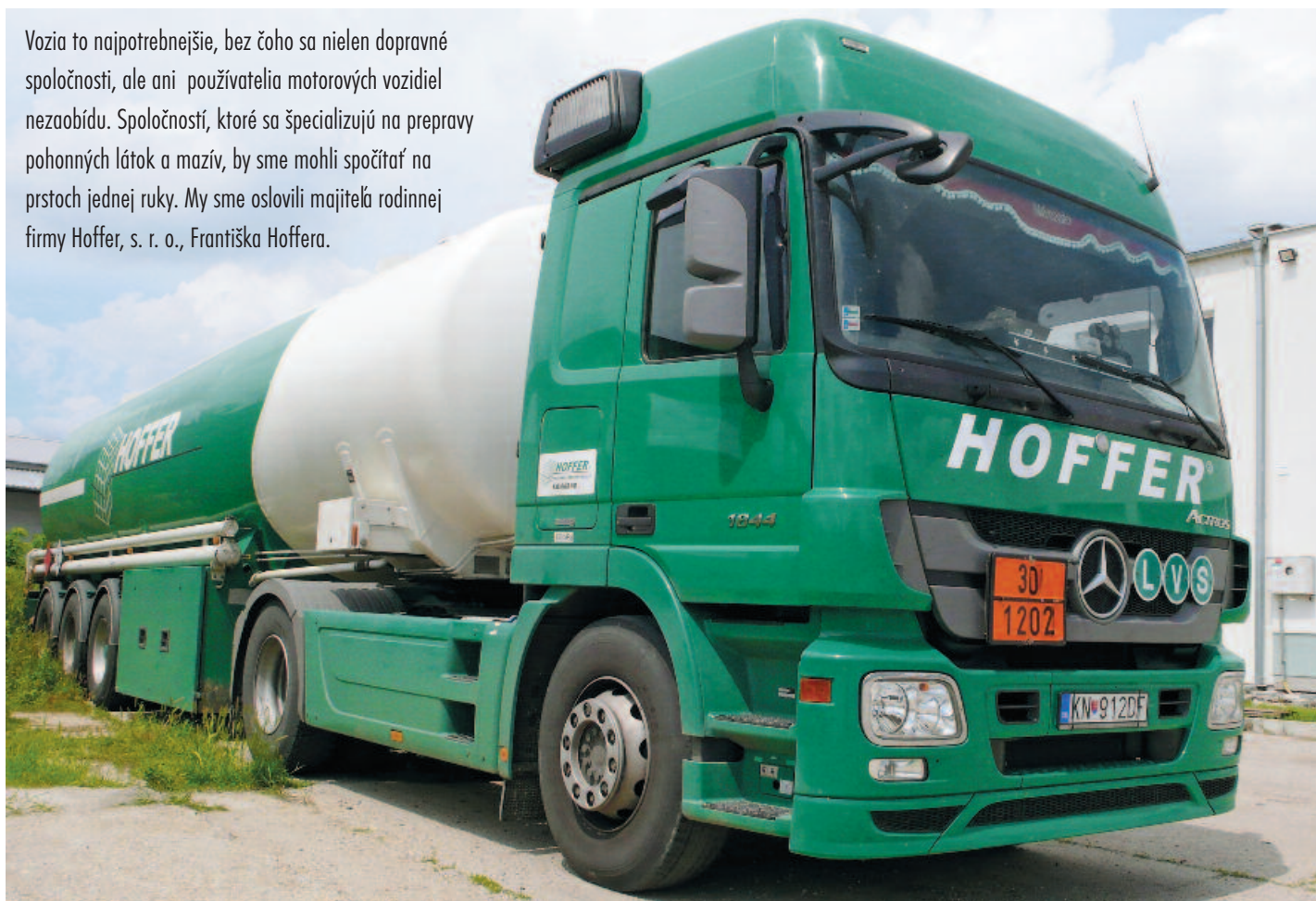


ROZHOVOR

# Pri snahe sa priestor nájde

Vozia to najpotrebnejšie, bez čoho sa nielen dopravné spoločnosti, ale ani používatelia motorových vozidiel nezaobídu. Spoločností, ktoré sa špecializujú na prepravu pohonných látok a mazív, by sme mohli spočítať na prstoch jednej ruky. My sme oslovili majiteľa rodinnej firmy Hoffer, s. r. o., Františka Hoffera.



