



Przetargi logistyczne Oszczędności



Spis treści

»» Wstęp	→	strona 03
»» Czy wiesz, że...?	→	strona 04
»» Jak się za to zabrać?	→	strona 05
»» Jakie narzędzia stosujemy?	→	strona 06
»» Case Study	→	strona 07
»» Rola Konsultanta chaingers	→	strona 08

Wstęp

Wiele obowiązujących dziś umów na usługi logistyczne i transportowe ujawniło brak elastyczności – ich struktura kosztowa nie nadąża za zmianami w zachowaniach klientów i dynamiką sprzedaży. W efekcie rośnie ryzyko utraty marżowości, szczególnie gdy firmy próbują za wszelką cenę dotrzymać obietnic złożonych swoim odbiorcom.

W takich warunkach kluczowe staje się stworzenie modelu współpracy z operatorami logistycznymi, magazynowymi i transportowymi, który będzie adekwatny do zmieniającej się rzeczywistości rynkowej. Elastyczne podejście do kosztów i jakości usług pozwala nie tylko utrzymać pozycję konkurencyjną, ale również chronić rentowność biznesu.

Jednym z najskuteczniejszych narzędzi, które wspierają firmy w budowaniu takiego modelu, są przetargi logistyczne. Pozwalają one nie tylko dopasować koszty do faktycznego zapotrzebowania, lecz także uporządkować procesy, zwiększyć przejrzystość i wprowadzić mechanizmy systematycznej optymalizacji.

Opracował:



Dariusz Kierski

Starszy konsultant ds. przetargów logistycznych

30+

Lat doświadczenia w branży

20+

Zrealizowanych projektów

„Oszczędności w logistyce nie polegają na cięciu kosztów na ślepo, lecz na mądrym wyborze partnerów, optymalizacji procesów i wykorzystaniu wiedzy rynku. Przetargi to narzędzie, które pozwala to zrobić skutecznie i systematycznie.”



Czy wiesz, że...?

1

Częstą obawą przed outsourcingiem usług logistycznych są dwa utrwalone przekonania: „My zrobimy to taniej” oraz „Jesteśmy bardziej elastyczni niż operator zewnętrzny”. W takich ocenach często pomijane są jednak wszystkie rzeczywiste koszty – zwłaszcza te ukryte lub pośrednie. Dobrym przykładem jest pewna firma z branży retail, która po przeanalizowaniu wszystkich kosztów logistyki własnej vs kosztów po przekazaniu logistyki w ręce zewnętrznego operatora obniżyła koszt obsługi jednostki logistycznej o 10%.

2

Zewnętrzny operator to partner, od którego możesz wymagać więcej niż od własnego zespołu. Wystarczy dobrze skonstruowana umowa - z jasno określonymi wskaźnikami jakości (KPI), karami finansowymi za ich niedotrzymanie, a nawet możliwością rozwiązania współpracy, jeśli standardy nie zostaną spełnione.

W praktyce oznacza to, że nadzór nad jakością nie znika — staje się bardziej formalny, mierzalny i skuteczny.

Jedna z firm, po przeprowadzonym przez nas przetargu i po przekazaniu transportu zewnętrznemu operatorowi, odnotowała wzrost punktualności dostaw do klienta końcowego o 25%, a co za tym idzie zmniejszeniu kosztów transportu.

3

Regularne przetargi (np. co 3–5 lat) pozwalają aktualizować model obsługi logistycznej i korzystać z najnowszych rozwiązań dostępnych na rynku.



Jak się za to zabrać?

Organizacja przetargu logistycznego we własnym zakresie jest możliwa, choć wymaga czasu i wiedzy. Oto kluczowe kroki:

1

Zbierz i przeanalizuj dane kosztowe – identyfikuj wszystkie koszty logistyczne, także te ukryte i rozproszone między działami.

2

Zdefiniuj potrzeby i oczekiwania – określ zakres usług, standardy jakości oraz wskaźniki KPI, które pozwolą ocenić potencjalnych operatorów.

3

Przygotuj dokumentację przetargową – im bardziej szczegółowa, tym lepsze i bardziej porównywalne oferty otrzymasz.

