

HISTORIA

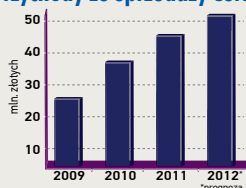
PIERWSZYM KONTRAHENTEM ENTERPRISE BYŁA FIRMA DUŃSKA, OD KTÓREJ WŁAŚCICIELE UCZYLI SIĘ EUROPEJSKICH STANDARDÓW PROWADZENIA BIZNESU: DOSTAW DOKŁADNIE NA CZAS, CZYM JEST SPEDYCJA, A CZYM TRANSPORT. W MIARĘ ROZWOJU FIRMY, ROZPOCZĘŁY SIĘ PIERWSZE ZAKUPY CIĄGNIKÓW SIODŁOWYCH Z NACZEPAMI. POTEM SPRZEDANO JE, BO CZYSTA SPEDYCJA BYŁA BARDZIEJ OPEŁACALNA. W 1997 R. ZACZĘŁO BRAKOWAĆ PRZEWÓZNIKÓW I ZNÓW TRZEBA BYŁO KUPIĆ ZESTAWY TRANSPORTOWE, KTÓRYCH LICZBA STOPNIOWO ROSŁA, AŻ DO DZISIEJSZYCH 50 SZTUK. JEST TO JEDNAK ZA MAŁO JAK NA LICZBĘ POZYSKIWANYCH ZLECEŃ, DLATEGO ENTERPRISE CIĄGLE KORZYSTA Z 60 - 70 POJAZDÓW ZEWNĘTRZNYCH PRZEWÓZNIKÓW, W ZALEŻNOŚCI OD POTRZEB. SĄ TO WIELOLETNI KONTRAHENCI PRZEWÓZOWI, WŚRÓD KTÓRYCH ZNAJDUJĄ SIĘ WSPÓŁPRACUJĄCY OD PONAD 10, A NAWET OD 20 LAT.



Rozmowa z Wandą Gonerko (siedzi) – założycielką Enterprise oraz jej córką Karoliną i synem Maciejem Gonerko – prezesem zarządu firmy.

PRZEŚWIECZENIE

Przychody ze sprzedaży usług



W SKRÓCIE

Liczba własnych ciągników siodłowych
55 sztuk

Liczba wykorzystywanych zewnętrznych ciągników siodłowych
60 sztuk

Liczba własnych naczep
60 sztuk

Liczba wykorzystywanych zewnętrznych naczep
60 sztuk

Liczba zatrudnionych
100 osób



Sprawny przeskok na drobnicę

Enterprise jest rówieśnikiem polskiej wolności gospodarczej. Firma powstała w 1990 r., zaczynając od działalności truckingowej. Nie posiadając żadnego samochodu firma zajęła się holowaniem naczep innych firm przy użyciu ciągników... również innych firm, tj. polskich przewoźników. Wykorzystując strategiczne położenie firmy — na obrzeżach Szczecina, u zbiegu ważnych szlaków komunikacyjnych — ciągniki pracujące pod szyldem Enterprise odbierały coraz większą liczbę naczep. Później firma Enterprise zaczęła poszerzać własny tabor i rozwijać działalność TSL.

Truck&Business Polska: Wasze logo zawiera motywy flag krajów skandynawskich. Czy Skandynawia to wasza wyłączna specjalizacja geograficzna? Domyślam się, że wzięła się od pierwszego,

duńskiego klienta.

Wanda Gonerko: Można tak powiedzieć. Szybko przekonaliśmy się, że Skandynawowie są solidnymi partnerami, dobrymi płatnikami, choć są wymagający.

Tworząc negocjując stawki frachtowe, ale po zakończeniu negocjacji trzymają się powziętych ustaleń. Poza tym wstrzeliliśmy się na początku lat 90-tych w region wówczas mało poznany, bo zdecydowana



Stawki frachtowe w transporcie całopojazdowym, niespecjalizowanym spadają. Jest to ściśle związane z nadpodażą środków transportu. Obecnie zarabia się na ładunkach częściowych oraz na transporcie specjalizowanym.

większość firm transportowych wykonywała przewozy do Niemiec i Francji lub Rosji i na Ukrainę. W niedługim czasie nawiązaliśmy współpracę także ze Szwedami, Norwegami i Finami.

Początkowo świadczyliśmy usługi głównie dla skandynawskich firm spedycyjnych i transportowych na zasadzie truckingu naczip, z czasem rozwinęliśmy własny regularny transport samochodowy i spedycję.

