

# Logistika

7-8/2019

Časopis vydavatelství Economia — www.logistika.ihned.cz — 100 Kč/4,70 €



SILNIČNÍ  
A ŽELEZNIČNÍ  
PŘEPRAVA  
A SPEDICE



ELEKTROMOBILITA

**Testování budoucnosti distribuce**

str. 16

TECHNOLOGIE

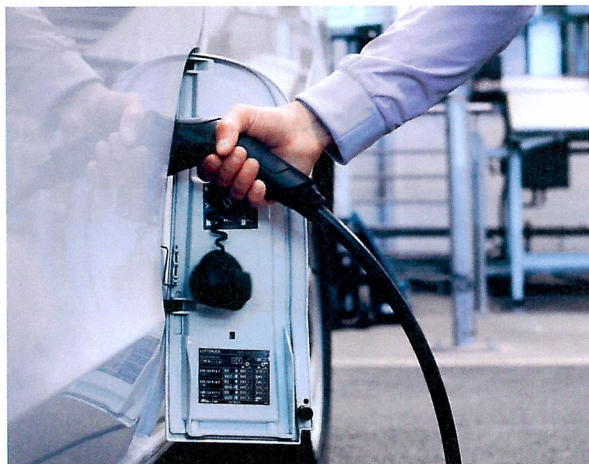
**Digitální dvojčata mění plánování**

str. 36

ŽELEZNIČNÍ PŘEPRAVA

**Vysokorychlostní vlaky vozí i náklad**

str. 43



- 6 Infografika: Česká pošta projde změnami. Propustí tisíce lidí, zaměří se na balíkové služby, vyšší kvalitu a zavedení technologií
- 7 Zprávy
- 8 **Pohledem odborníka: Má elektromobilita v silniční nákladní přepravě budoucnost?**
- 9 Společnost
- 10 Personálie
- 10 Produktové novinky
- 11 Aktuality z EU



- 12 **Do blockchainu přidáme další funkce**  
S novým generálním ředitelem logistické společnosti Kühne + Nagel ČR Miroslavem Pudilem o nástupu a možnostech digitalizace spedice, o komunikaci s odesílateli, o vývoji cen, o hlavních rizicích globálních dodavatelských řetězců a o přepravách kůrovcového dřeva do Číny.

- 16 **Testování budoucnosti**  
E-shop Alza obohatil futuristické nakupování v loni otevřených hybridních prodejnách o nový prvek, jenž také patří zatím spíše do budoucnosti – zásobovací dodávku s elektrickým pohonem.
- 20 **Zpřetrhat přepravní plýtvání**
- 23 **Aby nákladní auta nevozila vzduch**
- 26 **Sběrný tetris v Hradci**





Foto: Libor Fojtík

SPEDICE

# Do blockchainu přidáme další funkce

**S novým generálním ředitelem logistické společnosti Kühne + Nagel ČR Miroslavem Pudilem o nástupu a možnostech digitalizace spedice, o komunikaci s odesílateli, o vývoji cen, o hlavních rizicích globálních dodavatelských řetězců a o přepravách kúrovcového dřeva do Číny.**



## Garance doručení

Rejdaři nám sice tranzitní čas negarantují, takže na nás leží určité riziko, ale umíme si spočítat, jaké jsou vyhlídky, že loď dopluje v termínu.

**Do vedení firmy jste nastoupil letos v lednu. Jaké změny jste provedl a co plánujete v nejbližších měsících?**

V Česku se o spedici a logistice moc nemluví. Chci, aby se to změnilo. Digitalizace v oboru a v naší společnosti postupuje velmi rychle dopředu a přináší řadu výhod. To jsou důvody, proč se do budoucna chci velmi intenzivně věnovat oblasti externího marketingu. Máme trhu a odborné veřejnosti co nabídnout.

**Nyní máte celkem sedm poboček. Plánujete nějaké další?**

Plánujeme přestěhovat naši pozemní přepravu ze skladu kontraktní logistiky v Hostivici do nově postaveného cross-docku nedaleko v Pavlově. To by mělo proběhnout v první polovině příštího roku. Toto překladiště se teprve začne stavět, nyní je to ve fázi příprav. Bude mít plochu přes 5000 metrů čtverečních.

