



Budování vlastní logistiky nebo outsourcing logistických procesů?

E-book by Skladon

skladon.

Obsah

Úvod	4
1 Jak spočítat vlastní logistické náklady a co vše do nich zahrnout	5
1. 1 Skladování	6
1. 2 Personál	8
1. 2. 1 Zaměstnanci v provozu – sklad	8
1. 2. 2 Zaměstnanci mimo provoz – management, administrativa, HR	10
1. 3 Materiál	10
1. 4 Doprava	11
1. 5 Příjmová a reverzní logistika	12
1. 5. 1 Příjem zboží od výrobce / dodavatele	12
1. 5. 2 Příjem vratek, reklamací nebo nevyzvednutých dobírek	12
2 Jak spočítat celkové náklady pro porovnání	13
3 Porovnání vlastního řešení s outsourcingem	16
3. 1 Je pro mě vhodný outsourcing logistiky?	17
3. 2 Kolik ušetřím a jaké jsou další benefity outsourcingu logistiky?	17

Úvod

DOBŘE ZVLÁDNUTÁ LOGISTIKA JE ZÁKLADEM KAŽDÉHO ÚSPĚŠNÉHO PODNIKÁNÍ.

E-commerce trh roste meziročně až dvouciferně, což přináší stále nové nároky na kvalitu logistiky. Nejedná se pouze o logistiku externí, zajišťovanou skrze nasmlouvané partnery – dopravce, ale také o interní ve skladu, kterou si ve většině případů řeší e-shopy vlastními silami (tzv. intralogistika). Jen malé množství tuzemských e-shopů využívá skladový outsourcing, resp. externí fulfillment*, který je populární především v USA a u našich západních sousedů.

Rozhodování o tom, zda si vybudujete vlastní logistiku nebo se vydáte cestou outsourcingu třetí strany (tzv. 3PL**), je komplexní proces, při kterém byste měli zohlednit spoustu faktorů. Na co se tedy zaměřit, než uděláte konečné rozhodnutí?

Stejně jako u většiny rozhodovacích procesů je nutné nejprve dobře zanalyzovat současný stav a do detailu znát všechny procesy spojené s logistikou.

MĚLI BYSTE SI BÝT SCHOPNI ODPOVĚDĚT NA NÁSLEDUJÍCÍ OTÁZKY:

- **Znáte své náklady na intralogistiku?**
- **Dokážete přesně říct, kolik vás stojí vychystání jedné zásilky?**
- **Dokážete do těchto nákladů započítat jednorázové investice, jako je vybavení skladu nebo pořízení skladového systému?**
- **Dokážete ocenit svůj čas, stejně jako čas řídících a ostatních pracovníků v logistice?**

V tomto e-booku se detailněji zaměříme na veškeré náklady, které byste měli vzít v potaz při výpočtu logistických nákladů. Dále se také zaměříme na náklady spojené s expedicí jedné zásilky. Na konci si pak budete moci efektivně porovnat obě varianty – vlastní logistiku s outsourcingem intralogistických procesů.

* Fulfillment – proces, který zajišťuje kompletní servis od příjmu, přes skladování, řízení a odbavení zásilek až po doručení zboží zákazníkovi.

** 3PL – third party logistics; společnost, která svým klientům poskytuje částečný nebo úplný fulfillment v rámci řízení dodavatelského řetězce.



JAK SPOČÍTAT VLASTNÍ LOGISTICKÉ NÁKLADY A CO VŠE DO NICH ZAHRNOUT

KAPITOLA

01



1 Jak počítat vlastní logistické náklady a co vše do nich zahrnout

Abyste byli schopni počítat své logistické náklady, je do nich třeba zahrnout měsíční náklady spojené se skladováním, obalovými materiály, pracovní silou a dopravou. Tyto měsíční náklady poté vydělíte počtem objednávek a zjistíte náklad na odbavení jedné objednávky. Tento zjednodušený výpočet funguje nejlépe pro projekty s typově podobnými produkty. V opačném případě, kdy se vaše objednávky výrazně liší (např. v hmotnosti, složitosti zabalení atd.), se můžete vydat cestou koeficientů jednotlivých produktů (např. vychystání ledničky bude nákladnější než vychystání kuchyňské vařečky).

