

JAK UŻYĆ DATA-DRIVEN PRODUCTS, ABY OKIEŁZNAĆ BRAK PRZEWOŹNIKÓW I PUSTE KILOMETRY?

ROZMOWA

Producenci, dostawcy i sprzedawcy detaliczni mają coraz większe trudności z zabezpieczeniem swoich transportów. Pomimo dowodów na coraz większą liczbę rejestracji samochodów ciężarowych, niedobór kierowców utrzymuje się, ponieważ spedytorzy nadal składają nowe zlecenia transportowe. Jednocześnie przewoźnicy znajdują się pod presją redukcji kosztów poprzez minimalizację pustych przebiegów. Rozmawialiśmy z Thomasem Einsiedlerem, chief product officer w Transporeon Group, na temat nowych produktów, z kategorii data-driven products, które rozwiązują wszystkie te problemy, a także zgłębialiśmy szczegóły z Sandrą Froehner, product manager w Transporeon.

Dane są wirtualne, a puste przebiegi – całkiem prawdziwe. Jak coś wirtualnego może rozwiązać realny problem?

Thomas Einsiedler: Załadowcy, w tym producenci, dostawcy i sprzedawcy detaliczni, stoją obecnie przed wyzwaniem związanym z kryzysem zdolności przewozowych. Coraz trudniej jest im zapewnić transport produktów po rozsądnych cenach. Tymczasem przewoźnicy walczą z kosztami przejazdów z punktu A do punktu B bez ładunku. Tak zwane puste przejazdy stanowią ogromną stratę finansową. Byłoby znacznie lepiej, gdyby każdy przewoźnik mógł –

w dowolnym miejscu – rozładować, a następnie po prostu załadować następną przesyłkę.

Sposobem na poprawę sytuacji jest zwiększenie dostępu do większej ilości danych. Innymi słowy, idealnym rozwiązaniem byłoby wiedzieć, kto, co, gdzie i kiedy się przemieszcza.

Jak dokładnie te informacje mają pomóc zarówno załadowcom, jak i przewoźnikom?

Thomas Einsiedler: Jeśli załadowca chce znaleźć miejsce w ciężarówce w określonym miejscu, najbardziej prawdopodobnym rozwiązaniem będzie przewoźnik, który zobowiązał się już do rozładunku towarów w tym samym czasie i miejscu lub przynajmniej w najbliższej okolicy. Dobrą wiadomością jest to, że wszystkie te dane są dostępne już teraz i na ich bazie powstał Transporeon Connecting Load Agent, który automatycznie dopasowuje transport do „wolnych” przewoźników. Innymi słowy, spedytorzy mogą zobaczyć, którzy przewoźnicy powinni mieć możliwości transportowe. Firmy przewozowe mają dostęp do transportów, które idealnie mogą połączyć przewóz ładunków od różnych załadowców. Tak więc stworzyliśmy sytuację potrójnej korzyści. Załadowca znajduje odpowiedniego przewoźnika, przewoźnik redukuje puste kilometry, a my redukujemy emisję dwutlenku węgla poprzez zmniejszenie zbędnych przejazdów, z których nikt nie korzysta.

Czy wkraczamy w nową erę data-driven products? Czy konkurencja oferuje podobne rozwiązania?

Thomas Einsiedler: Nasza oferta jest wyjątkowa ze względu na wielkość naszej sieci. Platforma logistyczna Transporeon w chmurze umożliwia stworzenie największej sieci profesjonalistów logistycznych,



Thomas Einsiedler, chief product officer Transporeon

łąząc 1000 załadowców i 90 000 przewoźników na całym świecie. Mamy ponad 100 000 użytkowników w ponad 100 krajach. Liczy się tu rozmiar sieci, ponieważ umożliwia ona prawdziwą komunikację i współpracę w ramach społeczności spedytorów z całego świata.

W przyszłości można się po nas spodziewać znacznie więcej. Planujemy w dalszym ciągu lepiej wykorzystywać nasz ogromny zasób danych z korzyścią dla załadowców i przewoźników.

Jak w praktyce działa Connecting Load Agent?

