

PAŹDZIERNIK – 10/2015 (62)

TSL *biznes*

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

Logistyka branży AGD i meblowej

**Produkt na własną miarę
- karty paliwowe**

Kolej za 67 mld złotych

PARTNER WYDANIA



Tel: +48 32 358 99 10
Fax: +48 32 358 99 82
e-mail: info@seifert-polska.pl



Nakład: 11.000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

SPOTKANIA TRANSPORTOWE



Jesień 2015

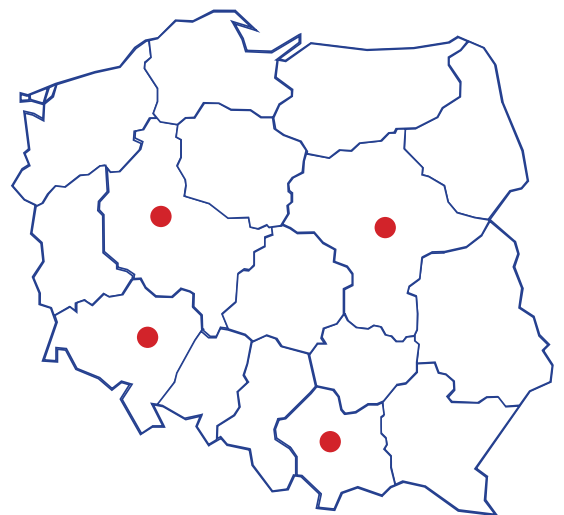
Spotkania Transportowe kierowane są do właścicieli i przedstawicieli firm transportu drogowego oraz działów transportowych w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Zaproszeni eksperci przedstawią aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i podpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe Jesień 2015.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się BEZPŁATNIE na stronie:
www.spotkania.tsl-biznes.pl



6 października – POZNAŃ
13 października – KRAKÓW
20 października – WROCŁAW
5 listopada – WARSZAWA
podczas drugiego dnia
targów Trans Poland

Spotkania odbywają się w godzinach 9.00 - 17.00

Pytania i dodatkowe informacje:
spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28

Organizatorzy:



Partnerzy:





DSV Solutions

- 20 lat doświadczenia w logistycznej obsłudze Klientów w Polsce,
- Wyspecjalizowana obsługa branż m.in. farmaceutycznej, FMCG, technologicznej, przemysłowej,
- Kompleksowe rozwiązania logistyki magazynowej,
- Zarządzanie łańcuchem dostaw na terenie Polski i Europy,
- Usługi o wartości dodanej m.in. copacking, strefy dedykowane

Kontakt:

email: experts.solutions@pl.dsv.com

www.pl.dsv.com/logistics-solutions



Jeszcze kilkanaście lat temu osobie podejmującej działalność w branży logistycznej wystarczył magazyn i ciężarówka. Dziś nikt nie wyobraża sobie, aby firma logistyczna czy transportowa, która chce być konkurencyjna na rynku, nie korzystała z nowych technologii. Co więcej, zainteresowanie systemami zarządzania magazynowego WMS rośnie nie tylko wśród firm handlowych i dystrybucyjnych, ale także zakładów produkcyjnych i firm usługowych. Od tabelki w Excelu coraz częściej odchodzą także małe firmy, decydując się na rozwiązanie zapewniające dostęp do zsynchronizowanej informacji. Jest tutaj jedno „ale” – WMS jest narzędziem dla świadomych użytkowników, a w praktyce z tą świadomością bywa różnie, dlatego często się zdarza, że zaimplementowane w firmach programy nie odpowiadają ich potrzebom, a nierzadko bywają zbyt rozbudowane w stosunku do potrzeb. O tym co zrobić, aby nie docho- dziło do takich błędów, piszemy w obecnym TSL Biznes.

Jeśli chodzi o firmy transportowe, to rzeczywistość zmusza je również do wprowadzania oprogramowań, choć robią to niechętnie. Natomiast firmom zajmującym się międzynarodowym transportem drogowym nie kalkuluje się rezygnacja z kart flotowych, które ułatwiają dziś nie tylko zakup paliwa i innych produktów na stacjach benzynowych, ale także opłaty za przejazd przez autostrady czy tunele w różnych krajach Europy, a także zwrot podatku VAT na preferencyjnych warunkach. I tutaj jednak należy być świadomym własnych potrzeb, dlatego przed wyborem karty potrzebna jest wnikliwa analiza biznesowa, bo to co dla jednego jest idealnym rozwiązaniem, w przypadku drugiego się nie sprawdza. Dla jednych bardzo istotna jest możliwość odzyskiwania w krótkim czasie podatku VAT z transakcji międzynarodowych, a dla innych – możliwość opłaty za przejazd tunelami.

Nim więc dokonamy wyboru korzystnych dla nas opcji, przeanalizujmy co jest istotne w przypadku naszej firmy i starajmy się nie inwestować w zbędne gadżety, ale w rozwiązania mogące przynieść nam korzyści.

Mirosław Ganiec,
redaktor naczelny i wydawca

W numerze

> Wydarzenia

Od 10 lat w Europie..... 6
DKV wyróżniło najlepszych 7

> Logistyka

Ze szczególną starannością 8
Bramy szybkie Efaflex
– design i prędkość docenione
przez GO Transit 15
W pełnym zakresie 16
Coś więcej niż standard 18

> Logistyka – technologia

Konkurencyjne dzięki
automatyzacji 20

> Systemy IT

Otwarcie na technologie 22
Standardy na wagę czasu 26
Alma Alpinex – wysokie tony
kompletacji 28
Wdrożenie systemu głosowego
ibcsVoice w firmie Alma Alpinex 28
Od trzech ton do mniej niż jednego
grama. Astro WMS kontroluje
magazyn Lemvig-Müller 30
Jak wspierać sieć logistyczną
narzędziami IT? Optymalizacja
w globalnej sieci 32
WMS się zmienia 35
Zmiany na skandynawskim
ryнку logistycznym dzięki
DHL Multishipping 36

> Transport drogowy

Produkt na własną miarę 38

Bezpieczeństwa nigdy za wiele 46
TimoCom integruje giełdę
transportową z platformą
trackingową 50
Pozycja pojazdu jako kryterium
wyszukiwania ładunków 50
Interaktywna i graficzna
dyspozycja z CarLo® 51
Outsourcing pomaga ograniczyć
koszty 52
Złote Medale przyznane! 53

> Transport kolejowy

Trako 2015 – gdańska
wizytówka kolei 54
Kolej za 67 mld złotych 58

> Transport lotniczy

Między Warszawą a Tokio 62
Więcej pasażerów w większych
samolotach 63

> Prawo

Kiedy należy zawiadomić
zleceniodawcę o skorzystaniu
z ustawowego prawa zastawu
w transporcie drogowym 64
Nadawca zawinął, a przewoźnika...
„jak nie kijem go, to pałą” 66



ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

Miroslaw Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

Zastępca redaktora naczelnego

Elżbieta Haber, tel. 501 36 77 56
e.haber@tsl-biznes.pl

Prenumerata

tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
prenumerata@tsl-biznes.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy

*Redakcja nie odpowiada za treść reklam i ogłoszeń.
Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania
i skracania tekstów.*



Wydawca

KMG Media Sp. z o.o., ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl



100% dyspozycyjności Obietnica na wagę złota



Kluczem do bezproblemowej eksploatacji pojazdu jest Złoty Kontrakt Serwisowy Volvo. Tak zaawansowana usługa jest możliwa dzięki naszemu innowacyjnemu, inteligentnemu systemowi telematycznemu, który pozwala stacjom obsługi na zdalne monitorowanie przebiegu i stopnia zużycia podzespołów samochodu ciężarowego. To właśnie dzięki połączeniu zdalnej komunikacji z proaktywną obsługą techniczną jesteśmy w stanie zapewnić Ci 100% dyspozycyjności.

Dowiedz się więcej o **ZŁOTYM KONTRAKCIE SERWISOWYM VOLVO** i wszystkich Dziesięciu Najważniejszych Usługach Volvo Trucks na volvotrucks.pl/toptenservices

VOLVO TRUCKS SERVICES

Volvo Trucks. Driving Progress



Od 10 lat w Europie

Tyle lat temu deweloper powierzchni magazynowych Panattoni wszedł do Polski, a tym samym do Europy. Od 2005 r. dostarczył 3,2 mln nowoczesnej powierzchni dla ponad 200 klientów, w Polsce aż 2,5 mln. Tak dobry wynik to w dużej mierze zasługa Roberta Dobrzyckiego, prowadzącego firmę od początku.

Bardzo dobry wynik deweloper zawdzięcza gigantycznym kontraktom – m.in. wspólnie z firmą Amazon ustanowił rekordową transakcję wynajmu powierzchni magazynowej w regionie CEE. Panattoni Europe wprowadził również trend budowy obiektów BTS, zwłaszcza w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, a także otworzył rynek kapitałowy dla powierzchni magazynowych.

no nowe umowy i budowano własne parki w okolicach Poznania, Bielsko-Białej, Teresina i Wrocławia. W 2008 r. deweloper podpisał największą w tamtym czasie umowę najmu na budowę 56 tys. m² dla Leroy-Merlin w Panattoni Park Stryków, pobijając dokonanie sprzed 2 lat. Powołał także do życia nową strukturę BTS Group, w efekcie czego w następnych latach wybudował wiele obiektów szytych na miarę, m.in. dla największych inwestorów w branży FMCG i farmacji, stając się w tej dziedzinie liderem. Na koniec 2008 kryzysowego roku osiągnął rekordowy wynik wybudowanej powierzchni – blisko 500 tys. m² w ciągu 12 miesięcy.

