

Které spediční firmy pro vás poskytují dopravní služby?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution, Logistic Manager: Firma 100Mega Distribution využívá pro dopravu zboží k zákazníkům firmu PPL pro přepravu balíků, společnost Geis CZ pro paletovou dopravu a lokálního dopravce firmu TSH pro celovozové zásilky. Pro dovoz zboží do naší firmy využíváme firmu Cargo Partner u kontejnerových přeprav, firmu International Logistic Gateway u leteckých zásilek a firmu Argo Bohemia u dovozů z EU.

Martin Hurtík, Abacus Computer, marketingový manažer: Jsou to firmy PPL a GLS.

Martin Toncar, Actebis Computer, Logistic Manager: V současné době spolupracujeme s přepravní firmou General Parcel Čechy a firmou Geis CZ. GP zajišťuje přepravu balíkových zásilek a Geis CZ přepravu paletových zásilek. Jelikož zboží odesíláme ze skladu v polském Sosnowci, podílí se na přepravě zásilek také spediční firma GLS PL, která zajišťuje přepravu z Polska na depa již zmíněných GP a Geis CZ.

Petr Stejskal, Agora Plus, obchodní ředitel: Spolupracujeme s firmou PPL, která pro nás zajišťuje rozvoz zásilek na celém území ČR s termínem dodání do druhého dne včetně služby PPL Express s dodávkou do 10 hodin. Pro rychlé dodávky v Brně využíváme službu Messenger ve dvou definovaných termínech nakládky zboží s dodávkou do 120 minut.

Marek Mišák, Alef Nula, manažer logistiky a kvality: JL Transport, Toptrans, DHL, FedEx, TNT, UPS.

Armand Koten, Asbis CZ, obchodní ředitel: PPL, Toptrans.

Simona Vychodilová, AT Computers, vedoucí logistiky: DPD, PPL, DHL, Geis CZ, Transexpress, Schenker a další menší smluvní přepravci.

Zuzana Boudná, BGS Levi Czech, marketingový manažer: V současné době využíváme v rámci ČR převážně služeb přepravní společnosti PPL. Standardní doba dodávky je do 24 hodin. V rámci Brna a Prahy navíc nabízíme možnost přepravy zásilek prostřednictvím expresních kurýrních přepravců, u nichž garantujeme dodávku zboží do čtyř hodin od objednání.



Radim Malchárek, eD' system Czech, ředitel marketingu: Využíváme služeb přepravních společností PPL, DPD a DHL.

Jiří Černochoch, Konsigna, obchodní ředitel: Nemáme výhradního přepravce ani na jednotlivé balíky, ani na paletovou přepravu, balíky expedujeme prostřednictvím firem DPD a PPL, palety nyní z větší části přes společnost Hellmann PKZ.

Barbora Balonová, Lama Plus, vedoucí obchodního oddělení: Využíváme služeb jak firem specializovaných na balíkovou přepravu, tj. DPD, PPL, Českou poštu, spěšninu, tak firmy nabízející paletovou přepravu – v našem případě jde o společnosti Benefit Partner a Geis CZ.

Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik, produktmanažer IT: Pro rozvoz zboží po území České republiky využíváme dvě přepravní společnosti: General Parcel (zásilky malých rozměrů) a Geis CZ (zásilky velkých rozměrů). Přes obě přepravní společnosti jsme schopni dodat naše produkty do druhého pracovního dne včetně možnosti vyzvednutí zásilky zákazníkem přímo ve skladovacích depech přepravních společností.



Stanislav Skalička, SWS, obchodní ředitel: DPD, PPL, Geis CZ, DHL, TNT.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution, Sales Director: Pro zajišťování dopravy našeho zboží v České republice a na Slovensku dlouhodobě spolupracujeme se společnostmi Toptrans, Messenger a TNT.

Petr Verner, T. S. Bohemia, obchodní ředitel: V současné době pro dodávky zboží zákazníkům využíváme služeb přepravních společností PPL a GLS. V průběhu května plánujeme možnost dodávek prostřednictvím České pošty. Výběr přepravní společnosti necháváme na zákazníkovi.

