



ELEKTRONICKÝ **SPEDIČNÍ** **ZPRAVODAJ**

III/2025

SVAZ SPEDICE A LOGISTIKY ČESKÉ REPUBLIKY

Zapsaný spolek

ASSOCIATION OF FORWARDING & LOGISTICS
OF THE CZECH REPUBLIC-MEMBER OF FIATA

Obsah:

Přeprava kusových nákladů

Úvod	str. 2
Cenový tlak prostřednictvím tendrů	str. 2
Zvláštní efekt prodeje společnosti Schenker	str. 3
Produktivita	str. 4
Klíčové slovo udržitelnost	str. 5
Digitalizace a platformová ekonomika	str. 6
Závěr (nedostatečná digitální gramotnost)	str. 6

info@svazspedice.cz

Sekretariát Svazu spedice a logistiky ČR, z.s.

1.pluku 8, 18600 Praha 8 – Karlín

tlf. 224 891 303

Internet: www.svazspedice.cz

TÉMA: Běžný náklad je záležitost ceny

1. Úvod

Průmysl zaměstnává řadu témat. S ohledem na tvrdou konkurenci je však kladen důraz na ekonomickou efektivitu.

Neuspokojivý vývoj objemů výrazně zvýšil tlak na síť běžné nákladní dopravy v roce 2024. Zvýšená konkurence v kombinaci s rostoucími náklady vytváří obrovský tlak na ziskovost společností působících v tomto odvětví. Od podzimu 2023 objemy na německém (ale obecně v celé Evropě zasažené zpomalením růstu) trhu všeobecné nákladní dopravy klesají. Většina sítí všeobecného nákladu musela v rámci aktuálního průzkumu (*zdroj: DVZ*) vykázat pokles objemu až o 4 procenta, jen několik z nich bylo alespoň schopno udržet své objemy stabilní nebo je dokonce zvýšit. Ani pro letošní rok nepanuje zrovna euforie; většina dotázaných očekává, že objemy budou stagnovat, přičemž prognózy se většinou pohybují v rozmezí od plus 2 do minus 2 % ve srovnání s již tak skromným předchozím rokem. Reakce typická pro toto odvětví: Boj o náklad a tím i o využití linek a terminálů je veden tvrdšími závazky. To znamená, že je to opět mnohem více o ceně

2. Tlak prostřednictvím tendrů

Rozhodujícím způsobem k tomu přispívá znatelně zvýšená výběrová řízení zákazníků, říká Francesco De Lauso, vedoucí kooperace CTL. "Zákazníci téměř ze všech odvětví se především snaží prosadit nižší ceny přepravy," potvrzuje Stephan Opel, generální ředitel NG. Poskytovatelé služeb se naopak setkali s mnohem větší ochotou ke změnám než v předchozích letech. Zejména pro zákazníky, kteří jsou sami pod ekonomickým tlakem, bylo pokušení obzvláště velké tváří v tvář nejnižším nabídkám, upřesňuje Ralf Többe, vedoucí pozemní přepravy v DB Schenker v klastru Německo/Švýcarsko. "Pouto se speditérem se opět zcela vypařilo," říká střídavě Markus Egerer, výkonný ředitel VTL cooperation. "V tuto chvíli je vše otázkou ceny."

Verena Käuper, vedoucí prodeje společnosti Online Systemlogistik, hovoří také o "ostré cenové politice velkých konkurentů", ale středně velcí zákazníci stále kladou při výběru partnerů velký důraz na dlouhodobé hledisko.

Problémem současné cenové konkurence je, že je doprovázena zvyšováním nákladů, a to zejména v oblasti personálu. V tomto prostředí nebylo a není snadné hovořit o nákladově řízených úpravách. Přesto se často zdá, že se to podařilo. "Zákazníci nás chápali a byli jsme schopni do značné míry provést úpravy cen," říká Jörn Peter Struck, generální ředitel společnosti Cargoline. "Nárůst nákladů musel být přenesen na nás," zdůrazňuje generální ředitel IDS Michael Bargl. A člen představenstva Dachser Land Transport Alexander Tonn prohlašuje, že "se můžeme dohodnout na rozumných cenách za službu". Töbke ze společnosti Schenker hovoří o "konzistentních a na výrobní náklady orientovaných cenách", které by kromě provozní optimalizace přispěly k lepším výsledkům v oblasti běžného nákladu.

3. Zvláštní efekt prodeje společnosti Schenker

V současném a nadcházejícím roce bude trh ovlivněn zvláštním efektem: převzetím DB Schenker společností DSV. Společnost DSV se například stáhne ze sítě IDS – sedm regionů, které Dánové dříve pokrývali, bude znovu obsazeno – částečně interně, částečně prostřednictvím již známých akvizic, částečně prostřednictvím nových partnerství. Zejména spediční družstva vnímají tento projekt jako další krok ke konsolidaci trhu, která pravděpodobně ještě více zkomplikuje život zejména malým a středním poskytovatelům.