Specjalizacja skandynawska sprawia, że nie mamy problemu z wykonywaniem przewozów np. na daleką północ Norwegii i to na dodatek zimą, czego większość przewoźników nie chce się podjąć.

Kierunek drobnica

T&BP: Czy Skandynawowie nie obawiają się jakości usług polskich przewoźników?

Wanda Gonerko: Ciągłe z rezerwą podchodzą do polskich firm. Jednak, jeżeli któryś ze skandynawskich kontrahentów przekona się do polskiej firmy, to długo pozostaje jej wierny.

T&BP: W poprzednim numerze dwumiesięcznika Truck&Business Polska, w wywiadzie z firmą Everest, która również przez jakiś czas zajmowała się truckingiem dla partnerów skandynawskich, dowiedziałem się, że ta usługa przestała być w pewnym momencie opłacalna, ze względu na rosnącą konkurencję, co zaowocowało obniżką stawek frachtowych. Czyżbyście pozostali wśród zwycięzców tych zmagień?

Maciej Gonerko: Również u nas udział tych usług zmniejszył się. Zbiegło się to z postępującym rozwojem naszej własnej spedycji i transportu w związku z sukcesywnym pozyskiwaniem bezpośrednich klientów. Z upływem czasu i nabywaniem doświadczenia ugruntowaliśmy swoją pozycję jako samodzielnego, niezależnego operatora na rynku usług TSL w regionie państw Morza Bałtyckiego. Własny transport drogowy i spedycja stanowią obecnie trzon świadczonych przez nas usług. Momentem przełomowym, w którym ograniczyliśmy trucking był ostatni kryzys w naszej branży z roku 2009. Podobnie jak ceny wszystkich rodzajów usług transportowych, zaczęły również spadać ceny truckingu.

T&BP: Macie jakieś własne sposoby radzenia sobie na trudnym, pokryzysowym rynku transportowym?

Maciej Gonerko: Obsługujemy coraz więcej ładunków drobnicowych. Zaplanowanie w sposób optymalny wielu ładunków częściowych jest trudniejsze i wymaga więcej pracy od spedytorów niż w przypadku przewozów całopojazdowych. Pewnie dlatego przewozy częściowe to wciąż domena wyróżniających się firm w naszej

STRUKTURA FIRMY

POWIERZCHNIA MAGAZYNÓW	1500 MKW.
FINANSOWANIE ZAKUPU POJAZDÓW	NAJCZĘŚCIEJ LEASING OPERACYJNY
SERWISOWANIE FLOTY	AUTORYZOWANE WARSZTATY SERWISOWE POSZCZEGÓLNYCH MAREK ORAZ TRUCK SERWIS I BJM
SYSTEMY IT	CARGOS, TRANSICS, SYMFONIA
DOSTAWCY OPROGRAMOWANIA IT	CARGOS, TRANSICS I SOFTLANDIA
MARKI CIĄGNIKÓW SIÓDŁOWYCH	MERCEDES, VOLVO, MAN, SCANIA I DAF
MARKI NACZEP	SCHMITZ I KRONE
DOSTAWCY NACZEP	EWI I POZKRONE
DOSTAWCY CIĄGNIKÓW SIÓDŁOWYCH	MOJSIUK (MERCEDES), VOLVO POLSKA, MAN POLSKA, SCANIA POLSKA I DAF POLSKA
ŚREDNI ROCZNY PRZEBIEG NA JEDEN CIĄGNIK	100 TYS. KM
ŚREDNI WIEK AUT I NACZEP	5 LAT
DOSTAWCY OPON	BOSS I MICHELIN
DOSTAWCY KART PALIWOWYCH	STATOIL I ROUTEX
WYKORZYSTYWANE GIEŁDY ŁADUNKÓW	TIMOCOM I TRANS
LEASINGODAWCY I KREDYTODAWCY	BRE LEASING, ING, VB LEASING, SCANIA FINANCE

branży. Łączny przychód z frachtów za ładunki częściowe przy dobrze zaplanowanej trasie unaocznia, że naprawdę warto zajmować się drobnicą. Tutaj muszę zaznaczyć, że wielką rolę w realizacji strategii ukierunkowanej na obsługę drobnicy mają do odegrania spedytorzy. Kompetencje i fachowość zatrudnionych planistów, ale także ich właściwe nastawienie i motywacja to wartości nadzwyczaj cenne. Bez zgranego zespołu zaangażowanych w swoją pracę spedytorów, sukces firmy jest – śmiem twierdzić – niemożliwy.

