

# BIULETYN

POLSKIEJ IZBY SPEDYCJI I LOGISTYKI

POLSKA IZBA  
SPEDYCJI I LOGISTYKI

PIFFA POLISH INTERNATIONAL  
FREIGHT FORWARDERS ASSOCIATION

KWIECIEŃ/MAJ  
04-05/13

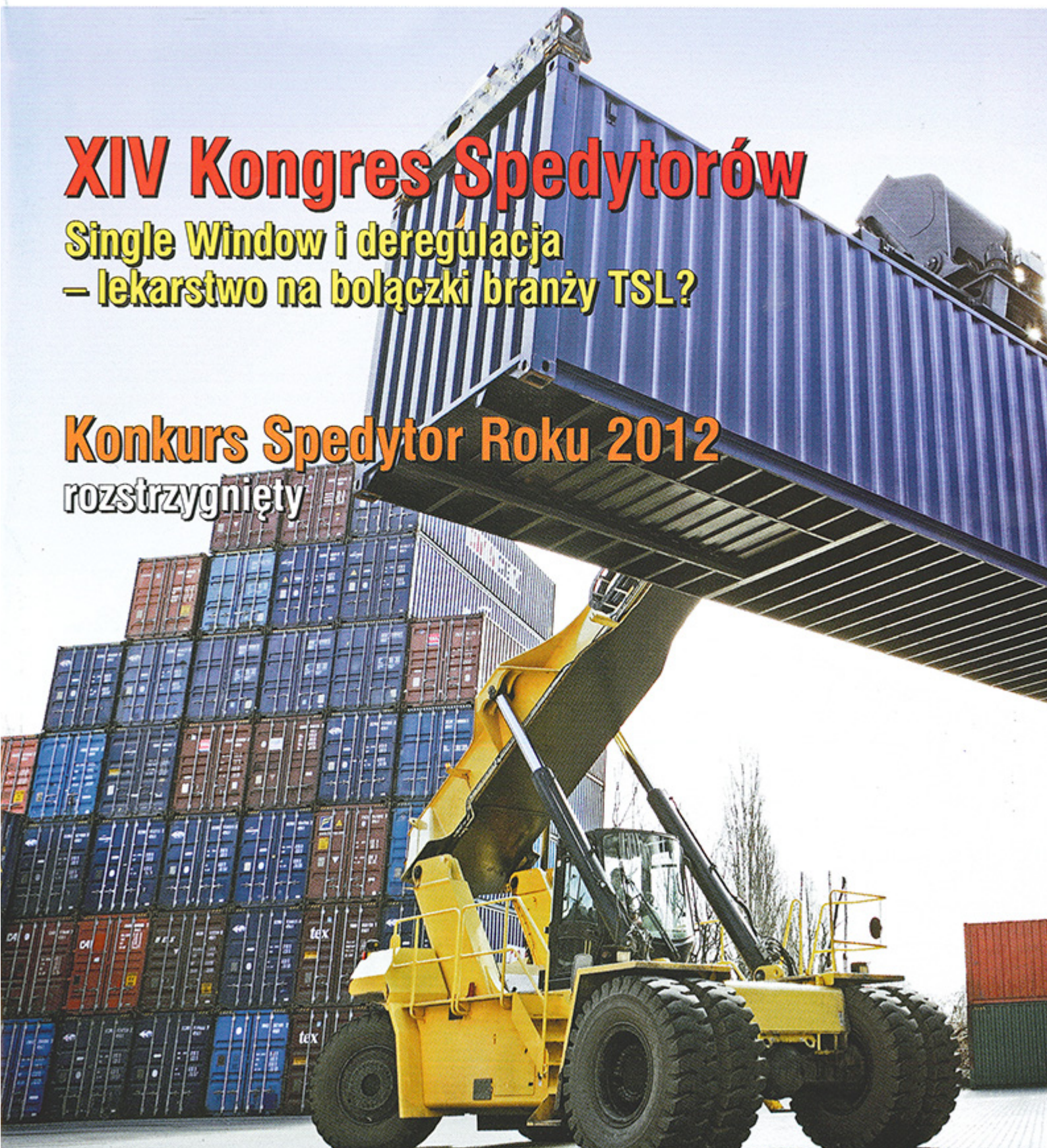
ISSN 1898-0244

e-mail: [pisil@pisil.pl](mailto:pisil@pisil.pl)  
[www.pisil.pl](http://www.pisil.pl)

## XIV Kongres Spedytorów

Single Window i deregulacja  
– lekarstwo na bolączki branży TSL?

Konkurs Spedytor Roku 2012  
rozstrzygnięty



# Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.

## „Naszą domeną jest Skandynawia”

Po raz trzeci z rzędu tytuł Spedytora Roku w kategorii przedsiębiorstw zatrudniających do 50 pracowników został przyznany spółce Enterprise Logistics z podszczeńskiego Reptowa. Firma jest operatorem spedycyjnym i transportowym świadczącym usługi w relacjach Polska - Skandynawia - Europa Środkowo-Wschodnia. Poprosiliśmy prezesa firmy – pana Macieja Gonerko o skomentowanie tego wydarzenia w kontekście aktualnej sytuacji polskich przedsiębiorstw transportu i spedycji drogowej.