4

Przeprowadź benchmarking rynkowy – porównaj obecne koszty z tym, co oferują operatorzy logistyczni na rynku.

5

Analizuj oferty całościowo – pamiętaj, że najtańsza propozycja nie zawsze oznacza najlepszą. Kluczowe jest połączenie ceny, jakości i elastyczności.

6

Wdrażaj i monitoruj – wybór operatora to dopiero początek. Konieczne jest wdrożenie umowy, regularne raportowanie i ocena efektów.

Nasze narzędzia

Jako Chaingers wspieramy firmy w całym procesie przetargowym, korzystając z zestawu sprawdzonych narzędzi:



Dopasowana koncepcja współpracy –
przygotowanie adekwatnego do potrzeb
biznesowych indywidualnego modelu
współpracy z operatorem.



Benchmarking rynkowy – wnikliwe
porównanie ofert i kosztów w skali
rynku.



Metryzacja kosztów i wymagań –
szczegółowe opisanie struktury
kosztów oraz standardów usług.



Analiza procesów logistycznych –
identyfikacja miejsc, gdzie występują
nieefektywności.



Stworzenie systemu monitoringu –
jasne, mierzalne wskaźniki jakości,
pozwalające na kontrolę operatora.



Case study

Przetarg logistyczny na transport surowca do fabryki Frito-Lay w Świętę k. Wrocławia



1 Klient

PepsiCo jest globalnym liderem w produkcji żywności i napojów. Firma oferuje szeroki asortyment produktów, w tym napoje gazowane, wody mineralne, soki oraz słone przekąski. PepsiCo w Polsce posiada 5 zakładów produkcyjnych (Grodzisk Mazowiecki, Tomaszów Mazowiecki, Michrów, Żnin, Świętę k. Wrocławia) oraz 5 magazynów w tym centralny magazyn w Mszczonowie (58 tys. m²), który obsługuje ok. 4 000–5 000 palet dziennie i zatrudnia około 230 osób.

2 Cel

Wyłonienie wyspecjalizowanego przewoźnika z sektora AGRO na potrzeby obsługi transportu surowca do nowo otwartej fabryki przekąsek niedaleko Środy Śląskiej.

3 Zakres

Opracowanie porównania ofert od wyspecjalizowanych przewoźników w danym sektorze, standaryzacja nadestanych propozycji cenowych oraz przeprowadzenie analizy porównawczej w celu wyboru najbardziej korzystnej oferty pod względem kosztów, jakości i niezawodności realizacji potrzeb klienta.

4 Rezultat

Wyłonienie partnera transportowego zapewniającego najniższe koszty (16–19% różnicy między 1. a 2. miejscem w zależności od czasu współpracy), wysoką jakość usług oraz możliwość długofalowej współpracy, z gwarancją wykorzystania odpowiednich narzędzi i infrastruktury (np. dedykowanych naczepl).



Rola Konsultanta chaingers

Dlaczego my?

- ➔ Specjalistyczna wiedza – wewnętrzne działy zakupowe czy prawne zwykle nie mają doświadczenia w specyfice umów logistycznych i konstrukcji przetargów w tej branży.
- ➔ Szeroka perspektywa rynkowa – znamy dobre praktyki i błędy popełniane w wielu firmach, dzięki czemu możemy wskazać optymalne rozwiązania.
- ➔ Bezstronność – obiektywna ocena ofert i wyłapywanie niejasności w propozycjach operatorów.

O nas

Chaingers to zespół doświadczonych i sprawdzonych ekspertów i praktyków logistyki. Zapewniamy kompleksowe kompetencje niezbędne do realizacji celów naszych partnerów – przedsiębiorstw, dla których logistyka i łańcuch dostaw są kluczowym warunkiem realizacji całościowej strategii biznesowej.

Jaką wartość dostarczamy?

Ograniczamy ryzyka naszych Klientów związane ze wzrostem, rozwojem i zmianami w logistyce. Pomagamy właściwie ocenić sytuację, wypracować strategię, zaprojektować rozwiązania oraz bezpiecznie i skutecznie je wdrożyć. Umożliwiamy „bezpieczną zmianę” w logistyce.



+48 515 038 568



kontakt@chaingers.pl



www.chaingers.pl