W latach 2010 – 2014 deweloper rozbudował portfolio własnych parków w sąsiedztwie A1, A2, A4 czy A8, jednocześnie utrzymując bardzo niski poziom powierzchni niewynajętej. W 2010 r. rozpoczął budowę 57 tys. m² dla Tesco, a w 2013 podpisał umowę na budowę 50 tys. m² magazynu centralnego dla Castorama. Rozpoczął także trend realizacji obiektów produkcyjnych poza własnymi parkami, w Specjalnych Strefach Ekonomicznych, czego przykładem jest budowa fabryki dla firmy Bosch. Ukoronowaniem sukcesów jest podpisanie w 2014 r. gigantycznej umowy najmu na budowę

inwestycje na europejskim rynku zostały zapoczątkowane przez Panattoni Europe zwłaszcza w obrębie Specjalnych Stref Ekonomicznych. Przykład stanowi nie tylko obiekt dla firmy Bosch, ale i realizacje dla takich firm jak: Manuli, Pilkington, Faurecia.

Ostatnio zrealizowane inwestycje przez dewelopera to centrum dystrybucyjne i jednocześnie główny oddział firmy UPS, o charakterze *build-to-own*, o powierzchni 14,25 tys m² w Strykowie oraz centrum dystrybucyjnego dla koncernu Amazon na terenie Panattoni Park Prague Airport I w gminie Dobrovíz, powiat Praga Zachód. Jest to największa inwestycja budowlana w Czechach od 1989 r. Aktualnie firma przymierza się do wybudowania we Wrocławiu obiektu produkcyjnego dedykowanego taborowi kolejowemu produkowanemu przez Bombardier Transportation, o pow. ok. 19,4 tys. m². Przewidziany termin ukończenia inwestycji to czerwiec 2016 r. W Czechach, na terenie Panattoni Park Cheb rozpoczęto inwestycję grupy kapitałowej BWI Group (dostawcy systemów podwozi), która liczyć będzie 15 tys. m², a na terenie portu w Düsseldorfie, powstanie centrum zaprojektowane specjalnie pod wymagania logistyki przemysłowej, o powierzchni 33 tys. m².



10-lecie istnienia świętowano uroczystie. Od prawej: prowadząca uroczystość Magda Molek, Robert Dobrzycki, Carl Panattoni oraz nagrodzeni partnerzy

10 rocznicę istnienia w Europie Panattoni razem ze swoimi klientami obchodził 24 września na warszawskim Torwarze. Obecny na niej był Carl Panattoni, założyciel Panattoni Development Company, giganta powierzchni magazynowych zza oceanu – jak przedstawiono firmę matkę, która dała początek Panattoni Europe. W trakcie oficjalnej uroczystości nagrodzono najlepszych partnerów firmy. Wszystko odbyło się w „niebiańskiej” atmosferze. Późniejsza zabawa miała już charakter „diabelski”.

Bicie własnych rekordów

Panattoni Europe już po roku działalności ustanowił rekord w branży na wynajem powierzchni magazynowej, a były to 52 tys. m² dla H&M w Panattoni Park Poznań I. W kolejnych latach podpisywa-

10 rocznicę istnienia w Europie Panattoni razem ze swoimi klientami obchodził 24 września na warszawskim Torwarze.

246 tys. m² dla firmy Amazon w dwóch lokalizacjach – okolicach Poznania i Wrocławia.

Wkład w rozwój rynku

Panattoni Europe na swoim koncie ma także obiekty dedykowane konkretnemu najemcy w ramach parku, w tym obiekty BTS o charakterze produkcyjnym, powstające w lokalizacjach wskazanych przez klienta, dostosowanych do potrzeb realizowanej przez niego działalności. Tego rodzaju

Panattoni Europe otworzył także rynek kapitałowy, inicjując aktywność inwestorów finansowych w sektorze magazynowym. Wkład dewelopera w rozwój rynku potwierdziły nagrody i wyróżnienia dla firmy, obiektów, zespołów i samego Roberta Dobrzyckiego, który od 2014 r. pełni funkcję Partnera Zarządzającego Panattoni Europe. To pod jego kierownictwem pozostają dotychczasowe rynki w Polsce, Czechach i Słowacji oraz w Europie Zachodniej.

EH



DKV wyróżniło najlepszych

25 września w hotelu Kawallo pod Płockiem firma DKV Euro Service zorganizowała dla swoich wieloletnich klientów imprezę pod hasłem „Wielki Gatsby”. W wydarzeniu, które przeniosło gości w klimat lat 20., udział wzięło 50 najważniejszych partnerów z całego kraju.

Ponad 120 tysięcy klientów, około 2,5 miliona wydanych kart oraz urzędzeń pokładowych, 54 700 punktów akceptacji DKV, z czego blisko 40 tysięcy samych tylko stacji paliw – te liczby podsumowują aktywność firmy DKV w Europie. Dziś jest ona znaczącym operatorem kart paliwowo-serwisowych oraz dostawcą usług dla transportu profesjonalnego w kraju i za granicą. Sukces firmy nie byłby możliwy, gdyby nie grono zaufanych i otwartych na współpracę klientów.

Nagrody dla wieloletnich partnerów

25 września byliśmy świadkami wieczoru, którego bohaterami byli przedstawiciele firm stanowiący od lat trzon branży transportowej w Polsce. Spotkanie zorganizowano, aby nagrodzić przewoźników, którzy przetrwali trudne czasy w branży TSL oraz z powodzeniem radzą sobie z nowymi wyzwaniami.

Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska w ciepłych słowach podziękował partnerom za wsparcie

foto-budka, czyli specjalnie zaaranżowany kącik do zdjęć w klimacie z epoki.

Dzisiejsze wyzwania

Zanim wystrzeliły korki od szampana zespół DKV poprowadził dla klientów warsztaty, podczas których omówiono nowości związane z rynkiem paliwowym oraz opłatami drogowymi. Eksperti DKV naświetlili szczegóły wprowadzania nowych opłat drogowych w Rosji i na Białorusi. Oddzielną prezentację dedykowano nowemu systemowi mycia w Belgii. Szkolenie zakończy-



Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska w ciepłych słowach podziękował partnerom za wsparcie i zaufanie, bez których tak dynamiczny rozwój firmy w Polsce nie byłby możliwy

Ponad 120 tysięcy klientów, około 2,5 miliona wydanych kart oraz urzędzeń pokładowych, 54 700 punktów akceptacji DKV, z czego blisko 40 tysięcy samych tylko stacji paliw – te liczby podsumowują aktywność firmy DKV w Europie.

i zaufanie, bez których tak dynamiczny rozwój firmy w Polsce nie byłby możliwy. Za kilkudziesięcioletnią współpracę statuetkami uhonorowano firmy: Andrex Andrzej Kwiatkowski, Bury, Miratrans-Transport i Spedycja, Euro-Pegaz oraz Delta Trans Transporte. Dodatkowo dyplomami wyróżniono kilkanaście firm w uznaniu za ich wkład w rozwój usług dla branży transportowej.

Impreza, po części oficjalnej przerodziła się w taneczną podróż po latach 20-tych. Imprezę uświetnił widowiskowy pokaz tańca oraz występ iluzjonisty. Atrakcją była

łó się dyskusją na temat wyzwań, z jakimi mierzą się dziś polskie firmy transportowe.

W jakim kierunku pójdzie dalszy rozwój DKV? Z pewnością kluczowa będzie dalsza specjalizacja w obszarze zarządzania transakcjami oraz rozliczania opłat drogowych. Rok 2015 przyniósł zupełnie nową platformę internetową, gdzie samodzielnie można zarządzać swoimi danymi. W ślad za zmianami pokoleniowymi w firmach transportowych, DKV dalej inwestuje w usługi online, które jeszcze bardziej ułatwią obsługę floty. ◀

KK



Ze szczególną starannością

Polska od wielu lat jest poważnym graczem na europejskim rynku AGD i mebli. Produkcja sprzętu dla gospodarstw domowych ma w naszym kraju długoletnią tradycję, której początki sięgają lat 40-ych XX w. Obecnie jesteśmy jednym z liderów w produkcji artykułów AGD w Europie. Znaczna część produkowanych w Polsce towarów jest sprzedawana za granicę i zwiększa tym samym wartość polskiego eksportu.

Według szacunkowych danych w Polsce w sektorze AGD pracuje ok. 22 tys. osób. Możemy się też pochwalić imponującą liczbą 27 fabryk zlokalizowanych na terenie naszego kraju. Naszymi głównymi „zagłębiami AGD” jest Wrocław, Łódź i Wronki koło Poznania.

Kluczowym czynnikiem decydującym o sukcesie jest doświadczenie w obsłudze branży oraz pełna, profesjonalna obsługa przez jednego operatora logistycznego.



Duże AGD jest często składowane bez użycia palet, zazwyczaj z wykorzystaniem systemów regałowych. Główną metodą zabezpieczenia tego typu towaru jest blokowanie

Głównymi stymulatorami wzrostu rynku AGD w Europie są: wysoka innowacyjność produktów i „moda” na produkty energooszczędne i ekologiczne. Producenci artykułów gospodarstwa domowego używają coraz to nowszych technologii, dzięki czemu jakość sprzętu stale rośnie, a wraz z nią popyt na nowe towary. Bogaćenie się społeczeństw oraz większa świadomość konsumentka odbiorców sprawia, że coraz więcej produktów AGD znajduje swoje zastosowanie w naszych domach. Nie tak dawno temu energooszczędna zmywarka była uważana niemalże za luksus, na który stać było jedynie nielicznych, a dziś wiele rodzin nie wyobraża sobie bez niej funkcjonowania gospodarstwa domowego. A to tylko jeden z przykładów.