NÁKLAD NA ODBAVENÍ JEDNÉ OBJEDNÁVKY:

$$\text{NNO} = \frac{\text{měsíční náklady}}{\text{měsíční počet objednávek}}$$

Vysvětlivky: NNO – náklad na objednávku, měsíční náklady – za skladování, obalový materiál, práci a dopravu

1. 1 Skladování

Pod pojmem skladování si většina podnikatelů představí především pronájem skladu, který je při výpočtu určité důležitou položkou. Jedná se o fixní náklad, který budete platit ať už máte sklad plně obsazený nebo využíváte pouze jeho část. A právě např. sezónnost je faktorem, který výrazně ovlivňuje obsazenost skladu. Tento fakt je nutno zohlednit při kalkulaci nákladů za skladování.



KROMĚ SAMOSTATNÉHO NÁJMU SKLADU JE TŘEBA POČÍTAT TAKÉ S NÁSLEDUJÍCÍMI POLOŽKAMI:

- **Pojištění skladu** – samotným dojednáním pojistné smlouvy s pojišťovnou vše nekončí. Potřebujete se dále ujistit, že skladujete zboží v souladu s pojistnou smlouvou, a že splňujete veškeré zákonné požadavky pro skladování vašeho typu zboží. Tato omezení je třeba brát v potaz především při skladování parfémů, hořlavin, sprejů atd.
- **Zabezpečení skladu** – pojištění a zabezpečení jde většinou ruku v ruce, protože bez patřičného zabezpečení vás většinou nikdo nepojistí. Se zabezpečením se pojí velká řada počátečních (kamery, bezpečnostní dveře, bezpečnostní čidla) i pravidelných (napojení na pult centrální ochrany) investic.
- **Energie, internet a další poplatky** – samotný sklad se neobejde bez pravidelné údržby a topení. Sklad je potřeba udržovat v teplotě vhodné k práci, kdy se doporučuje rozmezí 16–20 stupňů Celsia. Váš měsíční účet za energie se bude také odvíjet od kvality zateplení vašeho skladu.
- **BOZP, úklid skladových a společných prostor, likvidace odpadů a obalových materiálů**
- **Vybavení skladu** – při budování vlastního logistického centra bývá vybavení, společně se softwarem, jednou z největších investic. Kromě samotné techniky (např. regálů, vozíků, balících stolů atd.) se jedná především o hardware, jako jsou čtečky, tiskárny, terminály atd. Další částí je vybavení administrativních prostor a zázemí skladu, jako jsou toalety, kuchyňka, šatny – jinými slovy vše potřebné pro práci vašich zaměstnanců.
- **Software, hardware a IT** – při větších objemech zásilek hrajete o každou vteřinu. Proto je nezbytně nutné mít připravený takový skladový systém (WMS – Warehouse Management System), který vám usnadní skladování, poskytne přehled o vašem zboží, a na který budete schopni napojit veškerý skladovací hardware. Jako další náklad je třeba započítat server, který bude schopen ustát nápor všech objednávek při největším vytížení. Pro takové případy se budete rozhodovat, zda-li zvolit server fyzický nebo cloudový. V obou případech pak budete muset počítat s tím, že se jedná jak o vstupní jednorázovou, tak o pravidelnou investici v podobě běžné údržby.



1. 2 Personál

1. 2. 1 Zaměstnanci v provozu – sklad

Kromě peněz je čas tím největším nákladem ve vašem podnikání. Ať už přímo váš nebo čas vašich zaměstnanců. Ze začátku je téměř pravidlem, že většinu práce vykonáváte sami, popřípadě s pomocí rodinných příslušníků nebo přátel. I přesto, že vás tento čas teoreticky nic nestojí, je třeba jej ohodnotit odpovídající peněžní částkou, jako jakýkoli jiný náklad. V ekonomii se tomu říká "náklady obětované příležitosti" a jedná se o takovou hodnotu, kterou musíte vzdát ve prospěch jiné činnosti – třeba byste se místo balení balíčků mohl věnovat marketingu, péči o zákazníky, vyjednávání lepších podmínek u dodavatelů a nebo byste jednoduše mohli trávit více času s rodinou. Jedině s tímto přístupem budete schopni porovnat náklady na vlastní logistiku s náklady na outsourcing.

VÁŠ ČAS DOKÁŽEME OHODNOTIT DVĚMA ZPŮSOBY:

- **Vaše skutečná hodinová mzda** – odpovídá takové mzdě, za kterou byste mohl pracovat na jiných projektech po dobu, kterou věnujete práci související s interní logistikou. Nepočítá se vaše práce, která je spojena s jinými činnostmi, jako jsou třeba marketing, grafika, práce na webu a jiné.
- **Nejnižší mzda, za kterou by tuto práci vykonával zaměstnanec** – tato mzda odpovídá standardu pro danou pozici v dané lokalitě. Jak spočítat náklady na zaměstnance se dočtete níže.

