

UMĚNÍ POHYBU

Novinky a zajímavosti
ze světa Holdingu Šmídl



Vladimír Šmídl

Ohlédnutí za uplynulým rokem.

Čtěte na straně 3

Tereza Havránková

Obchodní oddělení fungovalo vloni efektivněji.

Čtěte na straně 8

Vítězslav Kalous

NIKA zvládla koronakrizi se ctí.

Čtěte na straně 12

Jsme aktivní i na sociálních sítích!

Komunikace je pro nás velice důležitá, a proto jsme rádi, že s vámi můžeme sdílet různé zajímavosti nejen prostřednictvím tohoto magazínu, ale i pomocí moderních online nástrojů. Ty navíc často využíváme i pro komunikaci s našimi řidiči, kteří jsou neustále na cestách, a my tak s nimi můžeme sdílet důležité novinky a naše hodnoty alespoň na dálku. V loňském roce navíc musela řada kancelářských pracovníků začít využívat home office, a tak má online komunikace v našem holdingu stále větší roli. O tom, jak je v současné době online prostředí důležité pro naše obchodníky, si můžete v tomto čísle přečíst v rozhovoru s Terezou Havránkovou. **K online komunikaci ale patří i sociální sítě. Podívejte se, kde všude nás můžete najít.**

Facebook – fotografie a obsah od řidičů

V současné době je nejpopulárnější sociální sítí zřejmě Facebook, který je díky používání chytrých telefonů velmi oblíben i mezi kamioňáky. Z tohoto důvodu tam ani my nemůžeme chybět. A najdete nás hned ve dvou profilech. Profil **Šmídl s.r.o.** jsme založili už v roce 2013, ale pořádně živo na něm je až v posledních zhruba dvou letech. Profil **NIKA Logistics** byl založen v roce 2015, tedy ještě před vstupem do holdingu. Přestože Facebook nabízí možnost sloučení profilů, rozhodli jsme se, že je necháme oddělené, protože i v reálném světě fungují obě značky samostatně. Oba profily spolu ale úzce komunikují a podporují se.

 **Šmídl s.r.o.**

 **NIKA Logistics**

LinkedIn – profesní síť pro obchodní kontakty

Také na profesní síti LinkedIn nás můžete najít na dvou místech. I zde totiž měla **NIKA Logistics a.s.** svůj profil před vstupem do holdingu a my jsme se rozhodli ho zachovat. Na LinkedInu nás dále najdete pod profilem **Šmídl Provozní Holding s.r.o.**, v rámci kterého se zaměřujeme především na naše zákazníky, a to i zahraniční, a proto je část profilu vedena v angličtině. Zároveň zde oslovujeme naše kolegy, ať už ty stávající, nebo budoucí. Podporujeme zde rovněž obchodní tým a zájemcům o naše služby tu nabízíme možnost dozvědět se o nás více, a to i v případě, že o spolupráci rozhodují v zahraničních centrálach.

 **Šmídl Provozní Holding s.r.o.**

 **NIKA Logistics a.s.**

Bez vaší podpory to však na sociálních sítích nejde

Budeme rádi, když se na náš firemní linkedlnový profil připojíte i z osobních profilů, což se týká především kolegů z kanceláří. Osobní profily jsou totiž pro LinkedIn klíčové. Staňte se, prosím, ambasadorem naší značky a pomozte nám šířit dobré jméno holdingu mezi další zákazníky a kolegy.

Totéž samozřejmě platí i na Facebooku. Děkujeme všem našim řidičům a kolegům za dobrou reprezentaci firmy. Díky vašim fotografiím z cest a podporujícím i vtipným komentářům se nám daří vytvářet silnou firemní komunitu.

Co vás v tomto čísle čeká?



strana

4

Rozhovor

Martin Mládek: Moje cesta z dispečinku do zákaznického centra



strana

6

Novinky z holdingu

Úspěšně jsme prodloužili platnost ISO certifikátů



strana

8

Rozhovor

Tereza Havránková: Učíme se prodávat naše služby online



strana

10

Rozhovor ze servisu

Na Ukrajině jsem řídil kamion, teď jsem spokojenější v servisu



strana

12

Z NIKA Logistics

V loňském roce se nám dařilo, letos chceme investovat



strana

14

Umění podpory

Podívejte se na vítězné projekty z posledního kola roku 2020

Vážení zaměstnanci, kolegové, obchodní partneři,



jsme na počátku roku 2021, a proto mi dovolu- te krátce se ohlédnout a zhodnotit rok uplynulý. Při této příležitosti bych chtěl především podě- kovat zaměstnancům za velmi dobrou práci, která byla náročnější než v letech předcházejících, a nešlo přitom jen o samotnou pandemii. Bylo totiž nezbytné nahradit v krát- kém čase velkého klienta, pro kterého jsme 28 let zajišťovali zabezpečené přepravy specializovanou technikou, což ne- bylo zcela jednoduché. Dále jsme museli najít novou klientelu pro sklad ve Vysokém Mýtě, který se nám na začátku roku kvůli odchodu dalšího velkého zákazníka vyprázdnil. Naštěstí jsme byli úspěšní a hospodářský výsledek tohoto střediska se tak znovu dostal do kladných čísel. Dařilo se nám i v zaměst- návání řidičů z třetích zemí, díky čemuž došlo k provozní sta- bilizaci této kolony. Dalším významným milníkem loňského roku byl přechod na nový informační systém v NICE, který byl zvládnut profesionálně a v krátkém čase. V roce 2020, i přes mnoho nejistot a otazníků nad ekonomikou v ČR, naše firma výrazně investovala. Celkový investiční plán byl navzdory situaci na trhu naplněn, i když došlo k určitým drob- ným posunům v čase.