**S vašimi vozidlami sa stretávajú nielen nájomcovia čerpacích staníc, ale aj mnohí zákazníci, veľkoobderatelia pohonných látok. Mnohí si vaše meno spájajú s čerpacou stanicou na Bratislavskej ceste v Komárne, kde sa kedysi tradične zastavovalo pred vstupom do Maďarska a dalo sa tam nielen natan-kovať, ale aj dobre najesť... Cítite sa viac ako dopravca, alebo prevádzkovateľ čerpacích staníc?**

Ak by ste sa ma po revolúcii spýtali, či je mojím cieľom mať dvadsať vlastných vozidiel na prepravu pohonných látok, s veľkou pravdepodobnosťou by som vám neodpovedal pozitívne. Dnes sa naša rodinná firma, do ktorej patrí manželka i syn, zaoberá štyrmi hlavnými činnosťami, ktoré sú si

svojím spôsobom blízke a sú výsledkom istého vývoja. Ide o prevádzkovanie čerpacích staníc, poskytovanie reštauračných služieb na týchto staniach, predaj a servis osobných automobilov a prepravu pohonných látok. Začínal som v roku 1992 ako nájomca čerpacej stanice a tu som videl aj svoju budúcnosť. Snaha byť efektívny a úspešný pri podnikaní mi do cesty priniesla aj zvýšenú činnosť. Preprava bola logickým výústením toho, že som zvažoval, čo sa mi viac oplatí. Iné ceny pre nájomcu čerpacej stanice boli v prípade, že mu PHM vozil dopravca, iné, ak si doviezol pohonné látky vlastnou jazdnou súpravou, iné zasa v prípade, ak si ich objednal v železničnej cisterne. Nedá sa povedať, že sa viac cítim ako do-

pravca, prevádzkovateľ čerpacej stanice so službami, či predajca osobných vozidiel. Všetko ma baví, má pre mňa svoj zmysel a je sa kam posúvať. Samozrejme, pýtali ste sa zo svojho pohľadu, môj by sa možno diferencoval z toho hľadiska, ktorej činnosti sa lepšie darí.

**Ktoje sa teda najlepšie darí?**

V súčasnosti je to oblasť prepravy, potom nasleduje prevádzkovanie čerpacích staníc. V minulosti to bolo naopak, ale aj príležitosti a podmienky sa menili. Kedysi bolo napríklad výrazne menej čerpacích staníc, nebola Európska únia.

**Pamätám si, že v 90-tych rokoch o vás písali v novinách, boli ste ako**

**prevádzkovateľ čerpacích staníc veľmi úspešný. V čom to podľa vás bolo?**

Priznám sa, na to sa mi dobre spomína. Mal som aj veľa návštev z iných kútov Slovenska a pýtali sa ma, ako to, že je moja čerpacia stanica taká úspešná. Boli zvedaví, v čom to je, že sme ziskovejší než niektoré oveľa väčšie čerpacie stanice v Bratislave. Z môjho pohľadu som, samozrejme, hľadal cestičky, ako byť úspešný a snažil som sa využiť maximum výhod, ktoré mi čerpacie stanice poskytovali. Na jednej strane sme mali dobrú polohu pred vstupom do Maďarska, nebolo toľko prevádzkovateľov čerpačiek ako dnes, keď len na trase Bratislava – Komárno máte možno každých päť



