



**GEFCO**

# Czego nauczył nas kryzys

**Jacek Litwin**  
**GEFCO Polska sp. z o.o.**

**Weź od  
nich  
wszystko**



**nie daj  
im  
niczego**

# Jak radziliśmy sobie z kryzysem?



# Efekt synergii

Rozwiązania sieciowe w ramach grupy - łączenie procesów

# → GEFCO: redukcja kosztów – optymalizacja łańcucha dostaw

## Konsolidacja przesyłek we Wrocławiu

- Redukcja kosztów dystrybucji we Francji
- Redukcja kosztów dystrybucji krajowej - bezpośrednio wysyłki do Wrocławia
- Redukcja liczby transportów



# → GEFCO: redukcja kosztów – optymalizacja łańcucha dostaw

## Outsourcing usług

- Zatrudnienie dostawcy na dystrybucję paczek
- Rozwój terminali przeładunkowych w krajowej sieci GEFCO (partnerzy)

**800.000zł**  
oszczędności rocznie



## → GEFCO: liczenie własnych pieniędzy MCO to za mało

Schodzimy na poziom **MCD** albo **ROC** analizując każdy nowy biznes

**Cena dla klienta**

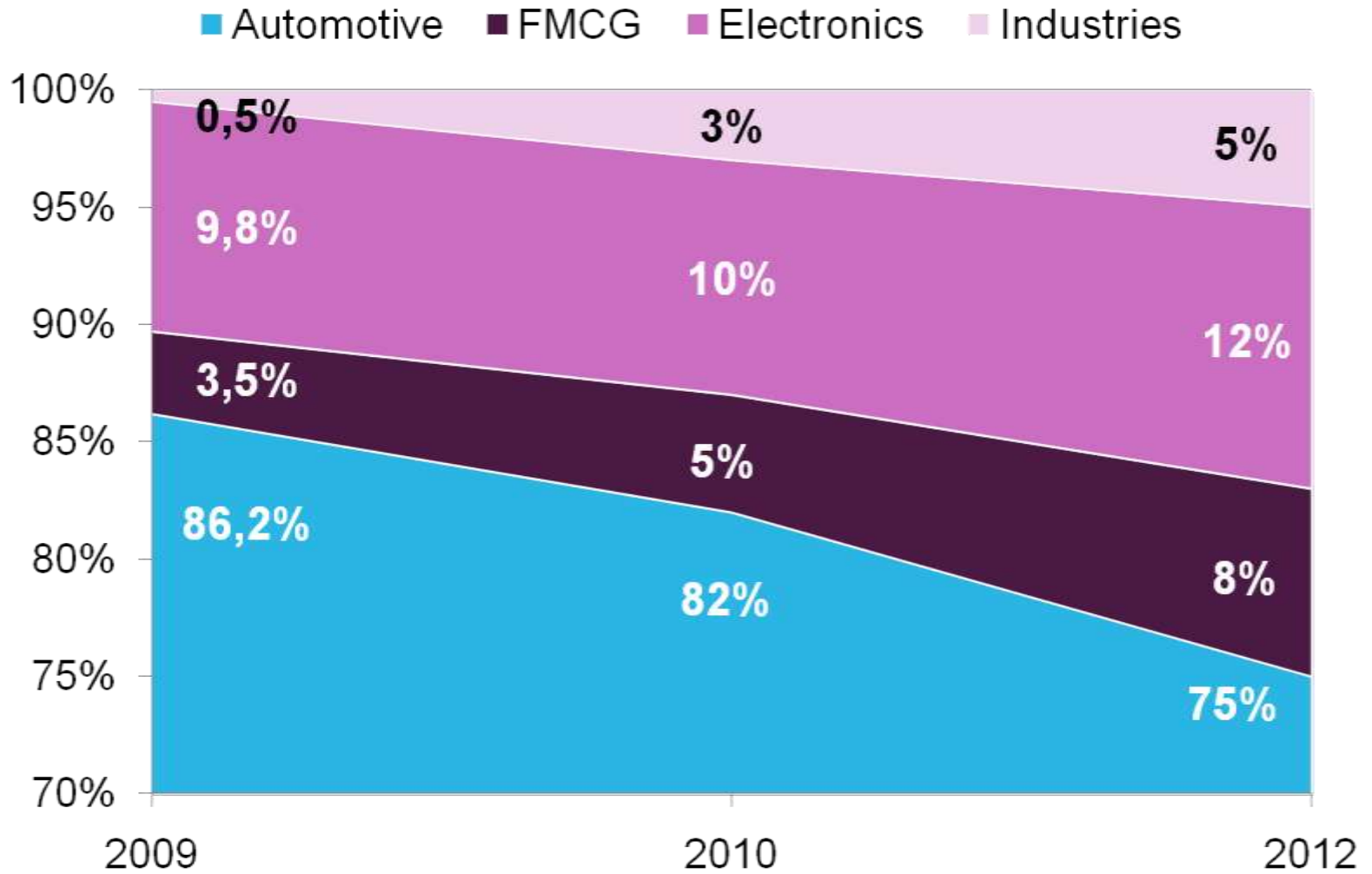
=

Cena zakupu  
usługi u dostawcy +



- Koszty personalne (15)
- Koszty eksploatacyjne (18)
- Koszty strukturalne (22)