Kolejnym powodem, dla którego popyt na artykuły AGD nie słabnie, jest

polityka UE dotycząca wymiany starego sprzętu na nowy, a także szybko rozwijający się dział sprzedaży internetowej artykułów AGD.

Jeśli chodzi o produkcję mebli to Polska jest trzecim w Europie, a czwartym na świecie (po Chinach) producentem mebli, ma potężny, stale rosnący potencjał eksportowy. – *Od wejścia Polski do Unii Europejskiej eksport mebli z Polski podwoił się. Jest to zatem ogromny rynek,*

Specyfika logistyki branży AGD

Wraz z rozwojem rynku AGD rośnie zapotrzebowanie na wprowadzanie nowoczesnych rozwiązań logistycznych dla tej branży. Artykuły AGD posiadają swoją specyfikę, która sprawia, że ich obsługa logistyczna musi stać na najwyższym poziomie. W przeciwnym razie firma nie będzie w stanie prowadzić w długim terminie zyskowej działalności.



Warto zadbać o to, aby opakowanie nie posiadało żadnych śladów deformacji. Dzięki temu klient będzie miał pewność, że produkt, który zamówił jest w 100% sprawny i bezpieczny

Specyfika logistyki mebli jest związana przede wszystkim z dwoma czynnikami – różnorodnymi cechami przesyłek (niestandardowe, różnorodne wymiary palet) oraz ich podatnością na uszkodzenia.

skupiający wielu producentów wysyłających swoje wyroby na cały świat. Firmy te potrzebują odpowiedniego, profesjonalnego wsparcia w logistyce – tłumaczy Juliusz Pakuński, kierownik Dachser DIY-Logistics, Dachser Sp. z o.o.

Czym zatem charakteryzują się produkty AGD? Do szeroko pojętego AGD zaliczamy tzw. duże AGD, takie jak lodówki, zmywarki i pralki oraz małe AGD – kuchenki mikrofalowe, odkurzacze, płyty do gotowania, czajniki elektryczne, itp.

**15 kontrahentów.
15 milionów przejechanych kilometrów.
Sfinansowane przez Bibby.**

Znaleźliśmy usługę faktoringu dopasowaną do naszej branży.

Na rynku transportu i spedycji jako naturalny traktowany jest fakt, że po wykonaniu usługi trzeba poczekać jeszcze 60 albo i 90 dni na płatność. Problem w tym, że ciągnik trzeba tankować kilka razy w miesiącu, wypłacić wynagrodzenie kierowcy i uregulować ratę leasingową. Nie da się tego zrobić wystawionymi fakturami! Trzeba mieć gotówkę. W Bibby to rozumieją. Dlatego wystawiamy naszemu klientowi fakturę na 60 dni, przesyłamy jej kopię do Bibby, a następnego dnia mamy na koncie 90 proc. wartości tej faktury.

Bezpłatna infolinia: 800 224 229 | www.bibbyfinancialservices.pl

BIBBY
FINANCIAL SERVICES



Biznes nabiera rozpędu



Pełen pakiet usług

Marcin Bryjak, menedżer ds. kluczowych klientów w DB Schenker Logistics

DB Schenker Logistics oferuje pełen pakiet usług logistycznych dla branży AGD. Obejmuje on obsługę dostaw komponentów na linię produkcyjną do fabryk i montowni na całym świecie, części zamiennych, jak i kompleksowe usługi logistyki magazynowej (kontraktowej).

Pakiet obejmuje także transport intermodalny oraz kolejowy, który stanowi alternatywę dla transportu drogowego. Realizujemy również finalną dystrybucję gotowych produktów do odbiorców w kraju i na świecie. Głównie świadczymy usługi dla klientów z sektora B2B. W przypadku wybranych projektów logistycznych obsługujemy także B2C, łącznie np. z usługą wniesienia czy usługą awizowanej dostawy popołudniowej lub wieczornej.

Naszymi klientami są zarówno globalne marki produkujące sprzęt RTV AGD, jak również ich klienci-dystrybutorzy. Oferujemy im optymalne zarządzanie łańcuchem dostaw pod względem kosztowym, jak i operacyjnym.

Większość producentów dywersyfikuje swoje produkty, tworząc zarówno marki premium, jak i economy. W rezultacie produkty te mogą wymagać całkowicie innych kanałów dystrybucji. Przykładowo, produkty premium dostarczane są do klientów głównie flotą dedykowaną. Wartość jednego urządzenia może w tym wypadku przekraczać nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych, dlatego konieczna jest daleko idąca elastyczność operatora logistycznego i wysoka jakość oferowanych usług.

Operator logistyczny świadczący usługi na rzecz klientów z branży AGD musi być przygotowany na „szczyty przewozowe” – dużo większą skalę wysyłek pod koniec każdego miesiąca i roku, a także na konieczność realizacji akcji specjalnych, np. dostaw produktów promocyjnych. M.in. dlatego tak ważna jest odpowiednia flota pojazdów oraz optymalizowanie łańcucha dostaw. Ważną kwestią jest także kompletność oraz poprawność danych w systemach operacyjnych, z których korzysta operator i klient. Ten ostatni musi mieć dostęp do informacji o statusie przesyłki w czasie rzeczywistym.

Osobne wyzwanie, o którym warto wspomnieć, stanowi dla operatora transport towaru bez palet. Aby zminimalizować ryzyko uszkodzenia potrzebne są zarówno kompetencje, jak i zasoby, umożliwiające obsługę tego typu przesyłek.



Zasadnicza różnica pojawia się w sposobie składowania towarów zaliczanych do dużego AGD. Są one z reguły bardzo wrażliwe i wartościowe, dlatego wszelkie procesy logistyczne z ich udziałem powinny być dobrze zaplanowane i wykonane z należytą starannością, gdyż towar nie może ulec uszkodzeniu

Małe AGD jest przeważnie pakowane w kartony i składowane na paletach, a obsługa logistyczna tych produktów jest standardowa. Zasadnicza różnica pojawia się w sposobie składowania towarów zaliczanych do dużego AGD. Są one z reguły bardzo wrażliwe i wartościowe, dlatego wszelkie procesy logistyczne z ich udziałem powinny być dobrze zaplanowane i wykonane z należytą starannością, gdyż towar nie może ulec uszkodzeniu. Z uwagi na dużą wartość takiego produktu, każda, najmniejsza nawet szkoda na nim lub opakowaniu może oznaczać odmowę przyjęcia towaru przez klienta. To z kolei może później skutkować trudnościami ze znalezieniem kolejnego nabywcy. Dlatego tak ważne jest zapewnienie należytej staranności podczas obsługi całego łańcucha dostaw.

Duże AGD jest często składowane bez użycia palet, zazwyczaj z wykorzystaniem systemów regałowych. Główną metodą zabezpieczania tego typu towaru jest blokowanie. Bardzo przydatne podczas przemieszczania dużego AGD są wózki kłapowe. Operowanie tymi maszynami wymaga wysokich umiejętności i doświadczenia, dlatego profesjonalny, wykwalifikowany personel jest bardzo pożądanym przy pracy z wykorzystaniem tych wózków. Zdarza się, że klient zażyczy sobie, aby zamówiony przez niego produkt był transportowany na palecie, jednak nie są to częste przypadki.

Zazwyczaj duże AGD jest zabezpieczane styropianem i grubą folią. Przy do Chowaniu należytej staranności w obsłudze tych produktów takie opakowania w zupełności wystarczają. Jednak zdarzają się oczywiście wypadki, kiedy przez nieuwagę lub nieposzanowanie zasad BHP, produkty i/lub opakowania ulegają zniszczeniu. Wszelkie skazy na opakowaniu towaru widoczne podczas odbioru zamówienia mówią klientom bardzo wiele o tym jak dana przesyłka była traktowana w magazynie i/lub podczas transportu. Warto zadbąć o to, aby opakowanie nie posiadało żadnych śladów deformacji. Dzięki temu klient będzie miał pewność, że produkt, który zamówił jest w 100% sprawny i bezpieczny. Względy estetyczne w dzisiejszych czasach również odgrywają coraz większą rolę, zwłaszcza w przypadku zamówień, których cena jest stosunkowo wysoka.

Szczególną uwagę należy poświęcić podczas oględzin produktów, które uczestniczyły w wypadku komunikacyjnym. Po takim zdarzeniu, na pierwszy rzut oka towary mogą wyglądać na nienaruszone, jednak istnieje ryzyko, że mogło dojść do usterki wewnętrznej i ich sprawność mogła zostać ograniczona. Takie produkty przed

ponownym wystawieniem na sprzedaż powinny zostać dokładnie zbadane pod kątem wszelkich uszkodzeń mechanicznych i elementów elektronicznych tak, aby bezpieczeństwo przyszłych użytkowników nie było zagrożone.

Z meblami nieco inaczej

Specyfika logistyki mebli jest związana przede wszystkim z dwoma czynnikami – różnorodnymi cechami przesyłek (niestandardowe, różnorodne wymiary palet) oraz ich podatnością na uszkodzenia. Dla przykładu, dedykowane systemy wyposażenia biur mogą składać się z biurek, szaf, foteli, krzeseł oraz paneli, a każdy z tych produktów ma inną wielkość i wagę. – *Wyzwaniem jest więc optymalne planowanie zasobów i zarządzanie powierzchnią ładunkową, co ma wpływ na koszty oraz środowisko naturalne* – mówi Artur Głuch, szef sprzedaży Oddziału Rzeszów DB Schenker Logistics.

