



# ELUPEG pomáha efektívite logistického biznisu

**V prvej polovici júna sme sa stretli v Prahe s odborníkom na logistické riešenia, predstaviteľom riadiaceho výboru a predsedom organizácie ELUPEG Alanom Wallerom.**

**E**LUPEG (European Logistics Users, Providers & Enablers Group) je jedinou európskou organizáciou, ktorej jediným zameraním je podpora spolupráce v oblasti logistiky. O spolupráci sa v súčasnosti široko diskutuje a je pre každého bodom záujmu. Členmi tejto organizácie sú všetky zúčastnené strany v procese - výrobcovia, logistické a dopravné firmy, predajcovia, distribútori, dodávatelia technológií, konzultanti, pedagógovia a poskytovatelia finančných služieb. Organizácia vznikla v roku 2002 na podnet riešenia vtedajších bariér implementácie Európskych stratégií zásobovacieho reťazca. ELUPEG podporuje a uľahčuje horizontálnu spoluprácu. To je spolupráca skôr naprieč ako pozdĺž dodávateľského reťazca. Spojením nekonkurenčných a dokonca aj konkurenčných firiem je možné efektívnejšie využívanie majetku, zníženie emisií, zlepšenie služieb zákazníkom a znižovanie nákladov. My sme sa s pánom Wallerom stretli na neformálnych raňajkách, aby sme sa dozvedeli, ako vidí isté veci on zo svojho pohľadu dlhoročného pôsobenia v oblasti poradenstva pre dopravu a logistiku.



*Profesor Alan Waller je držiteľom Rádu britského impéria (2006) a medaily Roberta Lawrence (1998) za činnosť a prínos v oblasti logistiky.*

- študoval St Catherine College v Oxforde, Leicester School of Management a Cranfield School of Management (GB),
- viceprezident pre inovácie dodávateľského reťazca a globalizáciu podnikania v spoločnosti SOLVING EFESO – špičková spoločnosť pre implementáciu stratégií,
- 25 rokov predchádzajúcich skúseností získaných na partnerskej úrovni s Price Waterhouse Coopers ako poskytovateľ multi-sektorových programov dodávateľského reťazca,
- hosťujúci profesor na univerzite v Cranfielde,
- člen predstavenstva Európskej rady zásobovacieho reťazca a bývalý prezident Chartered Institute of Logistics.

*Alan je všeobecne považovaný za jedného z popredných odborníkov v rámci komunity dodávateľského reťazca. Prednáša a je citovaný na celosvetovej úrovni v ústnom, printovom či elektronickom podaní.*

**ELUPEG sa momentálne snaží dostať do povedomia logistov strednej a východnej Európy. Aké benefity so sebou prináša členstvo vo vašej organizácii?**

Naše združenie je otvorené pre každého – pre všetkých zainteresovaných. Ako benefit by som označil práve možnosť stretávania sa s ostatnými. Princípom je, že ak si nevieme poradiť s problémom sami podľa bežnej definície, vieme ťažiť zo skúseností a rád druhých. Podstatné je, že my vytvárame bezpečné a navzájom sa podporujúce prostredie pre komunikáciu smerujúcu k úspešnému riešeniu rôznych problémov, s ktorými sa manažéri na rôznych úrovniach logistiky stretávajú. Teória biznisu hovorí, že základom úspechu je sústredenie sa na vlastné podnikanie - na to – čo mi ponúka vnútro firmy. To prirodzene nevedie ku komunikácii s inými firmami o spolupráci a využívaniu „spoločných“ benefitov. A na tom je postavený celý koncept ELUPEGu – spolupráca trebárs aj s konkurenciou vytvára v mnohých prípadoch viac pozitívnych efektov ako vzájomný boj.

**V priebehu Vašej dlhoročnej praxe ste pôsobili na mno-**

**hých konzultantských pozíciách a spoznávali ste tak prístupy a postupy najmä logistických manažérov. Ako sa líšia logistický manažéri medzi východnými a západnými krajinami?**

Pri pohľade na celok by sa dalo povedať, že na západe majú manažéri lepšie vzdelanie. V danej oblasti existuje už dlhšie kvalitná teória a následne prax ako v oblastiach východnej Európy. Ďalšou veľičinou, kde sa dá badať rozdiel je kultúra podnikania, ale tá je odvodená skôr od obchodného a ekonomického prostredia tej-ktorej krajiny. Z osobných vlastností manažéra by som povedal, že veľkosť pomysleného písmena „T“ je na západe väčšia. Spodná vertikálna čiara pritom znázorňuje hĺbku, resp. rozsah skúseností s daným podnikaním, pričom horná horizontálna je odrazom porozumenia jeho postavenia a spolupráce s podnikateľským okolím – čiže s celým zásobovacím reťazcom. Keď som výrobca, musím rozumieť predajcom. Na východe pôsobi stále veľa „I“-čkových manažérov, ktorým chýba horizontála, ktorá by ich menila na „T“-čkových, čiže nemajú dostatočný rozsah „videnia“ ekonomiky, znalosti z oblasti marketingu, cenotvorby, financií.

**Existuje podľa Vás nejaký overený vzorec na to, ako robiť v danom odvetví trhu a danej časovej perióde logistiku „na jednotku“?**

Je tu veľa techník, ako riadiť zásobovací reťazec, ale sú tu isté bežné a overené zložky, ktoré by mali byť automatickou súčasťou, ako napríklad transparentnosť informácii, integrácia reťazca, disponovanie organizačnými schopnosťami, a najmä skúsenosti – tie nás varujú pred omylom. Keď si zoberieme samostatnú firmu v individuálnej situácii, tak rozhodnutia a riadenie vyplýva najmä z jasne definovaných potrieb a následne z kritéria priority. Konkurencia a trh sa mení, a preto prispôbovanie sa danej situácii a orientácia na čo najefektívnejšie riešenie je jediným overeným vzorcom.

**Čo považujete za najväčší vynález alebo inováciu v logistike v posledných rokoch?**

Po technickej stránke je to bezpochyby technológia RFID. Ale celkovo, keď sa ohliadnem za dobou spred troch rokov, tak nastal veľký pokrok v IT. Dnes už sa nerobí logistika pomocou kancelárskych programov, ako tomu bolo v mnohých prípadoch, ale sú k dispozícii priamo programy určené

výhradne na efektívnosť logistiky - jej projektovanie, plánovanie, vyhodnocovanie a optimalizáciu. Navyše proces tvorby organizačnej štruktúry sa povýšil na jednu z najcennejších súčastí dobre fungujúcej logistickej firmy, a to je dobre. Majitelia si uvedomujú, že dobre riadený zásobovací reťazec je základnou, a niekedy jedinou silnou zložkou konkurenčnej výhody. Dnes máme dostatok technológií na obsluhu terajších aj budúcich zásobovacích reťazcov, čo nemáme je dostatok skúsených ľudí na ich úplnú implementáciu.

**Čo by ste označili za najbližší veľký prielom v podnikaní na poli logistiky?**

Jednoznačne – a o to viac v akej situácii sa momentálne trh nachádza – to bude pochopenie významu horizontálnej spolupráce medzi firmami. Medzi firmami, ktoré sú podobné nášmu podnikaniu, prípadne sú priamo či nepriamo konkurentmi. Až v okamihu, keď sa toto stane viac normálom ako výnimkou, budeme môcť hovoriť o prelomovom kroku v orientácii na poli podnikania v logistike. Za rozhovor ďakuje Rastislav Bujna