## → GEFCO: dywersyfikacja branż



# → GEFCO: rozwój dodatkowych usług



 **2Wheelers**



Stand-by trailers



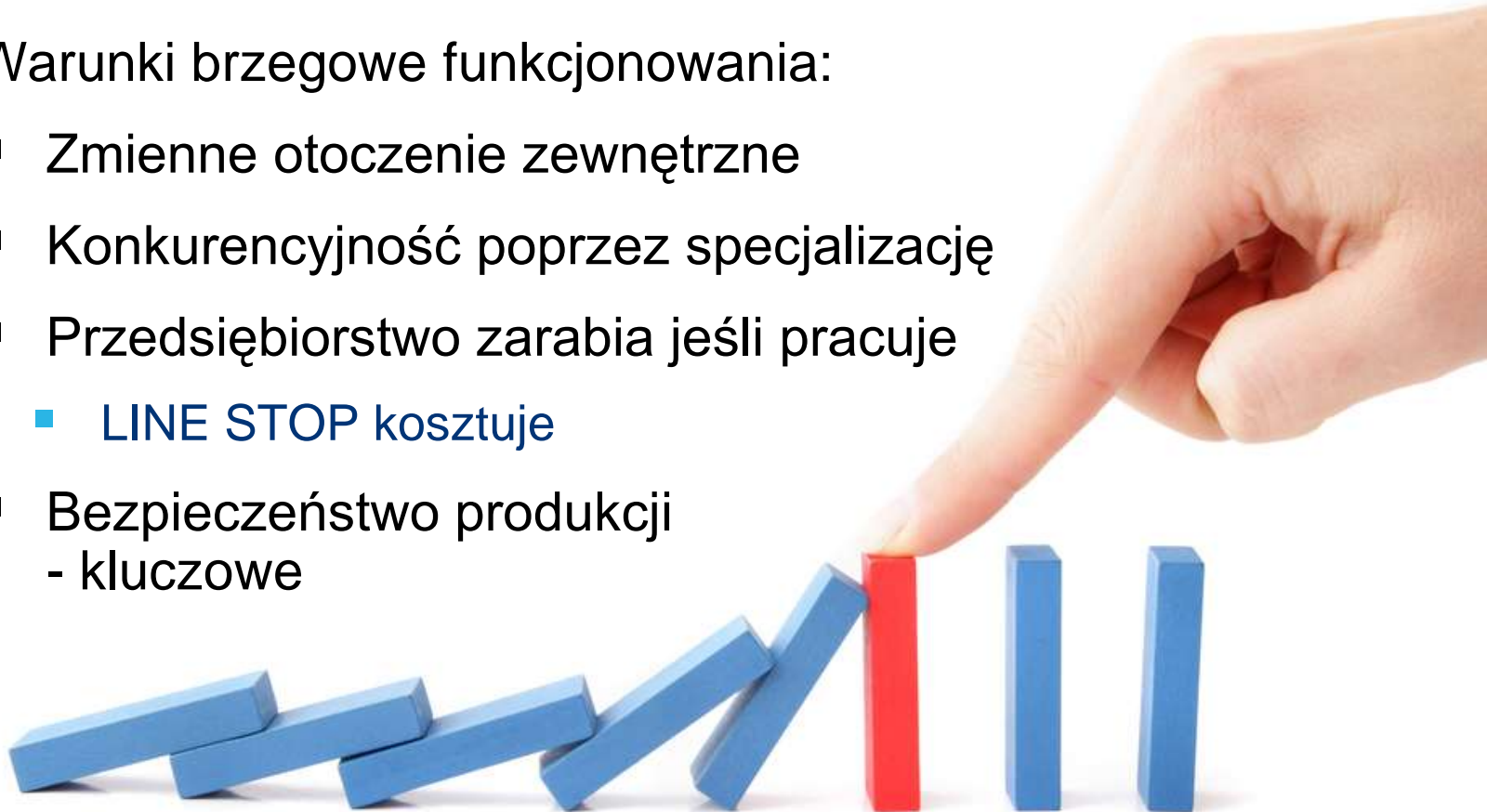
**GefcoSpécial**<sup>®</sup>

## → GEFCO: Stand-by trailers

### System wymiany naczep oczekujących

Warunki brzegowe funkcjonowania:

- Zmienne otoczenie zewnętrzne
- Konkurencyjność poprzez specjalizację
- Przedsiębiorstwo zarabia jeśli pracuje
  - LINE STOP kosztuje
- Bezpieczeństwo produkcji
  - kluczowe



## → GEFCO: Stand-by trailers

### Pozwala reagować na:

- Zmiany popytu
- Problemy z dostawcami
- Problemy jakościowe
- Zakazy jazdy (święta)

### Metody:

- Zmiana podziału dziennych zamówień
- Wstawienie dodatkowej naczepy do rotacji