Máte také vlastní dopravu? V jaké míře a jakými prostředky ji poskytujete?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Ne.

Martin Hurtík, Abacus Computer: Nemáme.

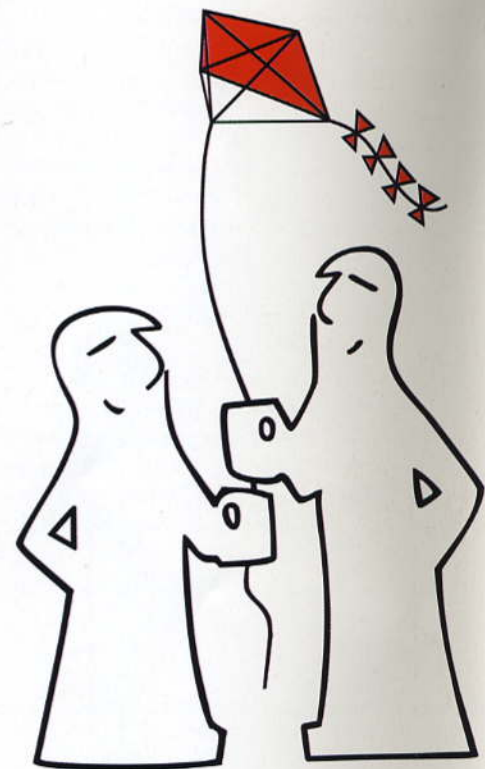
Martin Toncar, Actebis Computer: V současné době nemáme vlastní dopravu.

Petr Stejskal, Agora Plus: Vlastní dopravu používáme pouze výjimečně.

Marek Mišák, Alef Nula: Aktuálně se nám jeví jako optimální kombinace vlastní dopravy a využívání služeb renomovaných přepravců.

...získejte novou dimenzi v IT byznysu

- profesionální produkty
- motivující marže
- stabilita mezinárodní skupiny
- podpora zdarma



Tato kombinace nám poskytuje flexibilní uspokojení potřeb zákazníků při zachování rozumné míry nákladů na přepravu.

Armand Koten, Asbis CZ: Ne.

Simona Vychodilová, AT Computers: Ne.

Zuzana Boudná, BGS Levi Czech: V případě speciálních požadavků jsme schopni zajistit dopravu dle individuální dohody se zákazníkem prostřednictvím našich smluvních přepravců.

Radim Malchárek, eD' system Czech: Ne.

Jiří Černochoch, Konsigna: Vlastní dopravu máme, využíváme ji hlavně pro dopravu zboží po Praze, pro navážku retailových řetězců a pro větší expedice směrem k zákazníkovi.

Barbora Balonová, Lama Plus: V rámci podpory zákazníků nabízíme dopravu v Brně a Ostravě. V Brně na přání zákazníka dopravíme zboží do dvou hodin od objednání. Expresní přepravu lze využít u objednávek uskutečněných do 13 hod. U nadlimitních objednávek (nad 20 tisíc bez DPH) zajistíme dopravu zdarma. Při podlimitní objednávce účtujeme poplatek 250 korun. V rámci Ostravy zajišťujeme rozvoz dle dohody se zákazníkem.



Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik: Pro pražské zákazníky nabízíme možnost rozvozu zásilek naší vlastní dopravou, která zároveň v pravidelných intervalech zajišťuje zásobování ostatních středisek po celé České republice. K dispozici máme dvě nákladní vozidla.

Stanislav Skalička, SWS: Ano, máme vlastní dopravu, používáme ji pro rozvoz zboží v regionu.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Ne.

Petr Verner, T. S. Bohemia: Po dohodě se zákazníkem jsme schopni vlastní dopravou doručit zásilku přímo na místo určení. Většinou jde o objemnější zboží – tato služba je ale zpoplatněna.



Má nakupující dealer informace o pohybu zboží dostupné na webu? Například o historii předání zásilek, aktuálním stavu zásilky apod.?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Dealer má možnost si informace k odeslané zásilce vyhledat na e-shopu. Uvažujeme o automatickém robotu, který by odesílal data o stavu zásilky (v případě zájmu dealera).

