

Jakub Körner: „Nelietam zbytočne v oblakoch“

Liptovská dopravná spoločnosť VIETOR®, s. r. o.,
v súčasnosti disponuje dvadsiatimi
nákladnými vozidlami Mercedes-Benz Sprinter,
na ktorých mesačne uskutoční vyše tristo
prepráv v rámci celej Európy.



A hoci nepatrí medzi dopravné giganty, napriek tomu je úspešná, stabilizovaná a za svoju profesionalitu v podnikaní pozitívne hodnotená aj v zahraničí. Aj to bol dôvod, prečo sme položili niekoľko otázok jej majiteľovi Jakubovi Körnerovi...

Priznám sa, že ma ako prvý zaujal názov vašej spoločnosti...

- A nie ste jediný. Vietor je synonymom čohosi rýchleho a také sú aj služby, ktoré ponúkame. A nakoniec, svoju rolu pri jeho kreovaní zohral aj fakt, že ide o pomerne ľah-

ko a dobre zapamätateľný slovenský názov.

Uvádzate, že podnikáte osemnásť rokov, no vaša spoločnosť je na trhu až od roku 2004.

- ... avšak ako živnostník Jakub Körner – Vietor som začal podnikat' s jedným autom – ako jeho vodič a vlastne všetko, čo si to vyžadovalo – už od roku 2000. Priznám sa, nebol to ľahký štart podnikania, pretože som sa vrhol do niečoho, čomu som spočiatku vôbec nerozumel.

Nerozumel? A aj napriek tomu ste sa na to dali?

- Vyštudoval som stavebníctvo. Rozhodol som sa však podnikat' v autodoprave. Bavilo ma šoférovanie, a tak ako mladý, tak trochu naivný človek plný entuziazmu som si povedal, že si kúpim auto a budem robiť dopravu. Hneď, po krátkom čase som „vytriezvel“. Priznávam, že z dnešného pohľadu som sa „hodil do vody a pritom som ešte nevedel poriadne plávať“, a pomerne dlhý čas





sa zdalo, že mi môj podnikateľský zámer nevyjde. Často som stál, sedel doma na „zadku“, nebola práca, nebolo čo voziť. Bol som v tomto segmente podnikania „panic“, bez akýkoľvek skúseností a kontaktov. Našťastie, v najťažších okamihoch ma na začiatku podržala moja rodina – a to nielen finančne, ale najmä morálne. Jej aj dnes vďačím za všetko.

Hovorí sa, že ťažko na cvičisku, ľahko na bojisku...

- ... a platí to obrazne aj o mojom podnikaní. Po počiatočnom vyše trojročnom trápení sa nastal „zlom“. V tom čase som podnikal stále sám, oproti súčasnosti, keď je nás aktuálne vo firme tridsať a disponujem dvoma desiatkami vozidiel. Avšak práve v tom čase, po troch rokoch trápenia sa, som prvé firemné vozidlo vymenil za svoj prvý Mercedes-Benz Sprinter. S ním symbolicky prišlo aj obdobie rastu spoločnosti. Aj preto som ostal verný len tejto značke vozidla.

**Zaujíma ma, či okrem vášho spokojného pocitu zo zlo-
mu v podnikaní, hral pri výbere Sprinterov úlohu ešte
nejaký iný faktor...**

- Sprintery majú oproti konkurencii priestorovú výhodu, pričom sú veľmi dobré aj z hľadiska bezpečnosti a prevádzky. Nehovoriac o ich bezkonkurenčnom benefite v podobe asistenčných služieb. Ich servisná sieť v rámci celej Európy je jedinečná, čo len potvrdzuje, že ide o renomovanú automobilovú značku a s ňou súvisiaci profesionálny prístup k zákazníkom.

