

OUTSOURCING

zdobywa polski rynek spożywczy

Termin outsourcing jest angielskim skrótem od *outside-resource-using*, oznaczającym korzystanie z zasobów zewnętrznych i od końca lat 70. XX w. robi coraz większą karierę. Teraz także w Polsce. Obszarami, w których strategia outsourcingu stosowana jest najczęściej, są informatyka, logistyka oraz operacje pomocnicze takie jak druk, obsługa poczty, zakupy, szkolenia, naliczanie i obsługa wynagrodzeń, księgowanie, rekrutacja, usługi gastronomiczne, obsługa nieruchomości, ochrona, marketing bezpośredni czy reklama.

Marcin Grass

Jednym z największych dostawców usług w ramach outsourcingu jest grupa Impel. – *Impel zapewnia szerokie kompetencje optymalizujące obszary organizacji pracy, doboru technologii oraz zarządzania personelem* – mówi Maciej Kronenberg, dyrektor handlowy Impel Rental. Grupa oferuje największą na rynku polskim wachlarz usług dla biznesu w następujących obszarach: obsługa nieruchomości – usługi porządkowo-czystościowe, techniczna obsługa nieruchomości; zapewnianie bezpieczeństwa – fizyczna ochrona mienia, techniczna ochrona mienia, monitoring, cash handling; obsługa pracowników – usługi kadrowo-płacowe, praca tymczasowa, obsługa księgowa oraz zapewnianie dostaw – wynajem i serwis odzieży, pralnictwo, logistyka dostaw art. bhp, higienicznych oraz materiałów biurowych, catering.

Wśród firm z branży spożywczej, funkcjonujących w dynamicznym otoczeniu biznesowym, gdzie konkurencja bywa naprawdę zaciekle, coraz większą wagę przywiązuje się do doskonalenia procesów i optymalizacji kosztów zarządzania łańcuchem dostaw. W tym celu wiele przedsiębiorstw decyduje na się rozwiązania oparte na outsourcingu. Zapewniają one dostęp do nowoczesnego zaplecza infrastrukturalnego, technologicznego, a

tym samym pozwalają uniknąć znaczących nakładów inwestycyjnych oraz kosztów stałych, związanych z utrzymaniem posiadanego zaplecza niezależnie od stopnia jego wykorzystania. Istotnym aspektem jest także wiedza i doświadczenie zespołów ludzkich, oddelegowanych przez operatora zewnętrznego do obsługi procesów oraz profesjonalizacja zarządzania informacją przy użyciu najnowocześniejszych zdobyczy IT. – *Analizując rozwój koncepcji outsourcingu można zauważyć, że działem, który jako jeden z pierwszych wyodrębnił się z rozbudowanej, często wręcz przerośniętej struktury organizacyjnej tzw. przedsiębiorstwa totalnego był transport i spedycja. W firmie produkcyjnej utrzymanie własnego taboru w tym przeglądy i koszty napraw, paliwa, prac kierowców, konieczność posiadania zaawansowanych narzędzi do planowania tras i optymalnego wykorzystania zasobów może okazać się nieopłacalne. Stąd dla wielu outsourcing jest korzystniejszą alternatywą. Wśród innych usług zleczanych podmiotom zewnętrznym – operatorom logistycznym, wymienić należy magazynowanie, a także szereg czynności dodatkowych określanych mianem około-magazynowych. Za liczyć można do nich, np. zamrażanie, wybijanie z pojemników, przepakowywanie, etykietowanie*

Wśród firm z branży spożywczej, funkcjonujących w dynamicznym otoczeniu biznesowym, gdzie konkurencja bywa naprawdę zaciekle, coraz większą wagę przywiązuje się do doskonalenia procesów i optymalizacji kosztów zarządzania łańcuchem dostaw.

kompletację. Obok firm zlecających na zewnątrz relatywnie wąski zakres usług, coraz częściej widzi się producentów, delegujących na operatora złożone i kompleksowe procesy, poczynsz od odbioru towaru z fabryki, przez logistykę magazynową, po dostarczenie go do punktu sprzedaży detalicznej – mówi Paulina Motylewska, dyrektor marketingu PAGO.

Firmy zatrudniają zewnętrznych specjalistów do kontroli i pośrednictwa spedycji, zarządzania i prowadzenia bazy pojazdów, a także leasingują flotę samochodową. Ciekawy jest również rynek usług związanych z logistyką wewnątrzzakładową. Na takie usługi składają się m.in. realizacja w ramach kontraktów długoterminowych obsługi transportu wewnątrzzakładowego i magazynowego – sprzęt, operatorzy, serwis i know-how; sprzedaż i wynajem środków transportu wewnętrznego (wózków widłowych, platformowych, magazynowych); serwis i naprawy wszelkich rodzajów i typów wózków widłowych oraz specjalistyczne usługi inżynierskie – np. przemieszczenia maszyn, linii produkcyjnych, a nawet całych zakładów.