Często dostawy mebli realizowane są do nowopowstających lub modernizowanych biurców, zlokalizowanych w centrach miast. Dostawy do takich lokalizacji możliwe są na ogół wyłącznie w godzinach wieczornych lub nocnych, poza standardowymi godzinami pracy. Rozpoczęcie dostaw wymaga dodatkowo szczegółowego sprawdzenia miejsca dostawy i szczegółowych uzgodnień z firmą produkującą meble, właścicielem obiektu, ekipą montażową. – *Należy przy tym wspomnieć, że często produkty naszych klientów wykonywane są na specjalne zamówienia, z dostawą w konkretnym czasie. Tylko operator posiadający odpowiednie kompetencje może wykonać taką usługę poprawnie.*



Nieco manualny charakter

Łukasz Popowski, specjalista ds. rozwoju biznesu FIEGE

Meble i artykuły AGD bardzo często zaliczane są do dóbr konsumpcyjnych pierwszej potrzeby. Jednak z logistycznego punktu widzenia nie należą one do najwładziejniejszych. O ile w wypadku towarów z branży AGD operacje logistyczne przebiegają względnie neutralnie (towar jest zapakowany w kartony, wymiary dużych sztuk są zbliżone do wymiarów palet), o tyle meble mogą przysporzyć operatorowi logistycznemu nieco trudności.

Trudności operacyjne w przypadku obsługi mebli wynikają w głównej mierze z ich niestandardowych (w logistycznym tego słowa znaczeniu) wymiarów. Bardzo często niezbędna jest praca manualna, gdyż obsługa za pomocą urządzeń handlingowych niesie za sobą ryzyko uszkodzenia towaru. Dobrym przykładem będzie tutaj wyładunek złożonych mebli gabarytowych (regałów, szaf, łóżek etc.). Manualna obsługa operacji wydłuża oczywiście jej czas i zwiększa koszty personalne, ale z drugiej strony minimalizuje ryzyko uszkodzenia towaru.

W wypadku wymienionych grup towaru pomocna okazuje się automatyka magazynowa – szczególnego znaczenia nabierają systemy mobilnych taśmociągów magazynowych. Umożliwiają one skrócenie czasu wyładunku/załadunku przy jednoczesnym zachowaniu manualnego charakteru czynności (obsługa wózkami widłowym, nawet wyposażonym w kłapy jest w wielu przypadkach niemożliwa).

Niebagatelne znaczenie przy obsłudze obu branż ma również prawidłowo funkcjonujący system zarządzania magazynem. W tym wypadku kluczowa będzie kwestia prawidłowego rozmieszczenia towaru w magazynie (zwłaszcza w systemie składowania blokowego). Główną zasadą rozmieszczania tych towarów musi być założenie swobodnego dostępu do każdej sztuki – zwłaszcza w przypadku mebli. Ponadto system WMS powinien posiadać opcję optymalizacji ścieżki zbierania pod kątem wymiarów kompletowanego towaru.

Podsumowując, operacje logistyczne w branży meblarskiej i AGD mają nieco manualny charakter. Na operatorze ciąży obowiązek dostosowania szybkości i kosztu operacji do realiów rynkowych – zarówno poprzez zastosowanie automatyki magazynowej jak i nowoczesnych systemów IT.

A DB Schenker Logistics może się pochwalić dużym doświadczeniem w transporcie me-

bli, wynikającym z wielu lat pracy na rzecz tej branży – podkreśla Artur Głuch.



MOBILNE rozwiązania dla biznesu



Aspekt Sp. z o.o. | ul. Męczenników Oświęcimia 40 41-922 Radzionków
tel.: +48 32 388 08 80 | biuro@aspekt.net.pl
www.aspekt.net.pl | www.rewista.pl





Ułatwienie ekspansji na nowe rynki

Juliusz Pakuński, kierownik Dachser DIY-Logistics, Dachser Sp. z o.o.

Nasi klienci – producenci mebli, z którymi współpracujemy, doceniają naszą rozbudowaną sieć połączeń na całym świecie (obecnie 437 oddziałów) i jednolity we wszystkich krajach system IT, dzięki któremu możemy sprawnie i terminowo realizować dostawy.

Polscy producenci mebli wzrost obrotów osiągają dzięki ekspansji na nowe rynki. Zmieniają się wymagania odbiorców na rynku tradycyjnym i nowoczesnym. Sieci handlowe oczekują od dostawców częstszych dostaw w mniejszych ilościach. Żaden odbiorca nie chce utrzymywać zapasów. Natomiast nie zmieniają się wymogi dotyczące elastyczności w realizacji zamówień i terminowości dostaw.

Projekty logistyczne dla producentów mebli są dla nas bardzo interesujące, ponieważ przy ich realizacji możemy wykorzystać nasze mocne strony. Klientom oferujemy realizację dostaw z wykorzystaniem kontenerów wymiennych, dzięki czemu możemy transportować większą ilość palet w bardziej bezpieczny sposób, z uniknięciem zbędnych przeładunków. Przepinając na platformach przeładunkowych kontenery do kolejnych samochodów, jesteśmy mniej wrażliwi na przepisy dotyczące czasu pracy kierowców i możemy jednocześnie spełniać oczekiwania związane z terminowością dostaw.

Kolejny ważny aspekt to kontrola i informacja dla klienta. Są one istotne przy uwzględnieniu niskich zapasów towarów i stałym zapewnieniu dostępności produktów dla ostatecznego odbiorcy. Nasz homogeniczny system IT pozwala klientowi i jego odbiorcy na śledzenie online statusu przesyłki po numerze zamówienia. Każda ze stron wie, gdzie w danym momencie znajduje się zamówiony towar.

Klienci mogą też skorzystać z dostaw na konkretną godzinę lub w określonym czasie np. do godz. 10.00. Dla producentów, którzy sprzedają towar do ostatecznego klienta (B2C) oferujemy realizację dostaw z wniesieniem produktów. Polscy producenci dzięki rozwiązaniom logistycznym mogą więc konkurować na innych rynkach z lokalnymi producentami mebli, realizując zamówienia zgodnie z wymaganymi parametrami jakościowymi odbiorców.

DB Schenker Logistics oferuje kompleksową obsługę, obejmującą dystrybucję przesyłek drobnicowych, częściowych i całopojazdowych, tak w kraju, jak i w skali międzynarodowej. Klienci korzystają także z transportu intermodalnego, kolejowego, oceanicznego oraz usług magazynowania. Kluczowym czynnikiem decydującym o sukcesie jest doświadczenie w obsłudze branży oraz pełna, profesjonalna obsługa przez jednego operatora logistycznego.

– *W branży meblarskiej kluczowym elementem jest poznanie i zrozumienie zmieniających się jej potrzeb. Ważne, by operator mógł zaoferować kompleksowe usługi, dostęp do różnych rodzajów transportu i operacje o globalnym zasięgu. Operator musi ponadto być innowacyjny – wdrażać nowoczesne technologie, zapewniając klientowi bieżący dostęp do informacji o przesyłkach. Bardzo istotna jest również ścisła współpraca pomiędzy producentem mebli i operatorem logistycznym w zakresie optymalizacji kosztów i wspólnego kreowania nowych rozwiązań* – tłumaczy Artur Głuch.

Zintegrowany łańcuch dostaw

Aby zaspokoić coraz większe oczekiwania klientów indywidualnych, firmy z asortymentem AGD nieustannie poszukują nowych, innowacyjnych rozwiązań. W przypadku obsługi logistycznej kluczowa jest jak najlepsza współpraca przedsiębiorstwa z pozostałymi ogniwami łańcucha dostaw (klientami, hurtownikami, dostawcami,



Zewnętrzny operator w charakterze eksperta

Andrzej Szlęzak, dyrektor ds. logistyki, Reslogistic

W realiach ciągłej rywalizacji produktowej i technologicznej firm branży AGD, istotna jest koncentracja na kluczowych kompetencjach, połączeniu niskich kosztów wytworzenia, wysokiej jakości produktu i odpowiedniego standardu obsługi. Kluczem do

sukcesu jest dopasowanie tych elementów, ale w taki sposób, aby tworzyły wzajemną synergię i aby każdy z nich wpływał na wzrost konkurencyjności pozostałych.

Dzisiaj firmy, skupione na realizacji strategii, rzadko kiedy decydują się na zagospodarowanie wszystkich obszarów działalności tylko własnymi siłami. Zazwyczaj wychodzi się poza struktury firmy, wchodząc w obszar zaawansowanej kooperacji lub outsourcingu.

W obszarze logistyki taka tendencja zauważalna jest od lat, poprzez outsourcing możliwe jest osiągnięcie wyższej jakości obsługi przy niższym koszcie. Jednak korzyści płynące ze specjalizacji operatora logistycznego nie powinny kończyć się tylko na tym. Wśród kluczowych cech operatora, poza podstawową zdolnością do sprawnej i optymalnej realizacji

kontraktowych zleceń, szuka się takich cech jak aktywne obserwowanie i analiza procesów, wychwytywanie symptomów zmian w otoczeniu oraz obserwowanie i rozumienie miejsca i roli logistyki w całym biznesie klienta.

Często zewnętrzny operator logistyczny jest traktowany na równi z „pozostałymi” działami firmy. Pełni rolę zaufanego eksperta, proponuje właściwe zmiany, inicjuje wspólne projekty optymalizacyjne i usprawniające proces. Konieczna jest tutaj zdolność znacznej adaptacji, w tym adaptacji systemów IT zarządzających procesami logistycznymi. Najważniejsze jest jednak podejście, elastyczność, a przede wszystkim otwartość na zmiany.