V případě, že již máte zaměstnance, ať už na částečný nebo plný úvazek, je třeba počítat právě ten čas, který tráví prací na interní logistice.

TEDY TYPICKY NA JEDNÉ Z TĚCHTO ČINNOSTÍ:

- | | |
|---|--|
| ■ Příjem zboží | ■ Balení zboží |
| ■ Kontrola, inventura a naskladnění zboží | ■ Tisk štítků a faktur |
| ■ Výběr a objednávání obalových materiálů | ■ Cesta na poštu, případně předání zboží kurýrovi |
| ■ Procesování objednávek z e-shopu | ■ Procesování vrátek, reklamací a nevyzvednutých dobírek |
| ■ Vychystávání zboží | |



Čas strávený na těchto činnostech poté poměrově rozdělíte mezi celkové osobní náklady. Jinými slovy oddělíte ty osobní náklady, které jsou spojené s logistikou od těch, které jsou spojeny s jiným střediskem. Pro základ tohoto výpočtu nám bude sloužit hrubá mzda včetně veškerých odvodů a benefitů.

PŘÍKLAD:

Náklady zaměstnavatele: 27 000 Kč

Náklady na interní logistiku:

80 % z 27 000 Kč = 21 600 Kč

Počet expedovaných zásilek: 1 000 ks



80 % času stráví skladník činnostmi popsanými výše



20 % času stráví skladník komunikací se zákazníky

$$\text{NNO} = \frac{21\,600}{1\,000} = 21,60 \text{ Kč}$$

NEJČASTĚJŠÍMI CHYBAMI PŘI VÝPOČTU JSOU:

- **Nezapočítání času lidí mimo provoz** – administrace, řídící pracovník, plánovač směn aj.
- **Ignorování hrubé mzdy a benefitů** – rozdíl mezi mzdovými a osobními náklady
- **Nezapočítávání brigádníků** – při sezónních výkyvech, případně při onemocnění pracovníka na hlavní pracovní poměr
- **Nezapočítání času prostoje pracovníka** – např. víte, že skladník zkompletuje celou zásilku za 10 minut. Vy počítáte s nákladem pouze na těchto 10 minut, ale např. dalších 5 minut je pracovník nečinný, má "pauzu". Musíte tedy započítat i tento čas.
- **Nezapočítání vlastního času**



1. 2. 2 Zaměstnanci mimo provoz – management, administrativa, HR

Nejčastěji opomíjeným nákladem, na který se zapomíná při výpočtu celkových logistických nákladů, je položka spojená s tzv. adminem – typicky se jedná o management (vedoucí logistiky), personalistiku a administrativu (nábor a zaučení zaměstnanců, správa firemních benefitů, správa výplat mezd, hlídání docházky atd.), vedoucí skladu (plánování směn, nastavování procesů, odpovědnost) a další pozice, které mají svou práci přesah do logistických nákladů (může zde patřit i například noční hlídač skladu nebo recepční).

1. 3 Materiál

Cena obalových materiálů je závislá především na charakteru vašeho zboží. Pro lehké a nerozbitné produkty se budou hodit klasické bublinkové obálky, které splní svou funkci a nezatíží rozpočet. Některé tyto obálky dokonce poskytují sami dopravci při splnění určitých měsíčních objemů zásilek. Pro náročnější produkty se vždy musíte zamyslet nad tím, jak produkt zabalit, aby se při cestě nezničil (dopravci často zacházejí se zásilkami nešetrně). S tím, jak efektivně přistoupit k výběru vhodného balení, by vám měl pomoci právě poskytovatel 3PL nebo výrobce obalových materiálů.

Při výběru obalových materiálů platí jednoduché pravidlo – čím standardnější, tím cenově výhodnější. Vyhnete se tak rozhodování, kterou krabici zvolit a navíc budete nakupovat jednotlivé typy ve větších objemech, čímž dosáhnete na lepší ceny. Na tomto principu funguje také většina 3PL řešení – díky tomu, že kumulují podobné typy produktů, jsou schopni nakupovat obalové materiály s vysokými množstevními slevami.