Společnost DSV bude usilovat o vedoucí postavení na trhu, což trh pocítí s určitým zpožděním, je přesvědčen manažer CTL De Lauso. Partneři IDS budou zřejmě zároveň nuceni kompenzovat objemy DSV opouštějící síť, což "může potenciálně ovlivnit tržní ceny". Dohoda však nabízí také příležitosti pro trh. Vzhledem k tomu, že bude propuštěn značný počet kvalifikovaných pracovníků, pravděpodobně to povede k pohybu zákazníků, očekává Julian Loth, který se nedávno stal jediným generálním ředitelem společnosti Simcargio.

Generální ředitel společnosti DACHSER Tonn chce také využít příležitostí, které vyplývají ze změněné konstelace trhu.

Ewald Raben, šéf skupiny Raben Group, vidí plánovanou fúzi pozitivně: "DSV není státní společnost a musí dosahovat pozitivních výsledků – to přináší spravedlivou hospodářskou soutěž."

S ohledem na sníženou ziskovost již tak nízké marže v oblasti všeobecné nákladní dopravy se očekává, že se zvýší počet insolvencí, zejména malé a střední společnosti se vzdávají a dojde k dalšímu převzetí. V konečném důsledku se jedná o pokračování vývoje z posledních let: V některých regionech je stále obtížnější najít vhodné partnery a problémy s potřebným pokrytím oblasti se zvyšují, uvádí Yvonne Besser, výkonná ředitelka společnosti 24plus. Dá se

očekávat, že "pokrytí v regionech bude soustředěno na několik hráčů", kteří pak budou využíváni několika kooperacemi jako distribuční nosiči.

Zejména prodej středně velkých společností větším konkurentům by mohl změnit síťové prostředí, domnívá se Thomas Vogel, generální ředitel DHL Freight Germany. Je to proto, že větší poskytovatelé služeb by měli mít díky svým objemům – a tím i struktuře nákladů – více příležitostí k optimalizaci svých logistických procesů. Kromě toho mají více zdrojů na technické investice, což má také pozitivní vliv na efektivitu.

4. Produktivita

S ohledem na vyostřenou konkurenční situaci všechny sítě pracují na své produktivitě. To často zahrnuje optimalizaci hlavních tras a zefektivnění doručovacích oblastí. Stále více se zde uplatňuje umělá inteligence: větší dostupnost dat, a především přesné a spolehlivé předpovědi budoucího vývoje objemů by měly vést k lépe předvídatelným kapacitám. Další digitální oblasti použití jsou spatřovány v handlingu, ale také v oblasti správy a plánování.

Za příklad lze vzít již zmíněnou společnost Schenker: "Optimalizovaný návrh doručovacích oblastí a holistické plánování našich pravidelných služeb nám umožnily uzavřít náš centrální hub," uvádí Többe. Kromě toho rozšíření sdílených služeb mezi pracovišti v komerční oblasti, jako je správa vstupů/dat, fakturace nebo správa palet, vedlo k pozitivním efektům produktivity ve dvouciferném procentuálním rozmezí.

Jednou z výzev, kterým toto odvětví čelí, je nedostatek řidičů a podnikatelů v místní dopravě. Zejména v obtížných dobách, jako je tato, je uměním zvýšit produktivitu flexibilním přizpůsobením podnikatelských kapacit kolísavým objemům, ale zároveň mít k dispozici dostatek dodavatelů, když se objemy opět zvýší, zdůrazňuje generální ředitel společnosti Emons Ralf Wieland. Z tohoto důvodu pro některé sítě opět nabývají na významu vlastní vozové parky, zejména v místní dopravě. To snižuje závislost na dopravních společnostech a řidiči mají větší pouto s firmou, vysvětluje Wieland. S ohledem na zvýšené náklady pro poskytovatele služeb "mít vlastní nákladní vozidlo se opět vyplatí," dodává ředitel Cargolinu Struck. V Schenkeru není vlastní flotila obecnou strategií, ale "jsme připraveni dělat vlastní práci v lokálně napjatých obchodních situacích," zdůrazňuje Többe, což je přístup i v jiných sítích.

Další aspekt: Neexistují žádné přepravní společnosti, které by provozovaly nákladní vozidla s alternativním pohonem, dodává Struck. To je také důvod, proč společnosti typu "asset-light", jako jsou Dachser a DHL, dělají výjimky. DACHSER v současné době používá v evropské síti více

než 100 bateriových elektrických vozidel, většinu z nich v místní dopravě. DHL zaujímá podobný přístup: Vlastní vozový park společnosti je využíván nejen podle regionálních požadavků, ale také k pilotním ekologickým technologiím, vysvětluje Vogel.