kilometrov jednu, ale na strane druhej náš úspech spočíval v nonstop otváracích hodinách a predaji doplnkového tovaru. Ak povedzme na väčšej bratislavskej pumpe predali doplnkový tovar za tritisíc korún, my sme mali tržby z tohto segmentu za milión. Neboli to teda príjmy z predaja pohonných látok, čo nás najviac ťahali. Podarilo sa nám vyplniť istú dieru na trhu a využiť potenciál. Vtedy ešte neboli hypermarkety a ľudia u nás nakupovali vo veľkom nápoje i jedlý olej... Pamätám si, pred jednou Veľkou nocou sme doviezli tri kamióny nealka, za tri mesiace sme všetko predali. Postupne sme pridali umyvátku a ďalšiu čerpaciu stanicu, reštauráciu k čerpacej stanici, showroom osobných vozidiel a rozšírili sme aj vozový park na prepravy PHM. Ešte doplním, že pohonné látky predávame spotrebiteľom len cez čerpacie stanice.

**Spomínali ste, že ste si zavázali čerpaciu stanicu pohonnými látkami, ktoré sa prepravovali v železničných vagónoch. Vidím, že máte pri čerpacej stanici stále železničnú vlečku. Používate ju doteraz?**

V súčasnosti už nie. Pred časom si na nej plnili naftu vlaky RegioJet, ale upustili sme od toho aj z hľadiska hluku. Sme v zastavanej zóne a vie-

te, vlak príde – zatrúbi, odchádza, zatrúbi... Ako som už spomínal, svojho času som kalkuloval s cenami dodávaných PHM a odber v železničných vagónoch mal svoju cenovú výhodu. Po pohonné látky nám chodili vagóny kedysi do ACHP Chotín. Mesačne 15 - 16 vagónov, pričom viezli po 50 až 80 000 l PHM. Svoju vlečku som postavil vtedy, keď chceli od nás vysoké poplatky za prečerpávanie PHM, čo by sa nám neoplatilo. Dovozy po železnici mal však aj svoje komplikácie. Objavovali sa problémy s plombovaním cisterien, dlho sa niekedy čakalo na vagóny, lebo nebol rušeň, ktorý by ich posunul... Nemusím pritom hovoriť, že pri zmenách cien PHM nie je jedno, kedy pohonné látky na čerpačku dostanete a za koľko ich budete predávať. Z tohto hľadiska je preprava cestnou súpravou oveľa flexibilnejšia. Definitívny koniec železničnej vlečky však súvisel so zriadením medziskladu PHM v Komárne na Dunaji. Keď začal pôsobiť, PHM sme začali odoberať odtiaľ.

**Vráťme sa však k cestnej preprave. Čo pre vás znamená?**

Je to veľmi zaujímavá práca, za tie roky som sa do toho vžil a vložil. Keď sa do niečoho pustím, chcem, aby to fungovalo čo najlepšie. Prepravou

## HISTÓRIA

Spoločnosť HOFFER, s. r. o., sa zaoberá prepravou pohonných látok, motorových a vykurovacích olejov pre tuzemských, ako aj pre zahraničných zákazníkov už od roku 1997. Riadia sa heslo, že s vlastným cisternovým vozovým parkom špičkovej kvality zabezpečia aj špecifické nároky svojich zákazníkov, ktorý sa nich nás môžu stopercentne spoľahnúť. Spoločnosť je držiteľom certifikátu kvality podľa normy ISO 9001:2008. Okrem pohonných látok zabezpečuje aj prepravu menších kusových zásielok do 1 500 kg s vlastnými dodávkovými vozidlami, a to aj v zmysle Dohody ADR.

