

Transport & Logistyka

KOMENTARZ

Dojechać na EURO 2012



ARKADIUSZ WOITAS
dyrektor projektu Euro 2012, Schenker

Szacunki mówią, że do Polski na Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej w 2012 r. przyjedzie ponad milion kibiców. Z pewnością większość będzie chciała korzystać z transportu publicznego, a nie „eksperymentować” ze słabą infrastrukturą drogową. Nie da się ukryć, że opóźnienia w budowie dróg ekspresowych najbardziej mogą wpłynąć na sprawne przemieszczanie się kibiców i gości między miastami, w których będą rozgrywane mecze. To wyzwanie dla przewoźników pasażerskich w Polsce i dla organizatorów czarterowych połączeń – międzynarodowych przewoźników, którzy muszą rozwinąć współpracę z partnerami z Ukrainy.

Dla DB Schenker jako operatora logistycznego, odpowiedzialnego za szybkie i sprawne dostarczenie przesyłek również w czasie turnieju EURO 2012, sytuacja drogowa między miastami-gospodarzami ma znaczenie strategiczne. Zakres usług świadczonych w czasie mistrzostw czy olimpiad sportowych jest bardzo szeroki – należy zapewnić transport m.in. sprzętu sportowego drużyn, materiałów reklamowych sponsorów czy sprzętu telewizyjnego, który nierzadko trzeba przewozić ze stadionu na stadion.

Właściwe zabezpieczenie logistyczne EURO 2012 w Polsce i na Ukrainie jest jednak nie lada wyzwaniem nie tylko ze względu na stan infrastruktury drogowej. Nie mniej ważne są także wiedza, doświadczenie i kompetencje w planowaniu i realizacji tak wymagających przedsięwzięć logistycznych jak mistrzostwa czy olimpiady sportowe. Konieczne jest przygotowanie bezpiecznych rozwiązań, aby wszystkie przesyłki klientów dotarły na miejsce na czas.

Materiał partnera sekcji



Kadry

Nowy dyrektor GEFCO

Aleksander Zacirka został nowym dyrektorem departamentu transportu i logistyki przemysłowej w GEFCO Polska. Aleksander Zacirka jest nowym człowiekiem w tej firmie. Przez ostatnie pięć lat zdobywał doświadczenie w Kuehne+Nagel, gdzie pracował na stanowisku menedżera operacyjnego, był szefem kilku oddziałów i odpowiadał za rozwój nowego biznesu. Wcześniej w firmie BOC Gazy pełnił funkcję menedżera logistyki.

W GEFCO Polska będzie zarządzał działaniami z zakresu transportu drogowego, morskiego i lotniczego oraz magazynowania, zarówno w ramach logistyki dostaw, jak i dystrybucji. Oprócz działań operacyjnych będzie zaangażowany w aktywny rozwój biznesu GEFCO Polska.

Aleksander Zacirka ma dyplom MBA Wyższej Szkoły Biznesu w Nowym Sączu. Wcześniej skończył studia podyplomowe z zarządzania na SGH oraz inżynierię rolniczą na Akademii Rolniczej we Wrocławiu. [MIB]

Spedytor klastrem ominięty

Startują grupowe zakupy usług transportowych i elitarne kluby dla nadawców i przewoźników

Marcin Boltryk



m.boltryk@pb.pl ☎ 22-333-99-20

Nadawca, spedytor, przewoźnik, odbiorca. Ten tradycyjny model usługi transportowej odchodzi do lamusa. Powstają alternatywne metody organizowania łańcucha transportowego. Mają być tańsze. I trudno się dziwić. W dzisiejszej sytuacji gospodarczej na świecie wszelkie rozwiązania przyczyniające się do ograniczania ponoszonych przez firmy kosztów transportu są na wagę złota.

– Jednym z nich jest współpraca niezależnych firm produkcyjnych lub dystrybucyjnych w skoordynowanej i grupowej organizacji transportu. Koncepcje takie, rozwijane od kilku lat, stają się coraz popularniejsze. Firmy dostrzegły potencjał nowych mediów, a dokładniej możliwości usprawnienia wymiany informacji niezbędnych do realizowania koncepcji grupowych zakupów usług transportowych – mówi Marcin Hajdul główny specjalista z Instytutu Logistyki i Magazynowania, członek zarządu European Logistics Association.