- Zmiana ilości pozostałych zasobów
- Przeplanowanie tras



## → Przewoźnicy: negocjacje stawek



## → Przewoźnicy: rozszerzanie współpracy

**GEFCO Polska występuje w roli globalnego negocjatora z dostawcami głównych kosztów eksploatacyjnych.**



Preferencyjne ceny dla wszystkich przewoźników, niezależnie od wielkości taboru.

# → Przewoźnicy: rozszerzanie współpracy

## Ogumienie

**Continental**

Atrakcyjna  
cena zakupu  
opon



## Ubezpieczenia

GRUPA **MIATK**

Program  
ubezpieczeń dla  
przewoźników

## Paliwo

**LOTOS** Q8

Stać cena +  
fakturowanie bez  
VAT

## Oleje

**TOTAL**

Preferencyjna  
cena na  
produkty TOTAL

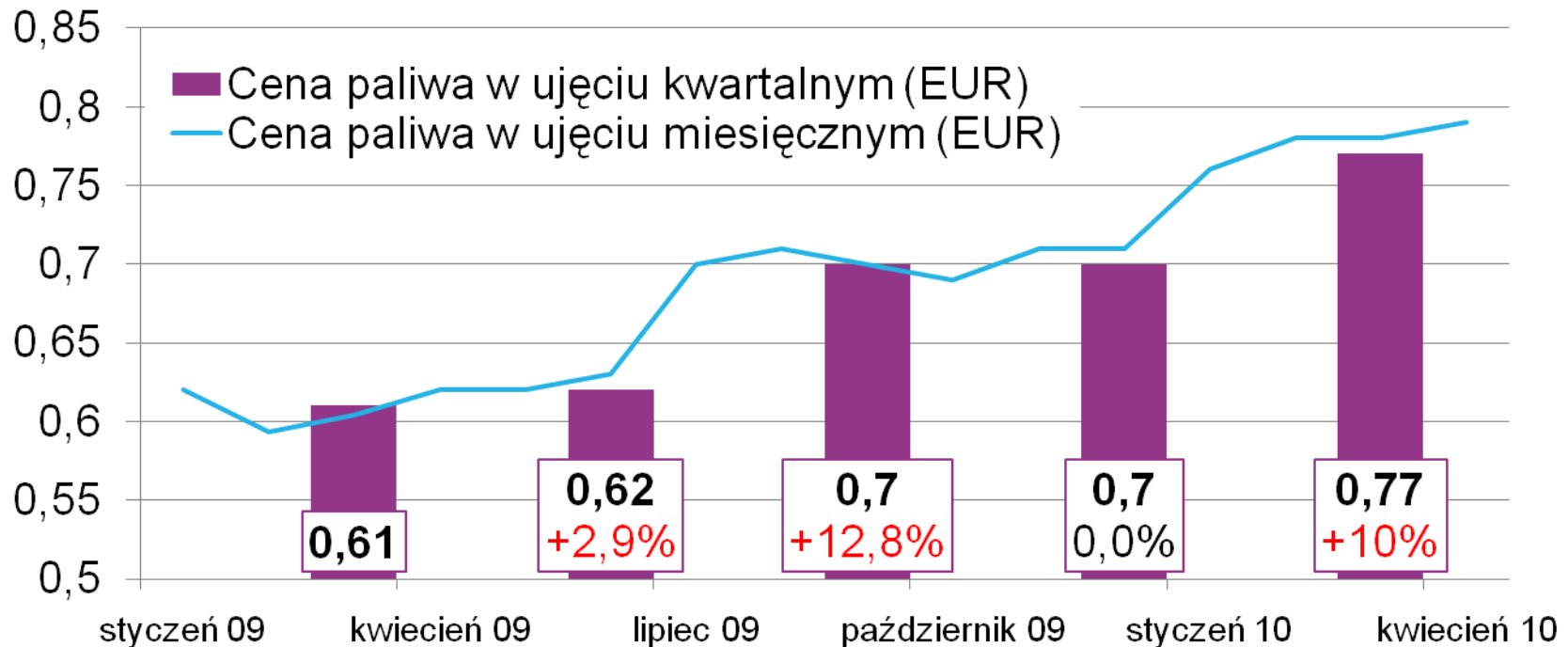
## → Klienci: partnerskie podejście do biznesu

