

Monika Murawska



## Nowy sposób komunikacji w logistyce stał się powszechny

Sytuacja na rynku jest trudna, ceny usług transportowych wciąż rosną, a problemy w krajowym transporcie mogą się pogłębiać. Nadszedł też czas wymiany taboru – auta są stare i niewiele firm może sobie pozwolić na finansowanie inwestycji gotówką. A leasing kosztuje. Stawki są bardzo niskie i rośnie liczba firm działających w transporcie międzynarodowym. Do tego dochodzą koszty paliwa, które obok wynagrodzenia dla kierowców są najważniejszym elementem decydującym o cenie za transport. Dodatkowo należy uwzględnić wpływ opłat po wprowadzeniu elektronicznego poboru myta dla samochodów ciężarowych oraz opłat za autostrady, co ma duże przełożenie na obowiązujące stawki. Jest to powodem poszukiwania oszczędności.

Ale nie tylko kwestia oszczędności jest przyczyną informatyzacji w firmach. Wdrożenie platform wspomagających zarządzanie logistyką transportową staje się konieczne po to, żeby w ogóle funkcjonować. W zarządzaniu transportem w Europie Zachodniej rzadko kto już korzysta z telefonów czy wysłał maile – teraz, aby zostać partnerem międzynarodowym trzeba również pracować na platformach.

### Dlaczego i jak wdrażać platformy

Główną zaletą tego typu rozwiązań jest uproszczenie procesu wymiany informacji przedsiębiorca (załadowca) – przewoźnik. Komunikacja odbywa się drogą elektroniczną w czasie rzeczywistym, a jej rezultaty widoczne są dla wszystkich uczestników. Aby uzyskać do niej dostęp, wystarczy komputer oraz połączenie z Internetem. Ustandaryzowana komunikacja wprowadza zdrowe zasady konkurencji i eliminuje negatywne czynniki, na przykład siłę powiązań nieformalnych pomiędzy partnerami czy przekazywanie przez przedsiębiorcę zleceń swoim przewoźnikom przez telefon.

Wdrażając odpowiednie narzędzia, spedytorzy oraz firmy przewozowe mają dostęp do wszystkich zleceń współpracujących z nimi przedsiębiorstw. Wymiana informacji zamknięta jest w jednym kanale, a każde zlecenie niesie z sobą wszystkie dane niezbędne do jego realizacji. Nie ma potrzeby ponownego kontaktu z operatorem w celu przekazania szczegółowych danych, gdyż wszystkie znajdują się już w systemie. Przy stale rosnących wymaganiach dotyczących przewozu ładunków oraz oczekiwaniach odbiorców frachtu, kluczowego znaczenia nabiera odpowiedni poziom usług. Dzięki systemom do zarządzania transportem przedsiębiorca uzyskuje dostęp do zamkniętej bazy przewoźników, którzy, aby się w niej znaleźć, muszą spełnić określone warunki. Dla załadowcy stanowi to dodatkową gwarancję rzetelności kontrahenta.

Wdrożenie platformy informatycznej wymaga przede wszystkim dokładnej analizy sytuacji przedsiębiorstwa i przewidywania korzyści, jakie przyniesie informatyzacja. Głównym czynnikiem powinno być określenie, czy z rozwiązań informatycznych w komunikacji z otoczeniem korzystają partnerzy firmy i czy wymiana informacji z operatorami jest zamknięta tylko i wyłącznie w tym kanale. W przypadku, gdy załadowca korzysta z platformy komunikacyjnej, najczęściej za jej pośrednictwem współpracuje z wybraną grupą przewoźników i nie wykorzystuje już innych.

Aby dołączyć do tego grona, firma transportowa zmuszona jest wdrożyć narzędzia, które umożliwią jej uczestniczenie w tym procesie. Kolejnym czynnikiem, niezbędnym do prawidłowego wdrożenia systemu informatycznego, jest posiadanie odpowiedniego zaplecza infrastrukturalnego. Zazwyczaj, aby korzystać z systemów do zarządzania logistyką transportową, wystarczy zwykły komputer klasy PC z dostępem do Internetu, za pośrednictwem którego odbywa się komunikacja z partnerami. Obecnie są to powszechnie wykorzystywane w przedsiębiorstwach narzędzia pracy, dlatego znaczenie tych barier ulega zmniejszeniu.

