



fot. Cemet

Coś więcej niż transport

– Cemet jest firmą, która posiada oddziały w większości zakładów cementowo-wapienniczych w kraju. Daje to tę przewagę, że jesteśmy w stanie lepiej wykorzystać posiadane środki transportu samochodowego. Oferujemy klientom profesjonalną obsługę opartą na wiedzy i wieloletnim doświadczeniu naszych pracowników oraz naszą stabilność finansową i sprawdzone procedury działania. Dzięki wieloletnim kontaktom i konsekwentnej pracy zdobyliśmy sobie na tak konkurencyjnym rynku pozycję solidnego partnera – mówią Grzegorz Lipowski, prezes zarządu CEMET, i Witold Pośpiech, prezes zarządu CEMET SERWIS Sp. z o.o.

– **CEMET kojarzy się z przewozem cementu, wapna i innych materiałów sypkich koleją. Skąd pomysł na transport samochodowy?**

– Trzeba wrócić do początku. W 2002 roku odbyła się restrukturyzacja firmy i zasza konieczność zdefiniowania nowej strategii CEMETU. Założono, że fir-

ma stanie się specjalistycznym operatorem logistycznym dla branży cementowo-wapienniczej w Polsce. Przez kolejne lata udało nam się wzmocnić pozycję firmy w branży kolejowej świadcząc usługi w transporcie kolejowym w wagonach własnych, w spedycji kolejowej oraz w zarządzaniu bocznkami kolejowymi. W tym okresie zaobserwowaliśmy potrzebę oferowania naszym kontrahentom również usług w transporcie samochodowym. Dlatego w roku 2004 uruchomiliśmy nową działalność, za rozwój której odpowiada dyrektor Witold Pośpiech. Opierała się ona na świadczeniu usług spedycyjnych. Pozwoliło to nam w sposób bezinwestycyjny zdobyć doświadczenie i niezbędne kontakty rynkowe. Obecnie przyszedł czas, by wynajmowanie samochodów uzupełnić transportem własnym. W tym celu utworzyliśmy spółkę transportu samochodowego CEMET SERWIS, która działa w ramach firmy CEMET SA. Na początku 2007 roku kupiliśmy 10 zestawów samochodowych do transportu cementu lub wapna luzem.



fot. Michał Eraszczyski



ft. Cemet



ft. Cemet

– Ale przecież firm transportowych jest bardzo dużo. Jak udało się zaistnieć na rynku?

– Tak to prawda, na rynku występuje bardzo silna konkurencja. Jednak rynek też powoli się normalizuje. Duży wpływ miały tu regulacje prawne (np. czas pracy kierowców) i sprawnie działające służby nadzoru nad przewoźnikami, np. Inspekcja Transportu Drogowego. Dzięki temu z rynku zniknęli nieuczciwi przewoźnicy. Ci, którzy zostali, działają w podobnych warunkach formalno-prawnych i na podobnym poziomie kosztów operacyjnych. Zwiększyły się również wymagania i oczekiwania naszych kontrahentów. Tak więc o tym kto odnosi sukces na tym wymagającym rynku, zaczyna decydować rzetelność i „coś więcej”.

– „Coś więcej”? Rozumiem, że CEMET to ma?

– „Coś więcej” kryje w sobie kilka ważnych zagadnień. Po pierwsze, jesteśmy firmą, która posiada oddziały w większości zakładów cementowo-wapienniczych w kraju. Daje to tę przewagę, że jesteśmy w stanie lepiej wykorzystać posiadane środki transportu – głównie maksymalizując przebiegi tadowe. Po drugie, klientom oferujemy profesjonalną obsługę opartą na wiedzy i wieloletnim doświadczeniu naszych pracowników. Ponadto klienci mogą liczyć na naszą stabilność finansową i sprawdzone procedury działania. Oprócz wymienionych atutów, CEMET dzięki swoim wieloletnim kontaktom i konsekwentnej pracy zdobył sobie na tak konkurencyjnym rynku pozycję solidnego partnera.

– Czy planowany jest rozwój tej części firmy?

– Tak, ale zależeć to będzie od wielu czynników. Mamy wariantową strategię rozwoju. Jej wdrażanie będzie zależało od kształtu rynku i decyzji in-

westorów. Dysponujemy wykwalifikowaną kadrą i dostępem do nowoczesnego sprzętu. A ponadto zmieniają się standardy i sposoby obsługi klientów. Producenci materiałów budowlanych chcą mieć wpływ na ciągłość procesu logistycznego i optymalizację kosztów z nim związanych. My staramy się spełniać te oczekiwania. Dużym firmom łatwiej współpracuje się z kilkoma wyspecjalizowanymi partnerami niż z grupą drobnych podwykonawców. Jesteśmy przygotowani pod względem rozwiązań organizacyjnych i logistycznych do zwiększenia skali i jakości obsługi naszych kontrahentów.

– Dlaczego w transporcie ważni są ludzie?

– Bo to ich solidna praca w bezpośrednim kontakcie z klientem oraz doskonała znajomość sprzętu sprawia, że firma zdobywa zaufanie, a w następstwie nowych klientów. Dlatego dbamy o stałe podnoszenie kwalifikacji. Szkolimy kadrę nie tylko pod kątem logistyki i praktycznej obsługi klienta, ale również bezpieczeństwa pracy. Sukces to doskonałe zgranie właściwie dobranych procedur, ludzi i sprzętu.

– A jak będzie wyglądał przyszły rok?

– Trudno jednoznacznie odpowiedzieć. Rosną koszty operacyjne, w tym paliwa i płace, więc zapewne zdrożeje transport, a fracht transportowy wchodzi w koszty produktu. Ten rok był dla nas i dla branży dobry, i jeśli następny będzie podobny, to na pewno rola transportu samochodowego będzie rosła, a tym samym my też liczymy na wzrost i rozwój.

– Tego Panom życzę i dziękuję za rozmowę.

Adam Karbowski



ft. Michał Braszczynski

**Dr Grzegorz Lipowski,
prezes zarządu Cemet SA**



ft. Michał Braszczynski

**Witold Pośpiech – prezes
zarządu CEMET SERWIS
Sp. z o.o.**



ft. Michał Braszczynski