

Raport
Kupić czy używać?
Czy ekonomia współ-
dzielenia zrewolucjo-
nizuje intralogistykę?

 **JUNGHEINRICH**



1

Kupić czy używać? Czy ekonomia współdzielenia zrewolucjonizuje intra logistykę?

2

3

Ekonomia współdzielenia zmienia zachowanie miliardów konsumentów na całym świecie. Innowacyjne modele biznesowe bazujące nie na posiadaniu, a na elastycznym użytkowaniu są coraz powszechniejsze. Ale jak ten trend odnosi się do konkretnej branży, a w szczególności do logistyki magazynowej? Czy ekonomia współdzielenia wpłynie na koncepcję posiadania dóbr przemysłowych? Jakie nowe możliwości redukcji kosztów oraz poprawienia wydajności staną przed decydentami?

4

5

Spis treści

1. Dynamika ekonomii współdzielenia
2. Trendy w przemyśle
3. Szansa dla optymalizacji magazynów
4. Wynajem kontra zakup
5. Opcje wynajmu: krótkoterminowy, długoterminowy, pay-per-use
6. Kiedy wynajem się opłaca?
7. Wynajem a zrównoważony rozwój

6

7

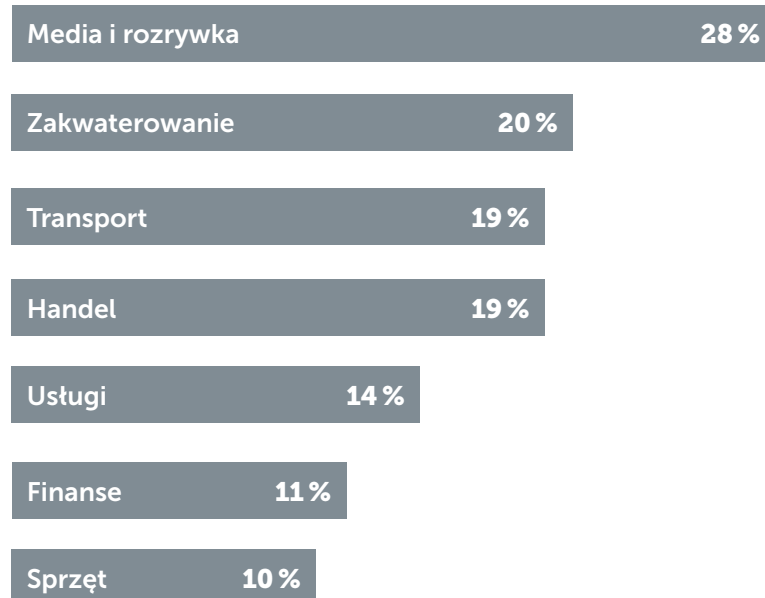


1

Dynamika ekonomii współdzielenia

2**3**

Millenials, czyli osoby urodzone dekadę przed i po roku 2000, są coraz mniej zainteresowani posiadaniem rzeczy. Tendencja do elastycznego wykorzystywania dóbr konsumpcyjnych i dzielenia się nimi z innymi wystawia tradycyjne modele biznesowe na próbę. Fenomen Airbnb i Ubera, sukces car sharingu czy serwisów streamingowych takich jak Spotify są charakterystyczne dla głębokich zmian zachodzących w świadomości społeczeństwa.

4**5****6****7**

Udział ekonomii współdzielenia w poszczególnych sektorach gospodarki

Źródło: PwC, Share Economy Report 2017



Wartość dodana

Ekonomia współdzielenia to już nie tylko „zachcianka” społeczeństwa. Obok motywacji emocjonalnej przemawiają za nią bardzo racjonalne kryteria. Ponad 50% użytkowników w badaniu PwC z 2017 roku jest przekonanych, że ekonomia współdzielenia oferuje im lepszy współczynnik ceny do wydajności użytkowanych dóbr.

Trendy w przemyśle

2

Coraz więcej firm odkrywa potencjał ekonomii współdzielenia tworząc nowe modele biznesowe. W zarządach firm coraz częściej zasiadają ludzie, którzy dorastali w idei używania, a nie posiadania i rewolucjonizują tradycyjny sposób myślenia.