**Proč budete stěhovat pozemní přepravu z hostovické pobočky?**

Rostou nám objemy, také hala pro kontraktní logistiku už úplně nevyhovuje požadavkům silniční dopravy. Potřebujeme moderní cross-dock. Uvnitř nechceme mít sloupky, chceme víc vrat, aby se urychlil průtok zboží atd. V Hostivici už narážíme na kapacitní problémy.

Z podobných důvodů jsme se přestěhovali i v Brně, kde to ale není čistě cross-dock, jen se zvýšil počet ramp pro pozemní přepravu.

**Na jaké jste pozici mezi spedičními firmami v Česku a jak se loni vyvíjel váš obrat?**

Jsmo v top 3, náš obrat loni dosáhl 3,4 miliardy korun.

**Který segment má hlavní podíl na vašem obratu v Česku?**

Námořní přeprava, která se podílí 55 procenty. Pak následuje přeprava letecká, silniční a kontraktní logistika.

**Kopíruje to rozložení segmentů v rámci celého koncernu?**

Dá se to tak říct. V některých zemích mohou být segmenty rozloženy trochu jinak, tato struktura ale kopíruje největší část společnosti,

protože do pozemní přepravy se začalo víc investovat až v posledních 15 letech.

**Máte pobočku přímo na brněnském výstavišti, což je poměrně netypické. Jak významným odvětvím je pro vás „expo“ logistika?**

Máme tam pronajatý malý sklad, kam ukládáme při veletržích prázdné obaly a materiál. Na brněnském výstavišti jsme jedním ze dvou provozovatelů, kteří tam mají oprávnění poskytovat veletržní logistické služby.

Veletržní byznys má u nás ve firmě hodně zelenou. Zahrnuje i různé sportovní a hudební akce, také poskytujeme servis zákazníkům z Česka, kteří vystavují v zahraničí. Naše síť se začala v posledních pěti letech v Evropě hodně rozvíjet. Také se plánujeme dostat do Ameriky, kde se nyní začínají některé projekty rozjíždět.

**Zákazníci chtějí komunikovat i napřímo**

**Stále důležitější roli hraje ve spedici její digitalizace. Nedávno jste získali ocenění Impuls Logistika za samoobslužný zákaznický portál pro nákladní přepravu myKN. Už dříve jste ale spustili digitální nástroje jako KN FreightNet nebo Sea Explorer. Jestli to chápu dobře, myKN je v sobě sdružuje?**

Ano, je to všechno sdružené do jedné hypermoderní aplikace, kde si zákazník může po zadání základních informací nechat poslat nabídku, která je pak určitý čas platná. Přeprava zásilky se tu také dá rezervovat a objednat, zároveň zákazník může zásilku sledovat na cestě, může si nechat zpracovat různé reporty a dostat je v různých formách. Data pak může sdílet s kolegou třeba na druhém konci světa. Možnosti jsou hodně široké.

**Nabídka ceny za přepravu funguje automaticky a zákazník ji dostane hned?**

Ano, na základě zadaných tarifů, které jsou uvnitř systémů.

**Umí aplikace vytvořit cenu i pro složitější přepravu, které kombinují různé přepravní módy?**

V současné době vytváří automaticky ceny pro leteckou přepravu

a námořní sběrnou službu. Zatím tam nejsou ještě kontejnerové přepravy a není do toho dodaná pozemní přeprava. Na tom se pracuje a bude to v brzké době. Nedávno jsme spustili pilotní projekt pro pozemní přepravu v severských zemích a v rámci myKN by to mělo fungovat zhruba za rok. Sledování je ale už nyní možné pro všechny druhy přepravy.

**Kolik stojí využívání aplikace myKN?**

Je to zdarma.

**Ušetřili jste už nějaká pracovní místa díky zavedení této digitální aplikace?**

Ne, nechceme tím uspořit pracovníky, spíš se chceme připravit na další rozvoj.

**Využíváte nebo plánujete využívat i otevřené platformy typu Uber Freight nebo Convoy?**

Tyto platformy využívat nechceme. Vytvořili jsme v podstatě podobnou aplikaci, jmenuje se Sea Explorer. Je to vlastně databáze, která je také součástí myKN. V této aplikaci jsou veškerá lodní spojení po světě, která operujeme. Když se zadá počáteční a konečné místo přepravy, zobrazí se lodní spojení, průměrná kapacita lodí v daném směru a dynamický tranzitní čas, což je v podstatě průměrná doba dodání z přístavu do přístavu vypočítaná za určitou dobu. Tato tranzitní doba se s nabývajícím daty upravuje a zpřesňuje.