**Maciej Gonerko:** Jest nam bardzo przyjemnie z powodu otrzymania tytułu „Spedytor Roku”. Jak za każdym razem wiadomość ta była dla nas niespodzianką. Nigdy nie liczymy na wygraną i dzięki temu zawsze jesteśmy miło zaskoczeni. To bardzo przyjemne uczucie! Tytuł „Spedytor Roku” jest dla nas wyjątkowo ważny, albowiem rywalizacja o niego nie jest związana z udziałem finansowym, jak ma to miejsce w różnorodnych programach z „Teraz Polska” na czele, i również z tego wynika jego prestiż. W naszym mniemaniu jest to wyjątkowe wyróżnienie o charakterze branżowym. Jesteśmy więc dumni i godnie nosimy ten tytuł „w klapie”, eksponujemy go na głównej stronie naszej witryny internetowej. Myślę, że bycie Spedytorem Roku ma wpływ na nasz wizerunek w oczach klientów. Jednocześnie to dla nas zobowiązanie – wszak Spedytor Roku powinien potrafić rozwiązywać niestandardowe problemy klientów.

**Biuletyn PISiL:** Proszę zdradzić jakim zasadom holdujecie, jakie wartości są dla Was obecnie szczególnie ważne?

**MG:** To pytanie postawiłbym tak: Czym się kierujemy i czego potrzeba obecnie w układzie klient – spedytor (operator logistyczny) – przewoźnik, czego jest brak i za czym tęsknimy? W obecnej sytuacji rynkowej określanej mianem pełzającego kryzysu, kryzysu nie tylko finansów, ale także kryzysu zaufania, niezwykle na miejscu wydaje się być hasło powrotu do pryncypiów. Nazwijmy to takim naszym spedycyjno-transportowym „back to the basics”. Rozumiem przez to zawołanie o więcej uczciwości oraz silną potrzebę zaufania. My się tym od lat kierujemy. Zdobyliśmy i zdołaliśmy utrzymać wiarygodnych

partnerów w kraju i za granicą, dzięki czemu nasza oferta jest wspierana ich potencjałem. Nasze doświadczenie pokazuje, że współpraca oparta na zasadzie zaufania opłaca się – szczególnie w długiej perspektywie – wszystkim jej stronom; partnerskim usługodawcom oraz klientowi.

**BP:** Jaki jest Wasz potencjał przewozowy i magazynowy? Ile obecnie posiadacie środków transportu? W czym się specjalizujecie?

**MG:** Tabor własny to 50 ciągników siodłowych, nieco większa ilość nacze, a także samochody dystrybucyjne. Do naszego potencjału przewozowego należy również zaliczyć tabor kontraktowy w podobnej ilości. Są to przewoźnicy, którzy oddają pojazdy do naszej wyłącznej dyspozycji. Dodatkowo współpracujemy z wieloma przewoźnikami na luźniejszych zasadach. Do potencjału logistycznego zaliczamy dwa magazyny w Polsce – w Reptowie oraz w Gdańsku, a także agencje celne w Świnoujściu, w Gdańsku oraz w Drammen w Norwegii. Naszym klientom jesteśmy w stanie zaoferować sprawny serwis ładunków częściowych w relacji Polska – Skandynawia. Prowadzimy regularne linie drobnicowe do Szwecji, Danii, jak i Norwegii, gdzie własnymi samochodami dystrybuujemy towary nie tylko w rejon Oslo, ale również do Stavanger, Bergen, Alesund czy Trondheim. W rejon Oslo

oraz do południowej Szwecji wysyłamy linię drobnicową aż dwa razy w tygodniu. To wartość podkreślenia, albowiem takiej usługi z tą częstotliwością nie oferują nawet wiodący wielcy operatorzy, więc z tego punktu widzenia możemy być postrzegani jako lider rynku. Myślę, że to właśnie możemy nazwać flagowym punktem naszej oferty. Od dłuższego czasu coraz mocniej akcentujemy także naszą obecność na rynku przewozów w temperaturze kontrolowanej. Ten fragment rynku postrzegamy jako w miarę stabilny pod względem wolumenów, dający szansę zabezpieczyć interes operatora także w czasie dekonjunkury.

**BP:** Co z zagrożeniami dla działalności w branży przewozów? Jakich Pan dostrzega?

**MG:** Nieuczciwość, chciwość, strach – to cechy, które psują rynek. Oprócz oczywiście desperacji i zaciętej walki cenowej w obrębie prostych usług transportowych, ale tego łatwo się nie zmieni, musi nastąpić naturalna redukcja, która zmniejszy podaż, co, jak widać, póki co nie następuje. Przewoźnicy być może mają jeszcze na tyle potencjału, żeby albo zredukować swoje koszty, albo też świadczyć usługi poniżej ich.