Martin Hurtík, Abacus Computer: Ano.

Martin Toncar, Actebis Computer: Ano. Nakupující dealer získá prvotní informaci na našich internetových stránkách, kde u každé faktury nalezneme číslo přepravního listu GP. Dále pak může využít internetového rozhraní dopravce, kde je možné v raních hodinách ověřit, zda zásilka byla předána k rozvozu, a druhý den je zde možné nalézt kompletní tracking zásilky, a to včetně času doručení, osoby, která zásilku převzala a po krátkém čase i scan rozvozové listiny. Alternativně lze stav zásilky v den doručení ověřit na bezplatné telefonní lince dopravce. Zde je možné zjistit jméno a telefon řidiče, který zásilku doručuje.



Petr Stejskal, Agora Plus: Ano. Zákazník na našem webu <http://merkur.agora.cz> získá základní informaci v podobě čísla balíku, data odeslání, a typu dodávky – klasický balík nebo dobírka. Podrobné informace o „putování“ zásilky již sleduje na webu dopravce www.ppl.cz.

Marek Mišák, Alef Nula: Vzhledem k tomu, že většina našich aktivit se odehrává na území ČR, zákazník dostává zboží vždy do 24 hodin od objednání. O této skutečnosti je dopředu informovaný elektronickou cestou. Historii zásilky jsme bez větších problémů schopni získat od přepravců.

Armand Koten, Asbis CZ: Ano, zákazníci mají tuto službu k dispozici na našich webových stránkách.

Simona Vychodilová, AT Computers: Ano, má informace, které zboží je zabaleno v určitém balíku včetně čísla balíku. Historii zásilek je možné sledovat na webu dopravce.

Zuzana Boudná, BGS Levi Czech: Informace o expedici zboží a podacích číslech zásilek má dealer k dispozici na webu BGS Levi Czech. O dalším pohybu zboží se může aktuálně informovat na internetových stránkách jednotlivých přepravců.

Radim Malchárek, eD' system Czech: Ano, má. U každé vyexpedované zásilky najde zákazník na našem e-shopu eDlink číslo balíku s přímým hypertextovým odkazem na trasovací služby poskytovatelů dopravy.

Jiří Černochoch, Konsigna: Ano, všechny námi používané služby tuto možnost na svém webu zákazníkům nabízejí, my chceme ještě rozšířit služby pro zákazníky o avizaci ze strany přepravní společnosti. Tj. zejména kdy je přepravní služba navštíví – jde hlavně o nové zákazníky, u těch stálých je čas domluven dopředu.

Barbora Balonová, Lama Plus: Ano, v internetovém obchodě eMenu na www.lama.cz se z přehledu objednávek dostane do informačního systému přepravce, kde jsou průběžně aktualizovány informace o stavu zásilek.

Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik: Informace o stavu zásilky získá zákazník telefonicky na pobočkách naší společnosti, popř. může využít webového servisu obou společností, včetně aktuálního stavu zásilky a kopie podepsaného předávací listu.

Stanislav Skalička, SWS: Ano, dealer má informaci o všech pohybech zboží.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Dealer má informace o přijetí objednávky, její přípravě a fyzickém zpracování včetně fakturace. Dopravce pak je „svázán“ s druhem dopravy, který si dealer vybral při objednávce. Po předání zboží dopravci může dealer dle přepravního listu vidět informace o dodávce na webu dopravce.

Petr Verner, T. S. Bohemia: Všechny zásilky od nás odcházejí s unikátním číslem, s jehož pomocí lze na internetu jednoduše sledovat pohyb zásilky, datum předání a jména osob, které zásilku převzaly. Současně má dealer možnost sledovat aktuální stav zásilky – čas balení, předání k rozvozu atd.

Kde je podle vás hranice pro poskytování dopravy zakoupeného zboží zdarma?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Hranici jsme stanovili na 5 000 korun bez DPH pro přepravu do 24 hodin (PPL) a 15 000 korun bez DPH pro dodání kurýrem do tří hodin od objednání (Praha, Brno).

Martin Hurtík, Abacus Computer: V našem případě je to 5 000 korun.