- Dostawca – ekspert i doradca
- Wspieranie klientów podczas kryzysu
- Budowanie trwałych relacji z klientami za cenę zysków w krótkim okresie
  - Tylko firma stabilna finansowo może pozwolić sobie na takie działania



## → Klienci: przejęcie części ryzyk zmiany kosztów

- Indeks paliwowy
- Indeks walutowy
- Mauty





→ Kryzys stopniowo ustępuje...

13%



**wzrost liczby ładunków**  
w wymiarze ilościowym (GEFCO, I kwartał 2010)

→ ...ale jeszcze się nie skończył

## I kwartał 2010

na tle I kwartału 2009:

- Wysoki poziom dyscypliny kosztów u klientów
- Dostosowywanie liczby środków transportu do podaży
  - **Wzrost zakupu samochodów ciężarowych +5,9%**
    - *Brak wolnych leasingów do przejęcia*
    - *Większe bariery dla firm leasingowych*

źródło: PZPM

# Czego nauczył nas kryzys

→ Jakie mamy pomysły na przyszłość?

# → Wszyscy wyciągnęli wnioski

## Klienci

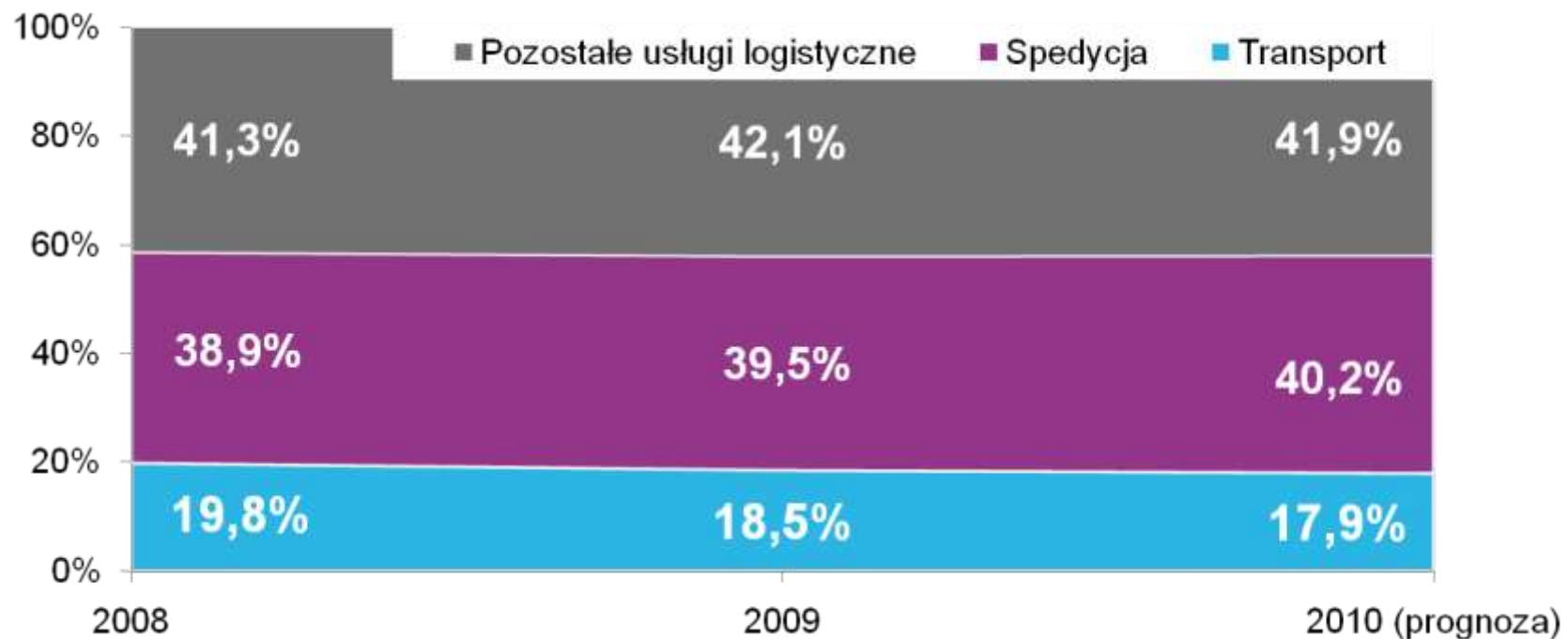
- Ostrożniej podchodzą do redukcji kosztów mogącej wpływać na jakość usług
  - Ryzyko utraty własnych odbiorców
  - Nieplanowane przestoje w produkcji