V dubnu, období zavírání továren, vydalo vedení holdingu následující prohlášení k plánu 2020: Pokud klesneme v hos- podářském výsledku do 10 %, budeme to považovat za úspěch. Situace tehdy opravdu nevypadala růžově. Dnes, kdy sice ještě nemáme uzavřený finanční rok 2020, mohu sdělit, že jsme byli lepší a tento černý scénář se naštěstí ne- naplnil. I přes tyto dobré výsledky však musíme být pokorní a vytvořit si rezervu na „horší časy“, protože nikdo neví, jak se bude letošní rok vyvíjet. Každopádně jsme dokázali, že i v krizi se dá dělat dobrá práce.

Přeji našemu holdingu, abychom výsledek dosažený v roce 2020 letos nejen vyrovnali, ale i překročili. Každý kladný výsledek nás bude posilovat a stabilizovat naši pozici na dopravnělogistickém trhu. Jsme také aktivní a jdeme úspě- chu naproti. Podařilo se nám prostřednictvím Společenství au- todopravců Čech a Moravy „protlačit“ podnět, který šel přímo k premiérovi a do parlamentu. Vyjádřili jsme v něm požada- vek, aby se spotřební daň motorové nafty snížila o jednu koru- nu. Naším dalším požadavkem bylo zjednodušení byrokracie při přijímání nových pracovníků z třetích zemí, nejen řidičů, ale i pracovníků do stavebnictví, zemědělství, služeb a dalších oborů. Tento bod nebyl zatím naplněn, kvůli čemuž nám utíká například polská konkurence, kde s touto problematikou pracují výrazně lépe, a přitom to stát nic nestojí. Zde budeme nadále vyvíjet potřebné úsilí a kroky.

Co říci závěrem? Opět připomenu, že naším cílem je dlouho- dobý růst a inovace. Máme významné zákazníky, kteří vyža- dují kvalitní služby, a my jim je chceme dodávat a být v tom lepší než konkurence. Je to dlouhodobý proces, který vyža- duje úsilí a nepřináší jednoduchá řešení. Ale díky němu se nám v podnikání daří a je to samozřejmě úspěch nás všech. Máte-li někdo z Vás dotaz, nejasnost, běžte za svým nadří- zeným, zajímejte se, ptejte se, protože jen zaměstnanci, kteří znají společné cíle, úkoly a plány, mohou k tomuto úspěchu přispět. Po celou dobu existence holdingu usilujeme o to, aby se služby poskytované naší společností trvale zlepšova- ly. I to je náš recept na růst během krize. Růst, který je možné realizovat díky Vašemu přispění.

Přeji Vám především pevně zdraví a úspěšný rok 2021.

Vladimír Šmídl



Martin Mládek

Rozhovor

Martin Mládek: Mého nástupce jsme hledali více než rok

Novou **posilou zákaznického centra se na podzim stal Martin Mládek**. Ten ale není v holdingu žádným nováčkem, protože předtím pracoval téměř 15 let ve vysokomýtském dispečinku. Jak ale sám přiznává, po tak dlouhé době strávené v provozu byl už nejvyšší čas na změnu. Nová pracovní pozice v rámci holdingu tak pro něj byla skvělým impulzem.

Martine, zákaznické centrum je v podstatě novým oddělením holdingu, které vzniklo poměrně nedávno, můžete nám jej blíže popsat?

Název zákaznické centrum není v našem případě příliš přesný, jelikož nejsme žádné call centrum ani zákaznická podpora. Dá se však říci, že naše zákaznické centrum propojuje obchodní příležitosti od našich zákazníků s obchodním týmem, a to napříč oběma firmami. NIKA a Šmídl díky tomu mohou poptávky sdílet a reagovat na ně tak, abychoh zákazníkovi mohli vždy nabídnout to nejlepší řešení.

Jaké zkušenosti z Vaší předchozí pozice zde můžete uplatnit?

Především zkušenosti z mezinárodní kamionové dopravy, znalost trhu, cenotvorby atd.

Mezi moje nové povinnosti pak patří návštěvy jednotlivých poboček a pravidelná komunikace jak s obchodem, tak provozem. De facto funguji jako

spojka mezi oběma odděleními.

Systém máme nyní nastaven tak, že když přijde nějaká poptávka nebo pozvánka do výběrového řízení, dostane se ke mně na stůl a spolu s dispečerem vytváříme cenovou nabídku. Jakmile máme nacenění hotové, předávám vypracovanou nabídku dál, a to buď přímo zákazníkovi, nebo našemu obchodnímu zástupci. Při své práci se, stejně jako všichni obchodní zástupci, zaměřuji na získání co největšího počtu nových zákazníků v oblasti dovozu zboží z EU do ČR. Importní práce nám bohužel stále chybí.

Podle čeho se rozhodnete, jestli nabídku bude realizovat Šmídl, nebo NIKA?

To je individuální, záleží na aktuální situaci v obou firmách, volných kapacitách, dostupnosti místa poptávky a s tím spojenými cenami. Obě firmy si v žádném případě nekonkurují, fungují spíše ve vzájemné synergii. Jednotlivé zakázky jsou rozdělovány tak, aby to oběma firmám vyhovovalo.

Pokud například zákazník poptá službu, kterou Šmídl nenabízí, můžeme ji realizovat za NIKU a naopak. Díky tomu můžeme nabízet větší portfolio služeb a méně zakázek nám uteče.