Martin Toncar, Actebis Computer: Jde o částku 1 999 korun, kterou v současné době limitujeme bezplatné dodání zásilky. To je mezní hranice, pod kterou by se nákup odběratele, bez spoluúčasti na přepravném, stal pro naši společnost prodělečným.

Petr Stejskal, Agora Plus: Záleží na celkovém sortimentu, který firmy nabízí. V našem případě je zásilka dopravována zdarma, pokud je hodnota přepravovaného zboží minimálně deset tisíc bez DPH. Zákazníci objednávající přes službu Merkur jsou zvýhodněni sníženou hodnotou zásilky na pět tisíc korun.

Marek Mišák, Alef Nula: Toto je velmi individuální otázka. Poskytování dopravy zdarma může být chápáno jako jistá forma oslovení zákazníka i při zvýšených nákladech. Každá společnost by měla proto analyzovat

případné dopady takto – třeba i nadstandardně – poskytnuté služby.

Armand Koten, Asbis CZ: Naše firma zasílá zdarma zboží nad 5 000 korun.

Simona Vychodilová, AT Computers: Veškeré objednávky nad 5 000 korun v České republice a nad 10 000 slovenských korun na Slovensku posíláme při využití přepravce DPD zdarma.

Zuzana Boudná, BGS Levi Czech: Společnost BGS Levi Czech nabízí dopravu zboží přepravní službou zdarma, a to při objednávkách nad 10 000 korun.

Radim Malchárek, eD' system Czech: Naším zákazníkům poskytujeme dopravu zdarma při objednávce nad 3 000 korun, jestliže ji zadá přes e-shop eDlink. Při jiném způsobu objednání je pak hranice velikosti objednávky 10 000 korun. Při neustále zvyšujících se nákladech na dopravu je to pro nás mez.

Jiří Černochoch, Konsigna: Vzhledem ke kolísající marži výrobku, vlivem vln způsobených výprodeji a akčními cenami, není snadné na tenhle dotaz odpovědět. Dopravu neúčtujeme zákazníkům, kteří mají objednávku zboží za více než 5 000 korun.

Barbora Balonová, Lama Plus: Při současných cenách dopravy se jeví jako minimální hranice pro dopravu zdarma objem zboží nad 4 900 korun.

Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik: Veškerá doprava a zasílání zboží je naší společností zpoplatňována. Dopravu zdarma neposkytujeme.

Stanislav Skalička, SWS: Taková hranice neexistuje. Pokud se firmy rozhodly poskytovat od jisté hranice zboží zdarma, je to pouze marketingový tah.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Při odpovědi na tuto otázku musíme uvažovat o třech faktorech. Za prvé: za jakých podmínek a jak rychle je dodání požadováno, případně s jakou garancí dodacích časů. Za druhé: jakým způsobem je objednávka realizovaná od dealera k distributorovi (web versus manuální zpracování). A za třetí: zda je v dodacích podmínkách zohledněn rozdíl mezi dodáním velké a těžké UPS nebo plotru či lehkého balíčku s jedním notebookem. Protože v současné době neděláme rozdíl mezi velikostí, resp. hmotností dodávaných produktů, spatřujeme tuto hranici na úrovni 15–20 tisíc korun.

Petr Verner, T. S. Bohemia: Dopravu zdarma poskytujeme u každé objednávky, která má minimální hodnotu 10 000 korun

bez DPH (cena dopravného pro zákazníka je u nás 88 korun). V případě, že si zákazník objedná počítačovou sestavu, notebook nebo server Barbone, je ve všech případech doprava zdarma.

Odrází se aktuálně zvyšující se náklady na dopravu v cenách, které vám poskytují dopravci?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Ano, od ledna 2007 reagovali dopravci na zavedení mýtného poplatku, z tohoto důvodu došlo ke zvýšení cen většiny dopravců.

Martin Hurtík, Abacus Computer: Ne.

