

“To co w krótkim terminie może wydawać się korzystne, w dłuższej perspektywie będzie toksyczne”

**Z Bogdanem Kosturkiem - wiceprezesem ds.
Technologii Trans.eu Group S.A - operatorem Platformy
Trans.eu, rozmawia Marcin Prynda**

Polska firma rzuca wyzwanie Uberowi



Bogdan Kosturek, wiceprezes ds. technologii Platformy Trans.eu

Pana wystąpienie na niedawnej konferencji hyperLOG w Łodzi odbiło się szerokim echem w branży. Brzmiało jak rękawica rzucona spedycjom cyfrowym, a w szczególności Uber Freightowi, który kilka chwil wcześniej - na tej samej konferencji - zapowiedział swoje wejście do Polski.

Bogdan Kosturek, wiceprezes ds. technologii

Platformy Trans.eu: To raczej rękawica rzucona modelowi podboju rynku, który Uber Freight sobą reprezentuje. A polega on w wielkim skrócie na stosowaniu tymczasowych kuszących stawek za frachty i szybkich płatności. Uber ma na to potężne środki ponieważ jest finansowany przez fundusze z Doliny Krzemowej. Wykazał to doskonale ostatnio w swojej analizie bank inwestycyjny Morgan Stanley, chociaż Uber oczywiście nie skomentował tego raportu. W dłuższej perspektywie spowoduje to wyeliminowanie konkurencji - głównie tradycyjnych spedycji - nie będą zwyczajnie w stanie konkurować o przewoźników w warunkach tak nierynkowej marży. Gdy rynek zostanie w ten sposób oczyszczony, kilku graczy może stać się faktycznymi monopolistami. Uzależnią oni od siebie przewoźników i załadowców i będą mogli dyktować im swoje stawki.

Jednak Uber Freight zaprzecza stosowaniu takiej strategii. W swojej prezentacji na hyperLOG Daniel Buczkowski - Szef Ekspansji Ubera na Europę, uspokajał, że transport to nie jest rynek, w którym zwycięzca bierze wszystko.

Oczywiście, że uspokajał - na tym być może polega ta taktyka. Amazon też mógłby

powiedzieć, że przecież sklepy internetowe to nie jest rynek, w którym zwycięzca bierze wszystko i że znajdzie się miejsce dla każdego. A mimo to trudno komukolwiek na świecie równać się z Amazonem. Ma 40 proc. całego, podkreślam – całego, rynku e-commerce. Firma Jeffa Bezosa, nota bene najbogatszego człowieka świata w 2018 r. dysponuje teraz taką gotówką, że zasadniczo może dyktować warunki. A na marginesie dodam, że coraz śmielej wchodzi też na rynek logistyczny. Zresztą proszę sobie przypomnieć z prezentacji Pana Buczkowskiego slajd, na którym prezentując układ rynku pokazał tylko załadowców i przewoźników. Nie było tam spedytorów. Oni nawet tego nie próbują ukryć.

Nie sugeruje Pan chyba, że spedycje cyfrowe całkowicie zawładną rynkiem. Jest na nim przecież wielu graczy bogatszych nawet od Ubera i jego inwestorów.

Nie – nie całkowicie. Pojawienie się Ubera, czy generalnie dużych spedycji cyfrowych, nie zmiecie całego sektora spedycyjnego. Zagrożone są tylko małe i średnie spedycje, które nie będą w stanie konkurować technologicznie i finansowo. Upadną, zostaną przejęte albo, w najlepszym przypadku, schowają się w jakiejś niszy ładunków specjalnych, nieatrakcyjnych dla Ubera. Dużi, bogaci operatorzy logistyczni zostaną. Zresztą już teraz każdy z nich tworzy własne rozwiązania, jakby wewnętrzne giełdy swoich ładunków, którymi kusi przewoźników. W pewnym stopniu zagrożone są TMS-y, z których te spedycje tradycyjne obecnie korzystają. Nie tylko dlatego, że stracą klientów, ale też dlatego, że spedycje cyfrowe dużą część operacji wykonywanych za pośrednictwem TMS-ów – mają zaszyte w sobie. Zagrożone są giełdy transportowe, takie jaką jeszcze nie tak dawno byliśmy, zanim przekształciliśmy się w platformę logistyczną. No i na końcu zagrożeni są tak naprawdę też wszyscy przewoźnicy i załadowcy, którzy stracą możliwość swobodnego wyboru tak ważnego dla otwartego rynku.