3

Zapotrzebowanie na wynajem* rośnie

Jednym ze wskaźników trendu współdzielenia jest rynek leasingowy, główny składnik rynku wynajmu, który rośnie nieproporcjonalnie do wzrostu gospodarczego (źródło: BBE Industries Report – Leasing). Leasingowane są już nie tylko samochody i sprzęt IT, ale praktycznie wszystko, co jest potrzebne do prowadzenia biznesu. W sektorze wytwórczym więcej niż połowa wydatków kapitałowych jest finansowana zewnętrznje. Głównym źródłem takiego finansowania jest leasing. Obecnie w Niemczech leasingowane towary są wyceniane na ponad 200 miliardów Euro.

4

5

Nowoczesne modele usługi wynajmu

Urządzenia są coraz częściej wynajmowane. I to właśnie „wynajem”, a nie „leasing” jest tu odpowiednim określeniem, zwłaszcza w kontekście międzynarodowym. Nowoczesne modele usługi wynajmu są coraz bardziej inteligentne, przejrzyste oraz niepodobne do leasingu. Za te zmiany odpowiadają dwa czynniki: techniczne możliwości cyfryzacji i wykorzystanie innowacyjnych, opartych na niej koncepcjach wynajmu, zapożyczonych z innych sektorów.

6

Logiczne konsekwencje cyfryzacji: Pay-per-use

„W przyszłości, konsumenci nie będą finansowali pojedynczej maszyny leasingiem, bo zamiast niej będą potrzebowali np. miliona połączonych elementów” – oświadczył 25 kwietnia 2017 roku dyrektor zarządzający BDL Horst Fittler w rozmowie z Handelsblatt, czołowym niemieckim magazynem biznesowym.

Takie stwierdzenie nie jest niczym nowym. W marketingu konsumenckim od dawna powszechnie wiadomo, że to narzędzie jest środkiem do osiągnięcia postawionego celu i musi być zorientowane na jak najlepsze wyniki. Dzięki cyfrowym możliwościom rodzą się coraz to nowe opcje pay-per-use, ponieważ rośnie zaufanie do tego typu rozwiązań.

7



60%

Wynajem*



40%

Zakup

***Definicja**

Tutaj i w całym dokumencie termin wynajem stanowi synonim dla transferu użycia dóbr: zawiera wszystkie kontrakty, które nie mają na celu posiadania. Zatem leasing może być uważany za podgrupę rynku wynajmowego.

Szanse dla optymalizacji magazynu

3

Wydajne magazynowanie i optymalizacja łańcucha logistycznego, zarówno w handlu, jak i dostawie produktów są „piętą Achillesową” wielu modeli biznesowych. Presja wywierana na osoby odpowiedzialne za te kwestie jest ogromna. Jednocześnie z powodu cyfryzacji rosną wymagania związane ze szczytami sezonowymi i różnorodnością asortymentu.

Napięcie wywołane chęcią zmniejszenia przestojów wózków i jednoczesnego zapewnienia pełnej ich dostępności wymaga radykalnej zmiany podejścia osób decyzyjnych oraz dostawców rozwiązań logistycznych i włączenia produktów cyfrowych do codziennych działań.

4

Elastyczność i minimalizacja ryzyka dzięki „mocy na żądanie”

Wynajem wózków widłowych w celu pokrycia sezonowego zapotrzebowania lub zapewnienia wydajnej pracy w zmiennych warunkach od wielu lat sprawdza się w branży budowlanej, czy przy organizacji wydarzeń.

Elastyczność korzystania z „mocy na żądanie” w odpowiednim miejscu i czasie staje się coraz ważniejsze również w dłuższych ramach czasowych. Możemy pójść dalej i rozliczać koszty wózków wynajmowanych przez klienta wyłącznie według ich rzeczywistego czasu pracy. Zalety takiego modelu fakturowania ze względu na przejrzystość kosztów i dostępność sprzętu są oczywiste.

