



Globalni gracze tracą swoją konkurencyjność? Technologia zmienia układ sił na rynku transportu i logistyki – nadchodzi czas małych i średnich firm!

(Warszawa, 23.02.2026) – W branży transportu drogowego przez lata dominowało przekonanie - kto robi skalę na wolumenach, ma kapitał i własny dział IT, ten dyktuje warunki. Czyli globalni gracze, a reszta dostosowuje się do stawek, terminów i marż wyznaczanych przez tych największych. Dziś to założenie zostało zakwestionowane. Nie przez regulatora unijnego, ani przez fundusze inwestycyjne, lecz przez technologię - rozwiązania stworzone i dostępne w Polsce.

Już od kilkunastu miesięcy, spółka technologiczna ALEET wdraża w naszym kraju cyfrowego bliźniaka transportu drogowego - dynamiczny model operacyjno-ekonomiczny, który odwzorowuje rzeczywiste funkcjonowanie floty i operacji przewozowych. To nie jest dashboard, raport ani kolejna nakładka na system TMS. To analityczny model przetwarzający dane aktualne i historyczne, który uczy się na realnych operacjach i analizuje tysiące scenariuszy operacyjnych przed podjęciem decyzji o wyborze najlepszego z nich.

Jeżeli przyjąć, że w branży o jednocyfrowych marżach (oscylujących w granicach od 3% do 5%) każda poprawa efektywności ma znaczenie strategiczne, to deklarowane i - jak podkreśla Aleet - potwierdzone w praktyce redukcje kosztów operacyjnych sięgające 30% oraz wzrosty rentowności o kilkadziesiąt procent, mają wymiar strukturalny i decydują o opłacalności całego biznesu. To nie kosmetyka. To zmiana rachunku ekonomicznego.

Mit technologicznej przewagi globalnych graczy

Duże organizacje logistyczne od lat budują narrację o własnych, rozbudowanych działach IT jako źródle przewagi konkurencyjnej. Setki specjalistów, wieloletnie projekty, autorskie moduły planistyczne, wszystko to miało tworzyć przewagę konkurencyjną i barierę wejścia dla mniejszych operatorów. W praktyce, wiele z tych struktur koncentruje się na utrzymaniu istniejącej infrastruktury, integracjach i bieżącym wsparciu operacji. Innowacja bywa podporządkowana stabilności, a projekty przełomowe często grzęzną w wewnętrznych procedurach i kompromisach.

- Skala wolumenów i własne działy IT stały się synonimem bezpieczeństwa. Problem w tym, że bezpieczeństwo rzadko rodzi przełom – mówi dr Katarzyna Marczuk, prezes zarządu ALEET i twórczyni koncepcji cyfrowego bliźniaka transportu drogowego. - Wielu dużych graczy optymalizuje status quo. Niewielu jest gotowych zakwestionować własny model operacyjny – podkreśla dr Katarzyna Marczuk.

Cyfrowy bliźniak floty ALEET nie zastępuje systemów transakcyjnych, lecz buduje nad nimi warstwę analityczną, która odwzorowuje realne ograniczenia floty tj. czasy pracy kierowców, przestoje, opłaty drogowe, strukturę kontraktów, charakterystyczne wąskie gardła, itp. Model jest kalibrowany tak, aby odpowiadał rzeczywistości operacyjnej - nie uproszczonym założeniom. Na tej podstawie algorytmy AI analizują tysiące scenariuszy - różne warianty np.



alokacji pojazdów, zmiany kolejności realizacji zleceń, modyfikacji struktury kontraktów czy wejścia w nowe relacje, ładunki. Każdy wariant oceniany jest pod kątem kosztów jednostkowych, wykorzystania zasobów i wpływu na wynik finansowy.