V prípade našej firmy to je zastúpenie spoločnosti Motor-Car v Poprade, kde som vozidlá nielen kupoval, ale kde ich aj v prípade potreby servisujem. Máme veľmi korektnú, obojstranne pozitívne vnímanú spoluprácu, čo sa odrazilo aj na tom, že posledných osem Sprinterov som kupoval už cez lízingovú spoločnosť Mercedes-Benz Financial Services Slovakia.

Pre akú klientelu zabezpečujete autodopravu?

- Ide takmer výhradne o automobilový priemysel – automobilky a ich subdodávateľov v rámci Slovenska a celej Európy. Naši vodiči absolvujú väčšinou vzdialené trasy do Španielska, Portugalska, Veľkej Británie, či Škandinávie. ➤



Snažíme sa o to, aby sme mali vždy spoľahlivé, bezpečné, neporuchové a na prevádzkové náklady čo najefektívnejšie vozidlá.

► Máme ale skúsenosti aj z menej tradičných krajín ako Maroko, Cyprus, Malta, Turecko, či rôzne ostrovy.

Spomínali ste automobilky. Nemáte teda len jedného výhradného klienta, pre ktorého poskytujete svoje služby?

- Nie. Postupom času sme dokázali svoje dopravné portfólio diverzifikovať do takej miery, že nie sme existenčne závislí od jedného veľkého dodávateľa, lebo pracujeme pre množstvo menších. Je to možno pracnejšie, náročnejšie na čas, no na druhej strane je to veľká výhoda v prípade, ak niektorý z klientov vypadne, či na čas obmedzí objednávky dopravy. Táto diverzifikácia klientov v čase krízy pred desiatimi rokmi ochránila nielen našu firmu a zamestnancov – ekonomicky sme síce nerástli, ale ani nepadali.

Neuvažovali ste aj o diverzifikácii podnikateľských aktivít, nielen klientov?

- Nie. Za tých osemnásť rokov v podnikaní som si v rámci autodopravy prešiel skutočne všetkými pozíciami a viem, čo je dnes mojou - a aj firemnou silnou stránkou. Držím sa teda toho, čomu rozumiem a v čom sme dobrí. „Nelietam zbytočne v oblakoch.“

Robíte pomerne dlhé trasy a aj preto ma zaujíma, ako často obmieňate vozidlá za nové.

- To závisí od najazdených kilometrov, ale väčšinou po troch až štyroch rokoch, keď majú odjazdené asi 700 000 km. Snažíme sa o to, aby sme mali vždy spoľahlivé, bezpečné, ne-

poruchové a na prevádzkové náklady čo najefektívnejšie vozidlá. Vďaka tomu máme aj stabilizovaný stav skúsených vodičov, z ktorých sú niektorí u nás už takmer pätnásť rokov!

Zrejme aj to sa odrazilo na skutočnosti, že ste v roku 2014 získali prestížny certifikát FIATA Diploma in Freight Forwarding a o dva roky neskôr vy, ako manažér, od Medzinárodnej únie cestnej dopravy IRU, ocenenie Top Road Transport Manager...

- Uvedené ocenenie, ako aj certifikát si nesmierne cením, pretože ide o potvrdenie správnosti našej snahy vzdelávať vodičov, robiť pre nich školenia o správnom upevňovaní prevážaných nákladov či vzdelávať disponentov. Našími školiteľmi sú naslovovaní odborníci zo Žilinskej univerzity. Sme profesionáli, ktorí o svojej činnosti informujú cez svoju stránku aj verejnosť. Nič neskrývame. Zvyšuje to náš kredit a dôveryhodnosť u klientov tak na Slovensku, ako aj v zahraničí.

Kde vidíte vašu firmu o päť či desať rokov?

- Nemám megalomanské plány. Vždy sme rástli pomaly, ale o to stabilnejšie. Mojm cieľom je teda udržanie si kvality, stability a postupný, hoci aj minimálny progres a rast. A tiež - mať vlastné firemné priestory, postavené „na zelenej lúke“, v ktorých by sme vedeli poskytnúť nielen dopravné, ale aj skladové a logistické služby. ▲

Text a foto: Peter Škorňa