NA CO NEZAPOMENOUT PŘI VÝBĚRU OBALOVÉHO MATERIÁLU:

- **Standardizovat obalové materiály** – ať jsou co nejefektivnější (hlídat rozměry a objemovou hmotnost), hlavně při zasilání do zahraničí
- **Připočítat daň z obalových materiálů**
- **Nákup drobného materiálu** – papíry na tisk faktur, toner do tiskárny, štítky, složky atd.



1. 4 Doprava

Náklady na dopravu jsou v logistice jedny z nejvyšších. Jsou zároveň jedním z důležitých faktorů, na základě kterých se zákazník rozhoduje, jestli si váš produkt zakoupí. Naštěstí, narozdíl od nárazových investic do vybavení nebo systému, jsou náklady na dopravu relativně jednoduše kalkulační ze samotných faktur dopravců.

CELKOVOU CENU DOPRAVY PAK OVLIVŇUJE NĚKOLIK FAKTORŮ:

- **Hmotnost zásilky**
- **Rozměry zásilky** – pro nadrozměrné zásilky nebo pro zásilky do zahraničí (viz objemová hmotnost)
- **Kvalita dopravce**
- **Rychlost dopravce**
- **Lokalita příjemce**

Abyste správně vypočítali celkové náklady na logistiku, je třeba zahrnout také náklady na příjmovou logistiku – v tomto případě se jedná o náklady za dopravu zboží od výrobce / dodavatele k vám. Tyto náklady by ideálně měly být rozpočítány do počtu kusů, které k vám budou dopraveny.



1. 5 Příjmová a reverzní logistika

Náklady na příjmovou a reverzní logistiku jsou, při sestavování kalkulací, jedny z nejpomíjenějších. Příjmovou logistiku můžeme v základu rozdělit na příjem zboží od výrobce / dodavatele a na příjem vratek, reklamací nebo nevyzvednutých dobírek.

1. 5. 1 Příjem zboží od výrobce / dodavatele

Náklady na příjem zboží od výrobce nebo dodavatele na sklad je třeba zohlednit již při cenotvorbě. Ideálně náklady rozpočítat mezi počet doručovaných produktů a následně je zahrnout již do samotného výpočtu výrobní ceny. I zde platí, že čím více produktů obdržíte v rámci jednoho příjmu, tím levnější to pro vás bude po rozpočítání celkových nákladů na 1 kus.

1. 5. 2 Příjem vratek, reklamací nebo nevyzvednutých dobírek

Vratky, reklamace a nevyzvednuté dobírky můžou každé firmě zkomplikovat její fungování. Je třeba je tedy hned ze začátku započítat do celkových nákladů. Hlavně pak v odvětvích, kde jsou naprosto běžné a časté (fashion). Tento proces se dá přirovnat k procesu vychystání zásilky, jen se na něj dívejte opačně. Jakmile zásilka dorazí zpátky od dopravce, je třeba ji převzít, rozbalit, zkontrolovat, v některých případech přebalit do původního obalu nebo vyžehlit (fashion) a zařadit zpátky do zásob. V některých případech pak zajistit ekologickou likvidaci. Tento proces je často paradoxně ještě náročnější a déletrvající než samotná kompletace, proto je dobré mu co nejvíce předcházet. Lze toho dosáhnout např. tím, že budete hlídat zásilky, které již dlouho leží na depu nebo na výdejním místě – blíží se tedy lhůta, kdy budou zaslány zpátky k vám. Nebo svůj e-shop přizpůsobte tak, abyste již před objednáním dali zákazníkovi co nejvíce informací o zásilce.

skladon.

JAK SPOČÍTAT CELKOVÉ NÁKLADY PRO POROVNÁNÍ

KAPITOLA

02



2 Jak spočítat celkové náklady pro porovnání

V předchozí kapitole jsme si vysvětlili, co všechno je třeba do nákladů na intralogistiku započítat. Teď je třeba vše dostat do čísla, které budeme schopni finančně porovnat s cenou služby profesionálního poskytovatele outsourcingu logistiky.

ZADÁNÍ:

Výpočet provedeme na příkladu e-shopu s ročním průměrem 1 000 zásilek měsíčně a jedním člověkem, který se stará o zákaznický servis (50 %) a logistiku (50 %). Tento člověk pracuje na hlavní pracovní poměr a hrubou mzdu má 30 000 Kč. Počítejme s tím, že e-shop má 0% vratkovost a žádné reklamace. Pro výpočet celkových nákladů na 1 zásilku je potřeba sečíst související variabilní i fixní náklady.