5

6

Wyższa produktywność dzięki leasingowi energii

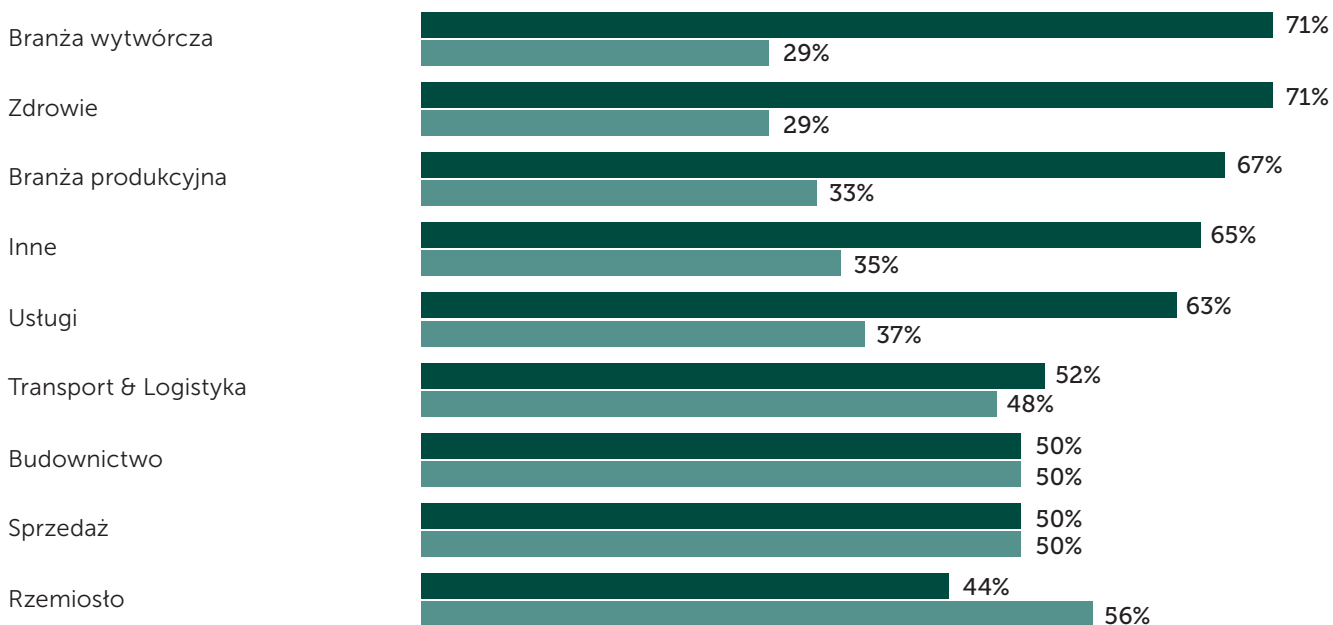
Leasing świetnie sprawdza się w przypadku nowoczesnych, bezobsługowych źródeł energii, jak np. wózki widłowe z technologią litowo-jonową. Wózki te spełniają wszystkie wymagania stawiane im w magazynie i nie generują żadnych uciążliwych obowiązków. Dzięki temu akumulatory nie są już więcej problemem, nie wymagają zaangażowania operatorów podczas konserwacji czy wymiany baterii i zapewniają bezpieczeństwo użytkownika. Zostaje tylko energia, która jest najważniejsza.

7

Płynność w biznesie

Kluczowym pytaniem jest jak duży kapitał będzie w przyszłości przeznaczany na procesy i zasoby, które nie są bezpośrednio związane z główną działalnością firmy? Coraz więcej menedżerów zdaje sobie sprawę z tego ile można zyskać, gdy płynność nie zależy od wydatków inwestycyjnych, a urządzenia są tylko wykorzystywane, więc nie generują dodatkowych inwestycji. Ma to duże znaczenie zwłaszcza teraz, gdy technologia wózków widłowych zmienia się bardzo szybko. Kto kupując wózek ma pewność, że sprawdzi się on długoterminowo? Podczas wynajmu zawsze jest opcja wymiany czy zwrotu sprzętu.

