

Dopravci, chcete vydělat na klientovi nebo s klientem? MAGNUM - konkurenční výhoda velkých dopravců

Tomáš Bílek, Schoeller Arca Systems s.r.o.

Jednou z klíčových částí logistického toku je doprava. Schoeller Arca Systems proto věnuje balení umožňující úspory dopravních nákladů největší prioritu.

Dnešní společnost bere dopravu jako nedílnou součást svého života. Doby, kdy před automobilem běžela osoba mávající praporkem, jsou již za námi. Dnes v České republice připadá jeden osobní automobil na 2,54 občanů (včetně nemluvňat). Právě automobilový průmysl je odvětví, kde podíl dopravy zabírá nemalou část hodnoty finálního výrobku.

O výhodách vícerázových obalů oproti jednorázovým bylo již diskutováno mnoho. Je jednoduché si vypočítat, že z dlouhodobého hlediska jsou náklady na provoz vícerázových obalů (ve většině případů) nižší. Díky aplikaci vícerázového obalu samozřejmě šetříme naše životní prostředí tím, že nevytváříme zbytečně odpad navíc.

Při přepravě různých dílů dnes hrají klíčovou roli paletové kontejnery. Ty mohou být samozřejmě různé – dřevěné, kovové a stále více se uplatňující plastové.

Snad nejrozšířenějším kovovým paletovým kontejnerem je paletový kontejner Gitterbox. Dopravci v České republice se s ním setkávají takřka denně. Zakázky spojené s tímto kontejnerem jsou rády vyhledávány, jelikož zajišťují vytížení automobilu obousměrně (tam kontejnery plné, zpět prázdné obaly). Tento systém se bohužel v mnoha případech uplatňuje i na poměrně velké vzdálenosti – nad 500km apod. Bohužel u těchto přeprav nastává



situace, kdy je smazán rozdíl mezi velkým dopravcem, provozujícím velký počet souprav, majícím skladovací prostory, dispečink apod. a mezi malým dopravcem provozujícím mnohdy jen

několik souprav. Nastává těžký boj o klienta, kde jediným argumentem je cena přepravy. Mnohdy ze souboje vyjde vítězně malý dopravce, který má neporovnatelně nižší fixní náklady. Cena za přepravu je stlačena na nejnižší možnou úroveň a požadovaný zisk je mnohdy doháněn nedodržováním bezpečnostních přestávek, technickým stavem vozového parku, popř. „úrovni“ řidičů.

Jak ale nepřijít o zakázku a přitom klientovi poskytnout komfort spolupráce se silným hráčem. Řešení není ani v lepším vozovém parku, řešení není ani v „rychlejších“ řidičích. Řešení je nabídnout klientovi přidanou hodnotu, kterou uvítá. Jedna z možností, kde se takovéto řešení nabízí je servis spojený s obalem.



Paletové kontejnery Magnum nabízí díky systému skládání možnou úsporu na dopravních nákladech. Jednoduše řečeno, zpět se vytízí pouze každá třetí až šestá souprava, případně pouze část soupravy. Zbylou kapacitu může dopravce nabídnout jinému klientovi za výhodných podmínek. Navíc dopravce může vydělat na pronájmu kontejneru, mytí popř. skladování, což bude pro klienta pořád výhodnější než cena za obousměrnou přepravu konkurenta.

Zejména v automobilovém průmyslu, kde je kladen velký důraz na kvalitu, hrají plastové kontejnery svoji nezastupitelnou roli. U železných kontejnerů mohou přijít produkty do styku s úlomkou laku a rzi, navíc mohou poškodit klientovi ne zrovna levné lité podlahy v hale. Tyto neduhy aplikací plastových kontejnerů odpadají. Další důležitou součástí je skladování prázdných obalů. Při stavbě vydává klient takřka stejné finance jak na metr čtvereční skladu, tak i na metr čtvereční výroby. Je zájem klienta, aby minimalizoval sklad a na co největším prostoru vyráběl.

Doba, kdy obal je záležitostí pouze odesílatele popř. příjemce, už dávno skončila.