



— Podstaw naszego sukcesu upatruję w budowaniu długofalowych relacji z klientami, dobra cena, to nie wszystko, liczy się także otoczenie biznesu, uważa dyrektor polskiego oddziału Ntex, Maciej Klukowski

Liczą się relacje

Od prawie czterech lat w Polsce działa oddział szwedzkiej grupy Ntex (Nordic Trailer Express). Choć firma ma niewielki staż odniosła już sukces na trudnym kierunku skandynawskim, nadal jednak dla wielu pozostaje anonimową.

Paweł Tobolski (tekst i zdjęcia)

Srebrne naczepy z charakterystycznym logo Ntex można najczęściej zobaczyć w Szwecji, gdzie firma ma swoją siedzibę, ale coraz częściej także i w Polsce, zwłaszcza w Gdyni, gdzie mieści się polski oddział firmy.

Grupa Ntex została założona jako firma jednoosobowa przez Thomasa Ströma w 2003 roku. Pracował on jako handlowiec w jednej ze szwedzkich firm transportowych, która została wykupiona przez większego operatora logistycznego. Doprowadziło to do zmiany polityki firmy, co nie spodobało się dotychczasowym klientom. Zaproponowali oni Thomasowi założenie własnej firmy i wyra-

zili chęć kontynuowania współpracy, ponieważ zależało im na utrzymaniu dotychczasowej wysokiej jakości usług.

THOMAS założył własną firmę Ntex, która szybko się rozrastała. Zdecydował się wejść na rynek brytyjski i wykupił pierwszą firmę w Wielkiej Brytanii, a potem już rozwój nastąpił bardzo szybko poprzez zakładanie własnych oddziałów lub przejęcia innych podmiotów. Polski oddział powstał jako ostatni w 2013 roku.

— Poszukiwałem nowej pracy, kolega podpowiedział mi, że dwie duże firmy ze Szwecji mają sieć oddziałów w krajach bałtyckich, ale jeszcze nie

w Polsce. Jedną z nich był Ntex. Zadzwoiłem do siedziby firmy i poprosiłem o rozmowę z osobą odpowiedzialną za rozwój sieci zagranicznej. Jak się okazało tą osobą był sam właściciel firmy Thomas Ström, który zgodził się na rozmowę ze mną. Przyznał, że nie myślał o oddziale w Polsce, ale moja propozycja zainteresowała go na tyle, że obiecał temat prześledzić. Potem sprawy potoczyły się już bardzo dynamicznie - po 3 tygodniach spotkałem się z Thomasem w Szwecji, a po trzech miesiącach założyliśmy spółkę w Polsce. Operacyjnie rozpoczęliśmy działalność we wrześniu 2013 roku, opowiada Maciej Klukowski, dyrek-

tor zarządzający Ntex Polska.

Jak przyznaje nasz rozmówca, początki nie były łatwe.

— Marka Ntex była bardzo słabo rozpoznawalna na polskim rynku. Jednak w zdobywaniu klientów pomagał nam fakt, iż jesteśmy częścią skandynawskiej grupy, co kojarzy się z solidnością i uczciwością. Oczywiście my również kierujemy się tymi wartościami w codziennej pracy.

W SAMEJ Skandynawii Ntex jest znany, ale głównie jako specjalista na kierunku brytyjskim z istotnym udziałem rynkowym na poziomie 30%.

Cała grupa dysponuje 800 naczepami kurtynowymi i współpracuje z przewoźnikami, którzy



Ntex dysponuje własnym magazynem o powierzchni 2.000 m² pełniącego funkcje operacyjne

posiadają własne ciągniki siodłowe. Firmy rozpoczynające współpracę z Ntex-em otrzymują naczepy, które eksploatują.

— Zazwyczaj jeden samochód jeździ z tą samą naczepą ale zdarzają się sytuacje, że dowiezie ładunek do Sztokholmu i nie ma ładunku powrotnego, ale jest np. ładunek do Wielkiej Brytanii. Kierowca wiezie go więc do Goeteborga, nadaje naczepę na prom i z parkingu przy porcie bierze inną naczepę, z którą wraca do Polski. Takie podmiany naczep dają nam także duże możliwości np. w momencie awarii samochodu na drodze, poza tym pozwalają na optymalne wykorzystanie taboru oraz szybszą dostawę poprzez to, że

naczepy są przepinane pomiędzy ciągnikami po przejechaniu określonego odcinka, wyjaśnia Maciej Klukowski.

KLIMAT relacji założyciela firmy ze swoimi klientami został przeniesiony do pozostałych oddziałów w tym i do polskiego.

