

ABONEX®

NEWS

Elektronické periodikum spoločnosti ABONEX, s.r.o.

Vydanie: 2/2010

Ročník: 1

Periodicita: štvrťročník



Spišský hrad – súčasť kultúrneho a prírodného dedičstva Unesco

Míľniky spoločnosti ABONEX, s.r.o. počas 15-tich rokov

1995 - Založenie spoločnosti T.T.S.

Consulting, s.r.o. Jej hlavnou činnosťou bolo medzinárodné zasielateľstvo – zabezpečovanie prepravy tovarov v medzinárodnom meradle v rámci Európy so špecializáciou na Francúzsko.

2000 - Zavedenie a certifikácia systému riadenia kvality podľa ISO 9002:1994. Ako jedna z mála firiem v danom období obhájila certifikát riadenia kvality.

2000 - Začiatok vykonávania vlastnej medzinárodnej nákladnej dopravy. Spoločnosť na základe progresívneho rastu ekonomických ukazovateľov nadobudla vlastné vozidlá zabezpečujúcu nákladnú dopravu.

2001 - Vznik sesterskej spoločnosti ABONEX, s.r.o. Vedenie firmy sa rozdelilo na dve rôzne firmy.

2002 - Začiatok riadneho členstva v Slovenskej obchodnej a priemyselnej komore. Spoločnosť sa aktívne podieľa na jednotlivých akciách a seminároch SOPK.

2003 - Presunutie hlavnej aktivity

zasielateľstva a špedície do spoločnosti ABONEX, s.r.o.. Manažment firmy sa rozhodol špecializovať na aktivity spojené so zasielateľstvom a špedíciou.

2003 - Re-certifikácia spoločnosti ABONEX, s.r.o. podľa normy ISO 9001:2000.

2003 - Zápis ochrannej známky ABONEX na Úrade priemyselného vlastníctva SR.

2004 - Prijatie ABONEX, s.r.o. za riadneho člena Zväzu zasielateľov Slovenska.

2007 - Začatie členstva Five Stars Network – celosvetová sieť spoločností zaoberajúcich sa námornou a leteckou prepravou. Spoločnosť začína nové aktivity v rámci ďalších druhov dopravy.

2007 - Re-certifikácia ISO 9001:2000.

2008 - Podpísanie Etického kódexu na zavedenie eura.

2009 - Otvorenie tretieho oddelenia dispečingu. Vedenie firmy upravuje štruktúru jednotlivých oddelení.

2010 - Re-certifikácia ISO 9001:2008. ABONEX, s.r.o. už štvrtý krát úspešne obhájilo certifikát ISO.

Počas tohto pätnásťročného obdobia spoločnosť vyprofilovala 4 základné služby pre svojich zákazníkov,

ktoré sú najviac žiadané – ABONEX® STANDARD, ABONEX® ECONOMIC, ABONEX® EXPRESS, ABONEX® SPÉCIAL.

ABONEX® STANDARD – celozozová preprava tovarov v rámci celej Európy so špecializáciou na krajiny západnej Európy do 24 t a 95 cbm.

ABONEX® ECONOMIC – rozsah hmotnosti prepravovaného tovaru formou doklady – čiastkového nákladu od 0,1 až do 15 ton.

ABONEX® EXPRESS – rýchla preprava zásielok do 3 t a 40 cbm vozidlami, ktoré môžu jazdiť aj cez víkendy a štátne sviatky

a celozozová preprava tovarov v rámci celej Európy s dvomi vodičmi v aute.

ABONEX® SPÉCIAL

- veľký objem – preprava špeciálnymi vozidlami s objemom od 100 do 120 cbm,

- chémia – preprava nebezpečného tovaru vyžadujúceho výbavu ADR,

- odevy – preprava špeciálnymi vozidlami s vešiakovou úpravou,

- zvitky plechu – preprava špeciálnymi muldovými návesmi,

- teplo – preprava špeciálnymi izotermickými a chladiarenskými návesmi.

Súčasne poskytujeme služby aj dodávateľom, ktorým ponúkame možnosť vyťažovania vozidiel v rámci celozozových a čiastkových preprav.