Z mojej perspektywy, gruntownego znaczenia aktualnie nabiera fakt, iż coraz więcej firm oczekuje rozwiązań procesowych „szytych na miarę” i gotowości do ich ciągłej przebudowy. Z jednej strony ciągle poszukiwanie usprawnień we własnych, wewnętrznych procesach, a z drugiej wiedza, doświadczenie i zrozumienie zależności pozwalają na harmonijne połączenie wszystkich elementów. Bo ostatecznie chodzi o to, aby całość tworzyła spójny organizm, bez zatorów informacyjnych, czy sprzecznych interesów.

przewoźnikami). Celem, do którego firma powinna dążyć jest pełna integracja łańcucha dostaw, która polega na tworzeniu optymalnych powiązań między jego ogniwami, przy zachowaniu maksymalnie wysokiego poziomu współpracy i zaufania partnerów, w celu dostarczenia finalnym odbiorcom najwyższej wartości w ściśle określonym czasie i po możliwie najniższych kosztach.

Pełna integracja łańcucha dostaw jest bardzo trudna do osiągnięcia, jednak warto do niej stale dążyć, w celu maksymalnego usprawnienia całego procesu realizacji zamówienia. Dla firm działających w branży AGD kluczowe powinny być cztery aspekty: sprostanie oczekiwaniom klientów indywidualnych i zagwarantowanie możliwie jak najlepszej jakości obsługi, zapewnienie jak najkrótszego czasu realizacji zamówień, minimalizacja całościowych kosztów logistycznych oraz optymalizacja poziomu zapasów.

Outsourcing czy logistyka na własną rękę?

Coraz ważniejszy segment rynku AGD, w mniejszym stopniu meblowego, stanowi sprzedaż bezpośrednio skierowana do klientów indywidualnych. Wiąże się to z dodatkowymi obowiązkami, o które trzeba zadbać. Klienci indywidualni najchętniej odebrali by towar w odpowiedniej dla nich formie i o odpowiedniej dla nich porze dnia. Zwykle w praktyce oznacza



Rozpoczęcie dostaw wymaga dodatkowo szczegółowego sprawdzenia miejsca dostawy i szczegółowych uzgodnień z firmą produkującą meble, właścicielem obiektu, ekipą montażową

Pełna integracja łańcucha dostaw jest bardzo trudna do osiągnięcia, jednak warto do niej stale dążyć, w celu maksymalnego usprawnienia całego procesu realizacji zamówienia.

to wniesienie produktów do mieszkania, czasem również pomoc w rozpakowaniu, montażu i odebraniu elementów opakowania. Dodatkowo, najbardziej odpowiednią dla klientów indywidualnych porą odbioru zamówienia są godziny popołudniowo-wieczorne, kiedy domownicy zdążą wrócić już z pracy. Ponadto, konsumenci coraz chętniej korzystają z usługi śledzenia aktualnej lokalizacji swojej przesyłki, dlate-

ru zamówienia są godziny popołudniowo-wieczorne, kiedy domownicy zdążą wrócić już z pracy. Ponadto, konsumenci coraz chętniej korzystają z usługi śledzenia aktualnej lokalizacji swojej przesyłki, dlate-

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Export palet

Optymalny wybór

palety zapewnia oszczędność w transporcie i składowaniu

Format kontenerowy

- 760 x 1140 mm
- 1140 x 1140 mm

Format Euro

- 400 x 600 mm
- 400 x 800 mm
- 600 x 800 mm
- 800 x 1200 mm
- 1000 x 1200 mm

„heat processed wood“
Wolne od szkodników,
przyjazne dla środowiska

PEFC
produkt ekologiczny,
niezszkodliwy dla zasobów
naturalnych, z drewna
tartaczanego i częściowo
przemysłowego

INKA
PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutora na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-paletty.pl



W zależności od stopnia trudności

Marzena Wróbel-Rogała, kierownik logistyki, BoConcept Warszawa

BoConcept obsługę logistyczną powierza wyspecjalizowanym podmiotom utożsamiającym się z polityką firmy lub realizuje ją we własnym zakresie. Zależy nam przede wszystkim na wysokim poziomie świadczonej usługi i zapewnieniu klientowi pozytywnego doświadczenia na tym

końcowym etapie procesu sprzedaży. Podejmujemy decyzje w zależności od stopnia trudności, lokalizacji i innych czynników występujących w konkretnej sytuacji. Współpracujący z nami operatorzy muszą posiadać odpowiednie doświadczenie zarówno w zakresie montażu jak i obsługi klienta. My natomiast posiadamy własną flotę samochodów dostawczych.

Bywa, że dostarczanie ciężkich, wielkogabarytowych produktów jest kłopotliwe. Częstym problemem są zbyt małe windy, wąskie klatki schodowe czy też wejście do mieszkania. Wspomniane trudności z dostępem do lokalu wymagają umiejętności analitycznych ze strony naszych operatorów, czasem też użycia dodatkowych środków – jednak nabywamy w tym coraz większego doświadczenia.

Produkty wycofane ze sprzedaży przede wszystkim sprzedajemy na wyprzedażach, w ramach ofert specjalnych oraz promocji. Organizujemy także specjalne wyprzedaże magazynowe dla naszych najlepszych klientów.

Oszczędności szukamy przede wszystkim w optymalnym zarządzaniu procesami logistycznymi. Bardzo ważne jest odpowiednie zaplanowanie pracy i wykorzystywanie dostępnych zasobów.

go obsługa systemów informatycznych posiadających takie funkcje jest dodatkowym atutem przemawiającym na korzyść firmy transportowej.

Nie każda firma działająca w branży AGD posiada odpowiednie zasoby do sprostania tym wymagającym oczekiwaniom klientów indywidualnych. Dlatego niekiedy dobrym rozwiązaniem może być zlecenie usług logistycznych firmie zewnętrznej, która specjalizuje się w do-

starczaniu tego typu rozwiązań. Wszystko zależy od przyjętej przez firmę strategii. Stosowanych modeli jest prawie tak wiele jak firm zajmujących się produkcją i dystrybucją produktów AGD. Istnieją przedsiębiorstwa, które całość usług związanych z magazynowaniem i transportowaniem towarów zlecają dużym operatorom logistycznym. Zdarza się, że firma korzysta wyłącznie z usług transportowych lub tylko wynajmuje powierzchnię magazy-

nową. Są też podmioty, które postanowiły we własnym zakresie zadbać o wszystkie procesy logistyczne związane z obsługą artykułów AGD. To, jaką strategię obiera firma, zależy również od tego kim są jej klienci – czy są to klienci indywidualni, czy może duże sieci sklepów, a może model mieszany?

Podstawowym problemem, z jakim borykają się producenci i dystrybutorzy w branży AGD oraz meblarskiej to ich sezonowość. Cykl zamówień i produkcji towarów jest bardzo rozłożony w czasie, a zamówienia są planowane z dużym wyprzedzeniem. W efekcie tego czasem rąk do pracy jest za mało, a czasem za dużo. Dlatego ekonomicznym rozwiązaniem dla firm z tej branży może być outsourcing usług logistycznych do operatora logistycznego działającego w tym segmencie rynku. Pozwala to często na redukcję kosztów, ponieważ firma nie musi się martwić okresami zastoju w pracy i płaci operatorowi usług logistycznych tylko za wykonaną pracę.

Podstawowe kryteria, jakie powinien spełniać operator usług logistycznych to posiadanie odpowiedniej wielkości powierzchni magazynowych i terminali rozmieszczonych we wszystkich najważniejszych gospodarczo regionach Polski. Im krótsza droga jaką wrażliwy towar musi pokonać, tym lepiej, bo mniejsze ryzyko na wystąpienie jakichś uszkodzeń podczas transportu. Ponadto, warto zwrócić uwagę na to, czy dana firma ma doświadczenie w obsłudze towarów z branży AGD lub meblarskiej, oraz czy idzie z duchem czasu i korzysta z innowacyjnych rozwiązań. Kompleksowość usług i dostęp do różnych rodzajów transportu będą kolejnymi atutami. Jeśli wybierzemy odpowiedniego dostawcę usług logistycznych – wszystkie procesy logistyczne będą przebiegać szybko i sprawnie. Jeśli się pomylimy – całość usług logistycznych wykonywanych przez operatora może okazać się dla nas niekończącym się koszmarem.

Firmy działające w branży AGD i meblarskiej nie mogą narzekać na brak popytu na ich towary. Rynek stale się powiększa, a potencjał związany z sektorem handlu internetowego i uszczelnieniem systemu wymiany starego sprzętu AGD na nowy, pozwala prognozować dalszy rozwój branży. Aby móc w pełni czerpać z dobrej koniunktury, firmy powinny zadbać o jak najpełniejszą integrację swoich łańcuchów dostaw, dzięki czemu wszystkie procesy logistyczne będą realizowane na odpowiednio wysokim poziomie. Klienci z całą pewnością to docenią. <

Łukasz Pluszczewicz



Fot. BoConcept



EFAFLEX 
bramy szybkie

Bramy szybkie Efaflex – design i prędkość docenione przez GO Transit

Przedsiębiorstwo transportowe GO Transit zdecydowało się wyposażyć hale serwisowe w aglomeracji Toronto w szybkie bramy Efaflex. Projektantów GO Transit, odpowiedzialnych za wyposażenie nowych hal zakładowych, do skorzystania z oferty producenta specjalizującego się w bramach szybkich przekonał atrakcyjny design oraz szybkość działania bram Efaflex.