Sandra Froehner: Za pomocą platformy w chmurze Transporeon spedytorzy mogą określić swoje wymagania. Powiedzmy, że spedytor potrzebuje transportu dla pełnego ładunku samochodowego, aby w sobotę opuścić magazyn w pobliżu Oslo w Norwegii i udać się w nocy do sieci handlowej w Monachium (Niemcy). Dzięki Connecting Load Agent to potencjalne zamówienie zostanie automatycznie przedstawione wszystkim przewoźnikom, którzy mają zostać wylądowani w Oslo, w okolicach piątku/soboty, co spowoduje, że będą mogli złożyć ofertę. Pozwoli to przewoźnikom również na planowanie z wyprzedzeniem. Wspomniany wcześniej przewoźnik, na platformie Transporeon, może planować kolejne podróże w taki sposób, aby w niedzielę lub poniedziałek zidentyfikować i złożyć ofertę na zamówienie na cały ładunek samochodowy, odjeżdżający z Monachium itd. Sytuacja przypomina trochę działanie inteligentnych szachów, które przemieszczają się w zależności od ruchu przeciwnika. Ponadto system zachęca przewoźników, aby próbowali powalczyć o zlecenia na nowych trasach, gdzie technologia sprzyja ich działalności – pomaga odnajdywać zupełnie nowe trasy, które mogą okazać się bardziej opłacalne i wygodniejsze.

W jaki sposób Connecting Load Agent jest korzystny dla załadowców?

Sandra Froehner: Zawsze dążymy do zwiększenia dostępu klientom do automatyzacji cyfrowej. Wykorzystując w ten sposób dane transportowe, załadowcy mogą znacznie szybciej, łatwiej i po niższych kosztach znaleźć wolnego przewoźnika. Wynika to z faktu, że oferty otrzymywane są od przewoźników już znajdujących się w tej samej lokalizacji. Mogą oni zaoferować bardziej konkurencyjną cenę za zamówienie, ponieważ nie ma potrzeby uwzględniania kosztów pustego przejazdu. Obie strony odnoszą ogromne korzyści, a wszystko w oparciu o dane.

Oszczędność czasu w znacznym stopniu przyczynia się do oszczędności kosztów. W przeszłości załadowcy musieli spędzać dużo czasu na sprawdzaniu u przewoźników, czy są dyspozycyjni, a jeśli nie, na sprawdzaniu dostępności u innych przewoźników, czasem już w innym terminie. Ten długi proces sam w sobie stanowi dodatkowy koszt, ponieważ im mniej czasu do daty wysyłki, tym ceny za transport są coraz wyższe.

Ponadto, uwalniając personel od powtarzających się zadań związanych z ręcznym przydzielaniem zadań transportowych, rozwiązanie to pozwala na przesunięcie wykwalifikowanego i doświadczonego personelu do bardziej produktywnych, strategicznych zadań. To kolejna ważna oszczędność kosztów dla załadowcy.

Korzystając z platformy Transporeon, z zautomatyzowanymi procesami i danymi w czasie rzeczywistym, załadowcy mogą szybko zidentyfikować odpowiednich przewoźników w swojej puli, otrzymać oferty, wybrać przewoźnika, uzgodnić cenę i przypisać transport. To przyspieszenie pracy zdecydowanie zwiększy ogólne oszczędności kosztów dla załadowcy.

Ponadto wczesne raporty sugerują, że zachęcają one załadowców do szeroko zakrojonej współpracy ze wszystkimi firmami z puli przewoźników, rozszerzając ich możliwości alokacji transportu w przyszłości. Jest to oczywiście bardzo przydatne w czasie obecnego kryzysu dostępności przewoźników.

Czy spedytorzy będą musieli ponownie przemyśleć swoją strategię przydzielania transportu?

Sandra Froehner: Załadowcy mogą z pewnością skorzystać z naszych produktów, aby poprawić planowanie dostaw. Na naszej platformie cyfrowej załadowcy mogą obecnie wybierać pomiędzy dwoma różnymi metodami – mogą albo przydzielać zlecenia typu „No Touch Order” (automatyczne przydzielanie na podstawie umowy), albo wybierać „najkorzystniejszą ofertę od bazy zaufanych przewoźników” (co oznacza, że sami zgłaszają zapotrzebowanie na przewóz). Obie metody przynoszą korzyści, dlatego zdecydowanie zalecamy, aby strategia przydzielania transportu każdego spedytora obejmowała kombinację zleceń kontraktowych i z rynku spotowego.

Podczas typowego procesu dla zleceń typu No Touch Order Transporeon Connecting Load Agent automatycznie analizuje dane platformy w czasie rzeczywistym w celu identyfikacji pasujących transportów z puli przewoźników. Następnie informuje załadowcę o wszystkich ofertach, sugerując mu, aby skorzystał z metody wyboru oferty z bazy zaufanych przewoźników (Best Carrier).

W br. udostępnimy aktualizację Transporeon Connecting Load Agent wszystkim załadowcom korzystającym z przydzielania transportu metodą Best Carrier.

Dziękujemy za rozmowę.



Sandra Froehner, product manager Transporeon