VARIABILNÍ NÁKLADY (ODVÍJÍ SE OD POČTU ODESLANÝCH ZÁSILEK):

- **Personální náklady + náklady na administraci a řízení pracovníka (váš čas)**
- **Náklady na obalové materiály**
- **Náklady na dopravu**

Polovina hrubé mzdy (viz 50 % výše) je 15 000 Kč. Správou, kontrolou, administrací zaměstnance, rozepisováním směn, hledáním brigádníků, atd. stráví podnikatel 20 % svého času, což bude při stejné hrubé mzdě měsíčně 6 000 Kč. Za obalové materiály (krabice, výplň, páska, tisk faktur a propagačních materiálů) zaplatí jednou za 3 měsíce 21 000 Kč, což je 7 000 Kč měsíčně. Na dopravě zaplatí e-shop dohromady u všech dopravců měsíčně 80 000 Kč.

CELKEM TAK E-SHOP ZAPLATÍ MĚSÍČNĚ TYTO VARIABILNÍ NÁKLADY:

- **Personál** – 21 000 Kč = 21 Kč / zásilka
- **Materiál** – 7 000 Kč = 7 Kč / zásilka
- **Doprava** – 80 000 Kč = 80 Kč / zásilka
- **Celkem: 108 000 Kč = 108 Kč / zásilka**

Při průměru 1 000 zásilek měsíčně e-shop celkem zaplatí na variabilních nákladech **108 Kč / zásilku.**



FIXNÍ NÁKLADY (NÁKLADY, KTERÉ BUDE TŘEBA VYNALOŽIT NEZÁVISLE NA POČTU ZÁSILEK TAK, AŽ SE POKRYJE NEJVĚTŠÍ SEZÓNA):

- Skladování
- Software
- Vybavení skladu

U výpočtu fixních nákladů se vše stává složitějším, jelikož rozpočítáváme i náklady, které musíme vynaložit jednorázově (případně pravidelně formou leasingu nebo úvěru). Fixními náklady je nazýváme proto, že jsou nastaveny na pokrytí největších sezónních objemů objednávek. Bohužel to znamená, že v časech mimo sezonu budeme muset platit také za místo, které je sice v sezoně plné, ale mimo sezonu pro něj nemáme využití. Typickým příkladem je v tomto případě nájem. Pro vypočtení skladování je tedy třeba počítat s měsíčními náklady za nájem, energie, pojištění a zabezpečení. Tyto náklady rozpočítáme mezi celkové množství zásilek za 1 měsíc. U vybavení a softwaru je celá věc ještě trochu složitější, hlavně v případě jednorázové investice. Tuto investici je pak třeba započítat jako rozdíl mezi nákupní a předpokládanou prodejní cenou, se zohledněním celkové délky používání v měsících.

Za nájem, pojištění, zabezpečení a energie e-shop zaplatí v malém skladu v krajském městě, který zvládne sezónní nápor, průměrně 15 000 Kč / měsíc. Dále e-shop nakoupil skladové regály, tiskárnu, tiskárnu na štítky, balicí stůl za 200 000 Kč. Předpokládá, že zařízení bude používat 2 roky a poté jej použité prodá za 60 000 Kč. Náklad za zařízení je tedy 140 000 Kč (rozdíl mezi kupní a prodejní cenou). Po rozpočtení do 24 měsíců je to 5 833 Kč / měsíc. Zároveň si pořídil software, jehož počáteční licence byla 100 000 Kč a měsíční poplatek za využívání, údržbu, včetně plateb za servery, je 5 000 Kč. Opět předpokládá, že tento systém bude používat bez větších změn 2 roky. Po rozpočtení těchto nákladů ho systém bude stát 9 166 Kč / měsíc.

CELKEM TAK E-SHOP ZAPLATÍ MĚSÍČNĚ TYTO FIXNÍ NÁKLADY:

- Skladování a související položky – 15 000 Kč = 15 Kč / zásilka
- Vybavení skladu – 5 833 Kč = 5,8 Kč / zásilka
- Software – 9 166 Kč = 9,2 Kč / zásilka
- Celkem: 29 999 Kč = 30 Kč / zásilka

Celkem tak e-shop měsíčně zaplatí na fixních nákladech **30 Kč / zásilku.**

Celkové náklady tohoto e-shopu jsou 138 Kč / zásilku.



