



Xeneta rivela i primi tre motivi per cui gli spedizionieri di merci cambiano il vettore dei container

Oslo (No), 9 giugno 2016 - Xeneta, la piattaforma di benchmarking e di market intelligence con sede a Oslo per il trasporto marittimo dei container, ha interrogato il suo database mondiale di contributori per scoprire le ragioni principali che spingono le aziende che annullano gli accordi con le società di navigazione che operano nel settore dei contenitori. I prezzi, la gestione del rischio e la perdita di fiducia sono stati individuati come i catalizzatori principali sulle relazioni in un mercato attualmente lacerato da instabilità.

Xeneta è il principale database globale dei noli oceanici contratti, con oltre 600 grandi aziende internazionali che forniscono i dati più recenti " sui costi di spedizione. Questi collaboratori, principalmente dirigenti della catena del trasporto, forniscono oltre 12 milioni di tariffe di contratto, che coprono più di 60.000 coppie di porta-a-porta, su tutti i principali corridoi commerciali globali. Il risultato è una visione del mercato unico.

"Ci si potrebbe aspettare un cattivo servizio, il motivo principale per il cambio del fornitore", commenta il CEO Xeneta Patrik Berglund " ma lo stato attuale del settore, con enorme capacità in eccesso di offerta che porta al collasso i costi del trasporto dei teu, ha di fatto creato una guerra dei prezzi, spingendo per tutti coloro che effettuano spedizioni di grandi volumi dei prodotti.

"Prendiamo le principali rotte del Far East asiatico verso il Nord Europa, come le rotte commerciali da esempio. Qui, il prezzo medio di mercato per il trasporto di un container da 40 piedi è sceso del 45% dal 1 ° luglio 2014, ora risaliti a USD 1487. Secondo i clienti intervistati, questo ha creato un ambiente in cui il prezzo è ora il solo modo di misurare la validità di un Partner. Se non sono disposti a offrire qualcosa che sia adeguato e in linea con il mercato, allora è il momento di cambiare vettore ".

Il prezzo può essere in cima alla lista con i collaboratori di Xeneta - Berglund osserva che un cliente ha dato i suoi primi tre motivi come 'prezzo, prezzo e il prezzo' - ma, per alcuni, almeno, non è l'unica considerazione per un cambio vettore. La gestione del rischio, in termini di approvvigionamento, è anche un'altro fattore.

Egli spiega: "Secondo alcuni dei nostri spedizionieri, si spostano su rotte commerciali pur di cambiare le esigenze dei clienti - come ad esempio un aumento di volume significativo su una tratta e una diminuzione su un'altra - può comportare l'impossibilità per un vettore in carica di fornire la capacità richiesta . Se si pensa ai

rivenditori che hanno bisogno di reagire alle mutevoli esigenze del mercato, è imperativo che la loro catena di fornitura sia allo stesso tempo affidabile e flessibile. Un vettore che non può soddisfare tali criteri è semplicemente corre seri rischi.

“In aggiunta, ci sono segni che il mercato è ora in ripresa ed i prezzi sono in aumento, questo crea un nuovo rischio. Per i caricatori che negoziano i tassi a lungo termine quando il mercato è basso vi è il pericolo di ‘carico a rotazione’, per cui i loro prodotti vengono lasciati sulle banchine per fare posto a caricatori che pagano prezzi più alti. La perdita risultante dalla vendita / fornitura del servizio, comporta uno scenario molto più spaventoso”.

La perdita di fiducia è stato l’ultimo dei ‘primi tre’, con esperienze negative o fallimenti contrattuali che minano le relazioni che potrebbero invece prosperare. Anche in questo caso però, il prezzo e’ spesso un fattore chiave.

Berglund dice che alcuni vettori di navi container hanno prezzi ‘strategici’ per guadagnare quote di mercato, ma poi, dopo un paio di mesi dall’inizio del rapporto cercano di adeguare i tassi per soddisfare le loro esigenze di business. Questo potrebbe essere celato sul carico rotabile o semplicemente scaricarsi con aumenti dei loro prezzi su servizi accessori .

“In un segmento così spietato, che sembra essere in un costante stato di flusso variabilissimo, molti di questi vettori stanno combattendo per sopravvivere”, osserva. “Quindi è comprensibile che vogliono massimizzare i tassi, ove possibile”.

“Tuttavia, gli spedizionieri si affidano, e basano tutta i loro piani operativi, sulle informazioni fornite dai propri fornitori, come la capacità garantita, tempo di transito e dei prezzi, così gli impegni che vengono fatte durante il processo di approvvigionamento devono essere onorati. Se non lo fanno, perdono il loro business.”

Berglund dice che in tempo reale le informazioni sul mercato è di fondamentale importanza per gli spedizionieri che vogliono i migliori prezzi in un segmento così dinamico.

“I costi dei container sono fluidi e se non sono in regola con le fluttuazioni dei prezzi e tendenze del mercato, allora non sarà in grado di ottimizzare i costi di spedizione”, conclude. “L’industria nave portacontainer ha bisogno di una maggiore trasparenza per ottenere una sorta di stabilità, in base anche alla tariffazione dei prezzi delle materie prime ” che tutti possono concordare, e crediamo che l’uso intelligente dei big data sarà la base per questo.”

Aziende di aggiornamento per piattaforma software cloud-based di Xeneta i loro data di spedizione o giornaliera, settimanale, mensile, trimestrale o annuale - a seconda della loro strategia di approvvigionamento - dando una visione senza pari, all’andamento e in tempo reale dello stato del mercato. In questo modo oltre 2.000 utenti globali dell’azienda per poter confrontare i loro costi del trasporto marittimo contro i prezzi correnti, informando la logistica per migliorare il processo decisionale di approvvigionamento.