Plaster na kryzys

Wskazywaną przez Marcina Hajdula tendencję postanowili wykorzystać pomysłodawcy Pierwszego Polskiego Klastra Transportowego (PPKT). Program jest w fazie przygotowań i ma ruszyć w marcu 2012 r.

– Pomysł jest prosty. Grupa wyselekcjonowanych nadawców i przewoźników współpracuje dla wspólnego dobra. Pierwsi będą mieli gwarancję dobrej ceny i sprawnego serwisu, drudzy – pewność przejechanych kilometrów – opowiada Grzegorz Kiedrzyń z firmy KnauF, współtwórca PPKT.

– Klaster wpłynie na ograniczenie kosztów i oszczędność czasu zgromadzonych w nim przewoźników i nadawców. Organizacja zwiększy też bezpieczeństwo biznesowe i pomoże równomiernie rozładować tzw. piki transportowe – dodaje Tomasz Sączek z firmy Infinity Management, firmy zajmującej się telematyką, drugi z twórców PPKT.

Pomysł powstał już kilka lat temu.

– W firmie Norgips stworzyliśmy pierwszą w Polsce platformę internetową do kompleksowego zarządzania łańcuchem dostaw. Zespół, którym kieruję, prześcigał się w pomysłach, gdzie jeszcze ta idea mogłaby zostać wykorzystana. Pomysł kojarzenia ładunków różnych nadawców był jednym z kilku nowatorskich rozwiązań, które wtedy powstały – mówi Grzegorz Kiedrzyń.

Gdzie jest haczyk?

Podstawowym założeniem klastra jest nierozbudowana struktura, kilku, maksymalnie po 10 przewoźników i nadawców. Wszystko po to, by ułatwić kontrolę i usprawnić działanie organizacji. Firmy wchodzące w skład klastra mają być odpowiednio rozlokowane geograficznie i branżowo (by zminimalizować ryzyko konkurencji). Założenie jest też takie, by organizacja skupiała firmy zarekomendowane przez dotychczasowych członków. To sprawi, że zwiększy się bezpieczeństwo biznesowe wszystkich uczestników. Nadawcy będą mieli pewność dostaw,

„ Pomysł jest prosty. Grupa wyselekcjonowanych nadawców i przewoźników współpracuje dla wspólnego dobra.

► Grzegorz Kiedrzyń
KnauF, współtwórca PPKT



gwarancję stałej, konkurencyjnej ceny, szybkiej reakcji na skoki liczby wysyłek, a także możliwość bieżącego śledzenia statusu zamówienia. Przewoźnicy skorzystają natomiast na skróconych terminach płatności, szerszym gronie kontrahentów i gwarancji przejechanych kilometrów. Wszyscy będą mieli dostęp do precyzyjnej informacji i oszczędzą na czasie. Na czele klastra będzie stał tzw. operator, którego zadaniem jest zapewnienie jednakowych warunków dla wszystkich uczestników. Organizacja będzie utrzymywała się z opłat manipulacyjnych

– Jeśli idea chwyci, stworzymy kolejne klustry – zapowiada Tomasz Sączek.

Korzyści w złotówkach

Firmy nadawcy – członkowie pierwszego klastra – są już w zasadzie po słowie z organizatorami. Powstała mapa nadawców pokrywająca niemal cały kraj.

– Każdy z nich jest znaczącym graczem w swojej branży. Codziennie wysyła kilkadziesiąt samochodów z towarem. Szacujemy, że dzięki obecności w klastrze ich oszczędności wyniosą minimum 5 proc. – mówi Tomasz Sączek.

Przewoźnicy, których współtwórcy klastra właśnie szukają, też zarobią.