Na nowym terminalu w kanadyjskiej Oshawie zamontowano 22 przemysłowe bramy szybkie o maksymalnej szerokości przejazdu 7-8 m oraz wysokości 7 m. Na terenie inwestycji, o powierzchni około 160 tys. m², myje się i kontroluje stan techniczny stu autobusów. Znajdują się tu także pomieszczenia socjalne dla kierowców i pracowników, a nawet sala fitness. Operator terminalu przykładą dużą wagę do designu miejsca oraz działań z zakresu facility management, zaś na nową realizację inwestor przewidział kwotę 52 milionów dolarów kanadyjskich.

– *Region Durham i miasto Oshawa odnotowują wzrost liczby pasażerów komunikacji publicznej* – mówi Paul Finnert z Metrolinx, zastępca prezesa GO Operations. – *Nowa inwestycja ma zapewnić obecnym klientom sprawną obsługę i zachęcić kolejnych mieszkańców do korzystania z komunikacji autobusowej* – wyjaśnia.

Pierwsze bramy dla GO Transit firma Efaflex dostarczyła już w 2008 r. Od tego momentu na stacjach autobusowych zamontowano 75 bram szybkich. Zaplanowano także dostawę 35 bram przeznaczonych dla kolejnych dwóch stacji.

GO Transit jest przedsiębiorstwem regionalnym, obsługującym aglomerację Toronto i Hamilton. Na obszarze 11 tys. km² z transportu autobusowego opartego na około pięciuset pojazdach może korzystać ponad siedem milionów osób. Firma GO Transit specjalizuje się głównie we flocie autobusowej, ale posiada także 450 km sieci szybkiej kolei aglomeracyjnej w Toronto, w ramach której przewozi pasażerów w piętrowych pociągach na 544 liniach. Rocznie z usług przedsiębiorstwa korzystają 62 miliony pasażerów. ◀



Operator terminalu przykładą dużą wagę do designu miejsca oraz działań z zakresu facility management, zaś inwestor na nową realizację przewidział kwotę 52 milionów dolarów kanadyjskich



Na nowym terminalu w kanadyjskiej Oshawie zamontowano 22 przemysłowe bramy szybkie o maksymalnej szerokości przejazdu 7-8 m oraz wysokości 7 m

W pełnym zakresie

Kompleksowa organizacja procesów logistycznych to klucz do sukcesu. Celem jest, by finalny produkt w wymaganym czasie i bez uszkodzeń pojawił się w sklepie lub u klienta indywidualnego. W całym łańcuchu dostaw czyha wiele zagrożeń, które mogą ten proces opóźnić, warto zatem postawić na outsourcing obsługi logistycznej.

Branża meblowa i artykułów gospodarstwa domowego od wielu lat wiodą prym w naszym kraju. Jak podaje Ministerstwo Gospodarki, aż 9 na 10 wytworzonych w Polsce produktów meblarskich trafia do salonów, biur, kuchni i ogrodów odbiorców na całym świecie, a wartość eksportu polskich mebli w 2014 r. wyniosła aż 8 mld euro. Z kolei branża AGD, która bardzo szybko się rozwija, systematycznie korzysta z osiągnięć nauki i technologii, a także mocno stawia na ekologię.

Stąd też ważne jest takie zorganizowanie wszystkich procesów logistycznych (w tym również czasowe przechowywanie części produktów jako stanów magazynowych), by

B2B a B2C

Producentom zależy na dotarciu nie tylko do dystrybutorów czy sklepów, ale także

9 na 10 wytworzonych w Polsce produktów meblarskich trafia do salonów, biur, kuchni i ogrodów odbiorców na całym świecie, a wartość eksportu polskich mebli w 2014 r. wyniosła aż 8 mld euro.



Producentom zależy na dotarciu nie tylko do dystrybutorów czy sklepów, ale także bezpośrednio do mieszkań. Wpływa na to m.in. popularność sprzedaży internetowej, dedykowanej właśnie odbiorcy indywidualnemu

towary w odpowiednim czasie i bezpiecznie mogły dotrzeć do finalnego odbiorcy.

W procesie zakupu coraz większą rolę odgrywa sprzedaż internetowa. Współcześni klienci z powodu braku czasu i szybkiego tempa życia coraz częściej dokonują zakupów właśnie przez internet, korzystając z szeregu usług dodatkowych. Chociaż e-handel determinuje specyficzne warunki dostawy towarów do odbiorcy, a także na-

bezpośrednio do mieszkań. Wpływa na to m.in. popularność sprzedaży internetowej, dedykowanej właśnie odbiorcy indywidualnemu.

Cechą charakterystyczną obsługi tej grupy docelowej jest specyficzna organizacja dostawy, gdzie poza transportem, najczęściej realizuje się także usługę wniesienia. Wymaga ona jednak dostosowania się przewoźnika do dostępności odbiorcy pod

Obsługa logistyczna artykułów gospodarstwa domowego i mebli wymaga zachowania najwyższych możliwych norm jakościowych i bezpieczeństwa.

Trzeba przyznać, że AGD, w przeciwieństwie do mebli, to produkt mocno sezonowy – dla przykładu w okresie letnim najlepiej sprzedają się lodówki, a pralki, zmywarki i kuchenki bliżej końca roku.

dalej postrzega się go jako usługę luksusową, można powiedzieć, że ten sposób wymiany dóbr na stałe zagościł w polskiej rzeczywistości, a konsumenci coraz chętniej decydują się na ten kanał zakupu.

wskazany adres, a często konieczności realizowania usługi po godzinach pracy klienta – zazwyczaj w godzinach popołudniowych lub w weekendy, czy dni wolne od pracy. Pociąga ona również za sobą szereg usług dodatkowych, takich jak rozładunek, montaż, odbiór opakowań zwrotnych i zużytego sprzętu, obsługę wymian gwarancyjnych czy serwis. Realizacja takich usług jest zatem procesem wymagającym, dlatego nie wszyscy operatorzy logistyczni posiadają ją w swojej ofercie.

Bezpieczeństwo to podstawa

– *Obsługa logistyczna artykułów gospodarstwa domowego i mebli wymaga zachowania najwyższych możliwych norm jakościowych i bezpieczeństwa. Są to zazwyczaj towary o wysokiej wartości, a jednocześnie*



Powierzenie obsługi logistycznej wyspecjalizowanej firmie zewnętrznej ma przede wszystkim na celu obniżenie kosztów działalności producentów i dystrybutorów. Outsourcing w większości przypadków jest bardziej opłacalny od tworzenia własnego działu logistycznego w przedsiębiorstwie

szczególnie wrażliwe i podatne na uszkodzenia. W celu zapewnienia bezpieczeństwa w ich transporcie stosowane są różnego rodzaju zabezpieczenia, np. styropianowe lub piankowe kształtki. W przypadku mebli sposoby zabezpieczenia są różne, w zależności od tego, czy są one przewożone w ca-

– Oprócz kryteriów finansowych, do zalet korzystania z usług wyspecjalizowanego operatora logistycznego można zaliczyć fakt, że producent może skoncentrować się na kluczowych aspektach swojej działalności: produkcji i sprzedaży. Zyskuje tym samym czas potrzebny do realizacji dostawy, po-

Trzy podstawowe kwestie bezpieczeństwa to minimalizacja ryzyka uszczerbku wewnątrzmagazynowego, ochrona towaru przed kradzieżą oraz zadbanie o czystość pojazdów.

łości, czy też w częściach, w opakowaniach zbiorczych lub jednostkowych. Ważne jest ich odpowiednie ustawienie, z zachowaniem odpowiednich odległości, dbając przy tym o ich właściwe umocowanie – mówi Karolina Muskalska, Logistics Account Manager Seifert Polska.

Trzy podstawowe kwestie bezpieczeństwa to minimalizacja ryzyka uszczerbku wewnątrzmagazynowego, ochrona towaru przed kradzieżą oraz zadbanie o czystość pojazdów. Pierwsza kwestia rozwiązywana jest za pomocą specjalnych wózków trzyosiowych z chwytakami. Każda firma logistyczna ma wypracowane metody pracy i potrafi rozplanować własną powierzchnię ładunkową, adekwatnie do rodzaju przewożonego towaru. Aby uniknąć „znikania” przewożonego ładunku monitoruje się wszystkie procesy zachodzące w łańcuchu dostaw. Dbanie o czystość pojazdów ma z kolei za zadanie nie dopuścić do powstania zabrudzeń lub wchłonięcia się nieprzyjemnego zapachu, szczególnie gdy przewożone są meble.

Korzyści z outsourcingu usług logistycznej

– Powierzenie obsługi logistycznej wyspecjalizowanej firmie zewnętrznej ma przede wszystkim na celu obniżenie kosztów działalności producentów i dystrybutorów. Outsourcing w większości przypadków jest bardziej opłacalny od tworzenia własnego działu logistycznego w przedsiębiorstwie. Branże AGD i meblowa wymagają sporych nakładów inwestycyjnych, w tym posiadania odpowiedniej infrastruktury, nawet w okresie stagnacji na rynku. Korzystając z zewnętrznego operatora logistycznego, można w sposób bardziej efektywny dysponować zasobami ludzkimi i finansowymi, a także skupiać się na kluczowych aspektach swojej działalności – mówi Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska.

nieważ korzysta z zewnętrznej sieci dystrybucyjnej, terminali przeładunkowych i powierzchni magazynowych – twierdzi z kolei Karolina Muskalska. – Nie bez znaczenia są również kwestie organizacyjne, które są szczególnie istotne w przypadku realizacji usługi w ramach sprzedaży internetowej: obsługa zleceń, kompletacja wysyłek, zarządzanie stanem magazynowym, a także szereg usług dodatkowych, wdrożonych wspólnie z producentem, takich jak wniesienie, rozładunek, montaż, serwis, obsługa zwrotów czy gospodarowanie opakowaniami – dodaje.