Martin Toncar, Actebis Computer: Naše firma se svým objemem zásilek řadí ke klíčovým zákazníkům spediční firmy a jako klíčový zákazník máme určité výhody, mezi které lze započítat i skutečnost, že spediční firma zvyšuje ceny za přepravu, jen pokud je to nezbytně nutné. V poslední době jsme zaznamenali pouze velmi nízké zvýšení cen s ohledem na zavedení mýtného. Ceny však byly navýšeny pouze o desítky halířů za balík, což považuji za bezvýznamné.

Petr Stejskal, Agora Plus: Ano, dopravci upravili cenu za své služby o poplatky za mýtné.

Marek Mišák, Alef Nula: Předpokládám, že přepravci, tak jako každý subjekt plnící podmínky podnikání, si udržuje určitou přiměřenou míru ziskovosti. Kdyby měla být tato rovnováha narušena, jsem přesvědčen, že by udělali potřebné kroky na její vrácení do původního stavu.



Armand Koten, Asbis CZ: Zatím neuvažujeme o změně sazeb.

Simona Vychodilová, AT Computers: Ano, v současnosti je to mýtné.

Zuzana Boudná, BGS Levi Czech: V důsledku zavedení mýtného dochází ze strany dopravců ke zvyšování cen dopravy. Aktuálně jde o navýšení nákladů na úrovni halířů.

Radim Malchárek, eD' system Czech: Ano, odrází.

Jiří Černochoch, Konsigna: Ano, do budoucna se s tímhle trendem dá určitě počítat, každopádně i přepravci si uvědomují, že zvyšující se cena může jejich služby znehodnotit vůči konkurenci.

Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik: Ano, odrází se stejně tak, jako zvyšující se ostatní

**VELKOOBCHOD
VÝPOČETNÍ TECHNIKOU**

Už 13 let jsme tu pro Vás...

**100MEGA
DISTRIBUTION**

100MEGA Distribution s.r.o.

Železná 7, 619 00 Brno

tel.: +420 548 220 077, fax: +420 548 220 070

www.100mega.cz

náklady a suroviny, např. vývoj cen mědi, kurzové rozdíly, mýtné apod.

Stanislav Skalička, SWS: Rostoucí náklady se v cenách na dopravu odrazí, a to především zvyšující se cena ropy a mýtné.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Nejde pouze o aktuální zdražování dopravy, ale o to, že náklady na dopravu rostou plynule již několik let. Zároveň cena většiny produktů klesá. Oba tyto vlivy způsobily, že od roku 2004 se náklady na dopravu zvýšily prakticky o 100%, z toho za poslední rok o 20 %.

Petr Verner, T. S. Bohemia: V zásadě lze říci, že ano. Například s nově zavedeným mýtným systémem na našich silnicích se nám částečně zvýšily náklady přepravy.

Budete přenášet tyto případné změny na prodejce, nebo je budete hradit ze svých prostředků?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Naše firma neuvažuje o zvýšení dopravného z důvodu zavedení mýtného v ČR, naopak jsme v prvním čtvrtletí letošního roku snížili hranici fakturace bez dopravného na 5 000 korun bez DPH.

Martin Hurtík, Abacus Computer: Zatím ze svých prostředků.

Martin Toncar, Actebis Computer: Zatím není nezbytné tyto drobné nárůsty cen převádět na zákazníky. Pokud by však došlo k výraznějšímu navýšení ceny, museli bychom zvažovat zvýšení minimální hranice pro nákup bez fakturace dopravného.

Petr Stejskal, Agora Plus: V současné době hradíme zvýšené náklady za dopravu ze svých prostředků.

Marek Mišák, Alef Nula: Je potřeba zhodnotit dopad zvýšení cen na ziskovost obchodních případů. Pokud není zásadní, zvýšení ceny přepravy z objektivních důvodů bych do ceny nepromítal.

Simona Vychodilová, AT Computers: Zatím tyto náklady držíme na naší straně. Vývoj ovšem nedokážeme předvídat.



Zuzana Boudná, BGS Levi Czech: Zvýšené náklady na dopravu zůstávají na straně BGS Levi. Naši zákazníci růst cen dopravy nepocítí.

Radim Malchárek, eD' system Czech: Nebudeme.

Jiří Černocho, Konsigna: O zvýšení přepravního poplatku nebo o zvýšení cenové hranice, kdy garantujeme bezplatnou dopravu, zatím neuvažujeme.