– W naszym pomysłach nie ma miejsca dla spedytora, zatem odpada jego marża. To średnio 13 proc. ceny frachtu. Tym odsetkiem dzielimy się z przewoźnikiem i nadawcą. Dodatkowo liczymy, że każdy pracujący dla nas przewoźnik przejedzie miesięcznie co najmniej 8 tys. km, a wszelkie płatności będą regulowane terminowo. Kto złamie zasady klastra, wypada – opowiada Tomasz Sączek.

Gdzie jest miejsce na dochody klastra? – Będziemy pobierali opłaty na zasadzie dzielenia się oszczędnościami lub zyskami, na przykład po kilka złotych od każdego zlecenia od każdej ze stron – nadawcy, przewoźnika, odbiorcy. Kilkadziesiąt złotych to nieporównywalnie mniej od marży

LOTNISKA

Więcej cargo w Warszawie

Przez trzy kwartały 2011 r. z warszawskiego Lotniska im. Fryderyka Chopina odleciało 32,4 tys. ton towarów. Tym samym port poprawił zeszłoroczny wynik o 9,3 proc. Większość frachtu została odprawiona w ruchu międzynarodowym (ponad 31,8

tys. ton). W ruchu krajowym obsłużono 558 ton towarów. Najpopularniejsze kierunki przewozów pod względem ilości towarów to Kolonia (5,6 tys. ton), Lipsk (4,3 tys. ton), Chicago (2,9 tys. ton), Nowy Jork (2,6 tys. ton) i Szanghaj (2,1 tys. ton).

Przewoźnikiem, który przetransportował najwięcej (10,8 tys. ton) towarów, pozostał PLL LOT. Na kolejnych miejscach uplasowały się: UPS Airlines (8,4 tys. ton), European Air Transport (4,4 tys. ton), Sprint Air (1,3 tys. ton) oraz Air Contractors (1,2 tys. ton). [MIB]

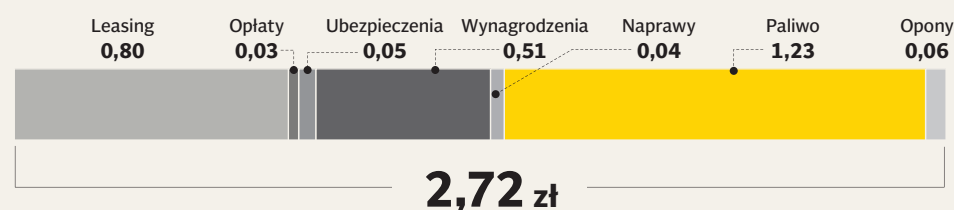
32,4

tys. ton ▶ Tyle ładunków obsłużyło Okęcie w trzech kwartałach 2011 r.



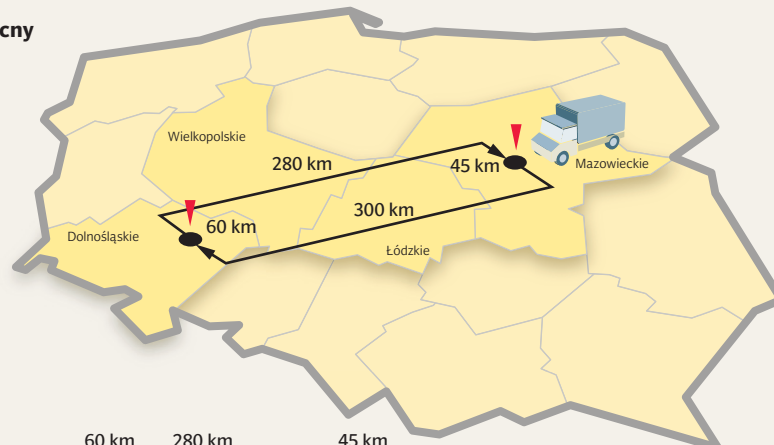
▶ **JAZDA PRÓBNA:** Pierwszy Polski Klaster Transportowy ma wysondować rynek. Jeśli pomysł chwyci, stworzymy kolejne — mówi Tomasz Sączek z Infinity Management, współtwórca PPKT. [FOT. WM]

