



Hovoříme s **Ing. KARLEM ADAMEM**,
členem představenstva společnosti ČD Cargo odpovědným za řízení úseku obchodu

Odpovědi na dotazy od členů PV OSŽ ČD Cargo na jednání ve čtvrtek 13. března. Ptali se Blanka Lomnančíková (PJ Ostrava), Radek Nekola (předseda PV OSŽ ČD Cargo), Jan Velart, (člen PV, Přerov), Petr Sýkora (SOKV Ústí n. L.).

ČD Cargo údajně vyhrálo výběrové řízení na přepravu různých komodit pro společnost Arcelor Mittal, ale mezi železničáři se šušká, že o to přijdeme.

Před časem bylo vyhlášeno výběrové řízení na přepravu pro společnost Arcelor Mittal, jedná se o celý balíček přeprav – od železné rudy, přes uhlí až po dolomit a vápenec. My jsme výběrové řízení jako společnost ČD Cargo vyhráli. Co ale možná našim konkurentům leží nejvíce v oku, to je návoz uhlí z OKD do Mittalu, těch dvacet nebo třicet kilometrů, které by bylo ideální přepravovat po vlečkách. Shrnu to asi takhle: výběrové řízení jsme oficiálně vyhráli, existují o tom podepsané protokoly, existují o tom písemné záznamy, kde se obě strany k

Napsal uživatel Obzor
Čtvrtek, 20 Březen 2014 10:27 -

něčemu zavázaly. Arcelor Mittal zde zároveň potvrdil, že s námi uzavírá smlouvu o smlouvě budoucí. Konečná smlouva byla z naší strany nachystána, řádně projednána, schválena v představenstvu a v řádném termínu zaslána na Mittal. Musím říct, že se právě nacházíme v období, kdy jsme smlouvu podepsali a kdy smlouva právě absolvuje předepsané schvalovací kolečko uvnitř Mittalu. Pochybuji, že by nyní kdokoliv cokoliv zpochybnil. Ale máte pravdu, existují určité „výhrady“ našeho konkurenta, firmy AWT, který nám vyhrožoval, že když jim „nevrátíme“ přepravu uhlí z OKD, že nám „seberou“ železnou rudu, která se vozí do Mittalu přes Slovensko. Bylo to ale pouze jejich zbožné přání než jakkoliv podložená realita. Ze strany Mittalu ale žádné takové zpochybnění nezaznělo. Dvakrát jsme se sešli se zástupci Mittalu a ti nám potvrdili, že výsledek výběrového řízení platí, že jsme soutěž vyhráli a že jedeme podle harmonogramu, tedy od 1. 5. začínáme přepravovat uhlí z OKD do Mittalu. Takže na vaši první otázku odpovídám: Výběrové řízení jsme vyhráli, smlouva je z naší strany podepsaná a od Mittalu máme písemně potvrzeno, že to podepíše také.

Mezi zaměstnanci se ale šíří informace, že nás společnost AWT z vlečky vyžene a že v Loukách nad Olší nebude dostatečná kapacita.

Určitě víte, že nám firma AWT vypověděla před několika měsíci smlouvu na obsluhu a používání svých ostravských vleček. Poslali nám jako návrh smlouvu novou, ale ta je pro nás nepřijatelná – je v ní cena za použití vlečkové infrastruktury ve výši mnohonásobku toho, co bylo ve smlouvě původní. Nebojím se říct, že jde o smlouvu likvidační. Podle původní smlouvy jsme platili například za použití vlečky 80 Kč za jeden kilometr, teď nám to navýšili na 1202 Kč/km, to je doslova likvidační návrh, když si uvědomíte, žei na okolní veřejné infrastruktuře se platí zhruba 80 Kč/km. Navíc po nás požadují složit desetimilionovou kauci; tu jsme samozřejmě odmítli rovněž. Sešli jsme se na společném jednání a řekli jsme jim, že podáme protinávrh, který v podstatě kopíroval naši původní smlouvu včetně cen, plus nějaké inflační navýšení, ale rozhodně ne ve výši až 36násobku původní ceny. Předevčím se nám tato smlouva od AWT vrátila s tím, že oni náš protinávrh smlouvy neuznávají a posílají nám znovu jejich předchozí návrh. Předevčím jsem měl se zástupci AWT schůzku, před níž prohlašovali, že se s námi chtějí rozumně domluvit, ale nikam se to jejich vinou – zatím – neposunulo. Vše v této věci podnikáme s odbornou právní podporou. Jde o velice vážnou záležitost, kterou nesmíme podcenit. Další schůzka je naplánována na 24. března, pak rozhodneme o dalším postupu.

