

Bujtás-Kiss Emese, a JS Logistics Kft. ügyvezető igazgatója

„A konkurenciával szemben a minőségi szolgáltatás az egyetlen hatékony eszköz”

A hazai közúti fuvarpiac azon szereplői közé tartozik a JS Logistics Kft., amely a koronavírus-járvány ellenére javítani tudott az eredményességén. A több mint 30 százalékos növekedésre joggal büszke Bujtás-Kiss Emese, aki szerint a pandémia legnagyobb tanulsága számukra az, hogy ügyfélkörüket olyan iparági szegmensekből bővítsék, ahol eddig nem voltak jelen. Az ügyvezető igazgató a gépjárművezetők megtartásának különleges módszereiről is nyilatkozott a NavigátorVilágnak.



SZÖVEG: DÉKÁNY ZSOLT

– Mikor, milyen körülmények között alakult a cég?

– Akkoriban Németországban éltem és a JS Logistics Kft. megalapítása gyakorlatilag az első komolyabb megbízásom volt a JS Logistik GmbH-nál, ahol addig diszponensi pozícióban dolgoztam. A történet egyben egy kedves emlék is számomra, mert épp a céges karácsonyi vacsoráról készültem távozni, amikor megállított a névadó tulajdonos, *Jerome Schüssler*, hogy érdekelne-e engem egy magyar cég alapítása és vezetése, mert ezzel tervezi kezdeni a 2006-os évet. Ez akkor életem nagy lehetősége volt, amit szinte karácsonyi ajándékként kaptam. A lehetőséggel persze élni is kell tudni, ami azért nem volt annyira egyszerű, de nem is számítottam arra, hogy könnyű lesz. Bár a cég alapító

okiratát 2006 júliusában írtuk alá, az első kamionok csak november végén tudtak elindulni, folyamatos problémákkal. Ha szépen akarok fogalmazni, úgy mondanám, hogy izgalmas kezdés volt.

– Milyen szolgáltatásokat nyújtanak ügyfeleiknek, van-e köztük olyan, amely valamilyen speciális területet érint?

– Talán lehet specialitásnak nevezni, hogy az ügyfeleink igényeit próbáljuk teljeskörűen lefedni, bármilyen típusú szállításról vagy szállító járműről is legyen szó. Viszont a fuvarjaink túlnyomó részét még mindig az FTL fuvarok adják. Speciális terület még az FTL-en belül a vonatjárat, amivel a kamionok futásteljesítményét tudjuk optimalizálni és az egy kilométerre eső költséget csökkenteni. A gépkocsivezetők is kedvelik a vonatjáratot, melynek valódi célja, hogy az ügyfeleink minden nap óraműpontossággal, ugyanabban az időpontban kapják meg a szállítmányt.

NÉVJEGY

Bujtás-Kiss Emese a Debreceni Egyetem Gazdaságtudományi Karán Nemzetközi üzlet szakirányon szerzett okleveles közgazdász diplomát 2004-ben. Németül felsőfokon, angolul középfokon beszél. Eredményorientált ügyvezető, 15 éves vezetői tapasztalattal a nemzetközi közúti szállítmányozás és logisztika területén. A JS Logistics Kft.-t 15 év alatt induló vállalkozásból egy közel 4 milliárd forint forgalmú, 100 munkavállalót foglalkoztató, a piaci átlagnál magasabb nyereséget produkáló céggé fejlesztette, amely Európa legnagyobb gyártóvállalatait szolgálja ki. Két éve létrehozta a magyar logisztikai vállalatok ügyvezetői klubját, negyedéves rendszerességű találkozókkal, ahol a résztvevők megosztják egymással tapasztalataikat, segítve ezzel a magyar logisztikai szolgáltatások minőségének emelését.



- A gépjárműpark hogyan változott az elmúlt másfél évtizedben?

- A flottánkat a vevői igényeknek megfelelően rugalmasan alakítjuk, de azért nem tartunk kamiont, hogy álljon benne a pénz, és csak munkánk legyen vele. A cég átlagosan 80-90 nyerges vontatóval dolgozott, de az elmúlt néhány évben tervezetten csökkentettük a számukat, mert felmondtuk a kevésbé nyereséges fuvarfeladatokat. 2022-ben viszont a flotta bővítését tervezük az elnyert megbízások arányában.

- Mekkora kihívást jelent a gépkocsi-vezetői állomány biztosítása, illetve megtartása?

- Évek óta nehéz a helyzet a munkaerőpiacon. A legfontosabb számunkra a nálunk alkalmazásban lévő gépjárművezetők megbecsülése és megtartása. Ehhez olyan, talán máshol szokatlan extrákat is bevezettünk, mint a lojalitás-prémium, a házasságkötés és gyermekáldás alkalmából adott egyszeri juttatás vagy a befektetési életbiztosítás. Büszkék is vagyunk arra, hogy a sofőrjeink átlagosan 7 éve dolgoznak velünk. Természetesen nálunk is van fluktuáció (például a nyugdíjba vonuló kollégákat pótolnunk kell), de a versenytársainkhoz képest alacsonynak mondható. Annak ellenére támogatjuk a kezdő sofőrök betanítását, hogy a sikerráta mindössze 25 százalékos, és minden esetben minimum 1 millió forintos befektetést jelent a cégnek. Egyelőre csak magyar kollégákat alkalmazunk, de már egy ideje vizsgáljuk és a közeljövőben tervezzük harmadik országbeli sofőrök felvételét is.