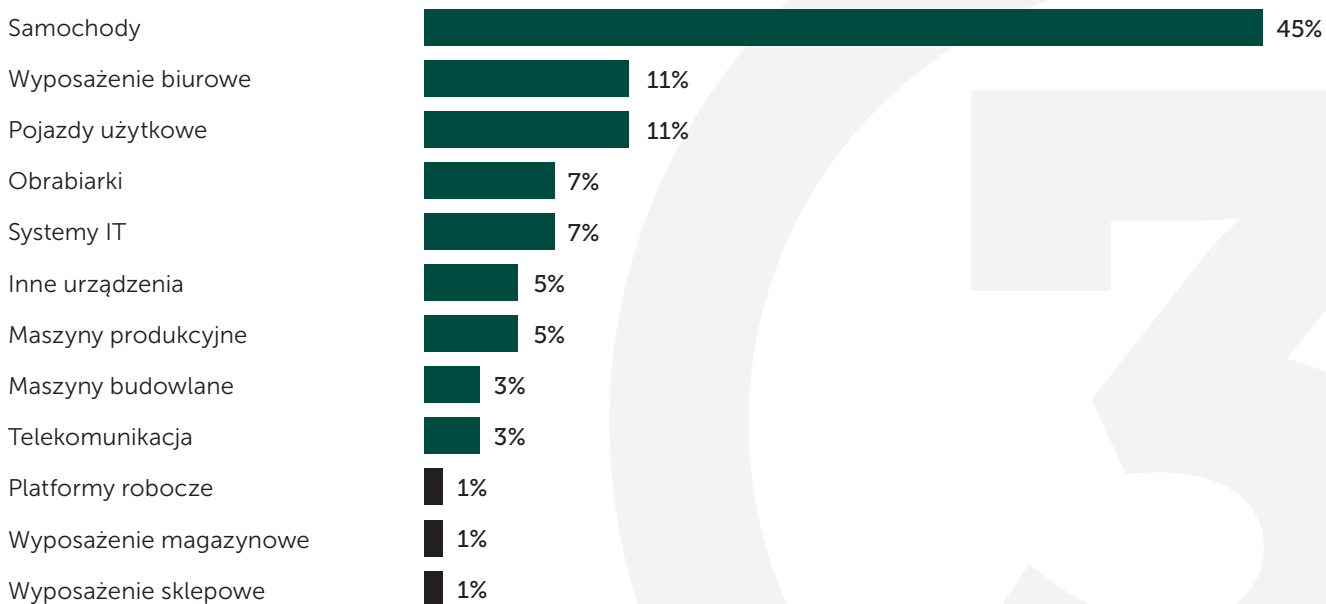
Wykorzystanie wynajmu w poszczególnych sektorach



Źródło: „Leasingtrends im deutschen Mittelstand“ (Leasing Trends in Medium-Sized German Businesses), badania przeprowadzone przez abcfinance GmbH i University of Cologne

■ Wynajmujący ■ Nie wynajmujący

Samochody osobowe oraz dostawcze wciąż stanowią większość wynajmowanych dóbr. Ale znaczenie usługi wynajmu w intralogistyce stale rośnie.



Wynajem kontra zakup

Wynajem wózków widłowych w porównaniu z zakupem ma wiele zalet. Niektóre z nich są oczywiste, podczas gdy inne nie są widoczne na pierwszy rzut oka. Oto przegląd najważniejszych zalet wynajmu:

1. Zminimalizowanie nadwyżek zdolności produkcyjnych
2. Elastyczność podczas szczytów sezonowych
3. Stały dostęp do najnowszych technologii
4. Testowanie nowych pojazdów bez ryzyka
5. Optymalne struktury kosztów i przejrzystość usługi
6. Możliwość skoncentrowania się na podstawowych kompetencjach
7. Ryzyko po stronie najemcy
8. Ochrona kapitału
9. Koszty wynajmu mogą być ujęte w wydatki biznesowe
10. Zrównoważone wykorzystanie zasobów

4

5

6

7



Opcje wynajmu: krótko- i długoterminowy, pay-per-use i serwis

Opcje wynajmu określane są głównie na podstawie okresu jego trwania. Istnieje bardzo szeroka gama modeli wynajmu oparta na różnych możliwościach finansowania. Najważniejsza jest jednak pełna dostępność wózków, na które jest zapotrzebowanie. Tak naprawdę Państwa flota jest tak elastyczna, jak elastyczny jest dostawca sprzętu. Aby spełnić wszystkie Państwa wymagania zaczynamy od analizy i oceny floty.

Serwis to podstawa

U podstaw wydajności dostawcy leży jakość serwisu, który świadczy. Z Jungheinrich mają Państwo pewność świadczonych usług – zaczynając od zarządzania flotą, przez dostawę części zamiennych, aż po bezpieczny serwis akumulatorów.

Elastyczność jest kluczowa

Podczas wyboru partnera istotne są jego możliwości w zakresie spełniania specyficznych wymagań. Okres wynajmu oraz sposób fakturowania powinien być elastyczny na tyle, na ile jest to możliwe. Usługodawca powinien być również przygotowany na możliwe zagrożenia i ewentualną rezygnację z zamówienia.

5

6

7

1

TERMIN

KRÓTKI

ŚREDNI

DŁUGI

NIEOKREŚLONY



3

SERWIS

ELASTYCZNY
DOSTĘPNY
PROFESJONALNY



2

KOSZT

ZA GODZINĘ
ZA DZIEŃ
ZA MIESIĄC
WG UŻYCIA

Kiedy wynajem jest opłacalny?

