

Kristian Chudý:

MOŽNO TO ZNIE AKO KLIŠÉ, ALE PRE NÁS JE ZÁKAZNÍK NA PRVOM MIESTE

Poctivá práca, vytrvalosť a serióznosť s filozofiou orientácie na zákazníka. To sú základné hodnoty, ktoré vyznáva spoločnosť D.K.C., dopravca, ktorý pôsobí na slovenskom trhu od roku 1996.

Aj po viac ako 20 rokoch panuje vo firme rodinná atmosféra a odhodlanie byť najlepší. Navyše, zaujímavosťou je, že už od svojich začiatkov je spätá so značkou Scania. Viac nám o tom porozprával jej obchodný manažér Ing. Kristián Chudý.



SPOLOČNOSŤ D.K.C. PÔSOBÍ NA TRHU od roku 1996, ale skúsenosťami nadväzuje už na pôvodný podnik ČSAD.

Podniky ČSAD vznikali koncom 40.-tych rokov, konkrétne tento podnik vznikol v roku 1949, takže onedlho oslávi 70. výročie. My sme ho prevzali v roku 1996. Na obchodná spoločnosť funguje už od roku 1992. V 96-tom sme rozšírili činnosť o dopravu, a postupne aj o pedičnú činnosť, disponujeme tiež bezobslužnou nádržou na naftu a AdBlue, začali sme so servisom a rôznymi servisnými činnosťami, ktoré rozvíjame. Momentálne na servise vykonávame aktiváciu a overovanie tachografov, emisné a technické kontroly, rôzne činnosti ako montáž klimatizácií, nezávislé kúrenia a mnohé ďalšie servisné úkony. Okrem toho ponúkame na prenájom sklady, cca 3 000 m². Ale naou nosnou činnosťou stále zostáva doprava.

Ako vyzerá váš vozidlový park?

Aktuálne by ste mali v naom parku 47 vozidlových súprav a vzhľadom na súčasnú situáciu v doprave nevažujeme o jej rozírovaní, aj keď človek nikdy nevie...

Držite sa iba jednej značky alebo to máte rozdelené a spolupracujete s viacerými dodávateľmi?

Má to takú historickú nadväznosť. Začali sme so Scaniou. V roku 1998 sme boli spoluzakladateľmi spoločnosti, ktorá bola výhradným distribútorom, predajcom aj servisným strediskom vozidiel Scania vo Zvolene. V tom čase Scania Slovakia ako taká na Slovensku neexistovala. Boli tu dovtedy iba 3 servisno-predajné centrá Scanie v Žiline, V. Mederi a Preove. Neskôr už pokračovali pod hlavičkou Scania, ale napríklad zvolenské predajno-servisné centrum stále sídli v naich priestoroch, aj preto máme ku značke Scania pecifický vzťah. Sme prepojení už skoro 20 rokov. Začínali sme asi ako každý mali sme staré vozidlá LIAZ-ky, staré Renaulty a Volvo. Počas tých 20 rokov, kedy fungujeme ako dopravná spoločnosť, sme vyskúali aj iné značky, ale Scania má navrch čo sa týka či už servisných služieb alebo benefitov ako napríklad nízka spotreba. Takže ostali sme jej verní.

Veľmi zaujímavý je váš posledný prírastok Scania R 450 Streamline s jedinečným dizajnom. Kde vznikol tento nápad?

My sme sa s touto mylienkou pohrávali už pred 3-4 rokmi. Už vtedy sme sa blížili k 85. vozidlu od vzniku spoločnosti a bavili sme sa o tom, že je možno čas spraviť to inak, ako tandardné vozidlo. Tak som to navrhol

priateľom so Scanie a dohodli sme sa, že keď príde Scania s poradovým číslom 100, tak to oslávim formou zaujímavého dizajnu. Rozoberali sme teda aj vzhľad, na jednej strane sme chceli niečo typické slovenské na druhej strane kandinávske, čo reprezentuje védsko. Aj preto sme na ľavú stranu dali folkloristu, niečo čo vystihuje človeka z tejto oblasti je tam fujara spojená so slovenskou prírodou a na druhú stranu sme dali Vikinga s typickou severskou prírodou. Na prednú masku chladiča sme umiestnili Zvolenský zámok keďže sme firma, ktorá sídli hneď pod ním, takže to zase reprezentuje nae mesto. Vzadu na ťahači je logo Scania, a na bočných dverách je informácia o tom, že ide o 100. Scaniu a názov naej spoločnosti.

Airbrush je prevedený veľmi profesionálne, jeho autor si zaslúži veľké uznanie. Aká dlhá je cesta od prvotného nápadu až po výsledok, ktorý môžeme vidieť na vozidle?