- Miként küzdöttek meg cégen belül a pandémia eddigi hullámaival, és megfogalmazták-e már a válság tanulságait?

- A Covidot a gépjárművezető kollégák nyugodtan, felesleges feszültség gerjesztése nélkül vették tudomásul és végezték el a vevők által megkövetelt óvintézkedéseket, vagy várták ki a hosszú sort a határoknál. Megbetegedés a munkavállalóink kevesebb, mint 10 százalékát érintette. Az első hullám megérkezésekor egy dologban voltunk biztosak, hogy minden kollégához ragaszkodunk. De ők is ragaszkodtak hozzánk, pedig sok pilótánk kényszerült akár két hónapot is pihenni. A pandémia legnagyobb tanulsága számunkra az volt, hogy az ügyfélkörünket olyan iparági szegmensekből kell bővítenünk, ahol eddig nem voltunk jelen.

- Érzékelik a szakmában a legújabb hullám terjedését? Gondolok itt a kevesebb vagy épp több fuvarra, a megbízók esetleges elbizonytalanságára, vagy a határátkelésekkel kapcsolatos problémák fokozódására.

- Jelenleg a németországi 3G törvény nehezíti az életünket, amit egy kicsit át-

gondolatlanok érzek a német törvényhozás részéről. Egyrészt Magyarországon az oltás önkéntes, így nincs minden kolléga beoltva. Illetve, ha be is oltatta magát, nem biztos, hogy Németországban elismert vakcinát kapott. A folyamatos PCR tesztelés időigényes, és a tesztelés helye, rendszere is problémákat okoz. Sajnos arra lehet számítani, hogy a közeljövőben csak az oltott sofőrök tudnak dolgozni Nyugat-Európában. A vevői megrendelések nem csökkentek, sőt, a megkeresések száma erősen nőtt az ősz folyamán. Viszont gondot okoz a gázolaj megdrágulása, a 480 forintos üzemanyagár-plafon ellenére is. 2021 szeptemberéhez képest októberben átlagosan 10 eurocenttel fizettünk többet egy liter gázolajért, amit sok nagy ügyfél csak negyedéves csúszással hajlandó követni. Ez azt jelenti, hogy három hónapig mi finanszírozzuk helyettük a piaci árak emelkedését, amit a fuvarozók sosem kapnak vissza. Ez egy

minőségi szolgáltatást nyújtunk a fuvarpiacon. Tapasztalataink szerint a hazai ügyfelek még mindig szívesebben dolgoznak magyar fuvarozókkal, mint kelet-európaiakkal.

- A fuvarokmányok digitalizálása jelenthet-e versenylejőnyt a fuvarozóknak?

- Az elektronikus fuvarlevél bevezetése egy régen várt fejlesztés, amely meggyőződésem szerint jelentősen egyszerűsíti majd az életünket. Egyrészt kevesebb munkát fog igényelni a fuvarlevelek beszerzése, feldolgozása, továbbá a gyorsabb számlázásnak köszönhetően a likviditásunk javulását várom.

- Közel 4 milliárd forintos árbevétellel a 46. helyen áll a cég a 2020. évi közúti fuvarozói toplistán. Sikerként megvalósítani az idei évre tervezett célkitűzéseket, illetve milyen elképzelésekkel vágnak neki 2022-nek?

- Idén az volt a célunk, hogy elérjük a 2019-es forgalmat, illetve eredményt. Je-



igen inkorrekt gyakorlat, amit le kell nyelnünk, ha a piacon szeretnénk maradni.

- Az uniós mobilitási csomag és a keleti konkurencia mennyiben befolyásolja a cég versenyhelyzetét?

- A mobilitási csomag kevésbé van ránk hatással, mert már évekkel ezelőtt áttértünk a nyugat-európai uniós fuvarokról a Magyarországról és Szlovákiából kiinduló körfuvarokra. Így a kollégák számára lehetővé tudjuk tenni a gyakori hazajárást, ami jelenleg az egyik legfontosabb szempont a sofőrjeink számára. A keleti versenytársaink már régóta a nyakunkban lihegnek. Ellenük az egyetlen és hatékony eszközünk, ha

lenni adataink alapján ez sikerült is, sőt az eredményünket több mint 30 százalékkal javítottuk, ami kb. 4 százalékkal haladja meg az iparági átlagot. Erre nagyon büszkék vagyunk. Jelentősen növeltük az irodai dolgozók létszámát, amit jövőre is folytatunk. A jelenlegi eredményünk megtartása mellett szeretnénk tovább növelni a forgalmunkat. A gépjárműparkunkat folyamatosan fejlesztjük. Idén 25 járművet cseréltünk, a nyerges vontatóink átlagéletkora másfél év. 2022-ben a flottánk bővítését tervezzük, valamint az elképzeléseink között szerepel még egy saját telephely és raktár létesítése a jelenlegi bérleményeink helyett.