Vážení zákazníci, dodávatelia a kolegovia!

Dostávate do rúk ďalšie vydanie nášho elektronického časopisu. Tento príspevok píšem v čase, keď v našom štáte prebehli parlamentné voľby, ktorých výsledky naznačili smerovanie našej krajiny v nadchádzajúcom období. Všetci veríme, že sa naša ekonomika, tak ako aj ekonomiky celého sveta, dostane z krízy, ktorá nás v posledných rokoch všetkých viac alebo menej zasiahla. Nárast požiadaviek na prepravu od našich zákazníkov v poslednom období nás naplňa optimizmom. Veľa ľudí a najmä fanúšikov futbalu sleduje v súčasnosti prebiehajúce majstrovstvá sveta vo futbale v JAR, ktoré majú pre nás nesmierny význam, najmä z toho dôvodu, že sa tam po prvý krát prebojoval aj náš slovenský team. Predpokladám, že kým bude toto číslo nášho časopisu vydané, bude už po šampionáte, ale verím, že vyhrá ten najlepší.

V uplynulých dňoch zasiahli Slovensko a aj okolité štáty ničivé povodne, ktoré spôsobili nemalé škody. Vďaka organizačným schopnostiam našich dispečerov a obetavej práci našich dopravcov, neboli v tejto súvislosti zaznamenané škody alebo zlyhania pri dodávke tovarov našim zákazníkom. Som rád, že ste si našli v dnešnom uponáhľanom svete trochu času na prečítanie nášho časopisu. Vzhľadom k tomu, že tento náš komunikačný prostriedok je pomerne nový a má slúžiť najmä Vám - našim obchodným partnerom, privítali by sme Vaše návrhy, čo by ste sa chceli prostredníctvom tohto nášho elektronického časopisu dozvedieť.

Ďakujem Vám za spoluprácu v uplynulom období a prajem Vám veľa osobných aj pracovných úspechov v nasledujúcich dňoch a týždňoch. Keďže sa blíži aj dovolenkové obdobie, tak Vám prajem príjemný oddych od denno-denných povinností a načerpanie nových síl, ktoré určite budeme všetci potrebovať na zvládnutie náročných cieľov, ktoré sme si v tomto roku vytýčili.



Ing. Peter Formela
Majiteľ, obchodný riaditeľ

Vplyv mýta na situáciu v doprave



Slovensko, tak ako viaceré štáty Európy, zaviedlo v tomto roku mýtny systém na vyberanie mýtnych poplatkov od dopravcov nad 3,5 t celkovej hmotnosti vozidla podľa odjazdených kilometrov na určitých úsekoch diaľnic, rýchlostných ciest a ciest prvej triedy. Počiatočné nedostatky a chyby, ktoré sprevádzali spustenie systému, vďaka protestom niektorých statočných dopravcov, jeho prevádzkovateľov a aj naša vláda postupne odstraňuje.

Niektoré menšie nedostatky sa ešte stále objavujú, ale ich vplyv na celkové fungovanie systému však nie je veľký.