Oproti práci na dispečinku je to zřejmě více strategická práce.

Dispečink je každodenní operativa, kdy musíte rychle reagovat na vzniklé situace. Teď je povaha mé práce úplně jiná: sice také vyžaduje „plánování“, ale klade menší nároky na rychlost realizace. Tato změna mi vyhovuje, jelikož jsem pracoval jako dispečer ve Šmídlu od roku 2015 a v poslední době už jsem na sobě cítil určité vyhoření. Jsem rád, že Holding Šmídl nabízí zaměstnancům možnost kariérního růstu. Nechtěl jsem jít jinam a začínat úplně od nuly. V holdingu mi novou pozici podrželi až do doby, kdy se mi podařilo za sebe najít nástupce, takže přesun byl opravdu dobře naplánovaný i provedený.

Jak dlouho se hledal Váš nástupce?

Trvalo to v podstatě celý rok. Své pozici vedoucího kolony Francie jsem věnoval „pěkný“ kus života, a tak jsem ji nechtěl svěřit jen tak někomu. Podařilo se mi vybudovat kolonu spolehlivých řidičů, stejně jako portfolio stabilních a důležitých zákazníků, kterým samozřejmě poskytujeme skvělý servis i po mém přestupu na jinou pozici. I přes tyto úspěchy jsem ale cítil, že je třeba se posunout dál a najít si novou pracovní výzvu.

A na současné pozici jste tu výzvu našel?

Určitě ano, jelikož si musím vybudovat nové postupy prakticky od nuly. Trochu mě mrzelo, že jsem musel opustit kolegy ve Vysokém Mýtě. Naštěstí jsem našel skvělý kolektiv i tady v Hrochově Týnci a ten mne, trůfám si tvrdit, mezi sebe přijal. Sice to mám

”

Zákaznické centrum přináší výhody zákazníkům i obchodnímu týmu.

na dojíždění trochu dál, ale jsem rád, že jsem tady, protože zákaznické centrum musí fungovat na úrovni holdingu, a já mám nyní, i díky své předchozí pozici, výborné kontakty v obou firmách. Zároveň si mohu rozšířit své pracovní zkušenosti, jelikož má NIKA v porovnání se Šmídlm trochu jiné portfolio služeb. Realizují se tu například stavební práce nebo přepravy sypkých hmot, které zatím důkladněji neznám. Ale díky tomu, že pracuji v Hrochově Týnci, se mohu na všem rychle domluvit s dispečery, jelikož všichni sedí ve vedlejších kancelářích.

Jak Vaši práci ovlivnila pandemie koronaviru?

Loňský rok byl kvůli covidu-19 opravdu výjimečný. To jsem pocítil ještě na dispečinku, kde nám na jaře spadla práce na importu i exportu. Trh se pak trochu probral v létě, ale na podzim se situace bohužel opakovala a nám nepřišlo tolik poptávek, jako jsme byli zvyklí v minulých letech. Ale jsme optimističtí a věříme, že zákazníci jen čekají na to, jak se bude situace vyvíjet. Snažím se proto zajistit co nejvíce importů a pomoci tak dispečerům naplánovat maximální vytížení našich kamionů, což se nám i díky vzájemnému propojení firem daří.



*Martin Mládek na návštěvě
brněnské pobočky.*



Pavlína Štýbarová

Novinky z holdingu

Recertifikace ISO: Dosáhli jsme výborného hodnocení

V loňském roce jsme **úspěšně prošli recertifikačním auditem dle norem ISO 9001 a 14001**. Součástí auditu bylo mimo jiné i prokázání připravenosti na hrozící rizika, a je tak celkem paradoxní, že právě loňský rok nám ukázal, že ne na všechna rizika se lze připravit.

„Holding Šmídl má systém kvality a ochrany životního prostředí certifikován již poměrně dlouhou dobu. Platnost získaných certifikátů je však vždy jen tři roky. Poté musíme prokázat, že požadavky norem stále splňujeme anebo že se snažíme dělat i něco navíc. Musíme proto nezávislému auditovi doložit, že všechny subjekty Holdingu Šmídl realizují své služby trvale a systematicky na vysoké úrovni. Jde vlastně o prověřování všech poboček a všech procesů, které těmto normám podléhají,“ uvedla Pavlína Štýbarová, manažerka kvality, která má v našem holdingu tyto certifikace na starosti. Samotný recertifikační audit trval v uplynulém roce sice jen osm pracovních dní, avšak přípravy na něj musí být prováděny nepřetržitě.

Proč jsou ISO certifikace tak důležité?

V dnešní době jsou ISO certifikace v našem oboru v podstatě samozřejmostí. I když se na první pohled může zdát, že ISO není nic jiného než další byrokracie a papírování, ve skutečnosti nám mantinely těchto norem po-

máhají zjednodušit a zprůhlednit procesy, vytvářet přidanou hodnotu pro zákazníka nebo usnadnit zavádění změn a inovací.

ISO 9001

Značka ISO 9001 poskytuje zákazníkům holdingu osvědčení o kvalitě a našem závazku dodávat služby, které splňují jejich očekávání a jsou v souladu s příslušnými požadavky právních předpisů a zároveň odpovídají smlouvené kvalitě. Norma ISO 9001 mimo jiné vyžaduje, abychom průběžně monitorovali spokojenost našich zákazníků a získané výsledky využívali pro zdokonalování vlastního systému. Díky tomu jsme pod drobnohledem našich zákazníků prakticky neustále.