Stawki frachtowe w transporcie całopojazdowym, niespecjalizowanym spadają. Jest to ściśle związane z nadpodażą środków transportu. Obecnie zarabia się na ładunkach częściowych oraz na transporcie specjalizowanym.

Enterprise od kilku lat rozwija również transport towarów w temperaturze kontrolowanej. Można powiedzieć, że w kontekście kryzysów – tych minionych, jak i tych nierzadko zapowiadanych – transport chłodniczy to bezpieczna dziedzina działalności. Niezależnie bowiem od bieżącej sytuacji ekonomicznej, zapotrzebowanie konsumentów na dobra służące zaspokojeniu takich elementarnych potrzeb – jak jedzenie czy picie – jest mniej więcej stałe.

Na kierunkach skandynawskich występuje powszechnie znany problem dysproporcji między zapotrzebowaniem na przewóz ładunków tam i stamtąd. Stosu-

nek wymiany handlowej między państwami Europy Środkowo-Wschodniej, a Skandynawią charakteryzuje się znaczną przewagą importu do Skandynawii. Kiedyś było odwrotnie, ale zmieniło się to, gdy Skandynawowie pozamykali fabryki u siebie ze względu na drogą siłę roboczą i przenieśli działalność produkcyjną do Europy Środkowej i Wschodniej. Na giełdach ładunków prawie nie ma ofert ładunków powrotnych, a jak się znajdują, znikają bardzo szybko. Taka sytuacja również nie ułatwia działalności na tym rynku, ale może choć trochę ogranicza ilość potencjalnych konkurentów. W Europie Zachodniej ta nierównowaga jest dużo mniejsza.

Paliwowe oszczędności

T&BP: Reklamujecie się, że realizujecie przewozy nawet na północne krańce Skandynawii i to również zimą. Czy to jest rzadkie wśród przewoźników?

Karolina Gonerko-Wites: Latem jest wielu chętnych, by wozić towary na Północ, więc wówczas ceny frachtów spadają. Dlatego bywa, że latem tamtejsi klienci odchodzą od nas skuszeni tańszą ofertą. Gorzej ze znalezieniem przewoźnika w te strony jest zimą. Wówczas zawsze Skandynawowie wracają do nas, bo mamy ofertę całoroczną. Dysponujemy zarówno odpowiednim taborem, jak i, co nie mniej ważne, znakomitymi kierowcami przygotowanymi do pracy w tamtejszych trudnych zimowych warunkach.

T&BP: Gdzie najdalej pojechaliście za koło polarne?

Karolina Gonerko-Wites: Do Tromsø, nad Morzem Norweskim, po skóry reniferów. Jeździmy też m.in. do Hammerfest, czy Karasjok, najdalej położonych miast Półwyspu Skandynawskiego. Wbrew pozorom łatwiej dojechać do oddalonego Tromsø niż wyjechać do bliższego Bergen, a to ze względu na specyfikę ukształtowania terenu, który jest bardziej górzysty między Oslo i Bergen. Do Tromsø jedzie się niziną, zachodnim wybrzeżem Bałtyku i dopiero koło szwedzkiej miejscowości Lulea skręca na zachód. Kierowcy z reguły obawiają się jeździć po górskich, krętych, wąskich i poprowadzonych przez odludne tereny drogach.

T&BP: Dowiedziałem się, że staracie się radzić sobie z rosnącymi kosztami. Dlatego wprowadziliście „plan zmniejszania zużycia paliwa”. Na czym on polega?

Karolina Gonerko-Wites: Od wielu lat uczymy naszych kierowców ekonomicznej i zarazem ekologicznej jazdy. Zaangażowanie się w tym kierunku pomogło nam w uzyskaniu certyfikatu środowiskowego ISO 14001. Kursy ekof jazdy dla kierowców odbywają się co najmniej raz w roku. Właściwie od momentu zakupu pierwszych samochodów, a były to z dzisiejszej perspektywy zamierzchłe czasy, zużycie paliwa było stale monitorowane. Z upły-