Koszt 1 kilometra*



Struktura kosztów firm przewozowych

Stan obecny



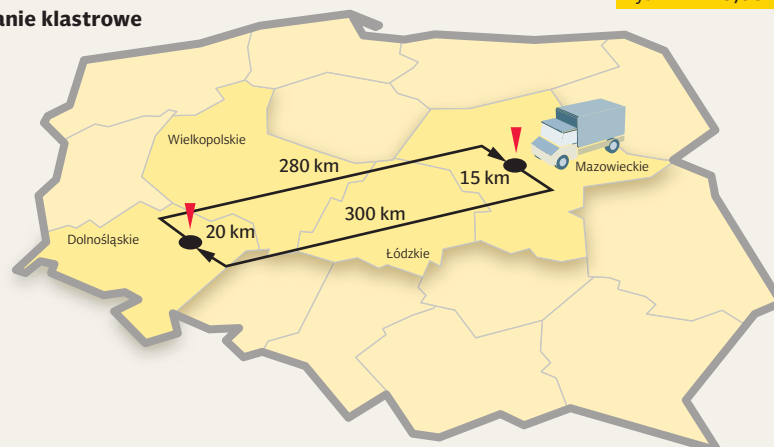
$$300 \text{ km ładowne} \times 3,85 \text{ zł} + 0 \text{ zł} + 280 \text{ km ładowne} \times 3,85 \text{ zł} + 0 \text{ zł} = 2233 \text{ zł} = 1920 \text{ zł}$$

(średnia stawka przewozowa)

-14%
(średnia marża spedycji)

Koszt 2,72 zł/km
Przychód 2,80 zł/km
Zysk 0,08 zł/km

Rozwiązanie klastrowe



$$300 \text{ km ładowne} \times 3,07 \text{ zł} + 20 \text{ km puste} \times 3,07 \text{ zł} + 280 \text{ km ładowne} \times 3,07 \text{ zł} + 15 \text{ km puste} \times 3,07 \text{ zł} = 2106 \text{ zł}$$

(przykładowa stawka w klastrze)

Koszt 2,72 zł/km
Przychód 3,07 zł/km
Zysk 0,35 zł/km

*przy założeniu, że samochód przejeżdża miesięcznie 9 tys. km. Źródło: infinity management

spedytora. Pieniądze na konieczne inwestycje zamierzamy pozyskać m.in. z UE — mówi Tomasz Sączek

Takie pomysły mają szansę na sukces. Według Marcina Hajdula projekty i praktyczne wdrożenia dotyczące grupowych zakupów usług transportowych realizowane są między innymi we Włoszech i USA.

— Taki działaniom poświęcono cały blok tematyczny na zakończonym w zeszłym tygodniu światowym kongresie Inteligentnych Systemów Transportowych w Orlando. Wierzę, że takie rozwiązania mają ogromną przyszłość. W Polsce podobne koncepcje realizują od kilku lat Instytut Logistyki i Magazynowania oraz firmy produkcyjne i dystrybucyjne nale-

żące do ECR Polska. W ramach wspólnych działań opracowano model współpracy niezależnych firm w organizacji grupowych zakupów usług transportowych — opowiada Marcin Hajdul.

Podkreśla jednak, że grupowe zakupy usług transportowych to nie jest rozwiązanie atrakcyjne dla każdego. I w krótkim czasie nie zmienia całkowicie sytuacji na rynku transportowym.

— Duży operatorzy logistyczni nadal będą mieli zwolenników. Nowe rozwiązanie może być szczególnie interesujące dla małych i średnich przewoźników, którzy zyskają dostęp do stałych zleceń. Pozwolą także lepiej wykorzystać ładowności pojazdów i wyeliminować puste przebiegi — uważa Marcin Hajdul.

REKLAMA

25405

DACHSER
Intelligent Logistics

NIE PODĄŻAJ ZA GLOBALNYM TEMPEM. WYZNACZ JE Z NAMI!

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Logistyka kontraktowa
- Rozwiązania magazynowe
- Rozwiązania branżowe
- Innowacyjne technologie informatyczne
- Doradztwo logistyczne

www.dachser.pl