ISO 14001

Certifikací ISO 14001 deklarujeme, že nám životní prostředí není lhostejné a snažíme se minimalizovat dopady našeho podnikání na jeho stav. Pokud chce společnost získat tento certifikát,

musí všechny činnosti realizovat environmentálně ohleduplně, monitorovat a měřit možné dopady svého podnikání na životní prostředí a přijímat preventivní opatření vedoucí k minimalizaci ekologické stopy.

Speciální certifikáty NIKA Logistics a.s.

„NIKA byla v roce 2019 zahrnuta do holdingové certifikace a díky tomu dnes disponuje stejnými certifikáty kvality. Navíc je držitelem speciálního oprávnění pro přepravu krmivářských produktů podle standardu GMP+ B4. V tomto systému jsou požadavky na zajištění bezpečnosti surovin a produktů velmi přísné a zaměřují se na ochranu spotřebitelů těchto komodit. Důležité je, aby byla v celém logistickém řetězci zaručena kvalita a dodržení všech, zejména legislativních, pravidel,“ vysvětlila Pavlína Štýbarová.

Normy jako nástroj pro řízení rizik

Prokázání splnění norem si laici představují jako prosté vykázání nějakých čísel nebo údajů. To ale v případě no-

„I když se na první pohled může zdát, že ISO není nic jiného než další byrokracie a papírování, ve skutečnosti nám mantinely těchto norem pomáhají zjednodušit a zprůhlednit procesy, vytvářet přidanou hodnotu pro zákazníka nebo usnadnit zavádění změn a inovací.“

rem ISO 9001 a 14001 neplatí. Musíme totiž doložit, že máme nastavena interní pravidla pro realizaci činností a mechanismy pro sledování a vyhodnocování jejich klíčových parametrů. Základem pro nastavení pravidel je zaměření se na možná rizika našeho podnikání, aktivní práce s nimi a snaha maximálně jim předcházet, nebo alespoň eliminovat jejich dopad. To vše se promítá do našich cílů. „Pokud se bavíme například o logistice a náklad-

ní dopravě, představuje dlouhodobé riziko pro všechny firmy v tomto oboru nedostatek řidičů. To znamená, že každá firma by měla řešit, tedy si interně stanovit, co bude dělat pro to, aby riziko nedostatku řidičů bylo co nejmenší,“ dává příklad Pavlína Štýbarová. „Loňský rok nám ukázal, že i když jste systémově připraveni sebelíp, stejně musíte občas prokázat notnou

dávku flexibility a operativnosti v řízení firmy, protože se může vyskytnout riziko, které nikdo nedokázal předvídat, jako například současnou pandemii koronaviru.“ I přesto, že jsme byli nuceni proticovidová opatření přijímat prakticky „za pochodu“, jsme při recertifikaci dosáhli výborného hodnocení, za což patří velký dík všem kolegům, kteří se na tomto procesu podíleli.





Tereza Havránková

Rozhovor

Tereza Havránková: Koronakrize nás učí prodávat online

Tereza Havránková byla, stejně jako všichni naši obchodníci, zvyklá trávit většinu času na schůzkách u zákazníků. Jarní a podzimní opatření vlády tak přinesla do její práce zásadní změny. Přestože obchodní schůzky nebyly a zřejmě stále nebudou možné, obchod funguje dál a navzdory všem omezením skončil i v roce 2020 v plusu.

Jak vypadá práce obchodníka v době pandemie? Zeptali jsme se...

Terezo, mluvíme spolu po telefonu. Předpokládám, že takto nyní trávíte většinu pracovní doby...

Přesně tak, na telefonu nebo online schůzkách nyní trávím prakticky celý den. Je to velká změna oproti předchozím rokům, kdy jsme za zákazníky jezdili osobně. Když se dívám do diáře, měla jsem kolem 25 až 30 schůzek měsíčně. V březnu však přišel zásadní zlom, všechno se zavřelo a my tak přišli o možnost osobního kontaktu s našimi zákazníky. Zářil vypadalo slibně, ale na podzim se pravidla začala opět zpříšňovat a situace je dnes v podstatě stejná jako na jaře. Museli jsme se rychle přizpůsobit a začít fungovat na online platformách.

Neměli jste při používání online nástrojů technické problémy?

Samozřejmě jsme se i my museli vše naučit. Vyzkoušeli jsme různé nástroje pro online komunikaci a jejich používání naštěstí není nic složitého. Jde spíše o zvyk. U některých zákaz-

níků bylo složitější online komunikaci nastavit, protože k ní měli, řekněme, počáteční nedůvěru, takže jsme ze začátku spíše hodně telefonovali. Nyní už je situace lepší a díky tomu můžeme využívat více nástrojů, například Skype Business, Microsoft Teams nebo Whereby, do kterých se zákazník připojí jen kliknutím na odkaz bez nutnosti jakékoliv registrace nebo instalace. Kromě toho, že se vidíme, můžeme také sdílet obrazovku nebo dokumenty. Díky tomu můžeme online probrat například i smlouvy nebo další podklady. Do online prostředí jsme přesunuli také porady obchodního týmu. V této době je pro nás velice důležité zůstat co nejvíce v kontaktu, a proto jsme interní mítinky ještě zintenzivnili.

Změnil se způsob komunikace také při navazování kontaktů s novým zákazníkem?