wem lat zmieniają się jedynie narzędzia, które do tego wykorzystujemy. Kiedyś spisywaliśmy przejechane kilometry w zeszycie, sprawdzaliśmy zużycie paliwa i na tej podstawie nagradzaliśmy najoszczędniejszych kierowców. Do dzisiaj stosujemy wobec kierowców system nagród za oszczędności w zużyciu paliwa. Jest to oczywiście trudne do obiektywnej oceny, bo drogi, po których jeżdżą nasi kierowcy są bardzo zróżnicowane: od przecinających równiny autostrad po kręte górskie szlaki. W pracy nad zmniejszeniem zużycia paliwa mamy od niedawna nowego sprzymierzeńca. Jest nim oprogramowanie firmy Transics, które kupiliśmy, korzystając ze wsparcia funduszy Unii Europejskiej na działania innowacyjne. Pozwala ono ocenić konkretny przejazd kierowcy biorąc pod uwagę wiele czynników, w tym np. ukształtowanie terenu, po którym jechał. Dzięki oprogramowaniu Transics możemy wręcz na bieżąco oceniać i wpływać, jeszcze podczas przejazdu, na styl prowadzenia pojazdu przez konkretnego kierowcę. W tym względzie wiele daje się poprawić i często niewielki wysiłek, odrobina zaangażowania kierowcy w zmianę pewnych przyzwyczajeń pozwala na uzyskanie satysfakcjonujących rezultatów.

Można przyjąć, że zużycie paliwa średnio spadło nam o jeden litr na 100 km. To bardzo dużo w skali 50 aut przez cały rok.



NIE WIESZ GDZIE SĄ TWOJE CIĄGNIKI I NACZEPY?

MARTWIĄ CIĘ ZBYT DUŻE KOSZTY ZUŻYCIA PALIWA?

NIE MASZ KONTROLI NAD PRACĄ TWOICH KIEROWCÓW?

CHCIAŁBYŚ EFEKTYWNIEJ KIEROWAĆ SWOJĄ FIRMĄ?

Odkryj skuteczne rozwiązania do zarządzania flotą na www.transics.com

Transics

Ter Waarde 91 – 8900 Ieper – Belgia

Tel +32 (0)57 34 61 71 – Faks +32 (0)57 34 61 70

www.transics.com - info@transics.com

Transics

Unijne pieniądze

T&BP: Dostaliście dotację unijną. Przewoźnicy drogowi mają raczej małe szanse na takie wsparcie.

Maciej Gonerko: To zależy jaki element działalności firmy transportowej chcemy wesprzeć dotacją z UE. Trzeba uważnie czytać strony internetowe poświęcone funduszom. My mamy w tym zakresie jakieś doświadczenie, bowiem już wiele lat temu korzystaliśmy z funduszy przedakcesyjnych. Otrzymaliśmy dotację na wprowadzenie certyfikatu ISO (50 proc.), a w 2004 r. w ramach ostatniej transzy programu Phare dostaliśmy dofinansowanie na zakup środków transportu (ok. 25 proc. wartości zakupu). Ostatnio fundusze unijne pomogły nam kupić i wdrożyć system Transics (pokryły 40 proc. wartości inwestycji). Starając się o te pieniądze warto korzystać z porad konsultantów. Mówimy jednak o dofinansowaniach, które udało się nam zdobyć, ale bardzo wiele naszych starań o dotacje spęzło na niczym. Trudno nam do dzisiaj stwierdzić dlaczego nasze rozwiązania były mniej warte wsparcia, niż wiele innych, które pieniądze dostały.

T&BP: Jak widzicie przyszłość firmy Enterprise?

Karolina Gonerko-Wites: Chcemy rozwijać transport drobnicowy, który wymaga rozwoju magazynów. Nie będziemy zwiększali

własnej floty pojazdów, a rosnące przewozy będziemy obsługiwali zewnętrznymi zestawami transportowymi, czyli planujemy rozwój działalności spedycyjnej, a także logistycznej.

T&BP: W swojej 50-pojazdowej flocie ciągników siodłowych macie reprezentantów aż 5 marek. Skąd ta różnorodność?

Maciej Gonerko: Zaczęło się od Scanii, a potem Volvo, ze względu na dużą dostępność serwisu w Skandynawii. Potem otrzymaliśmy dofinansowanie na DAF-y. W międzyczasie pojawiła się korzystna oferta firmy MAN, która uruchomiła niedaleko serwis. Dobre ceny zaczęły oferować również Mercedes. Nie mamy więc ulubionej marki, ale korzystamy z ciekawych ofert.

T&BP: W wielu firmach transportowych słyszę, że lepiej być wiernym jednej marce pojazdów, bo można wynegocjować lepsze ceny kupna i serwisu.

