

Levnější nákupy pro chytré dopravce

TruckAlliance je první skutečná nákupní aliance pro české dopravce. Zaměřuje se zejména na malé a střední dopravní firmy, které tak mohou ušetřit při nákupu pohonných hmot, pojištění, vozidel, pneumatik a dalších produktů a služeb, které ke své činnosti potřebují. O podrobnostech jsme si povídali s jednatelem společnosti panem Michalem Rančákem.

Jak výrazných úspor může dopravce díky TruckAlliance dosáhnout?

Naše zkušenost je taková, že jsme dokázali ušetřit malému dopravci, který provozuje 10 kamionů, celkem 418 tisíc korun na ročních provozních nákladech. Středně velkému dopravci, provozujícímu 38 vozidel, jsme ušetřili 801 tisíc korun za rok. A jednomu velkému dopravci, jehož vozový park čítá dohromady téměř 100 kamionů, autobusů a dalších aut, jsme pomohli snížit roční provozní náklady o více než 1 milion korun. Je to však velmi individuální. Uvedené příklady patří mezi naše nejlepší výsledky, které přinesly našim klientům výrazně pozitivní finanční efekty, a to nás těší.

Jsou to teprve dva měsíce od startu projektu TruckAlliance a již patříte mezi „velké hráče“ na českém dopravním trhu, pokud bychom to posuzovali podle celkového součtu provozovaných kamionů a dalších vozidel registrovaných členů. Čím si vysvětlujete tak velký zájem o TruckAlliance?

Když jsme celý projekt připravovali, věděl jsem, že musíme být první, jedineční, odlišit se od jednoho nejmenovaného sdružení autodopravců a nabídnout ucelený komplex produktů a služeb, profesionální a zákaznický orientovaný přístup. A to se nám zatím daří. Přesto naše úsilí nekončí, neustále nasloucháme požadavkům a přáním našich klientů a členů TruckAlliance a podle toho upravujeme a rozšiřujeme naši nabídku.

Dokážete dopravci předem sdělit, kolik mu ušetříte?

Ano, jistě. Zpravidla hned na první osobní schůzce, případně i po telefonu umíme na základě zjištěných informací přibližně odhadnout možné úspory ročních nákladů. Pro přesnější určení pak slouží tzv. audit provozních nákladů, který pro naše klienty – členy TruckAlliance – zpracováváme zdarma. Výstupem tohoto auditu je konkrétní vyčíslení možných úspor, což je pro



TruckAlliance je nákupní aliance (volné sdružení), která zajišťuje pro své členy – zejména malé a střední dopravce – finanční výhody, plynoucí ze sdružení nákupních požadavků jednotlivých členů. Členství v TruckAlliance je dobrovolné, bez rizika a přináší mnoho výhod.

TruckAlliance dopravcům pomáhá snižovat náklady zejména při nákupu komodit (pohonné hmoty, elektřina, zemní plyn), nákupu služeb (pojištění, finanční služby, telekomunikace apod.) a nákupu vybraných výrobků (dopravní technika, pneumatiky, náhradní díly apod.).

Více na www.truck-alliance.cz

majitele či manažery dopravních firem jednoznačný podklad pro jejich rozhodování.

Může se stát, že nějaký dopravce s Vámi neušetří vůbec nic?

Díky TruckAlliance může ušetřit každý dopravce. Stačí jen chtít a důvěřovat nám. TruckAlliance sdružuje nákupní požadavky většího počtu dopravců, proto má mnohem větší kupní sílu a může vyjednat u dodavatelů výhodnější podmínky pro své členy. Během naší předchozí praxe jsme se však setkali například i s takovým případem, kdy majitel menší dopravní firmy neměl zájem ušetřit statisíce korun ročně. Nebo také s případem, kdy si firma myslela, že může sama dosáhnout stejných úspor, jaké jsme jim identifikovali my. Pověřila proto svého zaměstnance, aby vyvolal jednání s dodavateli. Po několika týdnech uznali, že to byla jen ztráta času a rádi využili naši nabídku, která jim téměř bez práce přinesla mnohem větší úspory firemních nákladů.

Které z nabízených produktů a služeb jsou nejčastěji žádány a přinášejí dopravcům největší úspory?

Když se na náklady dopravních firem podívám z pohledu jejich výše, jsou to bezesporu pohonné hmoty a komplexní pojištění. Dále jsou to nákladové položky, které nejsou smluvně fixovány v čase a nebo mají jejich smlouvy krátkou výpovědní lhůtu – energie, pneumatiky apod. Právě u těchto nákladových položek dosahujeme pro naše klienty největších úspor.