U nových zákazníků se situace také hodně změnila. Potom, co se na jaře zavřely prakticky celé obory, jako na-

příklad automotive, se počet zakázek na trhu propadl o desítky procent, někde úplně na nulu. Naším úkolem bylo zajistit, aby se nám auta nezastavila a měli jsme dostatek práce. Nečekali jsme, jak se bude situace vyvíjet, ale vzali jsme si databázi bývalých zákazníků a začali je aktivně kontaktovat. Naštěstí se nám díky tomu podařilo jarní vlnu úspěšně překonat a nyní už vidíme, že se situace začíná obracet. Zakázky se vrací a na trhu je naopak nedostatek přepravních kapacit. To, že umíme fungovat online, je nyní naší velkou výhodou. Překonali jsme počáteční technické problémy a nyní dokážeme fungovat velmi efektivně. Zatímco dříve jsme mohli za den i při efektivním plánování služebních cest navštívit maximálně čtyři zákazníky, dnes máme větší prostor i na udržování kontaktů. Tím, jak se obchod přesunul do online prostředí, jsme aktivní i na sociálních sítích a oslovujeme více potenciálních zákazníků. LinkedIn se stal již běžným nástrojem obchodníka.

To zní optimisticky, takže se podařilo splnit obchodní cíle pro loňský rok?

Podařilo se nám dohnat jarní propad. Finální čísla sice ještě neznám, ale věřím, že si i rok 2020 zapíšeme do firemní historie jako úspěšný. Přestože jsme přišli o některé významné zákazníky, jejichž byznys koronakrize silně postihla, vypadá to, že jsme plán loňských tržeb splnili. Je ale teprve začátek ledna, což znamená, že si na oficiální výsledky musíme ještě počkat, a proto bych nerada předjímala.

Nemá obchodování online tedy nakonec spíše výhody v tom, že můžete fungovat efektivněji? Vráť se podle Vás obchod někdy do původních kolejí?

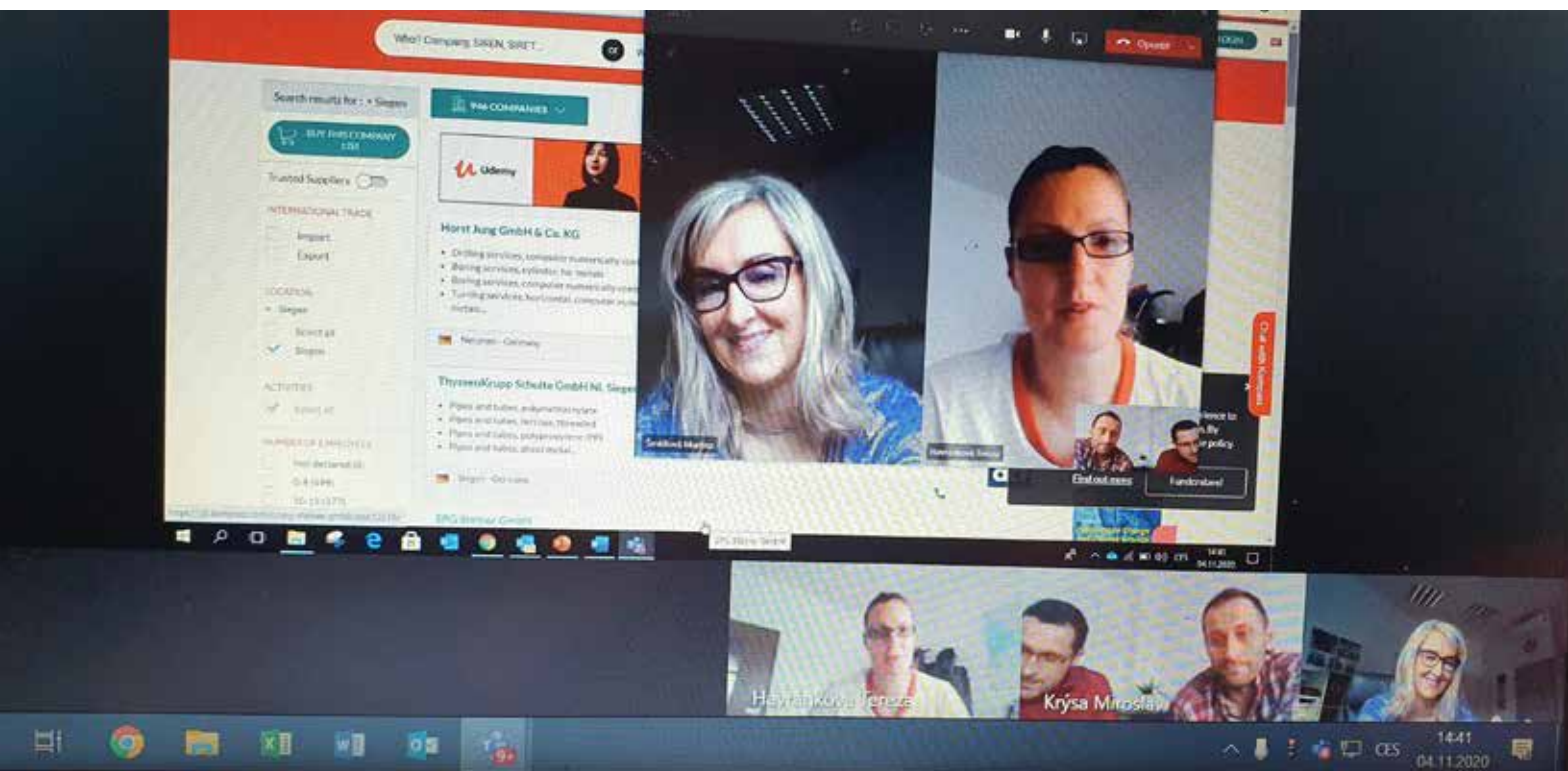
Tento stav je do velké míry vynucený

”

Potom, co se na jaře zavřely prakticky celé obory, jako například automotive, se počet zakázek na trhu propadl o desítky procent, někde úplně na nulu. Naším cílem bylo zajistit, aby se nám auta nezastavila a měli jsme dostatek práce. Nečekali jsme, jak se bude situace vyvíjet, ale vzali jsme si databázi bývalých zákazníků a začali je aktivně kontaktovat.

opatřeními proti pandemii. Všichni se už těšíme, až se budeme moci opět normálně potkávat. Osobní kontakt přece jen nejde úplně nahradit. I tak si ale myslím, že se obchodní činnost do stavu před koronavirem již nevrátí a část komunikace zůstane v online prostředí, což může být

efektivní změna, která nás posune dále. V každém případě ale obchodní oddělení zůstane aktivní i nadále.