**Měl jsem na mysli spíš využívání otevřených spedičních platform pro silniční přepravu.**

Můj osobní názor je, že nějakou budoucnost to má, ale lidé se pořád budou chtít obracet i na experty a mluvit s nimi přímo. Řešení, která jste zmínil, jsou hodně anonymní. Tradiční spedice poskytují k nákladní přepravě poradenství, řešení reklamací, pojištění a další věci, které jsou pořád ještě nedoceníitelné. To zákazníci na digitálních platformách nedostanou.

**Není ale vaše spediční on-line platforma založená na podobném principu jako zmíněné digitální spedice?**

► Pořád za tím ale stojí velká společnost, existují nějaká telefonní spojení atd. Naopak systémy, o kterých jste mluvil, jsou odosobnělé. Bavili jsme se o tom se zákazníky, sice ještě ne příliš s nastupující generací, ale současní klienti stále oceňují možnost, že mohou zavolat člověku, a ne že musí napsat někam do počítače a ani nevědí, komu to posílají. Systém je krásná věc, ale když je problém, je potřeba někdo, kdo zákazníkovi vysvětlí, co se děje. Proto si myslím, že může velká spedice koexistovat se start-upy. Samozřejmě jde také o to, o jakého zákazníka se jedná. Nepředpokládám, že korporátní firmy typu velkých automobilek si budou objednávat přes anonymní společnosti, o kterých v podstatě nic nevědí.

**Otevřené digitální spedice jsou ale levnější, protože nepotřebují tolik dispečerů, což řadu firem láká. I proto mnozí odborníci tvrdí, že tento způsob objednávání nákladní přepravy bude narůstat. Co si o tom myslíte?**

Je možné, že až nastoupí další generace, bude trend jiný. Zatím si ale myslím, že řešením je dobrá spedice podpořená digitalizačními nástroji, je to dobrý průnik.

**Využíváte tradiční burzy nákladů?**

Využíváme, ale jen okrajově, na spotové bázi. Snažíme se spolupracovat s dopravci, které známe. Vozíme i zboží vysoké hodnoty,

### Kühne + Nagel ČR v datech

- Počet zaměstnanců – 340
- Celkem 7 poboček
- Z toho centrála včetně námořní přepravy v Praze
- Pobočka letecké přepravy na Letišti Václava Havla Praha
- Centrála pro pozemní přepravy a sklad pro kontraktní logistiku v Hostivici
- Pobočka v Teplicích – kontraktní logistika pro firmu Edgewell
- 2 pobočky v Brně – hlavní pobočka a veletržní oddělení na výstavišti BVV
- Pobočka pro pozemní přepravy ve Varnsdorfu
- Plochy celkem – 37 000 m<sup>2</sup>



### Sdruženo v aplikaci

*Zákazník si může v myKN nechat poslat nabídku přepravy, rezervovat si ji a objednat, může zásilku sledovat na cestě, může si nechat zpracovat různé reporty a dostat je v různých formách.*

takže musíme vědět, že dopravce má za sebou nějaký kapitál.

**Předavač zašifrovaných informací  
Kuhne + Nagel vyvíjí vlastní platformu na bázi technologie blockchain. Jak je to daleko?**

Používáme to od roku 2016, zatím jen pro přenos dat o VGM, což je ověření hmotnosti kontejnerů. Kvůli tomu jsme to také začali provozovat. Působíme vlastně jako předavač zašifrovaných informací mezi našimi zákazníky a rejdari.

**Jak se to bude vyvíjet dál?**

Snažíme se do blockchainu přidávat i další funkce. V plánu je předávání náložného listu konosament. Budeme pokračovat i v dalších oborech, jako je finančníctví, pozemní přeprava atd. Všechno se ale u nás zkouší nejdříve v námořní přepravě, protože v té jsme opravdoví lídři trhu.

**Důležitou součástí přepravních aplikací je sledování, zatím ale nebývá v on-line režimu. Bude to v dohledné době běžné?**

V kamionové přepravě je to nejdál. My už také sledujeme on-line, jedná se ale o zboží vysoké hodnoty. Pak se provádí monitoring v průběhu celé trasy. Požadují to ale jen někteří zákazníci.