V decembri sme objednali vozidlo a už v januári sme oslovili človeka, ktorý sa tomu profesionálne venuje. Má na konte desiatky vozidiel, ale venuje sa nielen ťahačom, robí aj lietadlá, motorky a osobné vozidlá. Avak na ťahače sa pecializuje, pozná ich krivky a dizajn. Sadli sme si s ním, povedali sme si čo asi chceme mali sme predstavu a on ju začal kresliť. Priniesol nám niekoľko návrhov, až napokon koncom februára resp. začiatkom marca sme si dohodli termín. Vedeli sme, že už príde nová Scania a môže sa začať prípravná fáza. Celé dielo sa realizovalo 9 dní v naej servisnej dielni. Niektoré časti sa museli odstrojiť, niektoré ako sklá a zrkadlá bolo potrebné pozakryvať a následne jemne zbrúsiť lak. Potom priiel na rad airbrush a nasledovalo niekoľko vrstiev nového laku.

Firmy často taketo unikátne vozidlá dávajú najlepším vodičom, ako odmenu a ich prácu. Je to aj prípad tohto vozidla alebo ste vôbec neplánovali komu ho dáte?

Je to tak. Nové vozidlá vždy dávame vybranému vodičovi, ktorý si to zaslúží či už za ochotu, za starostlivosť o vozidlo ale aj za roky, ktoré má odpracované a za dobrú spotrebu. Aj teraz to tak bolo, vozidlo ilo vodičovi, ktorý je u nás vye 10 rokov a má dobré výsledky. Tento ťahač pôjde pred chladiaci náves a bude jazdiť trasy Slovensko panielsko a západná Európa.

Bolo to pre tohto vodiča prekvapením alebo vedel, že dostane peciálny ťahač?

Bolo to skôr prekvapenie, nechali sme si to na poslednú chvíľu a oznámili sme mu to, až

keď bolo vozidlo hotové. Bol z toho príjemne prekvapený. Posledné vozidlá, ktoré berieme, majú nadtandardnú výbavu majú kvalitné, luxusné sedadlo, xenónové svetlomety v kombinácii s LED svetidlami sú lepšie vybavené. V doprave sme tu v strednej a východnej Európe na jednej lodi, nemôžeme si dovoliť kupovať prehnane drahé ťahače, ale v rámci možností chceme vodičom vyjsť v ústrety. Keď objednávame, sadneme si s vodičmi a hľadáme možnosti, čo by sa dalo ete zlepšiť tak, aby to pre toho vodiča bolo lepšie. Pokiaľ ten príplatok nie je nejaký horibilný, tak to vieme vodičovi zabezpečiť.

Spomínali ste, že toto auto bude jazdiť do panielska a západnej Európy. Sú to bežné trasy vaej spoločnosti? Ako vyzerajú vae tandardné cesty, ktoré jazdíte a čo najčastejšie vozíte?

Nepecializujeme sa len na jednu krajinu, jazdíme celú Európsku úniu, väčinou západnú časť Nemecko, Taliansko, Francúzsko, Rakúsko, Anglicko a panielsko. Nejazdíme Rusko, kandináviu ani Balkán. Gro náho vozidlového parku tvoria plachtové návesy, frigo návesov máme 7, tie vozia chladený tovar, potraviny. Plachtovými vozíme rôzny tovar pre drevospracujúci, hutnícky, strojárenský priemysel. Máme klientov z oblasti Zvolena a okolia. Jazdí sa u nás tým týlom, že vodiči sú dva týždne vonku, a potom sú niekoľko dní doma. Portfólio klientov máme rozumne rozdelené, nezameriavame sa len na jedného klienta, v súčasnej dobe je to príli veľké riziko.

Čo považujete vy osobne za najdôležitejšie pre úspené fungovanie firmy?

Možno to znie ako klié, ale pre nás je zákazník na prvom mieste, a snažíme sa robiť veci tak, aby boli nai zákazníci spokojní. Veľmi dôležitou súčasťou sú aj nai zamestnanci. Hrdí sme na ná dispečing rozpráva okrem angličtiny a nemčiny aj taliansky, francúzsky, maďarsky a rusky. So zamestnancami máme korektný, priateľský vzťah, robíme pre nich pravidelné kolena ale aj spoločenské akcie. Napríklad aj v naom areály kde máme veľký altánok s grilom a tenisový dvorec, ktorý často využívame. My sme tu vo firme ako jedna rodina, momentálne je nás cez 70, máme minimálnu fluktuáciu, či už na miestach vodičov alebo na miestach v administratíve, čo považujem za veľmi dôležité.

Za spomenutie tiež stojí fakt, že vydávame 6 krát do roka informačný magazín - DKC TRUCKER v ktorom informujeme kolegov o dianí vo firme, novinkách v svete dopravy. ●