Do online prostředí se přesunuly i interní porady obchodního týmu.



Mykola Siabro

Rozhovor

Mykola Siabro: Na Ukrajině jsem řídil kamion, ale tady se věnuji práci v servisu

S naším servisem jste se mohli seznámit již v minulém čísle Umění pohybu, a tak již víte, že se **o vozový park Šmídlu a dobrou kondici všech kamionů stará interní tým čtyř mechaniků**. Jednoho z nich, Mykolu Siabra, který k nám před dvěma lety přišel z Ukrajiny, jsme požádali o rozhovor.

Jak jste se vlastně do Šmídlu dostal?

Pocházím z jižní Ukrajiny, z Chersonské oblasti. Je to krásný region, ale bohužel v něm není moc práce ani peněz. Hodně lidí odtud proto odešlo za prací do zahraničí. Já jsem zde sice pracoval 14 let jako řidič, ale přesto jsem se nakonec rozhodl pro změnu a chtěl jít pracovat do Polska nebo do České republiky. Proto jsem se u nás zaregistroval na webovou stránku, kam zájemce o práci v zahraničí musí vložit svůj životopis, a pak už jen čeká, až mu zavolají zprostředkovatelé. Měl jsem štěstí, jelikož se mi paní zprostředkovatelka ozvala rovnou s tím, že bych mohl jít pracovat do Šmídlu.

Nechtěl jste u nás v práci řidiče pokračovat?

Mám bakalářský titul z agrotechnické univerzity a znám celkem dobře různé zemědělské a dopravní stroje. Po škole jsem sice pracoval jako řidič, ale jezdil jsem se sklápěčkou. To jsem měl také uvedeno v životopisu. Původně jsem si myslel, že bych i tady mohl u profese řidiče zůstat, jenže ří-

zení v České republice a na Ukrajině je hodně odlišné. Na Ukrajině se řidič stará o všechno sám a musí si umět co nejvíce věcí opravit. Také tam nejsou firmy jako Šmídl, které by měly stovky kamionů, navíc všechny nové. Opravují se stará vozidla, a to stále dokola, včetně motorů a převodovek. V podstatě platí, že dokud auto může jezdit, tak jezdí. Že by si tam někdo mohl dovolit koupit nový tahač, to prakticky neexistuje. Ale díky tomu jsem zase uměl leccos opravit, a proto jsem se domluvil se zástupci Šmídlu, že nastoupím do servisu.

Řízení kamionu Vám tedy nechybí?

Přiznám se, že ani ne. Na Ukrajině se nějaké předpisy moc neřeší, prostě přijedete se sklápěčkou na nakládku, kde Vám naloží klidně i 40 tun a řeknou: „Jed!“ Dálnice i všechny ostatní silnice jsou i kvůli tomu v hrozném stavu. Neměli jsme ani karty řidiče. Prostě jedete, dokud můžete, zkrátka divočina. Řidiči tam nemají dobré podmínky, a proto na svou bývalou profesi opravdu nevzpomínám s ně-

jakou nostalgií. S prací v servisu jsem spokojený, nemám si na co stěžovat.

Vás po těch letech zkušeností s různými opravami asi v servisu nic nepřekvapí, že?

To ne. Ve Šmídlu ale jezdí nová auta a se servisní smlouvou. Pokud se už vyskytne nějaká složitější závada, například na motoru nebo převodovce, řeší ji autorizovaný servis v rámci záruky. Na nás zbývá taková, dá se říci, jednodušší práce, jako je údržba, výměna provozních kapalin, brzd, tlumičů, kol a některých náhradních dílů. Je to tedy v porovnání s Ukrajinou snadná práce, se zázemím dobře vybaveného servisu.

Na první pohled mi připadají 4 mechanici na 250 kamionů málo...

Práce je hodně, ale já jsem rád. Někdy je sice potřeba zůstat přesčas, ale to mi nevadí. Práce je zde dobře organizovaná, jelikož vedoucí servisu, pan Ďuriš, má ve všem dobrý systém a umí vše naplánovat tak, aby každý věděl, co bude dělat a kdy. Většinou díky tomu víme, co nás druhý den čeká, který ka-



” *Práce je zde dobře organizovaná, jelikož vedoucí servisu, pan Ďuriš, má ve všem dobrý systém a umí vše naplánovat tak, aby každý věděl, co bude dělat a kdy.*

mion přijede na opravu, přípravu STK nebo prodej. To je také rozdíl oproti Ukrajině, kde jsou na jednoho mechanika čtyři vedoucí, ale práce stojí. Tady je to naopak. Nejraději servisují Scanie, to jsou takové poctivé stroje. Potom asi Mercedesy a nové DAFy, které vypadají opravdu dobře.

Jezdíte někdy na Ukrajinu? Plánujete se tam ještě vrátit?

