

Transport & Logistyka

KOMENTARZ PARTNERA

Do tanga trzeba dwojga



DANIEL FRANKE
członek zarządu Rohlig Suus Logistics

Aby zrozumieć wyzwania związane z optymalizacją procesów logistycznych, kluczowa jest świadomość, że nie jest to zadanie dla tylko jednego z uczestników łańcucha dostaw. Wartość działań optymalizacyjnych inicjowanych przez klienta czy działań realizowanych samodzielnie przez operatora logistycznego jest zazwyczaj albo symboliczna, albo iluzoryczna, mimo że każda strona zazwyczaj sądzi inaczej i jest przekonana o doniosłości proponowanej optymalizacji. Tylko wspólnie przemysłowe, zaprojektowane i wdrożone rozwiązania, których efekty będą użyteczne zarówno dla klienta, jak i dla operatora, mają szansę na osiągnięcie skali, efektywności i trwałości zasługujących na uwagę.

Optymalizacje gwarantowane w ramach kontraktu prawie zawsze mają wymiar wyłącznie komercyjny (np. obowiązkowa coroczna obniżka stawek). Nie są niczym nagannym, ale nie należy ich mylić z optymalizacjami realnymi, które mają tak zmodyfikować proces, aby zmiana była obiektywnie korzystna, a przede wszystkim możliwa do osiągnięcia dla klienta i operatora, a w efekcie przyczyniała się do trwałej poprawy wyniku i wdrożenia ponadprzeciętnych, innowacyjnych rozwiązań po obu stronach.

Wraz ze wzrostem komplikacji procesów logistycznych i zaawansowania stosowanych rozwiązań powstaje coraz więcej możliwości wdrażania nowych procesów i technologii obniżających koszty. Jednocześnie powoduje to jednak konieczność bliższej i realnej, a nie tylko deklaracyjnej współpracy w uzgadnianiu wielu szczegółów pozwalających bezpiecznie wdrażać innowacje. Złożone łańcuchy dostaw coraz rzadziej są standardowymi produktami „out of the box”, a optymalizacja rozumiana jako skorzystanie z kolejnej usługi lub opcji oferowanej przez operatora ma ograniczony potencjał korzyści.

Podsumowując: im bardziej skomplikowany proces logistyczny, im więcej zawiera usług, etapów czy podprocesów, tym większe pole do optymalizacji i tym większa konieczność zaangażowania po obu stronach i bliższej współpracy klienta i operatora w celu wypracowania korzystnych rozwiązań. Aby ta współpraca była realna, musi być wspierana odpowiednim modelem kontraktacji usług logistycznych, opartym nie tylko na prostym i dość wyeksplotowanym rozwiązaniu stawek transakcyjnych, ale uzupełnionym o rozwiązania bardziej złożone, motywujące obie strony do działania i innowacyjności.

Dzielenie zysku ze wspólnie zaprojektowanego i wdrożonego rozwiązania jest jednym z najsukceszniejszych narzędzi, które warto zapisać w umowie — najlepiej na początku współpracy. Trzeba jednak pamiętać, że skuteczne funkcjonowanie takiego rozwiązania oprócz chęci współpracy wymaga dużej otwartości i między innymi gotowości dzielenia się szczegółowymi informacjami o własnych kosztach. Jednym ze sposobów poradzenia sobie z takim wyzwaniem jest zatrudnienie firmy doradczej, najlepiej stosującej sprawdzoną metodologię, na przykład Vested. [MIB] ©

Na transportow

Konferencja „Pulsu Biznesu”

Większość zarządów firm w Polsce już wie, że logistyka to nie maszynka do cięcia kosztów



Marcin Boltryk

m.boltryk@pb.pl ☎ 22-333-99-20

8 i 9 października 2015 r. odbyło się XII Forum Polskich Menedżerów Logistyki „Polska Logistyka”, organizowane przez „Puls Biznesu”. Hasłem przewodnim była... wojna. Nie chodziło tylko o walkę konkurencyjną. Wyjątkowo było np. zderzenie problemów logistycznych związanych z działaniami wojennymi na Ukrainie z możliwościami logistycznymi bogatego Dubaju.

– Jako partnerowi merytorycznemu wydarzenia zależało nam na ciekawych i inspirujących wystąpieniach. Opierając się na opiniach wielu uczestników, z którymi miałem okazję rozmawiać, wnioskuje, że wspólnie z „Pulsem Biznesu” udało nam się ten cel osiągnąć – mówi Tomasz Szączek, partner w Graphene Partners, która była partnerem Forum.

Nie tylko oszczędności

Jak na podstawie wystąpień prelegentów można ocenić stan polskiej logistyki? Zdecydowanie lepiej niż w poprzednich latach.

– Widać przrost innowacji i rozwiązań optymalizujących procesy logistyczne – twierdzi Tomasz Szączek.

