

Istnieją różne modele dystrybucji międzynarodowej – jak wybrać ten najlepszy?

# Specjalistą być

Na naszym rodzimym rynku co chwilę pojawia się kolejna firma wyspecjalizowana w dystrybucji drobnicowej na terenie Europy. Operatorów oferujących rozwiązania dotyczące przewozu przesyłek drobnicowych w transporcie międzynarodowym jest całkiem sporo, część z nich to uznani w Europie gracze, część to firmy lokalne – wszyscy jednak mówią, że drobnica to ich sztandarowy produkt, że się w tym specjalizują. Tylko co to znaczy, że ktoś jest specjalistą?

**Tekst: Piotr Skipor, Branch Manager, Mainfreight Poland**

**W**ydaje się, że możemy wyszczególnić co najmniej cztery, a może nawet pięć sposobów/metod dystrybucji, bądź też przewozu przesyłek drobnicowych: linie bezpośrednie pomiędzy krajami nadawcy i odbiorcy (HUB to HUB), tzw. gatewaye (wykorzystanie hubu konsolidacyjnego), dystrybucja autami typu van (najczęściej expres delivery), doładunki i oczywiście milk-run, czyli dostawy realizowane jedna po drugiej tym samym autem. Każda z tych metod ma swoje zalety: jedne z nich dają możliwość zapewnienia serwisu najbardziej wymagającym klientom przede wszystkim ze względu na czas dostawy, inne pozwalają optymalizować koszty, jeszcze inne skierowane

są do dużych nadawców, gdzie możliwe jest konsolidowanie przesyłek w jednym miejscu. Celem wszystkich rozwiązań jest dostarczenie stosunkowo niedużej przesyłki (średnio od 1 do 6 palet) w określonym czasie (zazwyczaj krótkim) bez konieczności ponoszenia kosztu wynajęcia całego auta.

Tak więc dystrybucja drobnicowa z wykorzystaniem linii bezpośrednich to najlepsze rozwiązanie dla klientów z rozproszoną strukturą odbiorców w różnych krajach, niekoniecznie położonych koło siebie, np. takich jak Francja i Węgry, gdzie operator może odebrać kilka przesyłek adresowanych do odbiorców w tych krajach i załadować je na odpowiednie auta liniowe w jednym ze swoich hubów przeładunkowych

w Polsce. Dystrybucja za granicami Polski odbywa się we współpracy z partnerem, spółką należącą do grupy lub siecią partnerską typu francuski Volupal. W tym przypadku konieczne są indywidualne umowy zawierane w każdym kraju oddzielnie, a operator musi dysponować odpowiednim wolumenem przesyłek, aby wypełnić i zoptymalizować auta liniowe łączące poszczególne platformy w Europie.

Drugie rozwiązanie, czyli wykorzystanie gatewaya, najlepiej sprawdza się tam, gdzie operator może skonsolidować przesyłki skierowane do różnych krajów (najczęściej położonych w tej samej części Europy – np. na zachodzie) i wypełnić nimi auto liniowe. Ta opcja świetnie zdaje egzamin tam, gdzie

klient może sam wypełnić auto przesyłkami na dany kierunek (np. Holandia, Belgia, Francja i UK) i wysłać auto bezpośrednio do hubu za granicą pełniącemu funkcję gatewaya. Gateway pozwala również korzystać z rozwiązań i kontraktów oferowanych przez kraj/hub, gdzie umiejscowiony jest główny magazyn przeładunkowy. Dzięki temu cała grupa korzysta z tego samego rozwiązania i poszczególne kraje/platformy (np. w Polsce) nie muszą się angażować w organizowanie procesów w każdym kraju.

Dystrybucja autami typu van, czyli zwyczajnie express delivery. Często spotykane w branżach wymagających bardzo wysokiej terminowości, wręcz z gwarantowaną datą dostawy (np. automotive). Usługa tego typu pozwala spać spokojniej, zwłaszcza tam, gdzie nieterminowa dostawa wiąże się z karami umownymi. Często taki serwis jest nieco droższy, ale czyż nie płacimy czasem za święty spokój? Z express delivery korzystają od czasu do czasu również klienci bądź operatorzy na co dzień działający w dwóch wyżej wymienionych systemach – np. gdy mamy do czynienia z kolejnym spóźnieniem albo ktoś sobie nagle o czymś przypomniał. Firmy świadczące tego typu serwis nie wymagają rozbudowanej sieci własnej lub partnerskiej, dostawy i odbiory omijają huby i proces przeładunków.

Kolejny model, doładunki, to często spotykany sposób realizowania dostaw do klientów zlecających sporadycznie, poszukujących rozwiązań na giełdach transportowych lub współpracujących z firmami typu spedycja. Bardzo często można znaleźć kierowcę/przewoźnika szukającego powrotu z któregoś z europejskich krajów, który za stosunkowo niewielką kwotę przewiezie dodatkowo dwie, trzy palety. Czasami jest to alternatywa dla express delivery (tu też mamy do czynienia z dostawą bezpośrednią); wadą może być fakt, że cena za usługę jest bardzo zmienna i dostępność tego typu rozwią-



© Mainfreight Poland

zania nie zawsze jest taka sama (np. sezon zbiórki owoców w Hiszpanii może ograniczyć w dużym stopniu dostępność aut i windować cenę w górę). Dostawy i odbiory realizowane w ten sposób może oferować niemal każdy przewoźnik międzynarodowy.

I ostatni ze wspomnianych modeli – milk-run. Jeśli się nie mylę, to właśnie ta metoda zapoczątkowała dystrybucję drobnicową – sprawdza się świetnie tam, gdzie miejsca dostawy są zlokalizowane blisko siebie i nadawca może sobie pozwolić na konsolidację przesyłek na wskazany dzień. Dla przykładu, kilka przesyłek do Francji, a w szczególności do któregoś konkretnego regionu (Lyon, Marsylia, Tuluza), które mogą być doręczone w przeciągu tygodnia lub kilku dni od momentu wplynięcia zamówienia, ładowane jest na auto, a dostawy odbywają się po drodze, jedna po drugiej. Milk-run może być świetnym sposobem na optymalizację kosztów, zakładając jednak, że czas realizacji zlecenia od jego wplynięcia nie jest kwestią kluczową. Warto tutaj też zwrócić uwagę na konieczność zapewnienia ładunku powrotnego przez operatora dla

swojego auta i w zależności od kraju, gdzie realizowana jest dostawa, może to stanowić pewną trudność i podnosić koszt usługi.

Ta krótka analiza metod dystrybucji międzynarodowej na pewno nie wyczerpuje tematu i nie daje pewnej odpowiedzi, który z modeli pasować będzie najlepiej do oczekiwań poszczególnych klientów. Wszak handlowcy operatorów logistycznych mogą zapewnić, że to właśnie rozwiązanie, które oferują, najlepiej pasuje do oczekiwań i potrzeb nadawcy. Bo co zrobić, jeśli firma dysponuje rozwiązaniem x, a klientowi potrzebne jest rozwiązanie y? Każdy z operatorów na naszym rynku na pewno zdaje sobie z tego sprawę i przygotowuje odpowiednio swoje zespoły, sprzedażowe i operacyjne, aby starały się poznać jak najlepiej potrzeby klienta i przygotować ofertę na miarę tych potrzeb. Wiele firm wykazuje również sporą elastyczność i zapewnia serwis mieszany, który dostosowuje do zmieniającej się sytuacji lub oczekiwań klientów. I na szczęście mam możliwość oraz wielką przyjemność w takiej właśnie organizacji pracować.