Na Ukrajinu jezdím za rodinou asi tak jednou za půl roku. Pocházím z malého města 60 kilometrů od Krymu, takže domů to mám opravdu hodně daleko. Někdy dokonce letím letadlem z Prahy do Oděsy, protože cesta po silnici je

dlouhá přes 1 600 kilometrů. Vrátit se zatím nechystám, protože se mi tady líbí jak práce, tak kolektiv. Dokud to půjde, chci ve Šmídlu pracovat. Příští rok mi bude bohužel končit dlouhodobý pobyt, ale určitě budu žádat o prodloužení a doufat, že to dopadne.



Vítězslav Kalous

Z NIKA Logistics

Vítězslav Kalous: Do letošního roku vstupujeme s optimismem

NIKA Logistics má za sebou úspěšný rok – jak z pohledu ekonomických výsledků, tak z hlediska ostatních ukazatelů, kterými jsou například stabilita týmu, upevnění a rozšíření spolupráce se stávajícími klienty nebo získání nových klíčových partnerů pro obě logistická centra. Požádali jsme **výkonného ředitele Vítězslava Kalouse o podrobnější zhodnocení.**

Loňský rok byl téměř celý ve znamení koronaviru. Pandemie nám způsobila mnoho problémů, ale na druhou stranu jsme se mnohému přiučili. Museli jsme přijmout nová bezpečnostní opatření, přesunout část zaměstnanců na home office a pružně reagovat na často rychlé změny u našich zákazníků.

Koronavirová krize dopadla přímo nebo nepřímo na celou řadu oborů, ale nejvíce postižený byl zřejmě automobilový průmysl a na něj navázaní dodavatelé. Mnoho z našich partnerů, především z oblasti logistiky, kvůli tomu zastavilo nebo zásadně omezilo svoji výrobu. Nám se tak snížil počet přeprav zboží, které jsme pro naše zákazníky zajišťovali. Navíc jsme se museli vyrovnat s faktem, že firmy zásadně omezily stavy svých zásob, které měly u nás uskladněné, což pro nás představovalo výrazně snížené výnosy ze skladování. V dopravě navíc ubyla práce napříč celým trhem, což se projevilo především poklesem spedičních tržeb.

Naštěstí se nám podařilo toto náročné období překonat. Zatím sice nemáme hotovou uzávěrku výsledků za celý loňský rok, ale i tak již mohu potvrdit, že se z pohledu tržeb budeme pohybovat na úrovni 95 % plánu. Z pohledu zisku dosáhneme plánovaných hodnot, což považuji za velký úspěch, a děkuji tímto všem, kteří se na něm podíleli. Všechna střediska se i přes obecný propad poptávky na trhu, vyvolaný situací kolem covidu-19, a to především v první polovině roku, dokázala se situací vypořádat a posunout výkonové parametry zase o kus výše. Zjednodušeně lze říct, že jsme, navzdory propadu tržeb, dokázali plánovaných výsledků dosáhnout, a to díky tomu, že jsme pracovali efektivněji.

Tento úspěch by však nebyl možný, pokud by se nám nepodařilo splnit náš hlavní úkol loňského roku, kterým byla konsolidace a optimalizace práce na dispečinku. V jeho rámci došlo k přesunutí dosud odloučených dispečinků VKD a MKD Vrdy do

Hrochova Týnce, které nám umožnilo efektivněji využívat vlastní vozový park a spedici. Zároveň jsme dokázali všechny dispečinky personálně stabilizovat a připravit je pro další rozvoj.

V souvislosti s našimi loňskými úspěchy však nemohu mluvit pouze o dopravě, protože neméně významnou součástí NIKY je skladová logistika. Velice dobře si vedla ta v Pardubicích, kde jsme získali nového klíčového partnera, kterého jsme dokázali rychle začlenit mezi stávající zákazníky.

Ne vše se však podařilo tak, jak bychom si přáli. Svůj zřejmě nejhorší rok si prožila logistika v Liberci. Zde jsme totiž pocítili dopady pandemie covidu a s nimi související propad poptávek od našich zákazníků nejvíce. Zásadně nám poklesly tržby, a tím i zisk. V Liberci se kvůli tomu pohybujeme pouze na 55 % plnění plánu. I proto je důležité, že tento propad dokázala ostatní střediska nahradit, díky čemuž byla NIKA jako celek úspěšná.

Do letošního roku vstupujeme pozitivně. Věříme, že se společnost, i díky očkování, vypořádá s pandemií covidu-19 co nejdříve a my i naši partneři budeme nadále úspěšní. A naše největší výzvy? Udržení trendu zisku a překonání tržeb, kterých jsme dosáhli v roce 2020. V rámci dopravy se zaměříme na úspěšný rozjezd nové speciální techniky a v logistice pak na zvrácení nepříznivého trendu střediska Liberec.

I přes výše uvedené je na místě určitá pokora, neboť ani my, ani naši zákazníci, nedokážeme predikovat, jak se bude jejich obchodní činnost vyvíjet. Z tohoto důvodu jsme na letošek nenaplánovali žádné větší rozšíření vozového parku, ale zaměřili se naopak na nákup techniky, která přine-

se našim zákazníkům větší přidanou hodnotu. Plánujeme proto rozšířit flotilu vozidel s hydraulickou rukou. V loňském roce se nám podařilo velice úspěšně „rozjet“ speciál typu Innenlader, a proto jsme se letos rozhodli zakoupit i druhý kus této techniky. Mimo to plánujeme nakoupit návěsy typu „plato“ a dva teleskopické návěsy pro transport betonových prefabrikátů s délkou až 30 metrů. Samozřejmě máme v plánu také obnovu stávajícího vozového parku, protože i přes složitou dobu chceme našim zákazníkům poskytovat kvalitní služby.