— Wyróżnia nas bardzo partnerskie podejście do klienta oraz fakt, że budujemy długofalowe relacje z klientami. Nie pracujemy według ustalonych sztywnych ram, staramy się być elastyczni. Pytamy klienta, jakie są jego oczekiwania i na tej podstawie proponujemy rozwiązania, a nie na odwrót. Dzięki temu trafiamy do klientów mających większe wymagania lub niestan-

prezentacja: Grupa Ntex

Grupa Ntex dysponuje flotą 800 naczep, z których 80 eksploatowanych jest przez polski oddział. Większość z nich stanowią naczepy kurtynowe Krone



► dardowe oczekiwania, kontynuuje Maciej Klukowski

Takie podejście sprawia, że firma dostaje dużo zleceń z branży automotive, gdzie często towar z auta trafia bezpośrednio na linię produkcyjną, więc kluczowa jest kwestia terminowości dostaw. To wymagający klienci.

NTEX zajmuje się w Polsce głównie ładunkami drobnicowymi.

— Na 90 zestawów, którymi obecnie dysponujemy, 50-60 przewozi ładunki drobnicowe, wyjaśnia Maciej Klukowski. Ntex posiada w Gdyni magazyn o powierzchni 2000 m², który pełni funkcję magazynu operacyjnego, są w nim przeladowywane auta i składane całe zestawy.

Na skutek zamknięcia kierunków wschodnich oraz braku restrykcji dotyczących emisji spalin w Skandynawii, przewoźnicy posiadający ciężarówki z silnikami np. Euro 3 jeżdżą do tej pory na kierunki wschodnie, przeczucili się na rynki skandynawskie, gdyż ze względu na wysoki koszt

myta nie są konkurencyjni np. na trasach wiodących przez Niemcy. Spowodowało to spadek cen frachtów całopojazdowych o 30-40%.

— Konkurencja na rynku przewozów całopojazdowych do Skandynawii zrobiła się bardzo duża. Ntex jest w tej dobrej sytuacji, że oferujemy przesyłki drobnicowe, a przewoźnik nie mający doświadczenia w takim typie ładunku oraz nie posiadający partnera w Skandynawii, nie jest w stanie świadczyć takich usług, mówi Maciej Klukowski.

CORAZ częściej jednak duże koncerny skandynawskie naciągają na przewoźników, by ci poruszali się nowymi samochodami z silnikami najnowszych norm emisji spalin. Flota przewoźników współpracujących z Ntex składa się w 85% z aut z silnikami Euro 5 i 6. Oprócz ekologii bardzo ważny czynnik stanowi bezawaryjność samochodu, gdyż realizując przesyłki drobnicowe na czas, firma nie może

pozwolić sobie na jakiegokolwiek opóźnienie.

— Obecnie nasi przewoźnicy dysponują tylko dwoma samochodami z silnikami Euro 3, ale to tylko dlatego, że ich kierowcy bardzo o te auta dbają i dlatego psują się one rzadziej.

Przewoźnicy jednak cały czas wymieniają flotę zdając sobie sprawę, że to tylko kwestia czasu kiedy i w Skandynawii zaczną się obostrzenia dla starszych aut. Na tę ewentualność jesteśmy już teraz przygotowani, uważa Maciej Klukowski.

OFERTA NTEX jest bardzo dobrze odbierana u naszych południowych sąsiadów, czyli w Czechach, Słowacji i na Węgrzech, i na tym kierunku firma będzie się koncentrować w przyszłości, jako oddział odpowiedzialny za rynek Centralnej Europy. Drugi kierunek rozwoju to rynek Wielkiej Brytanii i to tylko kwestia czasu, kiedy Ntex Polska zacznie oferować usługi na tym kierunku.

Biorąc pod uwagę swój or-

ganiczny rozwój można powiedzieć, że Ntex Polska odniósł sukces tym bardziej, że rozpoczął działalność w czasie, kiedy rynek transportowy w Polsce był już ukształtowany.

— Podstaw tego sukcesu upatruję w przyjętym modelu biznesu, o którym wspominałem wcześniej, czyli budowaniu długofalowych relacji z klientami. Dobra oferta cenowa to nie wszystko, liczy się całe otoczenie biznesu i relacje z ludźmi, a żeby one były dobre to przede wszystkim u nas muszą pracować odpowiednie osoby, które potrafią je stworzyć. Jesteśmy zakładem usługowym, a usługi to ludzie i to jakich ludzi się zatrudnia stanowi o sukcesie firmy. To właśnie dzięki ich ciężkiej pracy rozwijamy się tak dynamicznie. Jestem przekonany, że podstawą sukcesu w biznesie jest po prostu szacunek do ludzi – nie tylko do klientów, ale również do własnych pracowników i podwykonawców, mówi Maciej Klukowski. □



Ntex zatrudnia obecnie 20 osób. Większość z nich zdobyła praktykę spedytorską w firmie Ntex



Obecnie Ntex oferuje usługi na kierunku skandynawskim, ale wkrótce również na trasach do Wielkiej Brytanii