

BIULETYN

**POLSKA IZBA
SPEDYCJI I LOGISTYKI**

PIFFA POLISH INTERNATIONAL
FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

KWIECIEŃ/MAJ/
CZERWIEC

04-06/11

ISSN 1898-0244

e-mail: pisil@pisil.pl

www.pisil.pl

POLSKIEJ IZBY SPEDYCJI I LOGISTYKI

**KONKURS
SPEDYTOR ROKU 2010
rozstrzygnięty**

MAN



**Podsumowanie obrad
XII Kongresu Spedytorów**

Jaki jest Spedytor Roku 2010?

DOBRY CZAS NA SKANDYNAWIĘ

Rozmowa z Maciejem Gonerko - prezesem Enterprise Logistics Sp. z o.o.

Biuletyn PISiL: Dzień dobry. Gratulujemy sukcesu świeżo upieczonemu Spedytorowi Roku 2010! Poproszę o kilka zdań komentarza i przedstawienie sylwetki firmy - laureatki.

Maciej Gonerko: Dzień dobry, bardzo dziękuję. Spedytor Roku 2010 Enterprise Logistics Sp. z o.o. to polski operator TSL wyspecjalizowany w obsłudze ruchu towarowego między Skandynawią a Polską oraz innymi krajami regionu, takimi, jak Czechy, Słowacja, Węgry czy Rumunia.

BP: Czy to wyróżnienie ma dla Państwa jakąś szczególną rangę?

MG: Oczywiście, że tak. Z otrzymania tytułu Spedytora Roku cieszymy się szczególnie, ponieważ jest to właściwie jedyny liczący się niekomercyjny konkurs w branży TSL. W mrowiu kupowanych plebiscytów i sponsorowanych konkursów można się obecnie pogubić, natomiast Spedytor Roku to już wyrobiona, niekwestionowana marka. Tak

więc Spedytor Roku 2010 - Enterprise Logistics Sp. z o.o. jest dumna ze swojego sukcesu, ale nie popada w samozadowolenie. Świat wokół idzie do przodu i żeby nie zostać w tyle należy stale się rozwijać i doskonalić. To nie jest żadna odkrywczą myśl, jest to oczywiste, ale przez to wcale nie mniej ważne.

BP: W jaki sposób to osiągnacie? Jaki jest Państwa „patent” na utrzymywanie pozycji wyróżniającego się spedytora?

MG: To ładne określenie: wyróżniający się spedytor, choć muszę tu zaznaczyć, że Enterprise Logistics to nie tylko spedytor, ale również solidny przewoźnik.

Znow nie zaskoczę niczym szczególnie oryginalnym. Nasz sukces opiera się w znacznej mierze na ciężkiej, organicznej pracy dla osiągnięcia stabilnego rozwoju. Naszym priorytetem jest uczciwość wobec klientów oraz elastyczne dopasowywanie się do ich potrzeb. Dlatego często decydujemy się

realizować nawet najtrudniejsze zadania pomimo tego, że koszty jednostkowego działania mogą przekroczyć spodziewany przychód z frachtu. W dłuższej perspektywie takie nastawienie buduje trwałą satysfakcję klienta ze współpracy z nami. Po prostu klienci to doceniają.

Ponadto jesteśmy otwarci na innowacje i chętnie wprowadzamy nowe technologie. Pomimo tego, że zazwyczaj są to kosztowne inwestycje, a ich efekty nie są odczuwalne natychmiast, to po czasie z reguły przynoszą efekt tym mocniejszy, że były to projekty prekursorskie i w jakimś aspekcie pozwalały być o krok przed konkurencją. Tak jest też obecnie - od początku roku 2011 trwa implementacja kompleksowego systemu telematki, obejmującego całość floty Enterprise Logistics.

Wyróżniające się europejskie przedsiębiorstwo branży TSL to jednak przede wszystkim zgrany zespół wykwalifikowa-





*Enetrprise Logistics Sp. z o.o. -
dzień jak co dzień.
Źródło: Enetrprise*

nych i odpowiednio zmotywowanych pracowników. Tylko taki team może sprostać coraz wyższym wymaganiom klientów. Dlatego jest sprawą szczególnej wagi, aby każdy pracownik Enterprise Logistics czuł się w firmie dobrze. Osiągamy to dbając o rozwój i fachową edukację naszych pracowników, wspierając ich indywidualne zainteresowania, a także oferując satysfakcjonujący poziom płac. Myślę, że wieloletnie doświadczenie współpracy spółek Grupy Enterprise z kontrahentami ze Skandynawii wywarło trwały wpływ na nasze postawy również w aspekcie stosunku do pracowników.

Tak pokrótce wygląda nasza „recepta” na sukces. Ze wszech miar staramy się być

konsekwentni w jej realizowaniu.

BP: Skoro już Pan wspominał o wzorcach skandynawskich - czy doświadczenia Enterprise z funkcjonowania na tamtejszym rynku potwierdzają obiegowe opinie, jakie funkcjonują w Europie na temat Skandynawów? O ich solidności i słowności w biznesie, o skrupulatności i zorganizowaniu społecznym?

MG: Generalnie tak, choć z drugiej strony wiele z utartych opinii to zwykłe stereotypy, które powtarzane po wielokroć nabrały z czasem „mocy obowiązującej”. Nie ulega jednakże wątpliwości, że wiele tamtejszych postaw, m.in. te wspomniane wyżej, jest godnych naśladowania. Tego nie wstydzimy się czynić. Staramy się jednocześnie

zaszczepić na grunt Skandynawski coś, czego z kolei nam Polakom nie brak - czyli tę naszą nutę fantazji, rozmachu, pomysłowości... Takie wzajemne przenikanie dobrych wzorców zachowań może wywołać efekt synergii, co w efekcie przyniesie korzyść obydwu stronom układu. To, rzecz jasna, raczej kwestia luźnych rozważań, bo brak tu mierzalnych wskaźników. Natomiast obiektywnie można stwierdzić, że działalność na rynku wymiany handlowej ze Skandynawią może przynosić korzyści. Główny skandynawski partner handlowy Polski, czyli Szwecja, szczyty się ostatnio wybitnym na tle pozostałych państw Unii Europejskiej wzrostem gospodarczym. Tamtejszy rząd popuszcza wodze fiskalne uwalniając potencjał rozwojowy szwedzkich firm. My się temu bacznie przyglądamy i staramy się odpowiednio reagować na nieuchronne w takich warunkach zmiany na rynku usług TSL w regionie. Sytuacja ta utwierdza nas w przekonaniu, że obecnie jest naprawdę dobry czas na Skandynawię.

BP: Bardzo dziękuję za wypowiedź i poświęcony czas. Życzę dalszych sukcesów.

MG: Dziękuję za rozmowę. Jeszcze raz chciałem, na zakończenie, wyrazić radość z otrzymania przez Enterprise Logistics tytułu Spedytora Roku 2010. Będziemy trzymać kciuki, żeby w przyszłorocznym konkursie również wygrał najlepszy! /red./

P.S. Zwycięzca w kategorii firm o zatrudnieniu powyżej 50 osób - JAS FBG S.A. zaprezentujemy w kolejnym nr Biuletynu /ES/

*Enetrprise Logistics Sp. z o.o. -
dzień jak co dzień.
Źródło: Enetrprise*