Zavedenie mýta na Slovensku najviac postihlo dopravcov, ktorí vykonávajú vnútroštátne prepravy, kde zvýšenie nákladovej položky za používanie ciest oproti predchádzajúcemu obdobiu môže byť až stonásobné. Dopravcov medzinárodnej kamióňovej dopravy to postihlo v závislosti od toho, z ktorej časti Slovenska firma realizuje prepravné operácie, respektíve v ktorej časti Slovenska firma sídli. V každom prípade aj u nich to zvýši celkové náklady na poskytovanie prepravných služieb. Z vlastných skúseností poznáme, že po zavedení mýta v Rakúsku sme zaplatili za jeden mesiac používania rakúskych diaľnic toľko, ako pred tým za celoročnú diaľničnú známku. Myslím si, že podobné to bude aj na Slovensku, najmä pri prepravách realizovaných z východu republiky. Takmer všetci naši zákazníci pochopili, že túto nákladovú položku bolo potrebné zapracovať do ceny za prepravu. Vieme, že väčšina z Vás má v tomto smere dostatok informácií. Pre našich zahraničných partnerov uvádzam niektoré podrobnosti, ktoré som získal najmä na stránke firmy Skytoll, konkrétne na internetovej adrese www.emyto.sk, kde si potrebné informácie môže každý vyhľadať v šiestich jazykových mutáciách, tak spojitelné úseky ciest ako aj sadzby pre jednotlivé typy vozidiel alebo súprav. Súčasťou stránky je aj kalkulačka mýta, kde sa dá zistiť približné mýto, ktoré musí dopravca zaplatiť na určitom úseku cesty. Všetci dopravcovia by privítali, keby sa v Európskej únii podarilo zjednotiť mýtné systémy viacerých štátov, aby stačila jedna palubná jednotka, ktorá by bola schopná komunikovať so všetkými používanými mýtnymi systémami a aby sa taktiež zjednotilo zúčtovanie týchto poplatkov. Dúfame, že mýto zaplatené za používanie ciest nebude len zdrojom príjmov spoločností prevádzkujúcich mýtny systém, ale prispeje aj ku zlepšeniu cestnej infraštruktúry.

Ing. Peter Formela, majiteľ a obchodný riaditeľ ABONEX, s.r.o.

Zo života firmy...

V tomto čísle ABONEX News Vám prinášame krátky rozhovor s vedúcim oddelenia Dispečing - Ing. Vladimírom Brejčákom, ktorý pôsobí vo firme desiaty rok.

Tohto roku oslávite desiate výročie pôsobenia vo firme. Ako hodnotíte svoje pôsobenie za túto pracovnú dekádu?

VB: Pôsobenie vo firme hodnotím z môjho pohľadu veľmi pozitívne. Veľa som sa za tie roky naučil, nabral skúseností. Keďže pracujem ako vedúci obchodnej skupiny a zároveň dispečer, mal som možnosť spoznať množstvo ľudí, či už zákazníkov alebo dodávateľov, s ktorými spolupracujem a tiež kolegov z firmy.

Ako hodnotíte dopravný trh za posledné obdobie zo svojho pohľadu (nástup krízy, prechod Slovenska na euro, zavedenie mýtného systému na Slovensku, rozvoj nových služieb a pod.)?

VB: Vývoj dopravného trhu závisí od stavu hospodárstva. V čase, keď ekonomika krajín strednej Európy rástla, rástol aj dopravný trh a firmy na ňom pôsobiace. Vstup do EU nám všetkým výrazne zjednodušil prácu – odpadlo veľa problémov a zdržaní súvisiacich s preclievaním tovaru, dopravcovia zo dňa na deň nepotrebovali povolenia, odpadli čakacie doby na hraniciach, ekonomika „EU-nováčikov“ začala výrazne rásť.

Nástup krízy znamenal opak - pokles ekonomiky a to sa prenieslo aj do dopravy. Najprv sme zaznamenali znížovanie dopytu pri stále pomerne vysokej ponuke dopravných kapacít, čo spôsobilo znížovanie cien. Následne nastal pokles aj na strane ponuky dopravy. Média pravidelne informovali a stále informujú o ekonomických problémoch dopravcov, z ktorých viacerí boli nútení ukončiť činnosť. Pokles dopravných kapacít spôsobil zase opačný tlak na ceny, ktoré ale zákazníci dvíhajú len s veľkou nevhodou, ak už nemajú inú možnosť.

V roku 2009 sme vstúpili do Euro zóny, čo bolo pre nás tak trochu nešťastím. Pred prijatím Eura vláda vyvinula veľký tlak na kurz Slovenskej koruny, ktorý sa znížil až na konverzný - 30,126SK za 1 Euro, čo bolo pre vývozcov (medzi ktorých prakticky patríme aj my, keďže asi 90% našich zákazníkov pochádza z krajín západnej Európy) veľmi nevýhodné. Každým posilňovaním koruny rástla naša kurzová strata. Kríza následne, okrem iného, znížila hodnoty okolitých mien voči Euro, čo aspoň trochu finančne pomohlo miestnym vývozcom, nám už „vďaka“ prijatiu Eura nie.