Kto korzysta?

– Z portfolio oferowanych przez naszą Grupę produktów podmioty z branży spożywczej korzystają z kilku usług. Są to m.in. oferowana przez Spółkę Impel Rental usługa prania i serwisu oraz wynajmu (rentalu) odzieży roboczej. Usługa prania i serwisu odzieży opiera się przede wszystkim na dobraniu technologii czyszczenia odzieży pod kątem realizowanego procesu produkcyjnego, a więc stopnia i charakteru występujących zabrudzeń oraz naprawie uszkodzeń powstających w trakcie używania odzieży. Może być wzbogacona wariantem znakowania odzieży, co rozwiązuje problem identyfikacji odzieży u Klienta – mówi Maciej Kronenberg.

Z innych usług korzystają klienci firmy PAGO, której celem strategicznym jest stworzenie sieci Krajowych Centrów Dystrybucji Produktów Mrożonych. W ciągu 3 lat oddała do użytku cztery nowoczesnie wyposażone mroźnie składowo-dystrybucyjne w kluczowych lokalizacjach: aglomeracji poznańskiej, warszawskiej, trójmiejskiej i śląskiej. – PAGO oferuje możliwość składowania szerokiej gamy grup asortymentowych: mięsa, drobiu, ryb, owoców, warzyw, grzybów, pieczywa, lodów, fast food, dań gotowych, produktów mleczarskich i jajczarskich, a także koncentratów i pulp owocowych. Wśród klientów naszej firmy znajdują się małe, działające lokalnie firmy rodzinne, jak i korporacje o międzynarodowym zasięgu. Każda oferta przygotowana jest indywidualnie, w zależności od potrzeb klienta. Zakres współpracy sięga od usługowego składowania kilku do kilkunastu palet w szczycie sezonu, aż po realizację złożonych projektów logistycznych – mówi Paulina Motylewska.

Jakie oszczędności?

Najważniejszymi powodami stosowania przez przedsiębiorstwa usług outsourcingu jest możliwość redukcji i kontroli kosztów operacyjnych. Outsourcing oznacza mniejsze nakłady inwestycyjne, redukcję kosztów operacyjnych oraz możliwość wykorzystania potencjału zewnętrznych fachowców bez potrzeby ich zatrudniania. Outsourcing pozwala skoncentrować się na podstawowej działalności, skuteczniejszej kontroli nad wyborem finalnych nabywców, polityką cenową i promocyjną, zwiększaniem poziomu obsługi klienta, dywersyfikacją rynków zbytu. Operator zewnętrzny oferuje wiedzę i doświadczenie, wynikające ze specjalizacji w obsłudze danego segmentu rynku oraz szerokie możliwości wykorzystania zaawansowanych narzędzi optymalizacyjnych.

Najważniejszymi powodami stosowania przez przedsiębiorstwa usług outsourcingu jest możliwość redukcji i kontroli kosztów operacyjnych. Outsourcing oznacza mniejsze nakłady inwestycyjne, redukcję kosztów operacyjnych oraz możliwość wykorzystania potencjału zewnętrznych fachowców bez potrzeby ich zatrudniania.

// Rodzaj, zakres, stopień złożoności usług i procesów zleczanych podmiotom zewnętrznym zależy w głównej mierze od przyjętej strategii, posiadanych zasobów infrastrukturalnych, technologii, zespołów ludzkich, specjalistycznego know-how, a przede wszystkim indywidualnych potrzeb. Tego rodzaju decyzje nie powinny być dziełem przypadku ani aktualnie panującej mody, lecz wynikiem wielu precyzyjnych analiz porównawczych.

Nie ma bowiem jednoznacznej odpowiedzi na pytanie: co jest lepsze – **outsourcing, czy korzystanie z własnych zasobów**. Może być ona różna nawet w pozornie podobnych do siebie firmach

Paulina Motylewska / dyrektor marketingu PAGO



foto: goldenline.pl

// Polska jest rynkiem wciąż niezwykle atrakcyjnym i wciąż rozwijającym się, co z pewnością będzie wpływało na stale rosnącą rolę outsourcingu

Maciej Kronenberg / Impel Rental

– O wymiernych oszczędnościach można mówić w przypadku projektów logistycznych, które poprzez lepszą organizację, w kilkuletniej perspektywie dają oszczędności finansowe i znacznie poprawiają jakość oraz efektywność działania transportu wewnątrzzakładowego, które to zadania realizowane są w ramach długoterminowych umów z naszymi zleceniodawcami – mówi Dawid Drozdowski, product manager z firmy Suret, która zajmuje się logistyką wewnętrzną.