Bud' přijdou se vstřícným návrhem, nebo ne, a pak nemá smysl se o tom dále bavit. Pak nezbyvá nic jiného, než tento spor napadnout u Drážního úřadu a informovat i Ministerstvo dopravy. Nicméně, pokud k dohodě s firmou AWT nedojde, tak skutečně hrozí, že se budeme stěhovat mimo vlečky i do Louk nad Olší, protože za tyto likvidační a konkurenceneschopné ceny jezdit nemůžeme. Musím říct, že jsem ve funkci tři týdny a už jsem se s nimi kvůli tomu sešel třikrát. A pokud jde o provozní kapacitu Louk nad Olší, pan ředitel PJ Ostrava mi garantoval, že pro uvažovanou technologii je tam kolejí dostatek.

Napsal uživatel Obzor
Čtvrtek, 20 Březen 2014 10:27 -

V rámci projednávání podnikatelského plánu akcentovali zástupci zaměstnanců převod části obchodníků zpět na úroveň výkonných jednotek jednak proto, že jsou více v obraze, tedy blíže realitě, a jednak i proto, že problémy související s přepravou je potřeba řešit poměrně rychle. Jakou máte představu o fungování obchodníků?

Měl jste patrně na mysli regionální obchod. Z vlastní zkušenosti, když jsem ještě dělal přednostu na malé stanici, která měla dvacet lidí, vím, že to mělo svůj smysl. Byli jsme takové první tykadlo směrem k zákazníkovi. Věděli jsme například, že tam uhelné sklady vozí uhlí kamionem a mohli jsme toho majitele přemlouvat a říkat mu: nechceš to vozit vagony? My bychom měli kšeft!

Myšlenka regionálního obchodu je dobrá, je v podstatě myšlenkou jak využít stávajících provozních zaměstnanců v regionech pro obchodní účely, protože jsou to lidé fundovaní a znají dobře jak problematiku železniční dopravy, tak i místní poměry. Já bych tuto ideu rozhodně uvítal. Nevím zcela přesně, co v této oblasti rozjednal můj předchůdce, ale nebylo by špatné vytipovat v terénu pracovníky, kteří se v konkrétním regionu pohybují, a občas je třeba seznat do Prahy, říct jim priority obchodu, seznámit je s kontakty na naše obchodníky, s jejich telefonními čísly či maily, kam se mají obracet, kam mají volat v případě potřeby. Prostě abychom v terénu ty lidi měli. Je to obrovská výhoda vůči naší konkurenci, která lidi v terénu nemá. Je na zvážení, jakým způsobem, ale zkusme je využít, protože občas každý narazí na něco, co by pro nás mohlo být přínosem. A pak stačí dát echo obchodníkům, kteří to realizují. Máme provozní pracovníky po celé republice, tak proč toho nevyužít? Já osobně bych postupoval tímto způsobem.

Jste příznivcem či zastáncem zákaznického, nebo komoditního řízení produktů? Čeho se jako ČD Cargo budeme držet, abychom nedopadli jako kolegové na Slovensku?