Zavedenie elektronického mýta ešte zvýšilo náklady dopravným firmám, čo v tejto zložitej situácii určite neprispelo k ich prosperite. Ďalším negatívom poslednej doby sú zákazníci so zlou platobnou disciplínou alebo až neschopnosťou, takže firmy ktoré si v časoch rastu nevytvorili finančnú rezervu a natrafia na neplatičov, to teraz majú veľmi ťažké.

Už desiaty rok pôsobíte na poste obchodníka. Ako sa zmenil, podľa Vášho názoru, obchod v nákladnej doprave oproti situácii v období, keď ste začínali?

VB: Obchodovanie, v našom prípade špedícia, znamená hlavne komunikáciu a získavanie potrebných informácií. Komunikačné a informačné technológie v posledných rokoch neuveriteľne pokročili. Viacerí si pamätáme, ako nás len pred pár rokmi Eurotel vyzýval, aby sme sa odstrihli. Mobil je dnes samozrejmosťou a do objednávok ku vozidlu už nemusíme písať podmienku + mobilný telefón.

O fenoméne zvanom internet je asi zbytočné sa zmieňovať – elektronická pošta, web, skype,

ICQ, dopravné databanky, mapy s kilometrovníkmi a najnovšie GPS systémy nám posledné roky postupne uľahčujú prácu a šetria čas.

Obchod ako taký, sa až tak nezmenil, zmenili sa skôr uvedené prostriedky pomocou ktorých ho realizujeme. Stále si vyžaduje byť čestný a slušný voči partnerom, pravdivo a včas informovať zúčastnené strany a neustále hľadať možnosti na rozšírenie spolupráce s ďalšími zákazníkmi a tiež dodávateľmi.

Aký vývoj predpokladáte na trhu nákladnej dopravy na nasledujúcich 5 rokov?

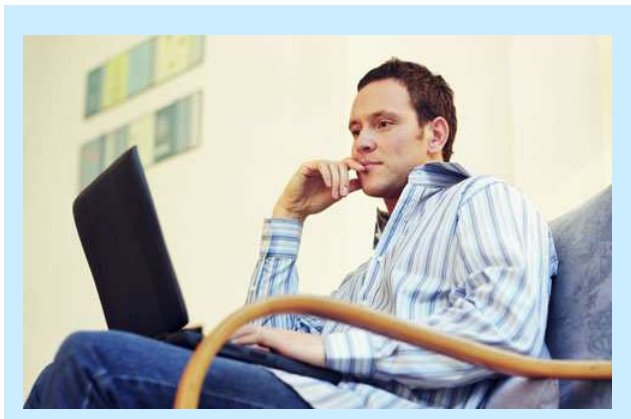
VB: Vývoj na trhu bude závisieť od hospodárskej situácie v Európe a ako som už spomenul, tá závisí od situácie vo svete. Názory prognostikov a inštitúcií predpovedajúcich trendy sú rôzne a ani ma to až tak veľmi nezaujímá. Som absolútne presvedčený, že na prežitie a prosperitu bude vždy potrebné tvrdo pracovať, nech už bude vývoj akýkoľvek.

ĎAKUJEME ZA ROZHOVOR.



Ing. Vladimír Brejčák,
Vedúci oddelenia Dispečing

SPEDSOFT – vlastný informačný systém



Naša spoločnosť vznikla ešte pod názvom T.T.S. Consulting, s.r.o. v roku 1995 s dvoma začínajúcimi pracovníkmi, majiteľmi firmy, a postupne sa rozrastala o ďalších nových ľudí. Tak ako pribúdali zamestnanci, tak rástol aj počet realizovaných preprav, počet spokojných zákazníkov aj ostatných partnerov. V tom období ešte nebol na trhu vhodný informačný systém pre takúto logistickú spoločnosť, a preto aj na základe mojich skúseností z programovania a štúdia na vysokej škole som sa rozhodol vytvoriť vlastný informačný systém SPEDSOFT prispôbený presne „na mieru“ pre našu spoločnosť.