Barbora Balonová, Lama Plus: Od roku 2006 jsme schopni držet stávající podmínky. Je otázkou, jaký nárůst nákladů na dopravu bude v roce 2007, ale je pravděpodobné, že distributoři již nebudou schopni udržet stávající stav.

Stanislav Skalička, SWS: Budeme je hradit ze svých prostředků. To lze samozřejmě dělat jen do jisté hranice. Tato hranice je dána buď 10% navýšením ceny dopravy, nebo konkurenčním chováním jiných firem.



Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Jde o to, že v česko-slovenském prostředí si mnozí distributoři „cenu“ dopravy zřejmě neuvědomují, jinak by nemohli nabízet současné „minimální objednávací limity“ pro cenu dopravy. Proto se nám těžko prosazuje správné ocenění dopravních nákladů. V současné době jsou limity objednávky pro dopravu zdarma v ČR 5 000 korun při objednání přes web a 10 000 korun při jiném způsobu objednání.

Petr Verner, T. S. Bohemia: V této chvíli neuvažujeme o tom, že bychom zvýšení nákladů za přepravu přenášeli na naše zákazníky.

Myslíte si, že cenové podbízení právě formou zvýhodňování dopravy, zejména u malých zásilek, je účinné?

Soňa Ježová, 100Mega Distribution: Ano, menší a střední dealeri na tyto služby slyší. Snížením hranice dopravného zdarma se snažíme tyto zákazníky zaujmout.

Martin Hurtík, Abacus Computer: Podbízet se dealerům snižováním minimální hodnoty dodávky pro dopravné zdarma je v dlouhodobějším horizontu likvidační krok, byť krátkodobě efekt přináší.



Martin Toncar, Actebis Computer: Je pravdou, že v poslední době se tento jev na poli

distribuce IT objevuje, dle mého názoru však nemá výrazný vliv a účinnost. Za mnohem účinnější považuji trvalé zvyšování kvality a spolehlivosti dodávek zboží.

Petr Stejskal, Agora Plus: Distribuční obchod je o nákladech. Nastavení zvýhodněné sazby za malé zásilky je vyváženo samostatným objednáváním zákazníků přes web, tím šetříme čas obchodníků. Tento způsob považujeme za motivační pro naše zákazníky.

Marek Mišák, Alef Nula: Myslím, že v oblasti našich aktivit to není forma, která by se výrazně projevila na zvýšení zájmu odběratele.

Armand Koten, Asbis CZ: Určitě jde o jednu z forem, kterou se snaží prodejce přesvědčit zákazníka o nákupu právě u něj...

Radim Malchárek, eD' system Czech: Je to jeden z celé řady faktorů, který hraje roli při rozhodování odběratelů o dodavateli. Naši snahou je ale vycházet z zákazníků vstříc a máme mechanismy, jak náklady na dopravu minimalizovat, např. hromadnou fakturací z více objednávek.

Jiří Černocho, Konsigna: Tohle není správná cesta k zefektivnění služeb pro zákazníky. Podívejte se na rostoucí internetový trh, objednávání přes e-shopy – u většiny objednávek taky hradí dopravné koncový uživatel objednávaného zboží.

Barbora Balonová, Lama Plus: Vzhledem k tendenci zmenšování stavu zásob u resellerů je to určitě důležitý parametr ovlivňující jejich rozhodování.

Jiří Kořínek, Schrack Energietechnik: Neení.

Stanislav Skalička, SWS: Ano, je to účinné, nicméně nikoliv formou šetření nákladů, ale komplexností služeb.

Karel Hlaváček, Tech Data Distribution: Osobně si myslím, že taková nabídka osloví pouze omezenou skupinu dealerů. Většinou jsou tyto nabídky „sezonní“ a vypovídají spíše o tom, jak se komu v danou chvíli daří. Na druhou stranu jsou to věci, které nám určitě naši práci s dealerem nezpříjemní.



Petr Verner, T. S. Bohemia: Pokud je pro zákazníka nejdůležitější celková cena, může být toto cenové zvýhodňování dopravného velice účinné.