# → Wszyscy wyciągnęli wnioski

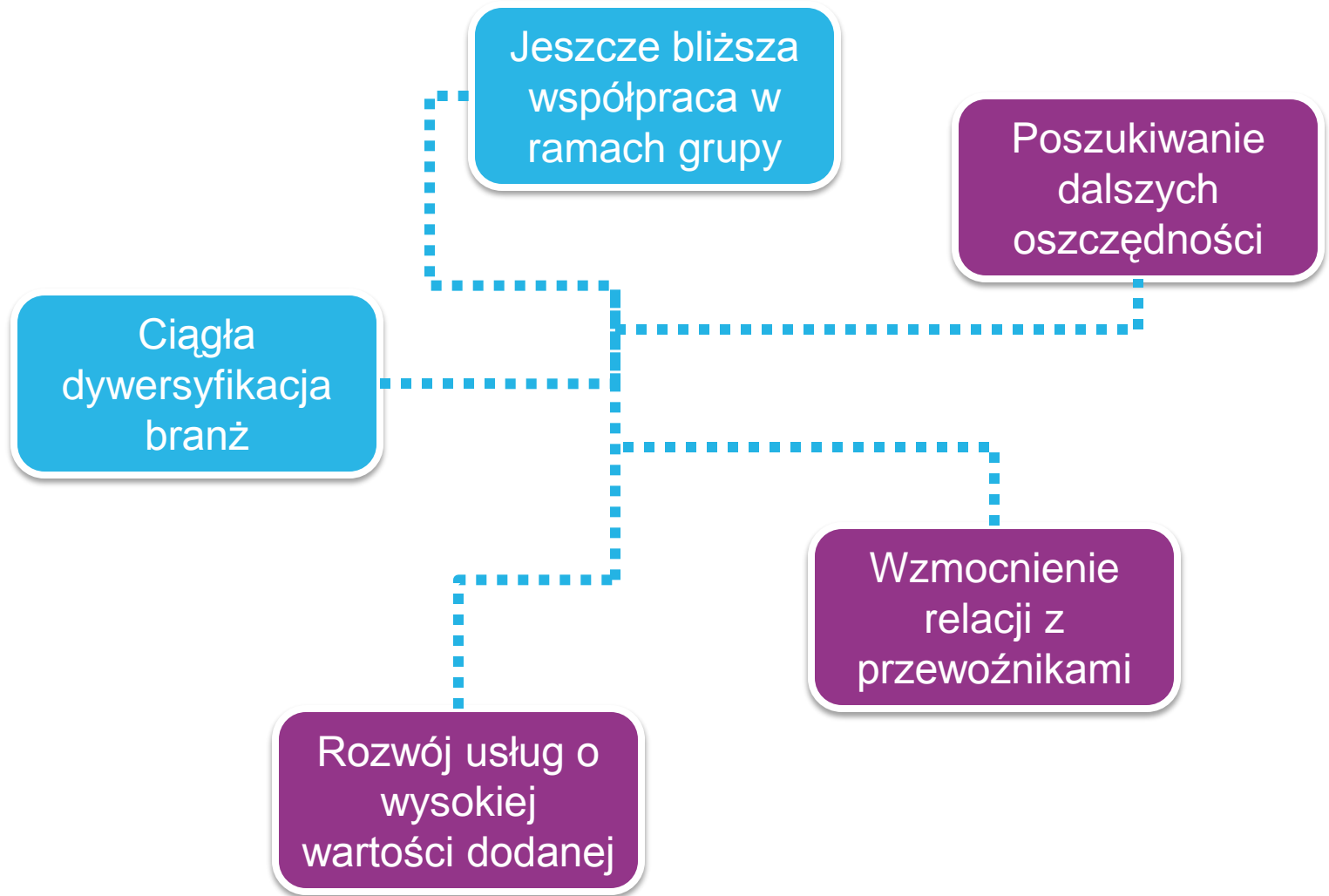
## Przewoźnicy

- Niechętnie inwestują we własny tabor
- Duże firmy transportowe przekształcają się w spedycyjne



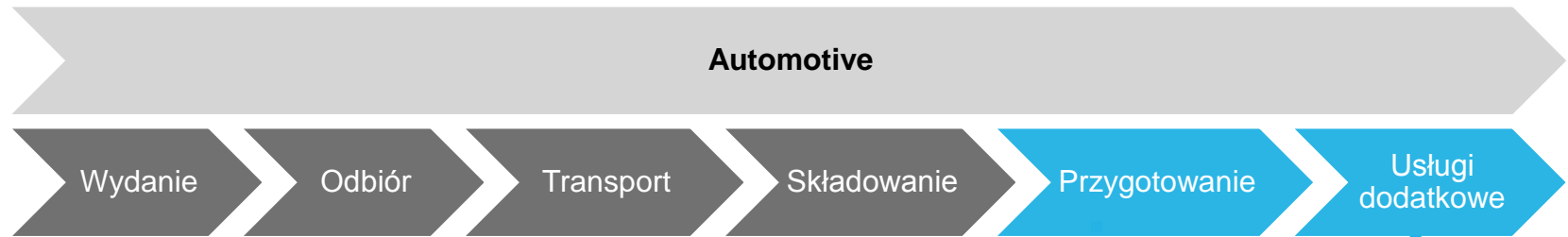
źródło: Barometr Logistyki I kw. 2010, DGC

## → Nasz pomysł



# → Najbardziej zaawansowana logistyka dla flot

Rozwój usług o wysokiej wartości dodanej



- Re-marketing
- Ocena techniczna
- Usługi warsztatowe
- Obsługa eksploatacyjna

- Adaptacje
- Homologacje
- Likwidacja szkód

→ To MY znajdujemy dla klienta źródła oszczędności

Poszukiwanie dalszych oszczędności

**Lean management**

**Outsourcing**

**Kaizen**



## → Dodatkowe obszary

Rozszerzanie  
współpracy z  
przewoźnikami

Ogumienie

Ubezpieczenia

Paliwo

Oleje

Telekomunikacja

Leasingi

→ Wnioski – czego nauczył nas kryzys?

**Partnerstwa**

**Proaktywności**

**Poszukiwania  
nisz rynkowych**

**Innowacyjnego  
myślenia**



**GEFCO**

Dziękujemy za uwagę

Gefco Polska  
Pl. Bankowy 2  
00-095 Warszawa  
tel. (0-22) 531 21 77  
fax (0-22) 531 21 73