**On-line monitoring má v zásadě dvě možnosti – buď se sleduje celý kamion, nebo je sledovací modul uložený přímo u zboží. Kterou možnost nabízíte?**

Ten druhý způsob zatím moc ne, i když už se také stalo, že firmy dají GPS přímo do jednotlivé palety. Ale není to tak, že by se to využívalo u každé druhé sběrné zásilky, spíš se bavíme o citlivém nákladu.

**Zákazníci si ale mohou vložit sledovací modul do jednotlivé palety sami. Dělají to?**

Mohou, ale pokud nejde o zboží, které podléhá celnímu režimu. V něm by pak celníci mohli odhalit, že toto zařízení nemá být součástí nákladu. Mimo Evropskou unii bych to proto nedoporučoval.

**Rejdari negarantují tranzitní čas v námořní přepravě, vy ale nabízíte službu pro kontejnero-**

**vé přepravy, která čas doručení garantuje. Jak je to možné?**

Rejdari nám sice tranzitní čas negarantují, takže na nás leží určité riziko, ale umíme si spočítat, jaká je pravděpodobnost, že loď doplve v termínu, který dáme zákazníkovi.

Je to díky tomu, že v Sea Explorer sledujeme velké množství dat včetně tranzitních časů, tudíž víme, jak lodní spojení fungují. Systém pořád sbírá data, takže se vše neustále zpřesňuje.

**Kolik stojí garance tranzitního času?**

Není to paušální poplatek. Jedná se o cenu all-in zahrnující i tento specifický produkt.

**Když se zásilka zpozdí, jaká sankce pro vás platí?**

Vracíme celé přepravné.

**V balíkové přepravě je odhadovaný čas doručení ETA běžný nástroj, objevuje se i v kamionové přepravě. Nabízíte tuto službu?**

Nabízíme, ale ne všem. Vyžaduje to určitou kapacitu, softwarové zajištění atd. Nabízíme to při přepravách senzitivního zboží, kdy dispečer přímo sleduje, kudy kamion jede. Na základě expertního odhadu tak uvádíme, kdy přibližně kamion dorazí. Není to ale přímo softwarově pokryté, zatím jde spíš o manuální sledování.

**Plánujete to zautomatizovat?**

Ano, teď hodně investujeme do silniční přepravy, takže to podle mě je otázka blízké budoucnosti. Ale spíš se to bude i dál využívat jen pro některé segmenty, kde se dodává just-in-time, jako je automotive, nebo kde se přepravuje citlivé zboží

**Hlavní výzvy dodavatelských řetězců**

**Jaké jsou hlavní problémy a výzvy, s kterými se dnes potýká spedice?**

V Česku určitě nedostatek pracovních sil. Máme sice fluktuaci v řádech jednotek ročně – loni to bylo 2,5 procenta –, ale když máme rozjždět nový projekt a potřebujeme najmout nové lidi, tak je to hodně velký problém. Právě proto je důležitá potupující digitalizace.

Také nás trápí politiky a vlády, které zavádějí různá restriktivní

opatření pro dopravce. Problémem by mohla být také obchodní válka mezi Čínou a USA, ale zatím se nás nedotkla.

### **Brexit se zatím odsunul. Jak jste se připravovali na původní termín a jaká opatření připravujete na ten další?**

Když budu mluvit za evropskou část firmy, tak ta se na brexit připravuje. Máme dokonce člověka, který působí v rámci vládního výboru Velké Británie. Na jednu stranu nám přináší nové informace, a na druhou stranu jim předává všeobecné požadavky speditérů.

Z pohledu České republiky je jasné, že budeme potřebovat celní deklaranty. Ale přestože bude brexit tvrdý a na nějakou dobu se doprava může hodně zabrzdit, myslím si, že po pár týdnech to odezní a obchod pojedje dál. Byť ne v plném rozsahu, dodavatelské řetězce se budou měnit, ale neobávám se, že by to speditici zasáhlo nějak výrazně.

### **Jaká jsou další velká rizika dodavatelských řetězců?**

Bavili jsme se o obchodních válkách. Nedej bože, aby se prezident Trump obrátil na Evropu, to by byl veliký zásah. Vyvolal by ekonomickou krizi jen na základě rozhodnutí, a ne na základě ekonomických zákonitostí.

