

MAGAZÍN PRO STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ SILNIČNÍ AUTODOPRAVY A LOGISTIKY

TRUCK & BUSINESS

Září 2022

www.truck-business.cz



Dopravci & Logistici



3Q 2022

Dodavatelé



Nová vozidla jsou dražší a nejsou. Logistika je lakmusový papírek. Bude hůř?

Dopravní a logistické firmy poznaly mezi prvními dopady pandemie covidu-19. Začaly se zavírat hranice a přeshraniční dopravu bylo potřeba ze dne na den nahradit. Sotva se dopravci trochu vzpamatovali, přišla válka na Ukrajině a s ní odliv řidičů, extrémní zvyšování cen pohonných hmot, následované inflací a nedostatkem vozidel. Změny trhu, které jsme nezažili roky. O dopadech na logistiku jako takovou jsme si povídali s několika významnými poskytovateli služeb pro tento segment. U virtuálního kulatého stolu jsme zasedli s Veronikou Svobodovou (generální ředitelkou společnosti Petit Forestier), Liborem Košíčkem (obchodním ředitelem SGEF ČR) a Janem Tejnorem (country managerem MHC Mobility).



Veronika Svobodová
generální ředitelka společnosti
Petit Forestier



Libor Košíček
obchodní ředitel SGEF ČR



Jan Tejnor
country manager MHC Mobility

Bezespору je pro logistiku jako segment dnešní stav ekonomiky velkou výzvou. Myslím, že můžeme konstatovat, že za poslední dva a půl roku se událo více změn než v předchozím desetiletí.



V.S. – My jsme vlastně v době těsně před covidem v Česku začínali. Budovali jsme flotilu, pobočkové zázemí. Myslím si, že se nám navzdory době, kdy jsme začínali, velmi podařilo pochopit a nastavit naše procesy dle potřeb a očekávání trhu. Je pro mne velmi potěšujícím faktem, že klienti si nás dnes již dokážou najít sami, a my si opravdu nemůžeme stěžovat na nedostatek práce.



L.K. – Já se pohybuji na trhu logistiky už pěkných pár let nejen v SGEF, a tak si myslím, že můžu srovnávat. Těžká doprava tvoří největší část našeho

standardního byznysu a docela jsme se obávali, co s tím toto problematické období udělá. Transport je takový lakmusový papírek. Když je v nějakém oboru problém, nejdříve se to projeví v transportu. Přitom se ale ukázalo, že doprava byla a v současnosti stále je stabilní obor, a neznamenali jsme žádné dramatické změny. Zajímavé pro mě bylo, že některé finanční společnosti zařadily dopravu jako velmi rizikové odvětví a my i na základě vlastní zkušenosti vlastně nevíme proč.



J.T. – To máte pravdu, ale uvědomme si, že i před tím docházelo k zásahům, na které musela logistika reagovat. Vždyť jen o rok dříve jsme řešili dopady odtržení Velké Británie od Evropské unie. A že to v té době byl zásah, to jistě potvrdí každý, komu stály kamiony na hranicích s EU.

Celou ekonomikou a společností dnes hýbe fenomén zdražování. V případě logistiky jsou to bezesporu pohonné hmoty, následované náhradními díly, nebo oleji. Nedostává se nových vozidel a pokud jsou, tak se výrazně zdražují. Na druhou stranu pro vás jako poskytovatele služby možná hraje zvyšování hodnoty ojetých vozidel...



V.S. – Zvyšování cen jsme samozřejmě zaznamenali, na druhou stranu díky nadnárodním smlouvám to nevybočuje z nějakého průměru. Při kalkulaci nájmu nového vozidla je to samozřejmě znát. My ale už od počátku kalkulujeme s tím, že auto má „dva životy“. Tím druhým je střednědobý pronájem již použitého vozidla. Takže změna zůstatkové hodnoty pro ten druhý život je něco, s čím si naše kalkulace umí poradit.