Czyli nastąpi zwyczajna konsolidacja, rzecz normalna

na wolnym rynku. Może jednak nie ma czym aż tak straszyć?

Zmniejszenie się liczby podmiotów na rynku to tylko jedna strona medalu. Dużo ważniejsze jest, że branża nie będzie mogła się dalej tak dynamicznie rozwijać, jak mogłaby w warunkach rozkwitu technologii, jakiego obecnie jesteśmy świadkami. Wytworzą się bowiem odizolowane wyspy przewoźników i załadowców, zamknięte wokół spedytorów cyfrowych albo operatorów, a nawet TMS-ów (bo i one próbują tu swoich sił). Każdy z nich chce mieć przewoźników tylko dla siebie, w swojej aplikacji. Nowe technologie, w takim wydaniu nie rozwiążą palących problemów branży. Proszę zwrócić uwagę, że popyt na Polska firma rzuca wyzwanie Uberowi. “To co w krótkim terminie może wydawać się korzystne, w dłuższej perspektywie będzie toksyczne”. Z Bogdanem Kosturkiem – wiceprezesem ds. Technologii Trans.eu Group S.A – operatorem Platformy Trans.eu, rozmawia Marcin Prynda Gospodarka transport regularnie rośnie, a dostępność przestrzeni ładunkowej stoi w miejscu albo spada. Brakuje nam kierowców, normy ekologiczne i zdrowy rozsądek sprawiają, że też nie możemy w nieskończoność pomnażać swojej floty. W związku z tym musimy jak najlepiej wykorzystać zasoby, które już posiadamy, wycisnąć z każdej trasy i naczepy tyle, ile się da. To nam obiecywała technologia. Gdy te wszystkie zasoby będą odizolowane od siebie na zamkniętych wyspach – będzie to niemożliwe. Nie będzie współpracy, dzielenia się przestrzenią ładunkową. To nie jest prawdziwa optymalizacja. Już nie wspomnę o tym, że każdy załadowca i przewoźnik będzie zmuszony korzystać z kilku osobnych ekosystemów, żeby skutecznie prowadzić swój biznes. A z ilu takich aplikacji może wydajnie korzystać dyspozytor? Z trzech? Pięciu? Dziesięciu?

Jakie więc byłoby optymalne rozwiązanie według Pana?

Platformizacja. Łączenie ze sobą na platformach logistycznych tych wszystkich nawet małych wysp-spedytorów i tworzenie szerokiej społeczności przewoźników. A druga

konieczność to udostępnienie spedytorom tradycyjnym technologii, dzięki której każdy z nich może stać się spedytorem cyfrowym. My w Trans.eu stworzyliśmy dokładnie takie narzędzie i to jest właśnie ta rękawica rzucona Uberowi i każdej firmie, która zechce krępować otwarty rynek transportowy. Wobec tego nie nazwałbym tego nawet rękawicą, tylko raczej kołem ratunkowym dla zrównoważonego rynku. Chcemy być tymi, którzy łączą te wszystkie wyspy, pozwalają na współdzielenie informacji o wolnych pojazdach, dostępnych ładunkach. Ma to ogromne znaczenie nie tylko dla wydajności całej branży, ale też ekologii. Po to powstał nasz nowy produkt.

Brzmi to raczej jakbyście się obrazili na technologię i chcieli zatrzymać jej rozwój.

Jest dokładnie odwrotnie! My podchodzimy do technologii racjonalnie, znamy jej ograniczenia i wiemy, gdzie może powodować problemy. Chcemy z niej wyciągnąć to, co najlepsze i odciążyć ludzi z prostych rutynowych decyzji, które mogą za nich podjąć algorytmy. Będą wtedy mogli robić to, co najlepiej im wychodzi, to w czym nigdy nie zastąpią ich maszyny. Uważamy, że tradycyjne spedycje ze swoją fachowością, relacjami, umiejętnościami rozwiązywania konfliktów, nietypowych spraw – muszą zostać.

Sądzi Pan, że spedycje cyfrowe nie mają takich wysokiej klasy specjalistów? Uber takich nie ma?