Tak ako sa systém SPEDSOFT začal využívať najprv na evidenciu partnerov, kontaktov, objednávok, ponúk na prepravu a voľných vozidiel časom pribudli aj funkcie fakturácie, upomienok, denník a rôzne tlačové zostavy a štatistické výstupy. S nárastom rôznych funkcií a užívateľov bolo potrebné program rozčleniť, aby sa zachovala jeho prehľadnosť a jednoduchosť pre užívateľov a tak vzniklo 7 rôznych MENU podľa divízií organizačnej štruktúry firmy: Riadiaca divízia, Komunikačná, Diseminačná, Finančná, Produkčná, Kvalifikačná a Divízia vzťahu s verejnosťou. Každé menu pre jednotlivé divízie má svoje funkcie, evidencie a tlačové zostavy.

V Riadiacej divízii sú to hlavne informácie pre vedenie spoločnosti. V Komunikačnej je to evidencie pošty, ale hlavne personálne informácie od výberových konaní a uchádzačov o zamestnanie cez evidenciu pracovníkov až po jednotlivé posty a platné smernice firmy. V Diseminačii sú to najmä marketingové informácie a dotazníkové prieskumy. Vo Finančnej sú to napríklad faktúry došlé a odoslané, úhrady faktúr, upomienky, kurzový lístok a podobne. Je tu aj priame prepojenie na účtovný softvér. Produkčné menu ponúka užívateľom okrem iného evidenciu prebiehajúcich preprav, ponuky na prepravu a voľné vozidlá, došlé a odoslané objednávky, marketingový adresár potenciálnych zákazníkov a rôzne tlačové zostavy. V tejto časti sa nachádza aj automatický export dát na internetovú stránku firmy www.abonex.sk. Kvalifikačná je zatiaľ najnovšia a ponúka napríklad zoznam literatúry, ktorá sa nachádza vo firme k dispozícii a neskôr pribudne evidencia vzdelávania a kariérny postup zamestnancov. Divízia vzťahu s verejnosťou bude zameraná na komunikáciu s verejnosťou a budovanie dobrého mena firmy.

V SPEDSOFTE sa nachádza aj niekoľko spoločných funkcií pre všetkých užívateľov ako je napríklad denník, ktorý umožňuje priradiť rôzne informácie k určitej firme v adresári alebo niektorým druhom dokladov v evidenciách.



Ján Legát
Majiteľ, ekonomický a personálny riaditeľ, tvorca systému SPEDSOFT

Taktiež je tu Inkom, ktorý umožňuje komunikáciu medzi užívateľmi a odovzdávanie informácií s ich uchovaním. Systém SPEDSOFT umožňuje tlačť základné dokumenty ako objednávky, faktúry, upomienky a podobne v jazykových verziách slovensky, anglicky, nemecky a francúzsky.

Toto je základný popis informačného systému SPEDSOFT, ktorý je neustále vylepšovaný a dopĺňaný o nové funkcie na základe užitočných návrhov a nápadov.

Ján Legát
ekon. a personálny riaditeľ,
tvorca systému SPEDSOFT

Máme záujem sa zlepšovať...

Máme záujem sa zlepšovať – pre Vás, a preto sme pripravili malú anketu, kde môžete ohodnotiť jednotlivé aspekty spolupráce. Vyplnenú anketu nám zašlite mailom na abonex@abonex.sk, kde uvedte číslo otázky a písmeno Vašej odpovede. **Každému respondentovi, ktorý uvedie svoje meno a názov firmy, pošleme praktický darček. 😊**