Istotne jest również przekonanie do wprowadzanych zmian pracowników firmy. Opór wewnątrzorganizacyjny może być skuteczną barierą – inhibitorem zmian. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa wiąże się z koniecznością przekazania załodze informacji o korzyściach z niej płynących. W codziennej działalności odpowiedzialny za skuteczną komunikację będzie dyspozytor. Musi doskonale znać schemat działania systemu, tak, aby możliwe było zwiększenie korzyści płynących z jego stosowania.

### Przykład systemu – platforma TRANSPOREON

Jednym z dostępnych na rynku rozwiązań informatycznych jest platforma TRANSPOREON – produkt niemieckiej firmy TRANSPOREON GmbH. Jej działanie opiera się na stałej wymianie informacji pomiędzy przedsiębiorcą a grupą przewoźników. Z tego systemu korzysta wiele firm przewozowych i spedycyjnych, w tym między innymi PTM Sp. z o. o., PRYMUS SZUMACHER, WIECZOREK Spółka Jawna, ATC Cargo SA<sup>1</sup>.

Załadowcy za pośrednictwem platformy przekazują zlecenie, które jest dostarczane do wszystkich przewoźników dostępnych w uprzednio zbudowanej bazie danych. W odpowiedzi spedycja oraz firmy transportowe składają oferty, które są przesyłane do centrali przedsiębiorstwa. Dyspozytor może dokonać wyboru najkorzystniejszej z nich. Rozwiązanie przypomina w działaniu giełdę transportową, jednakże jego przewagą jest szybkość wymiany informacji oraz sprawdzona baza podmiotów.

<sup>1</sup> Obecnie internetowa platforma logistyczna TRANSPOREON jest dostępna w 16 wersjach językowych. Uczestniczy w niej bezpośrednio ponad 400 załadowców i ponad 19 000 przedsiębiorstw spedycyjnych, a dodatkowo korzysta ponad 54 000 użytkowników z 70 krajów (przyp. red.).

Arkadiusz Szczerba, Spedytor z firmy PRYMUS SZUMACHER WIECZOREK Sp. J., uważa, że olbrzymią zaletą systemu TRANSPOREON jest to, że dostęp do niego posiada jedynie określona ilość firm o zbliżonym profilu. Z punktu widzenia konkurencyjności jest to bardzo pozytywny czynnik. System umożliwia również automatyczne, bezdotykowe zlecenie transportów bezpośrednio do wybranych firm przewozowych. Jedyną przewagą giełd jest ich szerszy zasięg, jeżeli chodzi o dostępność ładunków. Zdaniem Grzegorza Kuczyńskiego, Transport Managera PTM Sp. z o. o., „System informatyczny umożliwia współpracę ze sprawdzonymi kontrahentami, firmami dużymi i pewnymi płatnikami. Zwykła giełda nie daje takiej pewności”.

Platforma TRANSPOREON składa się z kilku modułów, co umożliwia jej dopasowanie do indywidualnych potrzeb użytkownika. Poszczególne elementy systemu (best carrier, no touch order, zarządzanie oknami czasowymi, śledzenie przesyłki) znajdują zastosowanie w różnych środowiskach, a każdy z nich ma autonomiczną budowę, co umożliwia funkcjonowanie samodzielnie bądź w połączeniu z pozostałymi. Droga wyboru przewoźnika za pośrednictwem systemu może przebiegać dwutorowo. Moduł best carrier przesyła informację o zleceniu do wszystkich operatorów dostępnych w bazie, a jego wybór dokonywany jest przez dyspozytora w centrali przedsiębiorcy, po otrzymaniu konkretnych ofert.