Nie są Państwo pewni, czy wynajem będzie odpowiednim rozwiązaniem? Oto kilka pytań, które powinny rozwiązać wszelkie wątpliwości. Nawet jeśli odpowiedź „Tak” padnie tylko na jedno pytanie, jest to znak, iż wynajem może sprawdzić się w Państwa firmie. Jeśli zaś „Tak” będzie odpowiedzią na dwa lub więcej pytań, mogą być Państwo pewni, iż wynajem znacznie zwiększy wydajność.

6

1. Czy Państwa wózki na co dzień nie mogą być w pełni wykorzystywane ze względu na długi czas ładowania i konserwacje?

TAK

NIE

7

2. Czy często zdarzają się wahania zapotrzebowania na wózki, ale nie na tyle znaczące, by powiększyć flotę?

TAK

NIE

3. Czy Państwa pracownicy spędzają dużo czasu na przygotowywaniu floty wózków do użycia?

TAK

NIE

4. Czy podczas realizacji dużego zamówienia, które wymaga użycia większej ilości wózków widłowych, zastanawiają się Państwo nad ulokowaniem kapitału w nowych maszynach?

TAK

NIE

5. Czy chcą Państwo testować najnowsze technologie bez podejmowania ryzyka inwestycyjnego?

TAK

NIE

6. Czy odnoszą Państwo wrażenie, że nie ma odpowiedniego wózka do wybranego zadania dostępnego w odpowiednim czasie?

TAK

NIE

7. Czy chcą Państwo uwolnić kapitał i wykorzystać go na potrzebne wydatki?

TAK

NIE

8. Czy potrzebują Państwo jednego lub kilku wózków tylko w niektórych przypadkach i ich zakup jest nieoptymalny?

TAK

NIE

9. Czy potrzebują Państwo jednego lub kilku wózków w stale zmieniających się lokalizacjach, co sprawia, że koszty transportu są zbyt wysokie?

TAK

NIE

10. Czy koszty w Państwa firmie są zbyt wysokie, ale nie widzą Państwo żadnego rozwiązania, które by je obniżyło?

TAK

NIE

Wynajem a zrównoważony rozwój

Zrównoważone wykorzystanie zasobów jest aktualnie jednym z największych wyzwań stojących przed społeczeństwem i firmami. Ekonomia współdzielenia jest świetnym rozwiązaniem w tym zakresie, a jej wykorzystanie to zmiana w myśleniu, która oddala posiadanie na własność, a przybliża nieograniczony dostęp do maszyn i zrównoważony sposób ich wykorzystania.

Zrównoważony rozwój i cele biznesowe

Oszczędzanie zasobów i zysk powinny iść ze sobą ramię w ramię, a to właśnie umożliwia usługa wynajmu. Podczas gdy koszty są niższe dzięki opłatom naliczanym tylko w momencie korzystania ze sprzętu, stopień wykorzystania wynajmowanych wózków jest bardzo wysoki. Nawet gdy dwóch lub więcej użytkowników dzieli dobra przemysłowe, zasoby muszą być na nie przeznaczone tylko raz. To idealnie podkreśla celowość ekonomii współdzielenia.

Zalety wynajmu z perspektywy zrównoważonego rozwoju

- Środki finansowe są używane w efektywny sposób, zostaje więcej kapitału na podstawową działalność
- Dzięki wynajmowi nadwyżki zdolności produkcyjnych mogą być przekierowane tam, gdzie są potrzebne
- Zasoby wykorzystywane są tylko wtedy, gdy są potrzebne
- Bezpieczeństwo pracy rośnie dzięki korzystaniu z najnowszych technologii i systemów wspomagania



SUSTAINABILITY

ECONOMY


ENVIRONMENT

SOCIETY





ISO 9001 Dla zakładów produkcyjnych
ISO 14001 w Norderstedt, Moosburg
i Landsberg.

 Pojazdy Jungheinrich
odpowiadają europejskim
normom bezpieczeństwa.

Jungheinrich
Polska Sp. z o.o.

Bronisze, ul. Świerkowa 3
05-850 Ożarów Mazowiecki
PL1130082801
telefon +48 22 332 88 00
infolinia 0801 300 801

info@jungheinrich.pl
www.jungheinrich.pl

 **JUNGHEINRICH**