

EBT de la UAB dedicada al desenvolupament de solucions fonamentades en coneixement diferencial aplicable a la gestió eficient i sostenible de recursos (persones i maquinari). Sectors: distribució capil·lar, logística, handling aeronàutic, aerolínies, aeroports.

Necessitat

1. Servei de càlcul de rutes capil·lars per a proveïdors d'aplicacions de gestió a empreses que distribueixen.
2. Servei de càlcul de rutes per empreses que distribueixen capil·larment –un vehicle visita més de 10 clients/dia- el seu propi producte, que no volen invertir una plataforma integral de gestió de flotes i volen un servei àgil, molt senzill d'usar i altament adaptable al seu sistema de gestió (ERP, CRM, etc).

Solució

Servei web-SaaS sense compromís de permanència- que calcula la seqüència òptima de visites a clients i les ordres de càrrega de cada vehicle, tot eliminant el quilometratge innecessari i incrementant la capacitat efectiva de transport.

S'ofereix directament a usuari final o a partners que tenen en cartera als usuaris potencials del nostre servei.



Equip

Ignasi Ingerto

CEO, Llicenciat en Dret, amb formació tributària i en gestió empresarial. Més de 20 anys d'experiència a la gestió de diverses companyies. En els darrers anys, amb especial dedicació als sectors logístic i aeronàutic.

Dr. Miquel Àngel Piera

Director del Technical Innovation Cluster on Aeronautical Management de l'UAB i de LogiSim, Grup d'Investigació en Modelatge i Simulació de Sistemes Complexes, camps als que el Dr. Piera té el reconeixement de la seva contribució professional per part del SCS –l'organisme internacional més prestigiós-, com a únic investigador estatal des que es concedeix (1992).

Dr. Juan J. Ramos

Director del programa d'estudis en Gestió Aeronàutica i del Màster europeu en logística i gestió de la cadena de subministrament, ambdós de l'UAB. Expert en sistemes de transport intel·ligent, compta amb més de 30 publicacions i ha participat en nombrosos consorcis internacionals relacionats amb la matèria.

ASPECTES INNOVADORS I DIFERENCIADORS

1. Servei que no requereix inversió significativa (13 €/ vehicle i mes) ni compromís de permanència.
2. Retorns d'inversió en pocs dies per l'usuari final.
3. Casos reals –Cirsa, Petronieves, etc- amb fins el 30% de recursos alliberats.
4. Planificació en pocs minuts i replanificació immediata de modificacions.
5. Possibilitat d'integració amb qualsevol sistema de gestió.
6. Possibilitat d'oferir com a marca blanca per partners.
7. Ingressos recurrents i amb taxa reduïda d'abandonament de clients existents.
8. Forta barreres d'entrada a competidors per canvis a la manera de treballar i pel poc marge per competir per preu.

Els tres membres de l'equip directiu han col·laborat amb empreses reconegudes dels sectors pels quals desenvolupen solucions. Algunes de les més conegudes són: Airbus, Boeing, Aena, flightCare (Swissport), Clece (Clever Handling), Cirsa, Petronieves, Aegean Airlines, FCC, Acciona, General Optica, Repsol, Nissan, Ajuntament de Barcelona.

Estat de desenvolupament

Comercialitzable.

Passes futures

Aslogic 2011 podria contribuir com empresa a la comunitat de mobility liderada per IDIADA (dins el RIS3-Cat), en aspectes de:

- ITS (Intelligent Transport Systems): Eines tecnològiques per a la millora de la mobilitat amb l'objectiu d'evitar noves inversions en infraestructures a partir de millorar el seu rendiment.
- Social Science: Com considerar els aspectes de comportament humà per influir sobre el canvi en patrons de mobilitat més sostenible.

S'han identificat una relació de partners potencials als quals és contactarà durant el segon i tercer trimestre de 2015. S'espera accedir a una quota de mercat més àmplia, tot i que s'hagi de compartir el marge del benefici generat.

Propietat industrial, intel·lectual i fites

Aplicació no susceptible de patent.

Barreres d'entrada:

- Nínxol: Empreses que no necessiten de totes les funcionalitats que ofereixen les plataformes integrals i no poden competir via preu amb el servei.
- Alta inversió per disposar de la solució (Aslogic té transferida tecnologia de l'UAB)

Aplicable a qualsevol país del món.

MERCAT OBJECTIU I COMPETÈNCIA

El transport terrestre de mercaderies és un mercat molt atomitzat. Inicialment, ens interessa focalitzar els esforços en arribar a les 850 empreses privades de l'estat amb més de 10 vehicles a la seva flota.

Aquesta línia de negoci té el punt mort a gaudir de clients que calculin rutes de 600 vehicles/mes (si no hem de compartir marge).

Tot i que es pot avançar amb reunions directes a client final (creixement lent), estem establint aliances amb empreses que ja han fidelitzat les empreses destinatàries del nostre servei, especialment, proveïdors de ERP i CRM sectorials -vending, HORECA, distribució de combustible, repartiment de premsa, distribució farmacèutica, recanvis, serveis tècnics, e-commerce- i que poden implementar als seus sistemes el servei de càlcul de rutes com a avantatge competitiu per oferir un servei més ampli al seus clients, alhora que incrementen els ingressos per venda creuada.

PROJECCIONS FINANCERES

	2014	2015	2016
Ingressos	12000	150000	500000
Despeses	11000	120000	260000
Marge Brut (s/vendes)	9%	25%	92%
Nr de clients finals			
Nr de partners comercials	0	2	7

Observacions:

1. El marge brut està expressat en termes relatius sobre vendes. Altes economies d'escala.
2. Es distingeix el client final (destinatari del servei) –no prioritari, excepte per desenvolupar adaptacions sectorials- del “partner comercial” que ens ha de permetre accedir amb rapidesa a un gran nombre de clients finals emprant la seva xarxa comercial. Alguns dels partners identificats tenen com a fidelitzats a centenars de clients finals potencials. Per aquest motiu, es considera irrellevant el nombre de clients finals.

ALIANCES

En referència al servei web Fastroute (proporciona la seqüència òptima de visites a clients, eliminant el quilometratge innecessari i augmentant la seva capacitat efectiva de transport), Aslogic l'ha validat i ja s'està comercialitzant amb èxit amb la multinacional Cirsia. Aquesta empresa ha implantat l'eina de planificació per gestionar més de 3.000 visites diàries a clients amb la seva xarxa espanyola de comercials i recaptadors de màquines recreatives.

En col·laboració amb Petronieves, i pel mateix servei Fastroute, s'ha desenvolupat una adaptació que recull particularitats del sector de distribució de combustibles (gasoil de calefacció i aprovisionament d'estacions de servei). Té en compte el transport de mercaderies perilloses, els descansos de conductors, els tipus de vehicles o els canvis sobre la planificació inicial (anul·lacions, comandes prioritàries, etc.).