POROVNÁNÍ VLASTNÍHO ŘEŠENÍ S OUTSOURCINGEM

KAPITOLA

03



3 Porovnání vlastního řešení s outsourcingem

Konečně máme spočítanou hodnotu vlastní logistiky, konkrétně celkové náklady na 1 zásilku. Tato cena se nám bude v každém případě hodit. Teď přichází čas pro samotné porovnání s outsourcingem logistiky. Nejdříve je třeba si odpovědět na dvě základní otázky:

3. 1 Je pro mě vhodný outsourcing logistiky?

Většina poskytovatelů outsourcingu logistiky se zaměřuje na určitý typ podnikání. Někteří se zaměřují na malé e-shopy, jiní na velké. Někteří vyhledávají e-shopy s knihami, jiní s mraženými výrobky. Někdo vidí největší přidanou hodnotu v kompletním napojení, někdo v individuálním přístupu.

Dále je třeba se zamyslet, zda máte produkt, který je pro outsourcing logistiky vhodný. Jestliže vyrábíte ručně pletené čepice, které finalizujete až ve chvíli, kdy vám přijde objednávka, tak pro vás nedává outsourcing smysl. Jestliže je vaše služba založena na personalizaci produktu (např. potiskem) a takových objednávek máte 80 %, opět pro vás outsourcing nebude tou pravou volbou.

3. 2 Kolik ušetřím a jaké jsou další benefity outsourcingu logistiky?

Někdy vám outsourcing ušetří peníze hned ze začátku, jindy přináší další benefity, které jsou pro vaše podnikání zajímavé. Samotné porovnání nákladů by mělo být relativně snadné po tom, co máte spočítané náklady na vlastní logistiku.



DALŠÍMI BENEFITY, KTERÉ OUTSOURCING LOGISTIKY PŘINÁŠÍ JSOU NAPŘÍKLAD:

- **Rychlejší doručení zákazníkům** – 3PL mají u dopravců dohodnuty pozdější svozy a často jsou také poblíž logistických hubů. Dokážou tak tedy zpracovat i pozdější objednávky.
- **Velké slevy na dopravě a obalových materiálech** – asi největší výhodou 3PL je, že kumulací zásilek dosáhnou na levnější ceny za dopravu a obalový materiál, ze kterých pak často těží samotné e-shopy.
- **Know-how v oblasti logistiky** – jako e-shop řešíte starosti spojené s nákupem, prodejem, marketingem atd. Logistický partner má jednu hlavní odbornost a v tom by měl být nejlepší. Vy tak můžete čerpat a využívat jeho know-how k budování vlastní "externí logistické divize".
- **Přenesení odpovědnosti** – 3PL partner za vás jedná s dopravci, zaručí vám lepší podmínky, protože má silnější vyjednávací pozici. Řeší za vás např. vaše reklamace nebo jiné stížnosti. Neručíte ani za ztracené produkty ve skladu, odpadá vám starost se skladovým provozním personálem, pojištěním aj.
- **Vlastní vývoj skladového softwaru a napojení na dopravce a marketplaces** – nemusíte investovat čas a energii do vývoje vlastního logistického systému. Neřešíte ani napojení na jednotlivé dopravce, Amazon nebo další marketplaces. Ke všemu využíváte již existujících napojení vašeho logistického partnera.
- **Odpadá vám nutnost jednorázových investic** – platíte jen za to, co opravdu potřebujete. Nehledě na to, jestli máte sezónu nebo ne. Z veškerých vašich fixních nákladů a investic se stávají náklady variabilní. Prodeje jsou pod očekáváním a potřebujete snížit skladové zásoby? Nebo naopak neočekávaně rostete a potřebujete rychle naskladnit více produktů? Správný 3PL partner vám nabídne řešení a pomůže vám s růstem vašeho podnikání.

Závěrem je třeba říct, že rozhodnutí by měl vždy předcházet správný výpočet nákladů na vlastní logistiku. Ve Skladonu máme tuto metodiku zpracovanou a rádi vám ji poskytneme. Napište si o naši kalkulačku na sales@skladon.cz nebo si ji zdarma stáhněte na www.skladon.cz/cena_fulfillmentu.

skladon.

DISTRIBUČNÍ CENTRUM

Průmyslová 377, 742 51, Mošnov

KANCELÁŘE PRAHA

Zlatnická 10, 110 00, Praha - Nové Město



MICHAL TYLEČEK

Chief Sales Officer

michal.tylecek@skladon.cz

+420 774 448 397



www.skladon.cz



linkedin.com/company/skladon/



instagram.com/skladon.cz



fb.com/skladon