## ŠTATISTIKA

OBJEM PREPRAVENÉHO TOVARU (V MIL. LITROV)



SÓLO VOZIDLÁ

2



JAZDNÉ SÚPRAVY

13



PRÍVESY

2



ZAMESTNANCI/VODIČI:

60/18



## V SKRATKE

**NAJVYŠŠÍ PREDSTAVITEĽ:** FRANTIŠEK HOFFER, MAJITEĽ

**Hlavné sídlo:** BRATISLAVSKÁ CESTA Č. 1, 945 01 KOMÁRNO

**Hlavné krajiny pôsobenia:** VNÚTROŠTÁTNE PREPRAVY, RAKÚSKO, MAĎARSKO



„PRI SNAHE SA VŽDY PRIESTOR NÁJDE“

František Hoffer

pohonných látok, motorových a vykurovacích olejov sa zaoberáme už od roku 1997. Začínali sme s jedným ťahačom značky Liaz a cisternou VSS, ktorou sme si zaväzali vlastnú čerpaciu stanicu. Dnes máme moderný vozový park a disponujeme pätnástimi vozidlami, z tohto počtu je trinásť súprav ťahača s návesom a dve sólo vozidlá, ktoré ťahajú prívesy. A pohonné látky prepravujeme aj na iné čerpacie stanice a pre zákazníkov významných rafinérskych spoločností, ako sú dopravné firmy alebo spoločnosti s autoparkom. V oblasti prepravy sme dlhé roky partneri so spoločnosťou Klacska.

**Hovoríte, že ste začínali s vozidlami domácich značiek. Podľa čoho ste si vyberali terajší vozový park?**

Ťahače i cisterny sú naše pracovné nástroje a musia spĺňať stanovené požiadavky, či už zo strany legislatívy alebo potrieb zákazníka. Na domácich značkách začínali mnohí dopravcovia, vývoj sa však zastaviť nedá. Ak môžem spomenúť, prvá naša cisterna VSS bola ťažká, oceľová s dvomi komorami po 10 500 litrov, dnes máme oveľa ľahšie pätkomorové hliníkové cisterny, ktoré vážia prázdne do šesť ton. Pre našu firmu bol z tohto pohľadu zlomový rok 1999, kedy sme sa rozhodli pre značku Mercedes-Benz a Willig. Absolvoval som strojárske výstavy v Brne, zaujímal som sa, čo trh ponúka, aby som sa nakoniec na veľtrhu úžitkových vozidiel v Hannoveri rozhodol. Mal som fixnú predstavu, že si kúpim nákladné Volvo, absolvoval som viacero stretnutí na nemeckom veľtrhu, ale oslovil ma nakoniec vtedy nový ťahač Actros, ktorý ako model máme dodnes a som s ním veľmi spokojný.

**Zväčša prezentujeme klasickú plachtovú prepravu, aj keď určite pre mnohých budeme nosiť drevo do lesa, skúsme si rozobrať špecifiká cisterien na prepravu pohonných látok...**

Začať sa dá rôzne. Určite súpravy ťahača s návesom sú rádovo drahšie ako klasické plachtové, pohybujú sa na úrovni okolo 300 tisíc eur. Ťahače musia byť vo vyhotovení ADR. Z toho, ako reagujú niektorí pri dovoze PHM, treba povedať, že dnešné moderné cisterny majú vo vnútri štyri až

šesť samostatných komôr. Preto môžeme prepravovať napríklad spolu benzín i naftu. Komory sú rozdelené, majú samostatný vývod. A preto sa menia aj hadice - k benzínu, k naftu. Nejde o špekulácie, ako si niekedy zákazníci myslia... (úsmev). Zaujímavé je možno nakladenie. Cisterna sa začína plniť od zadnej komory pre toho zákazníka, ktorého budeme zaväzovať prvého, aby sa nestalo, že po vypustení prvej várky PHM sa nám cisterna prevráti.