L.K. – My jsme na trhu nezaznamenali žádné dramatické změny, až tedy na posledních pár měsících a specificky dostupnost nových vozidel. Po covidových letech s nedostatkem čipů a z toho vyplývajícími problémy s dostupností nových vozidel přišla válka na Ukrajině a pro mnoho lidí bylo překvapivé, jak velký podíl v některých komponentech u vozidel má tato země. Někteří výrobci mají takovou míru nejistoty ve výrobních nákladech, že zákazníci podepisují závazné objednávky s tím, že nevědí, jaká bude nákupní cena.



J.T. – Inflace zvyšuje cenu a pokud někdo nemá inflační nebo palivovou doložku, tak to může znamenat konec... Je pak lepší, když nám vrátí auta a my je pronajmeme někomu jinému. Servisní náklady v běžící smlouvě jsou spíše nižší částí celku. Kdo má nakoupený fleet za ceny před rokem, dvěma, musí být šťastný. Nezapomínejme na fakt, že provozovatel má také prostor na úpravu ceny jeho služeb. Ale je fakt, že pro některé dopravce, kteří třeba neměli palivové příplatky nebo jezdili výhradně automotive, je ten rozdíl v nákladech tak velký, že zvolí ukončení činnosti.

Řešení pro některé vaše klienty spočívá v prodloužení existujícího kontraktu. Jenže to znamená změny nájezdu, servisních nákladů, zůstatkové hodnoty.



V.S. – Tak pro nás je zrovna v tuto dobu obměna vozidel docela zásadní téma a pokud jsme za ty covidové roky vyrostli ze sedmi aut na dnešní stovky, pak rosteme vlastně i navzdory covidu. My pořizujeme vozidla v rámci nadnárodních smluv, plánované cíle a z toho vyplývající objednávky vozidel hlásíme hodně dlouho dopředu, takže nyní máme docela dobrou pozici a vozidla dostáváme; až na ty termíny, ty se prodlužují, to je pravda.



L.K. - Obecně bych vlivy shrnul do „nejistoty“. Ať už v ceně nového vozidla, ve zvyšujících se servisních nákladech, anebo i v dodací lhůtě. Většina klientů kalkulovala ve svých dlouhodobých plánech s běžnými dodacími lhůtami. A i když si dnes dokáží vyjednat novou cenu u svých zákazníků, nejistota dodacích lhůt pro ně znamená potřebu překlenout toto období. A pro to je prodloužení původního kontraktu ideální. V neposlední řadě má vliv na celkovou koncepci logistiky i typ zboží a četnost dopravy a jak jsem již zmínil, u řady zákazníků došlo a dochází ke změně typu zboží. Prodloužení kontraktů tak pro ně znamená řešení i tohoto typu změny.



J.T. – A to do té problematiky vstupuje také případná změna hodnocení rizika klienta jako takového. Třeba z výpadku automotive v době covidu se někteří naši zákazníci ještě úplně nevzpamatovali. Samozřejmě že jim pomáháme třeba i úpravou podmínek, ale specifikace vozidel jsou tam úplně jiné než třeba pro rozvoz potravin.

Dopady jsou velmi rozdílné podle velikosti firmy = velká logistická společnost nebo malá firmička. Malým firmám přitom často chybí detailní znalost jejich nákladů.



V.S. – Na druhou stranu zase z pohledu nás, poskytovatele vozidel, jsou malé firmy většinou schopny ocenit, co jim poskytujeme, a nepřicházejí s nestandardními požadavky. My jim nabídneme, co je k dispozici, a buďto se dohodneme, nebo ne. A pokud si nás vyberou, pak většinou jsou spokojené a zajímá je dlouhodobá spolupráce.