Wanda Gonerko: Tak było wiele lat temu, gdy np. w Szczecinie istniał serwis tylko jednej marki. Teraz są wszystkich marek, więc nie stanowi to problemu.

T&BP: Jak finansujecie zakupy flotowe.

Maciej Gonerko: Leasingując.

T&BP: A co robicie z pojazdami po wygaśnięciu umów leasingowych?

Maciej Gonerko: Trzeba mieć trochę splanowanego taboru na wypadek konieczności obniżenia stawek frachtowych, np. w kryzysie, który

być może jeszcze przyjdzie. Poza tym do Skandynawii można jeździć trochę starszymi pojazdami, gdyż tam nie ma opłat drogowych uzależnionych od ekologicznej normy Euro. Dlatego też średni wiek aut w naszej firmie wynosi 5 lat (a mamy trochę „siedmiolatków”). Te auta są zupełnie sprawne, bo ich zużycie jest mniejsze, niż jeżdżących na innych kierunkach, ponieważ część tras pokonują stojąc na promach. Dlatego średni roczny przebieg wynosi u nas tylko 100 tys. km, podczas gdy pojazdy jeżdżące do Europy Zachodniej „nabijają” średnio 130 tys. km.

T&BP: Z jakich marek naczep korzystacie?

Karolina Gonerko-Wites: Chłódnie i plandeki Krone i Schmitz. Wcześniej korzystaliśmy z innych marek, ale od kilku lat najlepiej współpracuje się nam z tymi dwoma. Część naczep wypożyczamy ze szwedzkiej wypożyczalni. Nie współpracujemy z żadną polską. W szwedzkiej dokładnie znamy koszt wypożyczenia jeszcze przed usługą. Z żadną polską wypożyczalnią nie można tego ustalić zawczasu. Zawsze doliczają jakieś koszty na zakończenie.

T&BP: Jak długo funkcjonuje w przedsiębiorstwie Enterprise system telematyczny firmy Transics?

Karolina Gonerko-Wites: Od czerwca 2011 r. Proces wdraża-

nia trwał kilka miesięcy. Obecnie pracujemy nad pełną integracją systemu informatycznego Transicsa z naszym systemem spedycyjnym Cargos. Mamy już konkretne korzyści. Łatwiej pracuje się spedytorom. Mamy lepszą kontrolę nad kierowcami, chociażby dlatego, że w czasie rzeczywistym widać wszystkie samochody na ekranach komputerów. System zmusza kierowcę do informowania spedytora co w danej chwili robi. Kierowca wpisuje do komputera dokładnie co załadował, ile wolnego miejsca w naczepie zostało.

T&BP: Jak zaopatrujecie się w paliwo?

Maciej Gonerko: Firma Statoil dostarcza paliwo do naszej bazy w Reptowie. Poza tym kierowcy posiadają karty Routex, którymi mogą tankować w całej Europie. Istnieją różnice w cenach paliw między krajami skandynawskimi, dlatego np. zalecamy tankowanie w Szwecji zamiast w Norwegii, gdzie jest drożej, by uniknąć niepotrzebnych kosztów.

Po godzinach

T&BP: Co robicie Państwo gdy macie wolny czas?

Maciej Gonerko: Do naszych wspólnych zainteresowań należy narciarstwo zjazdowe. Regularnie wyjeżdżam na narty wraz z żoną i dwoma synkami (3 i 5 lat). Raz w roku organizujemy firmowy wyjazd na narty dla całej firmy w polskie lub czeskie góry na 4 dni. Zawsze ma to miejsce w pierwszy weekend po nowym roku, już od 5 lat. Moja osobista pasja to żeglarsztwo, również sportowe. W 2006 r. wraz z pracownikami Enterprise wygrałem Mistrzostwa Polski Branży TSL. W tym roku załoga Patryk Zbroja Yacht Racing Team, której jestem członkiem, wygrała zorganizowane w Szwajcarii regaty zaliczane do pucharu świata.

Karolina Gonerko-Wites: Ja jeżdżę konno, a podczas studiów trenowałam skoki przez przeszkody.

Wanda Gonerko: Ja z kolei uprawiam nordic-walking.

T&BP: Dziękuję za rozmowę.

Marek Loos



Właścicielami firmy Enterprise są państwo Gonerko, od lewej: Maciej, Karolina i Wanda podczas wywiadu (z prawej – Marek Loos, redaktor naczelny Truck&Business Polska).