Ten příklad Slovenska pro nás opravdu není úplně ideální, já to znám spíše ze západní Evropy, z prostředí DB Schenker, Rail Cargo Austria a jiných národních dopravců. Tam všude je to v obchodě rozděleno stejně jako u nás podle komodit. Převzetím celé komodity dřeva je např. konkrétně v Německu využita jejich specializovaná dceřiná společnost, bývalá spedice, kterou DB Schenker převzal, respektive koupil – firma Nieten. Takže západní železnice mají obchodní činnost organizovanou převážně komoditně. Každá komodita má své specializované obchodníky – např. na železo, na uhlí, na chemické výrobky, automobily, stavebniny, kombinovanou dopravu apod. V případě, že máme zákazníka, který přepravuje více komodit, lze věci zorganizovat tak, že kontakt zajišťuje obchodník, který má na starosti např. nejsilnější komoditu, a ten pak interně komunikuje s ostatními obchodníky, kteří se zabývají komoditami, které ta fabrika vozí, a vůči zákazníkovi, tedy jménem ČD Carga, vystupujeme jednotně jako jeden obchodník. Nebylo by asi vhodné, aby tam každý den chodil jiný specializovaný obchodník. A stejně to funguje i v Německu, kde někteří velcí zákazníci mají dokonce určeného svého obchodníka pouze pro sebe. Komoditní uspořádání u nás nevzniklo samovolně, je výsledkem určitého vývoje, například v Německu se to v určité historické době neustále točilo a vyvíjelo, nejdříve to byla orientace na zákazníka, pak na komoditu, pak zase na zákazníka a teď je to opět komodita. Obecně lze říct, že každá varianta má své výhody i nevýhody. Komoditní

způsob vznikl na základě analýzy a konzultací se zákazníky, takže zatím nemáme v úmyslu na tom cokoliv měnit.

V nedávné minulosti několikrát zaznělo, a to i na půdě PV, jak je možné, že když odejde nějaký člověk z managementu, že s ním odejdou i výkony. Jakým způsobem jsou tedy uzavírány smlouvy? Na jméno? Nebo na firmu? Nezavdává to důvod pro podání trestního oznámení na vašeho předchůdce?

Upřímně řečeno, slyšel jsem z různých stran na toto téma různé komentáře, zaručená tvrzení či anonymní sdělení, ale nepotvrdil se zatím ani jeden případ, to říkám upřímně. Když někdo něco takového zmíní, nebo někoho z něčeho podobného obviní, tak se to musí především dokázat, to je ta druhá strana mince. Samozřejmě i já jsem v této souvislosti, když odešel můj předchůdce pan Andryšek, slyšel různé zvěsti, že jsme přímo s jeho odchodem ztratili nějaký obchod. Není to pravda. Ano, je skutečností, že jsme na začátku roku i nyní o nějaké přepravy přišli, převzal je náš velký konkurent, firma AWT, ale to bylo spíše na základě pokynu z OKD, které je majetkově propojeno s AWT. Takže v tomto případě vůbec nejde o souvislost s odchodem pana Andryška, ale o rozhodnutí majitele společnosti OKD.

Když jsem nastupoval do funkce, tak jsem měl takový, řekněme inaugurační proslov – svolal jsem si všech šedesát obchodníků a řekl jsem jim kromě jiného i toto: do žádné funkce jsem se nehrnul, ale byl jsem panem ministrem osloven, abych nastoupil do představenstva a vykonával funkci obchodního ředitele. Ta schůzka s panem ministrem trvala dvě hodiny a řekl jsem mu i několik podmínek, za kterých si spolupráci dovedu představit. Jedna z nich byla, že si budu moci postavit tým podle svých představ. V této souvislosti jsem mu řekl, že jsem nikdy v životě nevzal ani euro, ani korunu úplatku, a že u lidí, u kterých bych to zjistil, tak doba jejich odchodu se bude rovnat v minutách době, za kterou to stihnou na personálním oddělení vyřídit. A také jsem mu řekl, že nikdy nebudu jednat na základě nepotvrzených informací; vždy bych chtěl s lidmi jednat férově a pouze na základě ověřených informací. Žil jsem dvacet let mimo republiku a české prostředí je pro mě hodně nezvyklé. Víím, že u nás stačí málo, bez jakéhokoliv dokazování, bez konkrétního hmatatelného důkazu, můžete o někom říct, že krade a jeho osud je mnohdy zpečetěn, nebo má minimálně ohromný problém. Takže na vaši otázku odpovídám: Ano, i já jsem to slyšel několikrát, ale žádná z těch informací se nepotvrdila, a to ani informace od firem, které například prohrály výběrové řízení. Já prostě takové ověřené informace nemám.

