



Železnice opět „in“

Na to, že je trendem v Evropské unii podpora železniční nákladní dopravy se zaměřením na intermodální přepravy, jsme si již zvykli a začínáme to brát jako samozřejmé vyústění ekologicky zaměřené politiky unie. V poslední době je však stále více zřejmé, že v Evropě stoupá i obliba železniční osobní dopravy, Českou republiku nevyjímaje. Moderní, nebo alespoň zmodernizované soupravy různých dopravců na zmodernizovaných tratích se stávají opět „in“ a získávají svou klientelu. Může však železniční doprava oslovit i zákazníky z řad podnikatelské sféry a TOP managementu významných logistických podniků v České republice?

Abychom si mohli na tuto otázku odpovědět, musíme nejdříve poznat požadavky a potřeby této pro železnici obzvláště specifické cílové skupiny TOP zákazníků. Požadavky manažerů na služby poskytované železničními dopravci se podle provedených průzkumů liší podle toho, zda železniční osobní dopravy chtějí využívat sami pro své cesty za obchodními jednáními, nebo zda mají zájem optimalizovat cestovní náklady ve firmě a železniční dopravu vhodně začlenit do možností přepravy svých zaměstnanců na jejich pracovních cestách. V prvním případě samozřejmě kladou důraz na kvalitu poskytovaných služeb, tak aby na místo obchodní schůzky dorazili včas, odpočatí a navíc aby mohli aktivně využít času stráveného na cestě. Proto očekávají od železničního dopravce rychlé, přesné, pohodlné spoje standardně vybavené síťovou zásuvkou 240 V a pokud možno i on-line připojením k internetové síti. Jako nadstavba k těmto základním požadavkům patří následné služby v nástupní a cílové stanici. Zejména jde o klidné zaparkování vozidla na hlídáném parkovišti a možnost zapůjčení odpovídajícího typu vozu pro mobilitu v místě cílové destinace cestujícího manažera. Do doby nedávné by se tyto požadavky ve vztahu k železniční dopravě mohly zdát skoro jako sci-fi. Ve dru-

hém případě jsou požadavky zaměřené spíše na optimalizaci nákladů za předpokladu dodržení základních kvalitativních předpokladů. Mezi tyto představy patří zejména spolehlivost, včasnost a možnost aktivně využít čas, který zaměstnanci na cestě stráví.

Oba tyto požadavky jsou zcela legitimní a v současnosti i většinou významných evropských železničních společností akceptované. Tak i český národní dopravce České dráhy má ve své nabídce spoje, které dokáží náročné manažery firemní klientely uspokojit. Jedná se zejména o spoje kategorie SuperCity (SC) a EuroCity (EC). V případě cestování 1. vozovou třídou je většina vlaků vybavena zásuvkami potřebnými pro připojení laptopu nebo nabíječky mobilního telefonu. Ve vybraných stanicích je možné využít služeb nadstandardních čekáren ČD Lounge. V síti vybraných stanic navazuje na tyto služby i služba autopůjčovny, která zajistí klientům okamžité přistavení potřebného vozidla v čase plánovaného příjezdu vlaku. Všechny tyto služby samozřejmě může v dnešní době svému manažerovi objednat z pohodlí kan-





celáře jeho sekretářka. Na samotném cestujícím je již jen předem objednaných a zaplacených služeb využívat k jeho plné spokojenosti.

Většina evropských železničních dopravců se navíc snaží motivovat firemní klientelu k maximálnímu využívání svých služeb. Motivace je založena na tom, že čím více firmy za služby železnice utratí, tím levnější se pro ně cestování vlakem stává. Příkladem tohoto motivačního programu jsou německé dráhy Deutsche Bahn, které nabízejí firmám prostřednictvím svých internetových stránek registraci v programu „bahn.corporate“. Společnostem, které se do tohoto programu zaregistrují, umožňuje snadné nakupování jízdních dokladů prostřednictvím internetu a při dosažení určitého ročního objemu rovněž tomu odpovídající slevu. Například firmě, která ročně nakoupí pro své zaměstnance jízdní doklady za více než 3 000 EUR, je automaticky poskytnuta sleva 3 % z jízdného. Tato sleva má navíc progresivní charakter, a tak již při ročním nákupu za 10 000 EUR je poskytnutá sleva 6 %. V průběhu prvního pololetí letošního roku plánují spuštění podobného motivačního programu i České dráhy na svých webových stránkách. Tento krok je v souladu s obchodní strategií Českých drah v osobní dopravě, jejíž součástí je i získávat nové cestující z řad firemní klientely.