W przypadku modułu no touch order proces ten odbywa się bez udziału człowieka. Na podstawie wcześniej zdefiniowanych parametrów system automatycznie dokonuje wyboru transportu dla ładunku. Wykorzystanie platformy logistycznej wprowadza także dodatkowe możliwości. Jedną z nich jest rezerwacja okien czasowych w magazynach czy stałe monitorowanie statusu transportu. Z zarządzaniem oknami czasowymi, modułu odpowiedzialnego za rezerwację slotów w centrach dystrybucyjnych, korzysta na przykład PTM Sp. z o.o. „Jego wprowadzenie było bardzo dobrym rozwiązaniem. Jest on bez wątpienia bardzo przydatny w zarządzaniu przepływami logistycznymi, bo pozwala precyzyjnie zaplanować harmonogram załadunków i rozładunków oraz zredukować czas przestojów samochodów. Jednak, aby w pełni korzystać z walorów tego systemu potrzebna jest bardzo dobra organizacja po stronie zleceniodawcy” – podsumowuje Grzegorz Kuczyński z PTM.

## Korzyści dla przewoźnika

Wdrożenie platformy komunikacyjnej w przedsiębiorstwie zawsze ma na celu optymalizację procesu zarządzania, a przez to redukcję ponoszonych kosztów. Odpowiada za to ujednoczenie i przyspieszenie wymiany informacji pomiędzy uczestnika-

mi łańcucha dostaw oraz wzrost automatyzacji całego procesu. W przekonaniu Sławomira Stelmacha, kierownika oddziału Zielona Góra firmy ATC Cargo SA, dzięki platformie uzyskano szybszą komunikację z klientami. „Zlecenia przychodzą do nas drogą elektroniczną w usystematyzowanej i czytelnej formie, a nie jak do tej pory faksem. Dzięki temu unikamy problemów z przypadkowym zagubieniem zlecenia, ponieważ są one cały czas dostępne w systemie”.

Dane firm spedycyjnych potwierdzają również wzrost liczby zleceń, osiągany dzięki wykorzystaniu tego rodzaju rozwiązań. Współpraca ze sprawdzoną grupą przedsiębiorców oraz stały dostęp do aktualnych informacji i ilości dostępnych zleceń jest dla przewoźników podstawą do dalszego rozwoju. Dzięki temu możliwa jest lepsza alokacja floty i redukcja udziału pustych kilometrów. Szacunki pokazują, że średnio 1/5 dystansu pokonywanego przez floty transportowe to właśnie przebiegi bez ładunku. Posiadając informacje o zapotrzebowaniu na transport, rodzaju ładunków i miejscu ich przeznaczenia, mogą oni stale dopasowywać się do potrzeb swoich partnerów.

## Koszty wdrożenia

Decyzję o wdrożeniu systemu można podjąć, posiadając zaplecze techniczne. Instalacja oprogramowania jest rutynową czynnością. Co istotne, producenci najczęściej nie pobierają opłat licencyjnych za udostępnienie swoich rozwiązań. W przypadku platformy TRANSPOREON opłaty pobierane są tylko za zrealizowane za pośrednictwem systemu zlecenia. Koniecznością jest jedynie posiadanie sprawnego komputera z dostępem do Internetu. Ponadto, aby w pełni korzystać z możliwości, jakie oferuje platforma, należy poznać zasady jej funkcjonowania. Aby implementacja odbywała się bez zakłóceń, producenci kładą duży nacisk na ergonomiczność i łatwość w obsłudze. W większości przypadków wystarczają krótkie szkolenia dla przyszłych użytkowników. Informatyczne narzędzia wspomagające zarządzanie procesami logistycznymi zyskują coraz większą popularność, również w sektorze TSL.

Korzyści płynące z wdrożenia tego rodzaju systemów są wymierne i zauważalne w bieżącej działalności przedsiębiorstw oraz operatorów logistycznych. Dodatkowym czynnikiem motywującym jest możliwość redukcji kosztów działalności i wzrost konkurencyjności. Widoczne jest to również na krajowym rynku.

W krajach wysoko rozwiniętych korzystanie z takich narzędzi stało się standardem w komunikacji, której giełdy są tylko uzupełnieniem. Wszystkie dane pokazują, że również w Polsce takie rozwiązania staną się niedługo codziennością.