Při znalosti hospodaření společnosti ČD Cargo a všech vstupů a výstupů, můžete říct, zda má firma na to uživit stávající počet zaměstnanců?

Vloni jsme byli v zisku, ještě to ale není auditované, takže by se o tom nemělo oficiálně mluvit, ale podle českých účetních standardů jsme rok 2013 skončili se ziskem (cca 600 mil. Kč, poznámka autora). Teď se zeptám vás: můžeme mluvit o firmě, která má účetní zisk, jako o firmě, která krachuje? Takto uvažovat by bylo hodně zavádějící. Navíc firma za leden 2014 vykázala provozní zisk, zdůrazňuji slovo provozní, protože provozní zisk neznamená, že jsme

něco prodali, ale že jsme za svoji hlavní činnost utržili víc, než jaké byly naše náklady. Když jsme při poslední schůzce se slovenskými kolegy porovnávali např. zadlužení obou podniků (ČD Cargo a ZSSK Cargo), tak vyšlo najevo, že zatímco my máme kumulovanou ztrátu ve výši jedné čtvrtiny základního kapitálu (jmění), tak slovenské Cargo je zatíženo zhruba ve výši tři čtvrtin základního kapitálu (jmění). Nechci teď tvrdit, že bychom na tom byli třikrát lépe, ale rozhodně jsme na tom lépe, než slovenské (ZSSK) Cargo. Domnívám se, že naším prioritním úkolem musí být uživit lidi, ale ne tak, že se při tom zadlužíme, ale že se pokusíme sehnat práci, vydělat peníze a z vydělaných peněz za odvedenou práci našim zaměstnancům i zaplatit. Když jsme nedávno s panem Mazánkem (předseda představenstva) seděli u pana ministra (dopravy), tak pan ministr doslova řekl: sežeňte tolik kšeftů, aby to uživilo zaměstnance. A podle mne to realizovatelné je. Vypracujeme evropskou strategii a věřím, že se nám podaří uchopit i některé další zakázky.

Když jsem v roce 2005 ve Frankfurtu nad Mohanem spoluzakládal a přebíral vedení dceřiné společnosti ČD Generalvertretung GmbH, říkal jsem, že změnou formy podnikání v cizině dosáhneme na peníze, které tady, za hranicemi naší republiky, obrazně řečeno, leží na zemi. Stačí je pouze zvednout. Tehdy se mi někteří smáli, ale po několika letech jsme pro Cargo dělali kromě 1,5 miliardy korun zprostředkovaných tržeb i dodatečné obchody vlastním jménem a s tržbami ve výši dalších téměř půl miliardy korun. V evropské přepravě zboží je určitý potenciál, proto připravujeme novou celoevropskou strategii, která má za úkol definovat naše cíle a cestu k nim, tedy zvýšit tržby za celé logistické řetězce, tzn. za výkony i v zahraničí. Takže shrnu moji odpověď asi takto: když budou dostatečné tržby, tak rozhodně nebude naší prioritou ani zájmem bezdůvodně propouštět lidi. Ale vždycky souvisí všechno se vším. To je jako v rodině, vždycky můžu mít jenom to, na co si vydělám. Když nevydělám, musím šetřit, jinak dlouho nevydržím. Osobně si myslím, že prioritou společnosti ČD Cargo je dostatek zakázek, získání dodatečných přeprav, ale určitě není prioritou naší společnosti propouštět zaměstnance.

Michael Mareš