Dnešné moderné cisterny už majú elektronické merné tyče, nie prietokomery. Tie ukazujú aj to, že napríklad v hadici ostali ešte dva litre PHM. Takže zabudnite na nejaké klamanie. Svoje čaro má aj rozhodovanie, ako naplniť cisternu z hľadiska rôznych potrieb zákazníkov, tak, aby bo-



la preprava čo najefektívnejšia. Platí úzus, že sa pre klientov berú najlepšie ucelené komory. Povedzme, že máte v cisterne komory na 7 000-7 000-8 000-6 000-9 000 l, a ak niekto povie, že chce napr. 10 000 l, tak zoberieme len 9 000 l, lebo nemôžeme mať v dvoch komorách tovar pre dvoch zákazníkov. Zaujímavé je, ak chce niekto priviesť len 1 200 l. Naopak, najlepšie sa zasa vozí napr. len nafta pre jedného veľkého zákazníka. Keď na jedno miesto naraz vypustíte 25 000 l ...

**Dôležití sú pre vás určite aj jednotliví vodiči. Máte problém s udržiavaním tejto profesie?**

Fluktuácia je v našej firme veľmi nízka. Skôr sa vodiči snažia, aby u nás pracovali, ako odchádzali. Medzi do-

pravcami, ktorí rovnako prepravujú PHM, máme aj istú „gentleman agreement“, že si medzi sebou neberieme vodičov. Rovnako si dávame pozor na tých, ktorí sú nespoľahliví a problémoví. Predsa len, vozíme cennú surovinu a na ich pleciach je veľká zodpovednosť. Musia napríklad striktné plombovať cisterny pred naložením, po naložení. Kedykoľvek ich môže kontrolovať zástupca dodávateľa PHM, či majú v poriadku dokumenty i tie plomby.

Práca vodiča pri prevoze PHM má svoje osobitosti, my sa snažíme udržať si šoférov. Ak zoberieme nového vodiča, musí sa niekoľko týždňov zaučať. Nestačí, že uvádza, že má ADR preukaz, prax, jazdil Dánsko, či Španielsko. Táto práca nie je primárne o tom, či vie riadiť alebo

**Ako si vo firme organizujete prepravy, kto ich má na starosti?**

Mnohí sa možno pousmejú, ale maňažujem ich osobne. Nemám samostatného dispečera. Pri množstve vozidiel, ktoré máme, sa to dá zvládnuť a mňa to baví, nerobí mi to problém. Ide o zodpovednú prácu a viem, že na seba sa môžem absolútne spoľahnúť... Je pravda, že za tých 15 rokov som nebol na dovolenke a v zásade si nemôžem dovoliť odísť z práce, ale je to môj život a spôsob realizácie.

**Akú máte v podnikaní víziu, čím sa riadíte? Ak môžete prezradiť, aké sú vaše plány do budúcnosti?**

Ako som spomínal, venujeme sa štyrom odvetviam. Snažím sa, aby si každá činnosť na seba zarobila, nesmieme ísť do straty, to by nebolo dobré. Pri podnikaní má každý svoju filozofiu, svoje videnie a čo považujem ja za dobré, môžu iní robiť inak. Hľadám cestu a snažím sa využiť príležitosti, ktoré sa naskytnú. Pri snahe sa podľa mňa priestor vždy nájde. V oblasti prevádzkovania čerpacích staníc sa chceme rozšíriť. Vybral som miesto, kde pri postavení nového mosta z Komárna smerom na Maďarsko by sme mohli profitovať aj z veľkého odstavného parkoviska a služieb pre nákladnú dopravu. V oblasti prepravy, pokiaľ bude možnosť, by som rád vyhral aj veľkú zákazku.

*Text a foto: Roman Kment*

**ZLOŽENIE**

- **VOZIDLOVÝ PARK:**  
Mercedes-Benz Actros
- **PRÍPOJNÉ VOZIDLÁ:**  
Willig
- **DODÁVATELIA POHONNÝCH LÁTOK A MAZÍV:**  
OMV, Slovnaft
- **PRÍEMERNÝ VEK NÁKLADNÝCH VOZIDIEL:**  
6 rokov
- **PRÍEMERNÝ VEK PRÍPOJNÝCH VOZIDIEL:**  
4 roky
- **PRÍEMERNÝ POČET NAJAZDENÝCH KILOMETROV ZA ROK:**  
100 000 km / jazdna súprava