Zaznacza, że bezwzględne obniżanie kosztów w logistyce często prowadzi do

oferowania przewoźnikom zbyt niskich stawek.

– To zaś powoduje problemy przewoźników, a zatem i zleceniodawców. Tym bardziej cieszy to, co było widać na Forum, że operatorzy logistyczni coraz lepiej rozumieją potrzeby klientów i konieczność współpracy przy wdrażaniu optymalnych rozwiązań dobrych dla obu stron – opowiada Tomasz Szączek.

Ciekawa dla uczestników konferencji była możliwość poznania innego podejścia do sprzedaży usług w logistyce – tzw. sprzedaży transformacyjnej. Czy oznacza ono koniec „ofertowania”?

– Za wcześniej, by o tym przesądzać. Ale wyraźnie widać, że operatorzy chcą traktować klientów indywidualnie, a nie dopasowywać ich do swojej oferty – uważa Tomasz Szączek.

Sekret sukcesu

Polskie firmy rywalizują z zachodnimi nie tylko niskimi kosztami pracy, ale także jakością. Ale wyraźnie widać, że operatorzy chcą traktować klientów indywidualnie, a nie dopasowywać ich do swojej oferty – uważa Tomasz Szączek.

Wystarczyłoby przekonać dyrektorów sprzedaży, aby zmienili system premio-



wania przedstawicieli handlowych z miesięcznego na dwutygodniowy.

Według uczestników Forum branżowe spotkania stwarzają okazję do analizy sytuacji i tendencji na rynku TSL, wymiany poglądów o sprawach rynku i zapoznania się z nowinkami technicznymi.

– To wszystko przyczynia się do poprawy naszej efektywności biznesowej i pozwala precyzyjnie zaplanować rozwój firmy na kolejne lata – komentuje Maciej Bachman, prezes Pekaesu.

Dodaje, że korzystny wpływ takich działań odczuwa się szczególnie wtedy, gdy otoczenie rynkowe jest trudne.

– Większa konkurencja w połączeniu z niemiecką ustawą o płacy minimalnej dla kierowców zwiększa presję na zaniżanie cen, a utrzymujący się od dłuższego czasu niekorzystny dla importerów kurs dolara do złotówki skłania ich do minimalizacji zamówień. Z kolei rosyjskie sankcje powodują drastyczny spadek eksportu kontenerowego do Rosji. Nadal borykamy się też

Motoryzacja

Dwa lata wzrostów

Już 25 miesięcy z rzędu rośnie liczba rejestracji nowych samochodów osobowych w Europie. Przybyło ich w 25 krajach UE i EFTA – od początku roku o 8,8 proc. To sporo. Rynek daleki jest jednak od liczby rejestracji sprzed kryzysu w 2007 r. Podczas gdy w ciągu dziewięciu miesięcy 2015 r. zarejestrowano w tych 25 krajach ponad 10,4 mln aut, to w takim samym okresie 2007 r. było to niemal 12 mln samochodów.

Teraz jednak rynek wyraźnie rośnie. Wrzesień 2015 r. był pod względem rejestracji nowych aut lepszy niż wrzesień 2014 r. o 9,8 proc. Popyt na nowe samochody osobowe zwiększył się na wszystkich głównych rynkach, a był napędzany przez programy złomowania i ożywienie gospodarcze na południu Europy. Rejestracje wzrosły w porównaniu

do września 2014 r. w Hiszpanii (o 22,5 proc.), Włoszech (o 17,2 proc.), Francji (o 9,1 proc.), Wielkiej Brytanii (o 8,6 proc.) i Niemczech (o 4,8 proc.). W minionym miesiącu w całym regionie rejestracje nowych samochodów osobowych wyniosły 1 356 868. Ważne jest to, że wszystkie znaczące rynki odnotowały wzrost, przyczyniając się do wzmocnienia ogólnej koniunktury w UE w pierwszych trzech kwartałach 2015.

Jeśli chodzi o wyniki poszczególnych producentów, to prym w regionie wiodzie VW Group.auta marek, które należą do tej grupy, zarejestrowano 2 696 447 razy (wzrost o 7,4 proc.). Na drugim miejscu są marki należące do PSA (1 121 881 rejestracji, wzrost o 4,9 proc.). Na najniższym stopniu podium są auta marek Renault Group (1 009 047 rejestracji, wzrost o 7,9 proc.).

W Polsce we wrześniu zarejestrowano 27 255 nowych samochodów (o 15,7 proc. więcej niż przed rokiem). Trzy kwartały polski rynek skończył zaś wynikiem 258 240, czyli o 5,4 proc. lepszym niż w ciągu trzech pierwszych kwartałów 2014 r. [MIB] ©

10,4

mln ▶ Tyle nowych aut osobowych zarejestrowano przez trzy kwartały w 2015 r. w 25 krajach Europy...

12

mln ▶ ...a taki jest rekord z dziewięciu miesięcy 2007 r.