Świadomy wybór

Czym powinno kierować się przedsiębiorstwo funkcjonujące na rynku meblarskim i AGD przy wyborze operatora logistycznego?

Podstawowym kryterium jest doświadczenie w realizowaniu tego typu usług oraz posiadana infrastruktura: tabor, optymalnie rozmieszczone magazyny czy centra przeładunkowe, pozwalające w sposób elastyczny realizować dostawy na wskazywany termin i miejsce.

Biorąc zatem pod uwagę wszystkie aspekty transportu tych towarów, warto zlecić usługę wyspecjalizowanej firmie, zwracając uwagę na rzetelność przewoźnika i spisując z nim stosowną umowę, obejmującą wszystkie wskazane powyżej elementy. Przy wyborze operatora logistycznego należy zwrócić uwagę także na elastyczność, kompleksowość usług, stosowane systemy IT, wdrożone metody bezpieczeństwa oraz uzyskane certyfikaty.

Seifert Polska posiada w ofercie usługi polegające na realizowaniu dostaw zarówno wielko-, jak i małogabarytowych sprzętów AGD i artykułów meblowych, obsługując zarówno klientów biznesowych, jak i indywidualnych, w systemie „od drzwi do drzwi”. Spółka w obszarze swoich kompe-



Podstawowym kryterium wyboru operatora logistycznego jest doświadczenie w świadczeniu tego typu usług oraz posiadana infrastruktura: tabor, optymalnie rozmieszczone magazyny czy centra przeładunkowe, pozwalające w sposób elastyczny realizować dostawy na wskazywany termin i miejsce



Ważne jest takie zorganizowanie wszystkich procesów logistycznych (w tym również czasowe przechowywanie części produktów jako stanów magazynowych), by towary w odpowiednim czasie i bezpiecznie mogły dotrzeć do finalnego odbiorcy

tencji oferuje również szereg usług dodatkowych, takich jak wniesienie towaru, rozładunek u klienta, montaż, a także odbiór opakowań zwrotnych i użytego sprzętu oraz obsługę gwarancyjną. <

MM



zaprasza na Targi TransPoland Warszawa, 4-6.11.2015



Centrum EXPO XXI, stanowisko B14

Podstawą filozofii firmy jest praca u podstaw mająca odzwierciedlenie w systemie Kaizen, co stara się stosować nie tylko we własnej pracy, ale też zaszcześcić poprzez rozwiązania własne u klientów, proponując im optymalizację całości działalności



Coś więcej niż standard

Popularność hasła „rozwiązania szyte na miarę”, które stale używane jest w ofertach operatorów logistycznych, reklamie, na targach i konferencjach, sugeruje, że usługi logistyczne w pełni dopasowane do potrzeb klienta są standardem. Nic bardziej mylnego. Jako praktyk z wieloletnim doświadczeniem mogę stwierdzić, że niewiele firm buduje takie rozwiązania. Ciągłe doskonalenie, optymalizacja, relacje i biznes często nie idą ze sobą w parze, a przez klientów są postrzegane jako slogany marketingowe, bo niewiele przedsiębiorstw potrafi wdrożyć środki konieczne do skutecznej ich realizacji.

Także w wypadku firmy ESA Logistika, często posługujemy się stwierdzeniem, iż pragniemy budować fundamenty naszej kultury organizacyjnej przy aktywnym wsparciu klientów, słuchając ich potrzeb i tworząc ponadczasowe

rozwiązania. Ale nasi klienci, rzeczywiście takie rozwiązania dostają. Jak to się dzieje?

Budować relację z klientem

Model handlowy, tworzony w moim zespole to opcja dla firm, które oczekują partnera biznesowego wychodzącego poza standard, gdzie wartość tworzenia dla ludzi i z ludźmi ma kluczowe znaczenie i jest celem samym w sobie. I choć w naszych realiach podstawową jednostką mierzenia efektywności projektu jest odpowiedni

się dążąc do celu. Dlatego w ESA Logistika nie boimy się przyznać, że wiele firm może wykonać usługę tak samo tanio i szybko, jednak my skupiamy się na tym, aby zawsze zaproponować coś więcej.

Odpowiednie budowanie relacji z klientem to wzmocnienie każdej ze stron, które daje możliwość stworzenia warunków pozwalających zaistnieć biznesowi zgodnie z modelem *win-win*. Kreowanie rozwiązań z klientem, daje nam gwarancję, że tworzymy produkt, którego on oczekuje i z którym w pełni się identyfikuje.

Kreowanie rozwiązań z klientem, daje nam gwarancję, że tworzymy produkt, którego on oczekuje i z którym w pełni się identyfikuje.



Praktyką, która jest stosowana w projektach ESA Logistika jest system *open book*, który wymaga od stron w nie zaangażowanych dużego zaufania i pewności, że wspólnie pragną zmienić obecny stan

wynik finansowy osadzony w założonych ramach czasowych, jednak zasadnicze znaczenie na rynku ma droga jaką obierze

ESA Logistika wykorzystuje know how Hitachi Transport System zaczynając od dogłębnego zbadania różnymi metoda-

mi potrzeb klienta, które często pokazują inne obszary wymagające zmian niż ten, na którym skupiony był on w danym momencie. Poprawne zweryfikowanie wymogów klienta jest pierwszym etapem budowania projektu, który w dalszych etapach jest prowadzony razem z nim, przy jego czynnym udziale. Projekty oparte są na analizie danych klienta, wiedzy na temat rynku, a często też na kompleksowym audycie logistycznym, który przeprowadzany jest wraz z japońskimi inżynierami. Podstawą naszej filozofii jest praca u podstaw, mająca odzwierciedlenie w systemie Kaizen, co staramy się stosować nie tylko we własnej pracy, ale też zaszczepić poprzez nasze rozwiązania u klientów, proponując im optymalizację całości działalności.

firm japońskich na świecie, uczy nas każdego dnia, iż pokazanie problemu, jego odkrycie daje możliwość zmiany. Pokazanie błędu służy temu, aby lepiej, szybciej i dokładniej wykonywać prace w krótszym czasie, dzięki czemu nasz produkt może stać się bardziej konkurencyjny na rynku. Właśnie takie podejście spowodowało, iż zarządzamy magazynami klientów ciągle poszerzając biznesową współpracę. Dla nas słowa partner i klient są zawsze na tym samym poziomie komunikacji. Wskazywanie miejsc wymagających poprawy wymaga dobrych relacji, które są długotrwałe i wymagają otwartości oraz wiedzy, przy jednoczesnym zaangażowaniu kadry zarządzającej. Dlatego też nasi menedżerowie to połączenie doświadczenia i otwar-

Pokazanie błędu służy temu aby lepiej, szybciej i dokładniej wykonywać prace w krótszym czasie, dzięki czemu produkt może stać się bardziej konkurencyjny na rynku.

Praktyką, która jest stosowana w projektach ESA Logistika jest system *open booków*, który wymaga od stron w nie zaangażowanych dużego zaufania i pewności, że wspólnie pragną zmienić obecny stan. Nie da się ukryć, że często najpierw spotykamy się z niechęcią klientów do otwartości, która w naszych realiach nie jest przyjętym standardem, ale z chwilą zaprezentowania skali bezpieczeństwa powierzonych danych oraz doświadczenia w tego typu usługach, klienci przekazują nam do obsługi obszary strategiczne z punktu widzenia ich działalności.

Klient znaczy partner

Zarówno w biznesie jak i w życiu dobry związek zaczyna się od komunikacji i kończy się, gdy jej brakuje. Płynne porozumienie osiągamy także poprzez harmonogramy wdrożeniowe zaakceptowane i oparte o realne terminy. Każdy etap projektu jest zamykany i podsumowywany, a w przypadku rozbieżności wprowadzane są działania korygujące. Sposób prowadzenia projektów powoduje, że nasi klienci mają pewność co do bezpieczeństwa swojego produktu przy zachowaniu ich własnego *know how*.

Korzyści jakie otrzymują – oprócz aspektów finansowych – to stabilny, doświadczony partner, który nie jest tylko i wyłącznie podwykonawcą a partnerem słuchającym i dostosowującym się do wymagań rynku. Nie boimy się pokazywać problemów i marnotrawstwa u klientów. Hitachi jako jedna z najbardziej cenionych

tych umysłów z pasją tworzenia dla ludzi i z ludźmi produktów mających na celu polepszenie pozycji rynkowej klientów.

Co warto podkreślić, jako organizacja ucząca się i poszerzająca swoją wiedzę, korzystamy z rozwiązań klientów, ich wiedzy oraz *know how*, które wykorzystujemy wspólnie przy tworzeniu innych rozwiązań projektowych. Klient staje się naszym podwykonawcą i wraz z nami tworzy nowy projekt, który implementowany jest na zewnątrz. Wymaga to dużego zaufania każdej ze stron, a dodatkowo powoduje, że dwa różne podejścia firm międzynarodowych scalane są w jedną całość i przedstawiane jako wspólne, zupełnie innowacyjne rozwiązanie dla innej branży. W tym przypadku możemy mówić o doskonałym przykładzie strategii *win-win*, a wręcz można powiedzieć, że tworzona jest nowa koncepcja trzy razy *win*.

