

# Do NIEMIEC I Z POWTROTĘM



TEKST: Jacek Dobkowski  
ZDJĘCIA: T&M

Z Zygmuntem Sieńko, właścicielem firmy Trans-Port Wrocławskie Centrum Logistyczne rozmawia Jacek Dobkowski.

**Jacek Dobkowski:** – Jak pandemia wpłynęła na kondycję pańskiej firmy?

**Zygmunt Sieńko:** – *Spowolnienie jest 25-30-procentowe. Tylko że powstał taki paradoks – skorzystaliśmy na przykład z ulgi na ZUS, skorzystaliśmy z przesunięcia leasingów, przesunięcia kredytów, podatków od nieruchomości – i raptem, w dobie koronawirusa zyskowność firmy wzrosła, mimo tego że spadły jej obroty. Zastanawiam się, czy sensowne i logiczne były starania o te ulgi i przesunięcia, ale nikt nie wiedział, jak sytuacja będzie się toczyła.*

**JD:** – W firmie ma pan transport, ale również część logistyczną, powierzchnie magazynowe. Z czego pan bardziej żyje, z samochodów czy z magazynów?

**ZS:** – *Powiem tak: samochody dają obrót, a powierzchnie dają zysk. Zasada jest następująca, w transporcie są płatności 30-dniowe, czy 90-dniowe, a w „powierzchniach” często 14-dniowe, maksymalnie do 21-30 dni.*

**JD:** – Kto, jakiego rodzaju firmy korzystają z wynajmu powierzchni?

**ZS:** – *W dużej części korzystają firmy transportowe, spedycyjne, mają tutaj bazę dla swojej działalności łącznie ze składowaniem i przeladunkami towarów. Poza tym firmy, które po-*



**Zygmunt Sieńko jest szefem Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych „Dolny Śląsk”**

*siadają tu swoje siedziby, prowadzą działalność w oparciu o obsługę z naszej strony. Obecnie w ramach naszych możliwości obniżyliśmy im zdecydowanie czynsz. W niektórych branżach obroty spadły wręcz do zera. Mamy tutaj firmę zajmującą się obsługą imprez, ekranami LED-owymi. Od marca przez kilka miesięcy, pomimo tego że mieli kalendarz zapelniony na full, nie obsługiwali ani jednego eventu. Można powiedzieć komuś „do widzenia”, ale jak się współpracuje z kimś 10, 15 lat, trudno w takiej krytycznej dla niego sytuacji zachować się inaczej niż dogadać się.*

**JD:** – Zerkam na datę na kubku z herbatą, zaczęło się wszystko w roku 1978? Trans-Port przez ten czas zmienił się diametralnie?

**ZS:** – *Wtedy zaczynałem. Powiem tak: do 89 roku sytuacja była constans, nic się nie zmieniło. Trwała może nie wegetacja, ale zastój, marazm. Tak, byłem „prywaciarzem”, który nie miał prawa do niczego, nawet do tego żeby oficjalnie mieć dwa samochody ciężarowe, bo wolno było tylko jeden. Zatrudnienie pracownika wiązało się z ogromnymi perturbacjami i narzuconymi obowiązkami ze strony ZUS-u, urzędu skarbowego. Chociaż było to wszystko bardzo uczące. Natomiast od 1989, właściwie już od 1988 roku, jak Rakowski uwolnił gospodarkę, wtedy faktycznie przyrost rok do roku wynosił 200-300 procent. Potem od około 1995 do 2000 wzrosty były 20-40 procent, też znaczące, bo przecież baza do tych obliczeń cały czas się zwiększała. W moim odczuciu największym problemem wtedy był wysoki podatek dochodowy, który sięgał 45 procent. Nie było sensu, żeby dynamicznie się rozwijać. Gdy potem podatek został obniżony przez Millera do 19 procent jako podatek liniowy, to nastąpił bom. Tylko że byliśmy już w Unii. Unia oka-*

zała się dla nas ogromnym konkurentem, bo nie zdążyliśmy przed wejściem do niej zbudować potencjału. Dopiero rozpedzaliśmy się. Potem w transporcie doszło do dramatu, bo większość poszła na całość, zwiększała tabor, nastąpiło przegrzanie. Przyszła kryzys w 2007 roku i spowodował przewrócenie się całej filozofii działalności gospodarczej. Firmy zostały z potencjałem, który nie był wykorzystywany. Akurat mi udało się sprzedać ponad 60 aut, ale może nie dlatego że przewidziałem kryzys, tylko widziałem, co się dzieje na rynku. Zaczynała się wytwarzać niebezpieczna sytuacja, walka firm transportowych na rynku, niektóre auta już stały, nie było dla nich zajęcia. Trafiał się wtedy importer, Afgańczyk.

**JD: – Z Afganistanu, z tak daleka?**

**ZS: –** Tak. Afgańczycy dostali olbrzymią pomoc od Amerykanów po to, żeby rozwijać podstawy gospodarki. Oni z tym pieniędzmi jeździli po Europie i wybierali sprzęt. Zostałem z trzema samochodami i jak przyszedł kryzys, nie działaliśmy pod presją. Potem, od 2008 roku sukcesywnie odbudowywałem tabor. Obecnie mam około 20 zestawów. W tej chwili liczy się albo duża firma, która ma 200-250 aut i więcej, albo firma zarządzana w sposób bezpośredni

z kilkunastoma samochodami. Wtedy jest sens ekonomiczny.