V rámci optimalizace firemních nákladů mohou manažeři využít jak pro své cesty, tak i pro optimální plánování služebních cest svých podřízených ně-

teré z následujících tarifních nabídek Českých drah. Při plánování pravidelnějšího používání vlaku pro pracovní cesty lze využít služeb Kontaktního centra Českých drah, kde kvalifikovaní zaměstnanci pomohou vybrat optimální řešení odbavení právě pro váš podnik. Pro výběr správného produktu, který bude zárukou maximální nákladové efektivity, je rozhodující zejména četnost cestování. České dráhy proto nabízejí jak produkty pro firmy s častým cestováním, tak pro firmy, kde zaměstnanci cestují jen v omezené míře.

Pro příležitostné cestování různých zaměstnanců je vhodným produktem Kilometrická banka (KMB). Jejím zakoupením má firma předplaceno 2 000 km pro cestování ve vlacích Českých drah v rámci celé České republiky. Tento cestovní doklad je přenosný a po dobu jeho platnosti, která je půl roku, ho mohou využívat všichni zaměstnanci firmy. Výhodou je i možnost jejího využití společně až třemi cestujícími při jedné cestě. Cena za 1 km vychází na 1 Kč, při cestování v 1. třídě na 1,50 Kč. Optimálního využití KMB dosáhnete při cestování na střední a delší vzdálenosti.

Dále můžete pro firemní cestování využívat In-karet Českých drah s různými nahanými aplikacemi. In-karta je čipová karta, která slouží k nahaní různých tarifních nabídek, které se liší výší poskytnuté slevy a možností přenosnosti karty.

Pro opravdu náročnou klientelu z řad podnikatelské sféry a současně pro firemní zaměstnance je nevhodnější In-karta s nahanou slevou IN business, jejíž výše je 100 %. Tato In-karta je přenosná, mohou ji tedy využívat všichni zaměstnanci, ať už pro služební nebo soukromé cesty. Umožňuje neomezené cestování v 1. a 2. vozové třídě ve všech vlacích Českých drah v rámci celé České republiky. Malou nevýhodou této nabídky je, že při jedné cestě ji může využít pouze jeden cestující. Slevu IN business lze zakoupit na období jednoho roku.

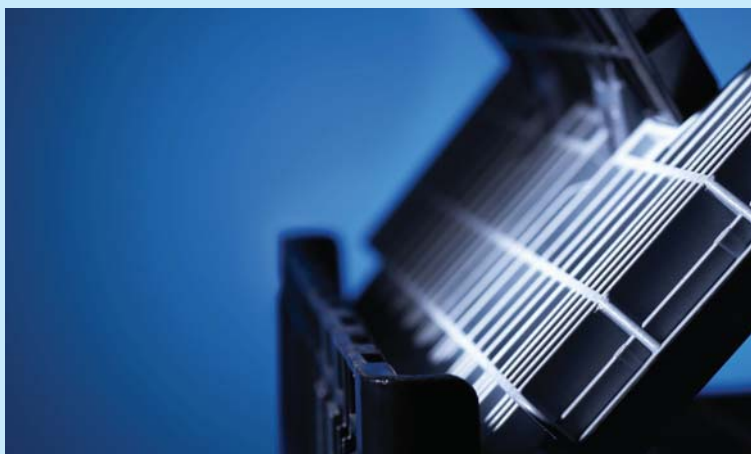
Také nejrozšířenější produkt Českých drah, In-karta se slevou IN 25, může být pro řadu firem zajímavý. Tato sleva, nahaná na In-kartě, stojí 990,- Kč na tři roky a svému držiteli poskytuje slevu 25 % na vnitrostátní jízdenky a slevu 50 % na místenky. Na rozdíl od KMB a karty In-business je vystavena vždy na konkrétní osobu. Vzhledem k pořizovací ceně se však rychle vyplatí i těm, kteří vlakem cestují jen občas. Kromě úspory firemních nákladů může být i zajímavým zaměstnaneckým benefitem.

Komplexnost služeb osobní dopravy Českých drah pro firemní klientelu doplňuje i služba ČD Kurýr. Jedná se o přepravu malých zásilek mezi vybranými železničními stanicemi v České republice. Díky tomu, že zásilky „cestují“ těmi nejrychlejšími vlakovými spoji na síti, je jejich čas dodání ve vybraných relacích opravdu nepřekonatelný.

Zcela specifickou nabídkou všech železničních dopravců, kteří mají na kolejích v České republice licenci k provozování železniční osobní dopravy, je nabídka zvláštních vlaků pro firmy. Tuto nabídku mohou manažeři jak velkých tak malých společností využít třeba pro uspořádání netradičního firemního večírku pro své zákazníky, případně pro ojedinelý team buildingový výlet pro své zaměstnance. Cenové relace a nabídka různých současných i historických železničních vozidel pro takové zvláštní vlaky se liší podle jednotlivých dopravců.