Na pewno ma. A jeśli nie ma, to wyciągnie z tradycyjnych spedycji na każdym kolejnym zajmowanym rynku. Stać go na to. Tak czy siak – ludzie, tradycyjni spedytorzy, nawet najlepsi, nie potrafią jednak wielu rzeczy zrobić tak po prostu manualnie – np. estymować przyszłych stawek z taką dokładnością, jak robią to spedycje cyfrowe. Dla załadowców to bardzo ważny argument, wręcz tego oczekują. Takie możliwości, dzięki algorytmom i uczeniu maszynowemu, daje spedytorom właśnie na przykład nasza nowa platforma Trans.eu. Dajemy im broń w postaci najnowszych technologii, bo jeśli ten rynek ma być

sprawiedliwy i bezpieczny, to nie możemy w pełni powierzyć naszych ładunków w ręce anonimowych aplikacji i anonimowych przewoźników...

..właśnie moje następne pytanie dotyczyło bezpieczeństwa....

Bo to jest kolejny bardzo poważny problem. Wie Pan, ja mieszkam na obrzeżach miasta i gdy do Wrocławia wszedł Uber taksówkowy byłem zachwycony. Nagle zacząłem płacić 30 proc. mniej za dojazdy, widziałem na apce kiedy auto jest blisko, wygodnie płaciłem kartą. Teraz... po kilku nieprzyjemnych sytuacjach, które miałem z podejrzanymi kierowcami, po kilku przejażdżkach autami, których stan wołał o pomstę do nieba... wracam do tradycyjnych taksówek. Ten sam model jest obecnie przenoszony na frachty towarowe. My, jako Trans, często dostajemy po głowie, że zdarza się czasem jakiś incydent, kradzież, ktoś nie płaci. Jasne – każdy taki przypadek rozkładamy na czynniki pierwsze i jesteśmy wkurzeni na siebie, że go wcześniej nie wyłapaliśmy. Tylko, że u nas pracuje nad tym całe piętro specjalistów od bezpieczeństwa i drugie tyle automatycznych algorytmów predykcyjnych. A jeszcze kolejny raz tę samą pracę weryfikacyjną wykonują “żywi” spedytorzy własnymi środkami. Nie jesteśmy aplikacją typu – “zainstaluj sobie i bierz ładunki”. Niby tak, ale przyzna pan jednak, że spedytorzy nie mają raczej dobrej prasy. Przyznam. To jest poważny problem, na którym Uber też korzysta. Spedycje budowały ten rynek, spedycje są dla wielu przewoźników i załadowców gwarantem bezproblemowo załatwionych frachtów. Ale! Pośród tysięcy uczciwych profesjonalnych spedycji znajdzie się na pewno kilkudziesięciu oszustów i pasożytów. Na każdym rynku się znajdzie. Social media, wykrzywiają dodatkowo ten obraz, bo przecież nikt na Facebooku nie pochwali się tysiącem bezproblemowo przeprowadzonych transakcji, a wyolbrzymi do niemożliwych rozmiarów każde opóźnienie w płatności...



Nie ma się co dziwić - to jest kolejna, bardzo poważna bolączka branży. Może nawet najpoważniejsza.

Nazwałbym to otwarcie - to jest patologia, że przewoźnicy (spedytorzy zresztą też) muszą czasem czekać na płatność po 90, a nawet i 120 dni. Zamierzamy to zmienić i już w przyszłym roku uruchomimy usługę Quick Pay, dzięki której każdy przewoźnik będzie mógł dostać swoje pieniądze w ciągu 48 godzin Automatycznie. Każdy spedytor będzie mógł sobie na to pozwolić. Proszę zauważyć, że w rzeczywistości to nie tylko o pieniądze tu chodzi, ale o zaufanie. Gdy partnerzy szybko, wręcz automatycznie, sobie płacą - to buduje się między nimi zaufanie. Chcemy być gwarantem tego zaufania.

W 48 godzin w przyszłym roku? Proszę wybaczyć

sceptycyzm, ale tego problemu nie potrafi rozwiązać nikt od lat...

To jest nasze marzenie. A raczej wyzwanie. Bardzo duże. Jeśli branża, cała branża, ma sobie poukładać rynek samodzielnie, a nie zostać poukładana przez kilka bogatych firm, to musi mieć alternatywy, musi mieć wsparcie, musi sama w sobie być solidarna i świadoma, że to, co w krótkim terminie może wydawać się bardzo korzystne, w dłuższej perspektywie może okazać się toksyczne. Tylko wtedy branża stanie się nie tylko technologicznie smart, ale też fair – czyli po prostu sprawiedliwa, zrównoważona. Te dwa słowa od dawna widnieją na ścianach naszej firmy.