

## **Przetargi na usługi TSL (nie) dla małych firm!**

**(Biała Podlaska, 23.01.2018)** W dobie silnego wzrostu gospodarczego coraz więcej firm docenia wsparcie zewnętrznych operatorów logistycznych i na rynku TSL szuka solidnych podwykonawców. Ważnym okresem w tych poszukiwaniach jest końcówka i początek każdego roku, kiedy rozpisywane są przetargi na kolejne 12 lub 24 miesiące. Jak na tym polu radzą sobie małe i średnie firmy - swoim doświadczeniem podzielił się Go Logis - polska firma spedycyjna z Białej Podlaskiej.

### **Zaproszenia do przetargów**

Konkurencyjny rynek i wymagający klienci coraz bardziej podnoszą poprzeczkę w procedurach przetargowych. Większość z nich odbywa się za pośrednictwem platform elektronicznych (m.in. Ticontract) albo z pomocą zewnętrznych firm zajmujących się obsługą techniczną przetargów. Czasami wyznaczany jest koordynator, który rozsyła zapytania ofertowe i zaproszenia. Kluczowe jest tutaj pozyskanie kontaktu do takiej osoby, co nie jest proste w korporacyjnym gąszczu stanowisk i działów. Dla wielu małych przedsiębiorców z rynku TSL wydaje się to nie do przejścia i zniechęca ich do walki z większymi od siebie. To błąd, bo liczy się nie liczba zatrudnionych, a ich profesjonalizm i sposób podejścia do klienta. - Utarło się powiedzenie, że duży może więcej. W ubiegłych latach rynek transportowy przeżył jednak kilka spektakularnych upadków wielkich przedsiębiorstw transportowo - spedycyjnych, co nie do końca potwierdza tę regułę. Ale może właśnie dzięki temu producenci zaczęli zauważać potencjał, który drzemie w małych i średnich przedsiębiorstwach – mówi Grzegorz Szenejko, właściciel Go Logis.

Ważne jest to, aby nie zamykać się na nowe wyzwania i kierunki, a liczba zaproszeń do przetargów będzie rosła z roku na rok. Na przykład Go Logis w 2017 roku odnotował ich wzrost o 40 proc. w porównaniu do roku 2016. Każdy przetarg czy wycena to nowy projekt, który niesie ze sobą nieograniczone możliwości i nowe doświadczenia.

### **Silne strony małej firmy**

Często słyszy się też głosy, że polskie małe firmy są dyskryminowane w przetargach ogłaszanych przez duże korporacje z zagranicznym kapitałem. Jak przekonuje Grzegorz Szenejko z Go Logis – To mit. Jesteśmy w 100 procentach polską spedycją i nie dyskwalifikuje nas to w żaden sposób. Zaproszenia do przetargów otrzymujemy od przedsiębiorstw o różnym profilu działalności i z różnym kapitałem.

Siłą małych firm spedycyjnych jest elastyczność, co umożliwia im spełnianie różnych i często zmieniających się oczekiwań klientów. Nie ogranicza ich konkretna gałąź przemysłu czy grupy towarów, ani też rodzaj taboru. Na zmiany są w stanie reagować bardzo szybko i przede wszystkim oferują indywidualną obsługę klienta. - Mała firma spedycyjna wkłada dużo wysiłku w to, aby klienci jej ufali, bo na zaufaniu buduje relacje i współpracę – podkreśla Grzegorz Szenejko.

### **Jak przejść procedury przetargowe?**

Zarówno zagraniczne jak i polskie korporacje prowadzą negocjacje wieloetapowo. Z kilkuletnich obserwacji Go Logis wynika, iż mali i średni producenci rzadziej korzystają z pełnej i rozbudowanej formy przetargów. Najczęściej jest to wycena na kilka, maksymalnie kilkanaście usług czy kierunków transportowych. Jednak trzeba pamiętać o tym, że aby osiągnąć sukces należy przyłożyć się do udziału w procedurze przetargowej. Już samo przygotowanie dokumentacji powinno być zrobione dokładnie. Począwszy od dokumentów założycielskich firmy, polis ubezpieczeniowych (np. OC spedytora, OC przewoźnika), aż po dodatkowe tj. bilanse finansowe, certyfikaty (np. ISO, HACCP) i co ważne - referencje od klientów. Istotna jest historia współpracy z kontrahentami i jak ta współpraca przebiegała w trakcie poprzedniego kontraktu, czy była bez zarzutów. Jednym z najważniejszych wskaźników jest terminowość dostaw oraz na ile zakontraktowane usługi były realizowane kompleksowo przez jednego wykonawcę, czy też potrzebował on wsparcia. Na końcu podaje się cenę za usługi, która w dalszym ciągu pozostaje elementem decydującym. W rankingu wygrywa ten oferent, który zaproponuje np. najkorzystniejszą stawkę za transport przy uwzględnieniu oczywiście wyżej wymienionych czynników.

Warto dodać, że kompletowanie dokumentacji do dużych przetargów (niezliczone ilości zaświadczeń, oświadczeń, bilansów, zestawień, itp.) to często wyścig z czasem. Niezłożenie oferty w wyznaczonym terminie skutkuje eliminacją lub pominięciem firmy w kolejnych etapach postępowania przetargowego. - W przygotowaniach do przetargów świetnie sprawdzają się wewnętrzne procedury. Swoje opracowaliśmy na bazie doświadczeń z poprzednich lat. Analizujemy, wyciągamy wnioski i poprawiamy to, co naszym zdaniem nie zadziałało zgodnie z oczekiwaniami. To pozwala nam lepiej przygotowywać się do kolejnych przetargów – podsumowuje Grzegorz Szenejko.