Jeden model zamiast zespołu spedytorów i planistów

Według danych ALEET, jeden wdrożony model cyfrowego bliźniaka floty może wykonywać pracę odpowiadającą nawet zespołowi planistów czy spedytorów. A koszt wdrożenia modelu odpowiada ROI (Return On Investment) nie dłuższym niż od 3 do 6 miesięcy, często też krótszym. Czas implementacji liczony jest w tygodniach, a rozwiązanie to integruje się z istniejącymi, dowolnymi systemami, bez konieczności przebudowy infrastruktury IT.

W praktyce oznacza to możliwość bezpiecznego testowania decyzji wysokiego ryzyka, od reorganizacji siatki połączeń po zmianę struktury stawek, zanim firma podejmie zobowiązania finansowe. Zamiast opierać się wyłącznie na doświadczeniu i intuicji planisty albo spedytora, firma otrzymuje symulację tysięcy wariantów wraz z ich konsekwencjami kosztowymi i dla marży.

- Nie chodzi tu o zastępowanie ludzi algorytmem - podkreśla prezes zarządu ALEET. - Chodzi o to, aby decyzje były podejmowane w oparciu o systemową analizę, a nie wyłącznie o dane historyczne, często w większości telematyczne, i nie w oparciu o przyzwyczajenia.

W praktyce wygląda to tak, jakby spedytor czy planista miał do dyspozycji np. 10 asystentów, którzy dokonują błyskawicznej analizy danych, generując tysiące scenariuszy aby wybrać ten najlepszy – dodaje dr Katarzyna Marczuk.

Polska jako pionier zmiany

Pierwsze europejskie wdrożenie cyfrowego bliźniaka floty zostało zrealizowane w Polsce, na jednym z największych i najbardziej konkurencyjnych rynków transportu drogowego w Unii Europejskiej. Dziś rozwiązanie działa już w kilku firmach transportowych i logistycznych, obejmując realne floty, realne kontrakty i realne rachunki wyników. To nie pilotaż ani demonstrator technologii, lecz operacyjne narzędzie wykorzystywane w codziennym zarządzaniu. Wyniki nie są założeniami - są dokładnie policzone. Wdrożone modele przyniosły redukcję kosztów operacyjnych sięgającą nawet 30% oraz istotny wzrost rentowności na poziomie pojedynczych tras, kontraktów i całych segmentów działalności. W praktyce oznacza to zmianę sposobu podejmowania decyzji - od reaktywnego zarządzania do planowania opartego na symulacji tysięcy scenariuszy operacji i ich wpływu na marżę. W tej sytuacji pytanie dla branży nie brzmi już - czy technologia może zadziałać, lecz jak szybko stanie się nowym standardem zarządzania transportem. Dyskusja przesuwa się z poziomu eksperymentu na poziom strategii.

Korekta równowagi konkurencyjności

Rynek TSL w Europie od lat funkcjonuje pod presją rosnących kosztów pracy, paliwa, opłat administracyjnych i finansowania. Marże pozostają napięte, a konkurencja cenowa nie słabnie. W takim środowisku narzędzie, które pozwala precyzyjnie identyfikować nierentowne relacje, nadmierne albo puste przebiegi, czy ukryte koszty kontraktów, przestaje być dodatkiem. Staje się elementem przewagi.



Informacja Prasowa

Jeżeli mniejsi i średni operatorzy zyskują dostęp do technologii, która pozwala im optymalizować flotę z dokładnością do pojedynczej decyzji operacyjnej, zmienia się punkt ciężkości sił na rynku. Skala wolumenowa przestaje być jedyną walutą konkurencyjności.

Liczyć zaczyna się jakość kosztowa decyzji, przeliczona na twarde dane.

Cyfrowy bliźniak ALEET nie obiecuje rewolucji w założeniach, ale on ją operacyjnie już wdraża.

W branży, w której każdy procent marży decyduje o przetrwaniu, to właśnie takie rozwiązania zmieniają reguły gry na rynku.

Kontakt dla prasy:

contact@aleet.co