Samozřejmě bychom také potřebovali lepší infrastrukturu, tady by stát měl zabrat. Na druhou stranu všichni nadávají na DI, ale když se podíváme kousek do Německa, tam stojí mnohem delší kolony než u nás a rychlost na velké části dálnic je omezená na 80 kilometrů za hodinu. Je to celoevropský problém.

### **Zmínil jste restriktivní opatření proti dopravcům. Co jste tím myslel?**

Opatření ohledně minimální mzdy nebo ohledně opuštění kamionu v průběhu parkování v zahraničí. To všechno jde proti ideji volného trhu.

### **Jak se promítají či promítnou požadavky za čistší lodní palivo do cen námořní přepravy?**

Určitě se to do cen promítne, protože lodě budou muset používat čistší paliva nebo budou používat filtry

na vyčištění paliva anebo budou jezdit na zemní plyn. Určitou roli bude hrát i to, že se lodě, aby se na změny připravily, budou muset na chvíli odstavit. Proto se sníží kapacita trhu, což potáhne ceny nahoru. Bude to sice časově omezené, ale stejně se cena nevrátí na původní úroveň.

### **Co dál ovlivňuje ceny v námořní přepravě?**

Někteří rejdaři zanikají, takže ubývá lodní prostor, tudíž trh bude méně fragmentován, což povede k větší kontrole trhu a cenové politiky rejdaři. Rozhodně nic nenasvědčuje tomu, že by ceny měly klesat.

### **Jak se budou vyvíjet ceny silniční přepravy?**

Zatím půjdou ještě nahoru, protože stále nejsou řidiči. V tom by také mohl stát pomoci. Například Polsko má lepší podmínky pro vstup zahraničních zaměstnanců než Česko – mluvím hlavně o Ukrajině. Narážíme také trochu na xenofobii vůči lidem z Východu, hlavně těm rusky a ukrajinsky mluvícím. My s tím problémy nemáme, ale potíže mohou někde vznikat. Příchod zahraničních pracovníků by mohl situaci na pracovním trhu zlepšit. V kvalitě problém nebude.

### **Kúrovcové náklady**

#### **Z Česka se prý ve velkém vyváží do Číny dřevo, které je po kúrovcové kalamitě levné. Jde přes vás také tento náklad?**

Ano, vozíme také dřevo do Číny, nárůst je velký. Setkávají se s tím v podstatě všichni rejdaři a všichni speditéři.

#### **Jakýkoliv dřevěný produkt, který se přepravuje, musí být chemicky ošetřený. Kdo to hlídá?**

To musí udělat zákazník.

Kúrovcová kalamita je pro všechny zúčastněné strany určitý byznys. Dáváme si pozor na to, koho přijmeme za zákazníka, protože na základě kúrovcové kalamity vznikla spousta nových firem a my musíme zkoumat jejich kreditní bonitu. Proto nechceme obchodovat na této bázi s každou firmou. Vybíráme si i proto, že poptávka po přepravách je mnohem vyšší než nabídka. Kdyby všichni začali vozit dříví, nezůstaly by tady žádné volné kontejnery.

### **Import z Asie je větší než export do Asie, takže by to pro vás mohlo být výhodné kvůli vytěžování prázdných kontejnerů.**

V minulosti byl na českém trhu přebytek kontejnerů, takže se depovaly například zpět do přístavu. Kúrovcová kalamita ale otočila saldo dostupných kontejnerů pro český export do minusu. ●

Radek Novotný



### **MIROSLAV PUDIL**

■ Vystudoval obor podniková ekonomika a management na Vysoké škole ekonomické v Praze. Ještě před tím začal pracovat v české pobočce logistické společnosti Kühne + Nagel, kde působí až do současnosti, celkem 27 let. Přes nižší pozice v kamionové dopravě a sběrné službě se postupně vypracoval na ředitele pozemních přeprav v ČR a od začátku letošního roku je generálním ředitelem.

■ „Ve firmě mě drží stabilní a profesionální tým lidí, z nichž někteří jsou zde zaměstnaní už víc než 10 až 15 let. Celou svou dosavadní kariéru jsem strávil na pozemních přepravách, a protože to není náš největší segment, probíhaly zde neustále turbulentní změny. Společnost také vždy podporovala podnikatelské prostředí omezené pouze naší legislativou a korporátními pravidly a kulturou, které však byly a jsou nastavené v rozumné míře. Tyto faktory přispěly k tomu, že jsem ve firmě už více než dvě dekády,“ říká Miroslav Pudil.