Z dalších investic bych rád zmínil, že budeme pokračovat v rekonstrukci našeho areálu v Hrochově Týnci. Z hlediska nákladů a pozitivního dopadu

na zlepšení pracovních podmínek představuje nejvýznamnější část celé akce rekonstrukce čerpací stanice. Oproti současnému stavu navýšíme stojanovou kapacitu a zvětšíme objem nádrží. Kromě toho máme v plánu opravit odvody odpadních vod v rámci celého areálu. S panem Šmidlem jsme se již domluvili, že v roce 2021 dokončíme veškeré činnosti, včetně legislativních povinností, které jsou nezbytné pro výstavbu nového servisu tak, aby mohla odstartovat hned na počátku roku 2022.

” *Do letošního roku vstupujeme pozitivně. Věříme, že se společnost, i díky očkování, vypořádá s pandemií covidu-19 co nejdříve a my i naši partneři budeme nadále úspěšní.*



První speciál Innenlader nakoupila NIKA v roce 2020 a letos plánujeme pořídit druhý kus.

Umění podpory

Představujeme vítězné projekty posledního kola roku 2020

Náš dobročinný projekt Umění podpory uzavřel druhý rok svého fungování. **Za tu dobu jsme podpořili desítky aktivit v našem regionu i za jeho hranicemi.** Projekty pochází z různých oblastí, ale vždy mají jedno společné: osobně se na nich podílí zaměstnanci našeho holdingu, ať již finančně, vlastním časem, nebo osobním zájmem.

Podívejme se na vítěze posledního loňského kola – snad poslouží jako inspirace pro další kolegy, aby se do Umění podpory přihlásili i oni se svým projektem.

RONDO Ronov nad Doubravou

Vítězným projektem, který obdržel **30 000 korun**, byla mažoretková a twirlingová (twirling je druh sportovního tance) skupina RONDO Ronov nad Doubravou. Ta vloni oslavila 20 let od založení a do Umění podpory ji společně přihlásili Tereza Havránková z obchodního oddělení, jejíž dcera Vanessa je aktivní členkou RONDA, a řidič NIKY Logistics Jaroslav Lanc, jehož dcery vedou skupinu nejmladších tanečnic spolku. Poskytnuté finance využije skupina RONDO na pořízení kostýmů na soutěže pro nejmenší děvčata a na nákup dalšího vybavení pro děti z celé skupiny. Podpora je pro skupinu v tomto období obzvláště cenná, protože byla zrušena veškerá vystoupení i tréninky.

„Projekt Umění podpory jsem sledovala od jeho začátků. Kromě šance podpořit zajímavé projekty ho vnímám i jako možnost dozvědět se o mimopracovních aktivitách kolegů ve firmě. Je skvělé sledovat, kolik úžasných lidí z našeho holdingu se ve svém volném čase věnuje inspirativním projektům. Vážím si toho, že náš holding tyto kolegy a jejich aktivity podporuje,“ uvedla Tereza Havránková.



TJ Sokol Kobylí

Druhým obdarovaným byl fotbalový klub TJ Sokol Kobylí. Ten do Umění podpory přihlásil dvanáctiletý syn našeho zaměstnance Jan Marek, který nám napsal:

„Dobrý den, jmenuji se Jan Marek a je mi dvanáct let. Můj táta pracuje u firmy Šmídl devět let. Řekl mi o možnosti podpory malých zájmových organizací ze strany Vaší firmy. Jsme malá vesnice na jihu Moravy a mimoškolních aktivit tady moc nemáme. Už to bude šestý rok, co chodím na fotbal. V poslední době se nám celkem daří. Chtěl bych Vás tímto požádat o příspěvek z Vašeho projektu Umění podpory. Aktuálně nám chybí peníze na dresy a další vybavení. Předem moc děkuji.“
I my děkujeme za milý dopis a posíláme příspěvek na pořízení dresů.



Sbor dobrovolných hasičů (SDH) v Cerekvici nad Loučnou

Posledním podpořeným loňského roku byl Sbor dobrovolných hasičů (SDH) v Cerekvici nad Loučnou. Tento projekt přihlásil Vladimír Švec, servisní technik NIKY Logistics Hrochův Týnec, jehož syn Petr je aktivním členem tohoto SDH.

„Díky finanční podpoře z programu Umění podpory si můžeme pořídit nové dresy a vybavení potřebné pro požární útok, jako například nový sací koš. Účastníme se jak klasických, tak i netradičních nebo nočních požárních útoků. V roce 2020 jsme se zapojili do Okresní ligy Svitavska v požárních útocích a do příštích let máme velké ambice. Ještě jednou Vám za podporu děkujeme,“ uvedl Petr Švec.



Projekt Umění podpory pokračuje i v roce 2021. Pokud se i Vy dělíte o svůj čas a energii s dobročinným projektem ve Vašem okolí, dejte nám o sobě vědět, a my jej podpoříme alespoň finančně. **I letos budeme kvartálně rozdělovat 50 000 korun a těšíme se na Vaše přihlášky.**



WWW.SMIDL.CZ

 Šmídl s.r.o.

 Šmídl Provozní Holding s.r.o.

NIKA LOGISTICS

WWW.NIKALOGISTICS.CZ

 NIKA Logistics

 NIKA Logistics a.s.

THE ART OF MOVING