Strach – blokuje podejmowanie decyzji, ogranicza. Trzeba oczywiście być rozważnym i uważnym w decyzjach biznesowych. Ale jednocześnie trzeba być odważnym. Bez tego



fol. Archiwum Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A



fot. Archiwum Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A

nie jest możliwa żadna zmiana, w tym zmiana na lepsze. Bohater jednej z powieści Kurta Vonneguta swój sprawdzony sposób na przetrwanie ujął tak: *siedzieć beczynnie i pozwolić, żeby los zrobił swoje. Wtedy wszystko ułoży się jak najgorzej, ale przynajmniej będzie mniej bolało.* W tej sarkastycznej konstatacji niczym w krzywym zwierciadle widzę zachowawczą filozofię działania wielu ludzi i firm – nie tylko w naszej branży. I nie tylko w działalności gospodarczej, również w życiu. Później tylko do samych siebie mogą mieć pretensję oraz żal za grzechy zaniechania. Wróćmy jednak do meritum sprawy.

**BP:** Oczywiście. Jak Pan ocenia kondycję polskiego transportu drogowego?

**MG:** Jak pokazuje statystyka zaprezentowana na okładce premierowego numeru najnowszego periodyku branżowego pt. „Transport Manager”, polski transport drogowy jest liderem w Europie pod względem tonokilometrów wykonanej pracy przewozowej. Co więcej, nasza przewaga nad drugą z kolei Hiszpanią jest niemal dwukrotna. To z pewnością powód do zadowolenia – miło jest wiedzieć, że w końcu w czymś jesteśmy najlepsi. Nasza przewaga to jednak typowa przewaga kosztowa. Zobaczymy jak długo będziemy w stanie ją utrzymać. Tak czy owak jasno widać, że transport drogowy wyrósł na narodową dyscyplinę naszej gospodarki. Tu uwaga do rządzących (a jestem przekonany, że Minister Transportu, mimo że z pewnością bardzo zajęty, przeczyta te słowa) żeby nie utrudniać, a wspomagać polski transport drogowy. Nie traktować go jedynie jako źródło materiału do łatania

deficytu budżetowego. Jeśli więc dobrze sobie w czymś radzimy to dbajmy o to, starajmy się utrzymać stan rzeczy. Utrzymanie lokaty lidera w danej dyscyplinie jest sztuką nie mniejszą, niż jej zdobycie.

**BP:** Ciekawie powiedziane i skłania do zastanowienia. Sportowe nawiązanie, którego Pan użył, brzmi wiarygodnie gdy pada z ust utytułowanego żeglarsza, którym Pan jest, jak donosiły w tym roku media. Czy może Pan coś na ten temat powiedzieć? I więcej – czy jako przedsiębiorstwo wspieracie inicjatywy sportowe?

**MG:** To taka mało popularna dyscyplina, jaką jest żeglarstwo. To prawda, jestem członkiem załogi Patryk Zbroja Yacht Racing Team i w ostatnim czasie odnieśliśmy kilka sukcesów, w tym zwycięstwo w szwajcar-

skich regatach zaliczanych do pucharu świata. Żeglarstwo pojmowane przeze mnie to dyscyplina zespołowa i takich nawiązań, analogii do prowadzenia działalności w branży TSL można znaleźć sporo. Wszak transport i spedycja to ciągle ruch i to na niespokojnych, dynamicznie zmieniających się wodach otoczenia rynkowego, politycznego, prawnego itd. Odpowiadając na drugą część pytania: Jako firma staramy się wspierać różne, naszym zdaniem cenne inicjatywy, w tym również sportowe, głównie lokalne. Wyznajemy przy tym zasadę, którą można streścić tak: więcej robić, jak najmniej o tym mówić. To chyba uczciwie i dobrze o nas świadczy.

**BP:** Jaką radę dałby Spedytor Roku rodzimym przedsiębiorcom spedycyjnym i transportowym, zwłaszcza tym młodym, stawiającym pierwsze kroki w branży?

**MG:** Myślę, że najlepiej jest znaleźć sobie pewną niszę i skupić się na działalności w jej ramach. Nie próbować ogarnąć wszystkiego wokół, lecz dążyć do specjalizacji. To po pierwsze. Po drugie i nie mniej ważne – ciężko pracować i być konsekwentnym. No i – jak już powiedziałem wcześniej – być ostrożnym i rozważnym w podejmowaniu decyzji, ale jednocześnie nie bać się. Czy taka postawa przyniesie sukces (lub chociażby przetrwanie, co obecnie można już poczytać za sukces) – nigdy nie wiadomo, ale wg mnie może go przybliżyć.

**BP:** Serdecznie dziękuję i życzę dalszych sukcesów.

**MG:** Dziękuję za rozmowę. (red.)



fot. Archiwum Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A