J.T. – Malá firma odjede zakázku a tři měsíce neuvidí peníze. A přitom řidiče a naftu musí zaplatit hned. I my jsme se setkali s podnikatelem, který „bude jezdit pro XXX“ a na otázku, v čem bude jeho přidaná hodnota, se dozvíme odpověď: „Já to budu dělat levněji než ti, co tam jezdí dnes...“ Výborná obchodní strategie. Proč i velké nadnárodní společnosti najímají velké fleety a řeší subdo-



avatele? No protože už dávno vědí, že se jim to vyplatí. Velká firma má část fleetu svoji, část financovanou a část kapacity si najímá od menších firem. V případě poklesu trhu (třeba zrovna automotive, jako jsme to viděli za covidu) se jako první přestanou najímat menší firmy. Pokud pokles pokračuje, vlastní vozidla se zaparkují a jezdí jen ta, která jsou v nájmu nebo leasingu. Ta si musí na sebe vydělat sama. A pořád je ekonomika v rozumných číslech. Přitom reakce na změny poptávky je u takové firmy velmi vysoká a bez velkých finančních ztrát. Pokud si malá firma vezme na leasing první dvě nebo tři nákladní auta, ta musí jezdit v podstatě za jakoukoliv cenu, protože na splátky se finance najít musí.

Obměna vozidel byla a je motivována i obměnou v rámci přechodů z EURO4 na EURO5 a EURO6. Nyní by se již měla obměňovat vozidla EURO6 za EURO7. Ta starší vozidla pak

pokračovala typicky směrem na východ. A v kontextu dnešní řečnické geopolitické situace – děje se to? Pozorujete nějaké změny?



L.K. – Ale v tom také hraje důležitou roli cena nových vozidel. Výrobci se rovněž zdráží vstup, takže se zvyšuje cena i existujících modelů. Současně se uvádějí na trh nové modely splňující EURO7, inovované vybavy vozidel. Všechny tyto vlivy mají následně významný dopad na změnu pořizovacích cen, které jdou opravdu výrazně nahoru. I když situace rozhodně není stejná u všech dodavatelů. Jsou výrobci, kterým se uvolnily objednávky původně určené pro ruský trh, a nyní jsou tedy k dispozici v Evropě. Za zmínku snad stojí také fakt, že většina velkých i středních dopravců má příjmy v eurech, a mohou si tak dovolit financování v této měně bez spekulace na kurzový rozdíl. Mají tím pádem nižší náklady na finanční službu než ti, co jezdí za koruny. Z našeho pohledu obměna vozidel nyní ovlivňuje spíše dostupnost nových vozidel než požadavky euro norem.



J.T. – Moc změn nepozorujeme. Třeba tahače, které jsme teď vyřazovali, nyní prý tahají cisterny s naftou na Ukrajině. Civilizace jako taková je prostě postavena na transportu a dopravě a pořád je potřeba něco přesouvat, ať je situace jakákoliv.



Fliegl
TRAILER
INNOVATING FOR YOU

Vozidla z nejmodernější výroby

Splní všechny transportní požadavky

Vybavení na Vaše přání

Vozidla Fliegl ve stavebnictví

Přímé zastoupení pro ČR:
Fliegl CZ s.r.o.
Hlavní 266
747 81 Otice
☎ +420 602 546 614
✉ obchod@flieglinfo.cz
www.flieglinfo.cz

Po ukončení války na Ukrajině zde bude obrovský hlad po zdrojích. Peněz, zboží, všeho. A tedy i vozidel. Ať už nových, tak i ojetých, a opět dojde k zásahu do trhu.



V.S. – Nemyslím si, že náš segment konec války nějak zásadně ovlivní. Pokud se budeme bavit v evropském kontextu obnovy vozidel. Zmiňované zvyšování cen je dáno i dnes existencí vyšší poptávky po nových vozidlech nad nabídkou.



A tento stav se prohloubí. Současně jsou si ale výrobci vědomi této tržní šance, takže budou dělat hodně proto, aby tuto poptávku pokryli svojí nabídkou. A jak se bude konec války blížit, tak se budou realizovat jejich strategie na trhu. Netvrdím, že se dostupnost vozidel zlepší, ale zásadní ovlivnění dnešního stavu směrem k horšímu tam nevidím.