**JD: – Obsługuje pan trasy Polska – Niemcy?**

**ZS: –** Tylko Polska – Niemcy i to środkowe Niemcy. Generalnie wypracowałem stałe kontakty w obu krajach. Firma do 20 aut na poziomie europejskim nic nie znaczy. Ona może znaczyć tylko wtedy, kiedy ma skoncentrowany kierunek działania. Jedziemy do środkowych Niemiec, 150 kilometrów w górę mapy, 150 w dół. Mamy zwiększony potencjał dzięki kumulacji pojazdów. Kumulacja powoduje, że pojazdy są do dyspozycji, że nawzajem się uzupełniają. Dojazd rzędu 50-80 kilometrów nie stanowi problemu. Praktycznie nie ponosimy kosztów pustych przebiegów. Poza tym od półtora roku, od dwóch lat kabotaż stanowi bardzo ważny element. W przestrzeni między Zagłębiem Rubry a Berlinem są liczne centra gospodarcze i tutaj jest miejsce dla naszej działalności. Zresztą w Niemczech jest dość słabo rozwinięta komunikacja, transport towarowy między częścią zachodnią a wschodnią.

**JD: – Ciekawe, tyle lat po zjednoczeniu!**

**ZS: –** I powiem panu, że czasami bywają takie sytuacje, że ładunki przykładowo z Hanoweru


do Cottbus czy Bautzen są znacznie wyżej płatne niż wewnątrz zachodnich Niemiec. Trzeba z tego korzystać.

**JD: – Współpracuje pan ze spedycjami czy bezpośrednio z producentami?**

**ZS: –** Gdzieś 40 do 50 procent to są spedycje, a reszta to firmy „bezpośrednie”, producenci, dystrybutorzy. Przewożymy stal nieprzetworzoną i przetworzoną, elementy konstrukcji maszyn, maszyny, znacznie mniej materiałów budowlanych.

**JD: – Często słyszy się opinie, że mamy w Polsce za dużo transportu drogowego.**

**ZS: –** Uważam, że na przestrzeni najbliższych dwóch-trzech lat powinno być zamrożone wydawanie licencji. I wtedy byłaby sytuacja jasna, że kryzys spowodowałby ewentualne perturbacje na rynku, ale też przyczyniłby się do konsolidacji firm, połączeń firm, do pewnych, wspólnych rozwiązań. To wszystko by powodowało poprawienie sytuacji w transporcie. W dobie pandemii takie rozwiązanie jest możliwe, tym bardziej że jesienią może być druga fala. Takie jest moje prywatne stanowisko.

**JD: – Dziękuję za rozmowę.** 

## PROGRAM „NA OSI” NA ANTENACH MOTOWIZJI I TELE5

Wrześniowe odcinki programu „Na osi” przebiegać będą pod znakiem relacji z tegorocznego zlotu „Master Truck”. Ale jak zwykle znajdzie się też miejsce na tematykę bezpieczeństwa ruchu drogowego i palące problemy branżowe. Nie zabraknie ciekawych pojazdów, nie tylko fabrycznie nowych, bo i te nieco już leciwe bywają niezwykle zajmujące. Przypominamy, że program „Na osi” dostępny jest na platformach: Cyfrowy Polsat i NC+, oraz w wielu sieciach kablowych na kanałach: Motowizja i Tele5.

Premiery w Motowizji w soboty o 16:00, a w Tele5 o tydzień później, ale też w soboty o 11:30. Wszystkie godziny emisji programu na obu antenach są dostępne na jego stronie internetowej [www.naosi.pl](http://www.naosi.pl)

**W najnowszych odcinkach „Na osi” zobaczyć będzie można między innymi:**

**Pierwszy odcinek wrześniowy:** Fuso Canter – mała ciężarówka o sporych możliwościach; relacja ze zlotu ciężarówek w Czechach; w cyklu „Nie zabijaj – nie daj się zabić” następne przykłady groźnych zachowań na drogach; pierwsza - z kilkunastu - relacja z tegorocznego zlotu „Master Truck”, zorganizowanego zgodnie z wymogami niezwykle trudnych czasów, w jakich przyszło nam teraz żyć

**Drugi odcinek wrześniowy:** relacja z poznańskiej wystawy Moto Fest; jeszcze jedna odsłona historycznych pasji szefa Epo

Transu; kolejna porcja budzących przerażenie zachowań i sytuacji drogowych; ciąg dalszy barwnych opowieści z tegorocznego, 16. międzynarodowego zlotu „Master Truck”.

**Trzeci odcinek wrześniowy:** ciężarówka nowości koncernu Volvo; reportaż z pierwszego zlotu w Kórniku pod Poznaniem; nieustające nawoływanie do rozwagi na drodze, płynące z sytuacji przedstawianych w cyklu „Nie zabijaj – nie daj się zabić”; kolejna, interesująca relację ze zlotu „Master Truck”, który w tym roku zorganizowano już 16 raz.

**Czwarty odcinek wrześniowy:** jakiego nakładu sił i środków wymaga pojazd użytkowy z drugiej ręki; relacja z Truck Triala – niezwykle trudnych zawodów ciężarówek; w cyklu „Nie zabijaj – nie daj się zabić” jeszcze jedna przestroga; następna opowieść o tegorocznym, 16. zlocie „Master Truck”, który był trwającym 3 dni świętem transportu.

Po wszystkich zakamarkach audycji oprowadza znany i lubiany aktor – Piotr Zelt.

Godziny emisji powtórek znaleźć można na oficjalnej stronie programu [www.naosi.pl](http://www.naosi.pl) oraz na profilu programu na Facebooku.