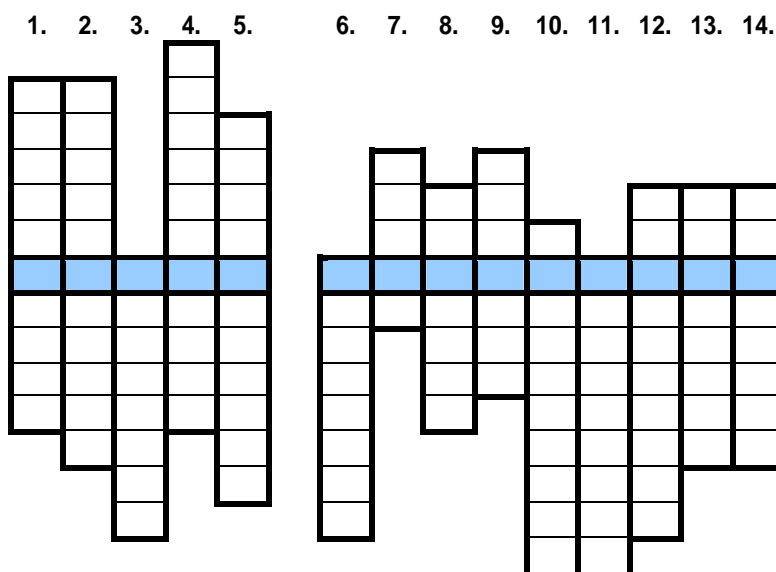


- 1. Ako hodnotíte spoluprácu so spoločnosťou ABONEX ako celok?**
a) veľmi spokojný b) spokojný c) neutrálny d) nespokojný e) veľmi nespokojný
- 2. Aká je Vaša spokojnosť s termínmi dodania zásielok:**
a) veľmi spokojný b) spokojný c) neutrálny d) nespokojný e) veľmi nespokojný
- 3. Ochota pracovníkov:**
a) veľmi spokojný b) spokojný c) neutrálny d) nespokojný e) veľmi nespokojný
- 4. Jazyková vybavenosť dispečerov:**
a) veľmi spokojný b) spokojný c) neutrálny d) nespokojný e) veľmi nespokojný
- 5. Schopnosť nachádzať riešenia zo strany dispečerov:**
a) veľmi spokojný b) spokojný c) neutrálny d) nespokojný e) veľmi nespokojný
- 6. Ostatné požiadavky, prípadne akékoľvek vyjadrenie Vašej spokojnosti resp. nespokojnosti v rámci našej spolupráce:**

Ďakujeme za Váš čas, ktorý ste nám venovali pri vyplňaní tejto ankety.

Zábavná rubrika ☺

V tejto rubrike Vám prinášame tajničku, za ktorej vylúštenie môžete od nás získať praktický darček. Stačí zaslať správnu odpoveď tajničky spolu s odpoveďami na anketu z článku *Máme záujem sa zlepšovať...* (strana 3) na e-mailovú adresu abonex@abonex.sk. Znenie tajničky je ukryté v poliach modrej farby a obsahuje motto firmy ABONEX, s.r.o.: „**Pomáhame úspešným patriť....** !“



1. hospodárny, úsporný
2. ten, kto odosiela (list, balík a pod.)
3. kto pomocou osobitného zariadenia centrálnie riadi prevádzku v doprave alebo vo výrobe
4. preprava alebo skladovanie tovaru na paletách
5. schopnosť prispôbenia sa rôznym situáciám
6. miesto, kde sa niečo nakladá
7. výrobky ako predmet kúpy a predaja
8. kto niečo vlastní, vlastník
9. akosť, hodnota
10. sťažnosť na akosť tovaru a služieb
11. zmluva poistenca s poisťovňou o úhrade náhodne vzniknutých škôd
12. spôsobená ujma napr. na tovare
13. kto niečo prijíma
14. rýchlomer, ktorý zaznamenáva chod vozidla



Historická budova
radnice v našom
meste –
Spišská Nová Ves

Kontakty: ABONEX, s.r.o., Markušovská cesta 1, 052 01 Spišská Nová Ves, Slovakia, www.abonex.sk
Sekretariát: tel: +421-53-4177 701, Fax: +421-53-4177 700, e-mail: abonex@abonex.sk
Dispečing: tel: +421-53-1077 720, Fax: +421-53-4177 710, e-mail: dispo@abonex.sk

Elektronické periodikum zákazníkov, dodávateľov, zamestnancov a priateľov spoločnosti ABONEX, s.r.o.
Vydáva: ABONEX, s.r.o.
Celková koordinácia: Ing. Katarína Hodáková, Ján Legát, Ing. Peter Formela, Ing. Vladimír Brejčák
Foto: archív, Ing. Katarína Hodáková