Jak deklaruje dyrektor handlowy Impel Rental, rozwiązania oferowane przez Grupę Impel przynoszą wymierne korzyści w postaci oszczędności finansowych. – *Dodatkowo, współpraca z Impelem, to, obok optymalizacji obszaru kosztowego, gwarancja bezpieczeństwa pracowników oraz produkcji, a także komfortowa współpraca. Impel zapewnia ciągłość wykonania usługi, a także stosuje innowacyjne rozwiązania, które wpływają również na oszczędności czasowe. Nasze usługi podnoszą komfort pracy i prestiż przedsiębiorstwa, dają możliwość przewidywania kosztów, które rozkładają się równomiernie przez cały czas trwania umowy. Klient zaś nie ponosi kosztów inwestycji, jaką jest zakup odzieży, magazynowanie i zarządzanie, płaci jedynie stałą zryczałtowaną opłatę za jej używanie* – podkreśla Maciej Kronenberg.

Przyszłość

Można stwierdzić, że rynek outsourcingu będzie się rozwijał, choć pewnie nie będzie to rozwój szybki. Zdaniem Dawida Drozdowskiego, firm, które już korzystają z tego modelu biznesu, nie trzeba przekonywać, ale firmy które jeszcze nie miały z tym do czynienia w takim zakresie, często podchodzą do tego z rezerwą. – *Wynika to z tego, że transport wewnętrzny jest swego rodzaju „krwioobiegiem” przedsiębiorstwa i decydenci mają obawy przed przekazaniem tego zakresu firmie zewnętrznej. Na pewno wpływ na to miało wielu nieprofesjonalnych dostawców tego typu usług, i firmy które spróbowały mają niemiłe doświadczenia z tym związane i nie chcą „wchodzić drugi raz do tej samej rzeki”. Rozwija się model współpracy polegający na długoterminowym wynajmie floty wózków, gdzie zleceniodawca po swojej stronie zostawia sobie obsługę ludzką i ich zarządzanie. Na pewno rozwijać się będzie rynek specjalistycznych usług inżynierskich, jest to rynek często działań jednorazowych i wymagających odpowiedniego i kosztownego zaplecza (ciężkie wózki widłowe, dźwigi, wyszkolona kadra). Zdecydowana większość firm woli zlecić te usługi firmie zewnętrznej, niż we wła-*

snym zakresie kupować wózki, dźwigi, często na potrzeby jednorazowego projektu, co jest oczywiście nieoptyczne. Dodatkowo, na fakt rozwoju tego rynku wpływa ciągle napływ inwestycji do Polski, co wymaga transportu maszyn, relokacji linii produkcyjnych, itp. – uważa Dawid Drozdowski.

Natomiast Paulina Motylewska podkreśla, że w ciągu ostatnich lat na rynku pojawiła się wielka ilość przedsiębiorstw, oferujących doradztwo personalne, headhunting, zatrudnianie pracowników tymczasowych, kompleksową obsługę procesów kadrowych, opracowywanie i wdrażanie systemów motywacyjnych, programów szkoleniowych i różnego rodzaju imprez firmowych. – *Polska jest rynkiem wciąż niezwykle atrakcyjnym i wciąż rozwijającym się, co z pewnością będzie wpływało na stale rosnącą rolę outsourcingu. Jest nadal wiele branż, które dopiero eksplorują temat outsourcingu, w których tkwi ogromny potencjał. Z kolei firmy, które do tej pory poznały już zalety rozwiązań outsourcingowych, systematycznie rozszerzają zakres współpracy z dostawcami usług outsourcingowych. To wszystko powoduje, że rynek usług outsourcingowych w Polsce jest rynkiem perspektywnym* – uważa Maciej Kronenberg. ○

Korzyści:

- spadek kosztów w zakresie działalności związanym z outsourcingiem,
- wzrost efektywności pracy poprzez lepszą jej organizację,
- optymalizacja wielkości zatrudnienia,
- większa elastyczność,
- rozliczenie ze zleceniodawcą na podstawie jednej faktury za usługę, co ułatwia budżetowanie,
- oszczędność czasu,
- zleceniodawca może skupić się na swoim głównym działaniu,
- nowoczesny model prowadzenia biznesu.

Wady:

- zleceniodawca wyżywa się w pewnym zakresie kontroli nad obszarem działalności związanym z outsourcingiem,
- w niektórych przypadkach istnieje tzw. czynnik ludzki, czyli konieczność redukcji załogi,
- korzyści finansowe widoczne dopiero w dłuższej perspektywie.