Nyní si již můžeme odpovědět i na v úvodu položenou otázku. Dnešní nabídka železniční dopravy firemní klientelu oslovit může. Zda jejich služeb využijete i vy a zkusíte se zařadit mezi „in“ zákazníky železničních dopravců, záleží jen na vás. ■

Jiří Kalenský



Nastavujeme nové standardy

Nejen nosnost, konstrukce nebo široký sortiment, ale také návratnost investice – to jsou benefity, díky kterým Schoeller Arca Systems úspěšně nastavuje standardy v oblasti skládacích kontejnerů. S nimi je logistika plynulejší a bezpečnější.



SCHOELLER ARCA SYSTEMS S.R.O.
Na Rovince 879, CZ-720 00 Ostrava
Tel. 596 790 010, Fax 596 790 011
info.ostrava@schoellerarca.com
www.schoellerarcasystems.cz

Schoeller Arca Systems

Creative solutions for better returns



Railway is "In" Again

We have already got accustomed to the fact the European Union supports railway freight transport as a natural part of its environment-friendly policy. However, it has been more and more evident recently that the popularity of railway passenger transport has been increasing too. Modern, or at least modernised, train sets of various railway operators on modernised tracks are becoming "in" and winning clientele again. But can railway transport appeal to businessmen and top managers of important logistic companies in the Czech Republic?

To be able to answer the question, we should first know the requirements and needs of this specific group of railway customers. According to surveys, the demands of managers for services offered by railway operators differ depending on whether they intend to use railway transport themselves for their business trips or whether they are interested in optimising travel expenses of their company and make railway transport a part of the travel options offered to their employees. In the first case they naturally put emphasis on the quality of provided services, so that they can arrive to the point of destination in time, relaxed and use time spent on the way actively. That is why they expect quick, punctual and comfortable trains equipped by a socket and on-line internet connection. Extra services are expected in the station of departure and arrival: possibility to park a car at a supervised car park and rent an adequate car to be used in the point of destination. Until recently those requirements could sound like sci-fi in railway transport.

In the second case the requirements focus rather on optimisation of expenses and meeting of basic qualitative requirements, i.e. reliability, punctuality and possibility to use time spent on the way actively.

Both the requirements are fully legitimate and today accepted by most leading European

railway operators. Also the Czech national railway operator, České dráhy (Czech Railways) offers train connections that can satisfy demanding corporate clients. Those are mainly SuperCity (SC) and EuroCity (EC) trains. If you travel first class, most trains are equipped by socket outlets for laptops or mobile phone chargers. In selected stations you can use premium ČD Lounge waiting rooms, sometimes also rent-a-car services. All the services can be ordered in advance.

Most European railway operators try to motivate corporate clientele to use their services as often as possible. The more money a company spends on railway transport, the cheaper the trips become. As an example, Deutsche Bahn offers on-line "bahn.corporate" registration to its clients. Registered companies can buy tickets comfortably on-line and once they reach a predefined annual limit they get a price reduction. The discount rate is progressive, which means the more you travel, the more you save. Czech Railways plan to launch a similar incentive programme in the first half of this year. The decision is in line with the business strategy of Czech Railways in the field of passenger transport that plans to win new corporate clients.

Within cost optimising managers and their employees can use corporate products offered by



Czech Railways. If you plan to travel by train regularly, you can use the services of the Czech Railways Contact Centre; its qualified staff will help you find an optimal solution for your company needs. Travel frequency is the crucial factor for selection of the right product guaranteeing optimal cost efficiency.

Kilometrical Bank (KMB) is a suitable product for occasional travels of multiple employees. Your company prepays 2,000 kilometres for railway trips throughout the Czech Republic. The travel document is transferable and it can be used by all company employees over the period of six months. You can also use Czech Railways In-Cards with various tariffs loaded on the card, allowing you and your employees to travel more economically. They can be transferable too.

IN business In-Card is the best solution for really demanding corporate clientele and company employees. The card is transferable and it can be used by all employees for both business and private trips. It allows unlimited 1st and 2nd class travelling on all Czech Railways trains in the Czech Republic. It can be used by only one person at a time and it is valid for a year.

The most frequently used Czech Railways product, In-Card with IN 25 price reduction can be found attractive by many companies. The charge reduction saved on the card costs CZK 990 for three years and it guarantees a 25 % price reduction to its holder for domestic trips and a 50 % price reduction for seat reservation tickets. Compared to KMB and In-business, it is issued to a particular person. It can also serve as an interesting employee benefit.

The complexity of Czech Railways corporate services is topped up by ČD Courier service. It offers transport of parcel shipments between selected railway stations in the Czech Republic. Thanks to the fact the parcels "travel" by the fastest trains available, they can reach unbeatable times of delivery on selected routes.

All passenger railway operators on the Czech market offer special trains for rent. Both small and big companies can rent a train to organise an untraditional party or team-building event.

It's time to answer the question asked at the very beginning. Yes, today's offer of railway transport can apply to corporate clientele. It's only up to you whether you will become one of the "in" clients of railway operators. ■

Jiří Kalenský