5. Klíčové slovo udržitelnost

Ačkoli se respondenti obecně shodují na tom, že je důležité i v oblasti běžného nákladu, v současné době "toto téma opět poněkud zaostává", říká generální ředitel VTL Egerer. Zároveň však mají zejména velcí zákazníci "jasná očekávání a jasný závazek k udržitelnému jednání", říká zástupce společnosti Dachser Tonn. Digitalizace, udržitelnost, tendence ke koncentraci, nedostatek hnacích sil a zdrojů – trh s běžnou nákladní dopravou je ve stavu otřesů. Znovu. A v praxi jsou podle šéfa Emons Wielanda všechny tyto výzvy především o "neustálém vyvažování udržování stability a kvality s co nejvyšší produktivitou".

6. Platformová ekonomika a open source řešení

Řešení s otevřeným zdrojovým kódem mohou rozhodujícím způsobem řídit digitální transformaci logistického průmyslu. Závěrečná zpráva o projektu SiliconEconomy Fraunhoferova institutu pro materiálový tok a logistiku (IML) v Dortmundu přesně popisuje, jak to může vypadat. Během čtyř a půl roku (2020–2024) spolupracovalo více než 150 výzkumných pracovníků s partnery z průmyslu na konkrétním vývoji a základech pro platformovou ekonomiku v sektoru B2B. Jedním ze zjištění je: "Pro kompletní digitalizaci logistiky je třeba vytvořit jednotný základ. Nejrychlejší cesta je přes open source," zdůrazňuje prof. Alice Kirchheim, šéfka IML. Křemíková ekonomika je založena na decentralizovaném platformovém prostředí, ve kterém se společnosti propojují a zároveň si zachovávají svou autonomii. Za tímto účelem byly vyvinuty hardwarové a softwarové komponenty s otevřeným zdrojovým kódem, které jsou veřejně dostupné v úložišti Open Logistics Foundation – jakési digitální knihovně. Tyto komponenty nabízejí příležitost budovat digitální platformy, produkty a služby. V nejlepším případě pak firmy mohou generovat nové tržby a snižovat náklady.

7. Závěr

Ale zatímco platformy B2C a C2C jsou již dávno zavedené, platformová ekonomika v sektoru B2B je stále v plenkách. Důvodem je podle závěrečné zprávy nedostatečná digitální vyspělost firem v logistice. Zejména malé a střední podniky (MSP) často selhávají kvůli nedostatku know-how a IT zdrojů. Menší, zaměřené projekty digitalizace jsou proto prozatím tím nejlepším

přístupem. Tyto projekty by mohly být postupně rozšiřovány, aby postupně získávaly zkušenosti a vytvářely přijetí. "Pouze triáda technologií, organizace a práva umožňuje kompatibilitu dat a základních služeb," zní shrnutí ze závěrečné zprávy. Společný vývoj nových řešení s využitím open source nabízí řadu výhod: Kromě rychlého pronikání na trh a lepší integrovatelnosti vytváří společný přístup transparentnost a nízké vstupní překážky. Open source zároveň umožňuje společností zachovat si nezávislost na globálních proprietárních technologických společnostech. "Pro digitalizaci logistiky je potřeba nový mindset. Open source není jen nástroj, ale i postoj," vysvětluje Andreas Nettsträter, který jako generální ředitel Open Logistics Foundation musí toto hodnocení samozřejmě reprezentovat. Klíčovým výsledkem projektu SiliconEconomy je digitální nákladní list, eCMR. Ta nabízí jednotný datový model, přehledná rozhraní a standardizovaný proces pro přeshraniční kamionovou dopravu. Po úspěšné pilotní fázi je nyní eCMR široce využíván průmyslovými podniky. Digitální nákladní list je považován za ukázkový příklad toho, jak mohou řešení s otevřeným zdrojovým kódem efektivně digitalizovat a standardizovat procesy specifické pro dané odvětví. Navzdory výhodám open source se však mnoho společností zdráhá investovat do společného vývoje. "Skutečnost, že společná spolupráce na de facto standardech snižuje náklady a výrazně zlepšuje interoperabilitu, není pro mnoho osob s rozhodovací pravomocí dosud transparentně pochopitelná," uvádí se v závěrečné zprávě. Ekonomické přínosy investic s otevřeným zdrojovým kódem proto musí být prezentovány ještě srozumitelněji. Kromě toho by veřejné financování mohlo výrazně zvýšit aktivní účast společností v projektech s otevřeným zdrojovým kódem.

Konec III. čísla

Příjemné pokračování jara vám přeje Redakce SZ SSL