L.K. – My jsme již nyní zaznamenali snahu o snižování zůstatkových hodnot u autorizovaných dodavatelů. Naprostá většina vozidel se totiž dodavatelům vrací k prodeji. A vysoká zůstatková hodnota znamená i možné riziko ztráty. Domnívám se, že jsme byli na vrcholu tržního cyklu, zůstatkové hodnoty by se za standardní situace už

spíše snižovaly. Je samozřejmě otázkou, jak dlouhodobý vliv bude mít ono zmíněné obecné zdražování nových vozidel. Jestli bude znamenat stagnaci, nebo dokonce ještě i zvyšování tržních hodnot u ojetých vozidel. Každopádně sledujeme zvýšený zájem prodejců o to, aby si mohli stáhnout vozidlo zpět a prodat je dalšímu zákazníkovi. Uvidíme, který z těchto vlivů v následujících měsících a letech převáží a bude mít zásadní vliv do budoucna.



J.T. – Já se domnívám, že situace s nedostatkem nových, ale i ojetých vozidel se ještě prohloubit může. Znáám situaci například v oblasti Iráku po ukončení války. Bylo a možná ještě stále je možné tam prodat v podstatě jakékoliv vozidlo. A vzhledem k dopravní vzdálenosti a rozvinutosti trhu na Ukrajině bude ochota dodavatelů směřovat svoji nabídku tímto směrem o to větší. A pokud se dnes zvyšují zůstatkové hodnoty kvůli nedostatku nových vozidel, očekávám, že se oba tyto trendy hned tak nezastaví.

Běžné provozní riziko se u vozidel pro přepravu potravin nebo farmacie komplikuje o další agregáty. Přitom dnešní logistika se stále více

dostává právě do oblasti FMCG a potravin, kde je minimálně chlazení nutností. Jak se na tyto změny poptávky díváte?



V.S. – V tom právě vidíme hodnotu služby. Buďto se musím postarat o nákup, servis vozidla, servis chlazení, správné pojištění, pneumatiky a všechno ostatní, anebo se soustředím na to, co mě živí, a vozidla si pronajmu s komplexní službou. Nám se teď vrací zákazníci, kteří nás před rokem, dvěma lety odmítli s tím, že nechtějí žádnou formu zadlužení a najednou zjišťují, že kvůli inflaci se jim reálné náklady zvyšují o desítky procent. My se na oblast FMCG specializujeme, takže vnímáme zvýšenou poptávku, ale domnívám se, že změna celkového objemu vozidel není tak úplně zásadní, ale spíše přesun od vlastnictví k poskytované službě.



J.T. – Potravinu se vozit budou vždy, poklesu poptávky se tedy neobávám. U menších vozidel dnes objednáme napřímo cokoliv, co objednat lze, protože víme, že budeme schopni dané vozidlo umístit u zákazníka. Z pohledu servisu technologií je pravdou, že dostupnost kapacit nás velmi často omezuje. Velice těžko se jedná s klientem, který má vozidlo pronajaté na šest měsíců a ono mu z toho dva měsíce stojí v servisu, který aktuálně nemá kapacitu, nebo čeká na dodávku náhradního dílu. Cokoliv máme v této kategorii k dispozici, tak jsme schopni uplatnit u klientů.

Ivo Ščuka – Děkuji vám všem za rozhovor.

Ing. Ivo Ščuka



Ivo Ščuka je profesionál s širokým rozsahem znalostí a zkušeností od optimalizace mobility a nákladů s vozovým parkem firem (TCO/TCM) až po online marketing. Má zkušenosti z obchodních a manažerských funkcí v etablovaných firmách jako ČSOB Leasing, Money Store, Fraikin ČR a dalších. Aktuálně své obchodní a marketingové znalosti úspěšně využívá v rámci podpory růst firem, zejména v oblastech nákladů a komplexní strategie rozvoje.