Michal Rančák (* 1975)

- Iniciátor a manažer projektu TruckAlliance
- Je majitelem a jednatelem společnosti R-benefit s.r.o.
- Dříve byl ředitelem nákupu ve společnosti, která patří mezi největší dopravce v ČR.
- V roce 2009 obdržel za přípravu a realizaci obsáhlého výběrového projektu „Rekonstrukce portfolia dopravních služeb“ cenu E-trend.
- Je držitelem certifikátu Professional Purchasing Agent.
- Přednáší na téma efektivní nákup.

Může TruckAlliance pomoci malému dopravci zvýšit jeho konkurenceschopnost vůči velkým dopravcům?

Do jisté míry ano. TruckAlliance pomáhá zvyšovat konkurenceschopnost malých a středních dopravců zejména prostřednictvím snižování jejich provozních nákladů. Kromě toho poskytujeme také bezplatný informační servis, poradenské služby a další benefity, které dopravcům pomáhají v jejich každodenní činnosti.

Kdybych měl dopravní firmu, co bych musel udělat, abych mohl využívat výhod, které nabízíte?

Je to jednoduché. Stačí se pouze zaregistrovat, a to on-line na www.truck-alliance.cz nebo telefonicky či při osobní schůzce. Poté můžete začít využívat naše produkty a služby. Abychom Vám pomohli optimalizovat nákupy od dodavatelů a dosáhnout maximálních úspor firemních nákladů, doporučujeme nechat si od nás bezplatně zpracovat audit firemních nákladů, na jehož základě se pak efektivněji postupuje při realizaci úsporných opatření.

Pokud budu členem TruckAlliance a Vy pro mě vyjednáte u dodavatelů lepší nákupní podmínky, zachováte si plnou kontrolu nad svým rozhodováním, svými výdaji a smlouvami s dodavateli?

Ano, zachováte. Umožníme Vám nakoupit levněji, získat výhodnější podmínky. Zajistíme Vám smlouvu s konkrétním dodavatelem – naším smluvním partnerem. Vlastní smluvní vztah bude mezi Vámi a příslušným dodavatelem, pro kterého se na základě naší nabídky rozhodnete.

Co dalšího poskytujete nad rámec řešení úspor provozních a investičních nákladů českých dopravců?

Ze služeb pro naše členy bych zmínil především informační servis, poradce pro dopravce, školení a vzdělávání, náhradní plnění pro firmy. Pokud trochu odhlédneme od vlastního byznysu, pak také například podporujeme nadaci Truck HELP.

Jak hodnotíte úroveň nákupního chování malých a středních českých autodopravců?

Z mých zkušeností bych řekl, že co dopravce, to různé podmínky a jiné nákupní chování. Menší a střední firmy nakupují na trhu v závislosti na své kupní síle a v závislosti na aktuálním stavu financí. Oba atributy mají vliv při samotném výběru dodavatele, čímž ovlivňují cenu, rozsah a kvalitu poskytovaných služeb. Větší firmy se snaží individuálně vyjednávat výhodnější podmínky, ne vždy však jsou pro některé dodavatele dostatečně velcí, aby jim poskytli zřetelně výhodnější podmínky. Podmínky na trhu se neustále mění, dodavatelé svoje produkty a služby různě upravují či přicházejí s novými. Toto vše pro členy TruckAlliance sledujeme, abychom mohli nabídnout vždy ty nejvýhodnější podmínky.

Co byste sdělil a popřál závěrem našim čtenářům?

Chtěl bych jim určitě popřát hodně úspěchů a mnoho kilometrů bez nehod. Nezapomeňte, že TruckAlliance je na Vaší straně. Každá uspořená koruna nákladů je zároveň vydělanou korunou pro Vaši firmu.

*Děkujeme za rozhovor,
ať se Vám daří!*

PARTNER

VDO



**STAHOVÁNÍ A ZPRACOVÁNÍ DAT
DIGITÁLNÍCH TACHOGRAFŮ**

**PŘEDSTAVUJEME VÁM
VDO NOVINKY ROKU 2012**

DLKPro je USB stahovací klíč a čtečka karet řidičů v jednom, dotykový displej, prohlížení stažených dat, kontrola přestupků



**VŠECHNY NOVINKY
SPOLEČNOSTI VDO SI MŮŽETE
TAKÉ VYZKOUŠET PŘÍMO U NÁS.
VŠECHNY PRODUKTY MÁME
SKLADEM.**

info@mechanikadc.cz

www.mechanikadc.cz

Mechanika Teplice, výrobní družstvo
závod Děčín