Wyzwania każdego dnia

Klienci ESA Logistika stawiają każdego dnia przed nami wyzwania, które podejmujemy i realizujemy w sposób niestandardowy dzięki wiedzy i doświadczeniu naszych pracowników. Przykładem wykorzystania naszego doświadczenia w transporcie ponadgabarytów była ostatnio organizacja przewozu maszyn wraz z pełną organizacją załadunku, rozładunku oraz transportem, co można by nazwać standardowymi działaniami, ale także nadzór nad pracami w magazynie klienta wraz z organizacją sprzętu montażowego. Realizacja



Wiele firm może wykonać usługę tak samo tanio i szybko, jednak ESA Logistika skupia się na tym, aby zawsze zaproponować coś więcej

projektu możliwa była dzięki kilkutygodniowej pracy zespołu planującego, który zmierzył w magazynie klienta wszystkie zagrożenia, przeszkody na trasie transportu wewnątrz-magazynowego, a także czasy potrzebne do wykonania usługi. Ograniczenia, które miały wpływ na koszty zostały w pomysłowy sposób zniwelowane, a sam projekt został wykonany w czasie krótszym niż zakładany, co dla klienta stało się wartością dodaną. Warto podkreślić



Jako organizacja ucząca się i poszerzająca swoją wiedzę, ESA Logistika korzysta z rozwiązań klientów, ich wiedzy oraz *know how*, które wykorzystuje wspólnie przy tworzeniu innych rozwiązań projektowych

jest to, że klient, któremu oferujemy tylko transport całopojazdowy, dzięki relacjom budowanym na otwartości zdecydował się powierzyć nam również zupełnie inne obszary swojej działalności. Jest to tylko jeden z dowodów na skuteczność naszego modelu komunikacji z klientem i praktyczne możliwości tworzenia nie tylko rozwiązań szytych na miarę, ale i wartości dodanej. ◀

Magdalena Wójcik,
Business Manager, ESA Logistika,
member of Hitachi
Transport System

Konkurencyjne dzięki automatyzacji

O automatyzacji jako wiodącym trendzie na rynku magazynowym mówi się przynajmniej od kilku lat. O ile jednak firmy funkcjonujące w Europie Zachodniej od dawna inwestują z powodzeniem w tego typu rozwiązania, to polskie przedsiębiorstwa dopiero zaczynają na poważnie się nimi interesować. To dobry znak, bo bez automatyzacji i robotyzacji procesów trudno będzie im sprostać wymaganiom rosnącej konkurencyjności na rynku.

Co prawda w Polsce znaleźć można mniej lub bardziej spektakularne przykłady automatyzacji procesów magazynowo-produkcyjnych, jednak na takie inwestycje decydowały się do tej pory przede wszystkim duże globalne firmy z kapitałem zagranicznym. Wśród nich dominowali i dominują głównie producenci oraz centra dystrybucyjne sieci handlowych. Powodem takiego stanu rzeczy jest m.in. dostęp do kapitału i środków finansowych. Z drugiej strony w naturalny sposób są to firmy organizowane na wzór spółek działających na zachodzie – posiadają więc odpowiednie wzorce funkcjonowania, a tym

przedsiębiorstw dysponujących ogromnymi powierzchniami magazynowymi, ale także tych mniejszych, od kilku do kilku-tysięcy miejsc paletowych.

Konkurencyjność wymaga inwestycji

Wśród głównych barier utrudniających polskim firmom inwestycje w automatyzację magazynową wymienić należy przede wszystkim przekonanie o dużych nakładach początkowych takiej operacji i łączącą się z tym obawę sprowadzającą się do prostego pytania *czy nas na to w ogóle stać?* Do tego dochodzi niepewność czasu zwrotu i kosztów ostatecznych całej inwestycji, i tego, czy w ostatecznym rozrachunku będzie ona opłacalna. Poza barierami czysto finansowymi, polska branża magazynowa boryka się także z brakiem wystarczającej wiedzy na temat możliwych i właściwych do zastosowania rozwiązań i brakiem doświadczenia w tym zakresie. A to utrudnia podejmowanie decyzji.

Polskie magazyny, by z powodzeniem funkcjonować na globalnym rynku, muszą być konkurencyjne. I właśnie konkurencyjność to nadrzędna wartość, którą niesie za sobą automatyzacja. Pytanie, co w praktyce oznacza ona dla danego przedsiębiorstwa?

Przede wszystkim dzięki nowoczesnym rozwiązaniom automatyki magazy-

tów pracy, a jednocześnie pozwala poprawić jakość dostaw, przyspieszyć ich terminy itp. Dzięki automatyzacji możemy też wyeliminować niemal do zera ewentualne błędy w kompletacji produktów. Automatyzacja to także wymierne oszczędności eksploatacyjne. Dla przykładu, regały z układnicami nie potrzebują ani światła, ani ciepła więc mogą pracować w nieoświetlonym i nieogrzewanym magazynie. Dzięki systemom automatycznym na tej samej powierzchni zmieścimy zdecydowanie więcej towarów – nasz magazyn może być więc mniejszy, co ogranicza koszty jego budowy, późniejszego utrzymania, ale także podatków.

Regały, systemy transportu i roboty?

– *Automatyzacja i powiązana z nią robotyzacja procesów intralogistycznych, to bez wątpienia proces nieuchronny i nieodwracalny. Im wcześniej uda się stworzyć firmom odpowiednie warunki do tego typu inwestycji i uświadomić korzyści jakie za nimi stoją, tym więcej skorzystają zarówno one same, jak i cała polska gospodarka* – mówi Karolina Tokarz, wiceprezes zarządu i dyrektor ds. handlu i marketingu w PROMAG S.A. – *Zauważamy od dłuższego czasu, że brak odwagi klientów jest w dużym stopniu efektem braku dostępu do*



Regały z układnicami nie potrzebują ani światła, ani ciepła więc mogą pracować w nieoświetlonym i nieogrzewanym magazynie

samym są bardziej świadome wymiernych korzyści jakie niesie automatyzacja.

Trudno liczyć oczywiście na to, by polskie magazyny mogły w ciągu kilku najbliższych lat nadrobić zaległości i w pełni się zautomatyzować. Z roku na rok sytuacja jest jednak coraz lepsza – rośnie zainteresowanie nowoczesnymi rozwiązaniami i liczba nowych inwestycji, a menadżerowie coraz wyraźniej dostrzegają, że ich wdrożenie jest nie tylko konieczne by uzyskać wymaganą popytem wydajność procesów, ale też pozwala znacząco obniżyć koszty w dłuższym okresie, co jednoznacznie wiąże się ze zwiększaniem konkurencyjności produktów i usług. Co ważne, dotyczy to nie tylko największych

Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom automatyki magazynowej możemy zdecydowanie poprawić wydajność procesów, a co za tym idzie obniżyć koszty jednostkowe produktu.

nowej możemy zdecydowanie poprawić wydajność procesów, a co za tym idzie obniżyć koszty jednostkowe produktu. Maszyna, w przeciwieństwie do człowieka, może pracować cały czas, praktycznie 24 godziny na dobę i jest w stanie wykonać w tym samym czasie zdecydowanie więcej operacji, co sprzyja z kolei obniżeniu kosz-

łatwo przyswajalnej wiedzy z zakresu nowych i ciągle się zmieniających rozwiązań logistycznych. W efekcie trudno nam przekonać potencjalnego inwestora do tego, że jest to dla niego najlepsze z możliwych rozwiązań. Zdecydowaliśmy się, więc uruchomić Centrum Techniki Magazynowej PROMAG, w którym każdy będzie mógł zobaczyć,

jak tego typu rozwiązania sprawdzają się w praktyce. Jest to pierwszy w Polsce obiekt dedykowany branży logistycznej, w którym znajdzie się zarówno część wystawiennicza, ale także konferencyjna i szkoleniowa. Mamy nadzieję, że dzięki temu, uda nam się zainteresować polską branżę logistyczną oraz zachęcić do poważniejszych dyskusji i decyzji o automatyzacji – tłumaczy.

Jak wynika z badania Polskich Menedżerów Logistyki z 2014 r., polskie firmy zainteresowane są obecnie przede wszystkim inwestycjami w takie rozwiązania jak: automatyczne strefy składowania typu AS/RS, automatyczne systemy transportu wewnętrznego oraz automatyczne systemy komplementacji zamówień. Taki kierunek potwierdza także Karolina Tokarz, według której do najczęstszych produktów oferowanych obecnie przez PROMAG S.A. należą regały gęstego składowania z platformami sterowanymi radiowo, regały obsługiwane przez układnice magazynowe, regały windowe, karuzelowe, wielopoziomowe systemy transportu i komisjonowania oparte na konstrukcjach pomostów, w których ścieżki kompletacji planowane są przez indywidualne algorytmy, a także systemy paletyzacji z użyciem robotów przemysłowych, które integrowane są z przenośnikami i urządzeniami do pakowania.

Automatyzacja będzie coraz tańsza

Mimo pozytywnych zmian jakie da się zaobserwować na polskim rynku, w dalszym ciągu, w wypadku wielu firm, potakuje przekonanie, że automatyzacja jest po prostu droga, a nawet zbyt droga, by mogła być opłacalna. Na pewno jest tak, że wymaga ona od każdej firmy niemałych początkowych nakładów finansowych. Jed-

Poza barierami czysto finansowymi, polska branża magazynowa boryka się także z brakiem wystarczającej wiedzy na temat możliwych i właściwych do zastosowania rozwiązań i brakiem doświadczenia w tym zakresie.

nak w dłuższej perspektywie jest to jedyna droga by obniżyć koszty funkcjonowania, a tym samym zapewnić sobie dalszy rozwój. Poza tym, z biegiem lat nowoczesne rozwiązania intralogistyczne, wraz z ich upowszechnianiem się, sukcesywnie tanieją, a w efekcie są już teraz dostępne dla coraz szerszej grupy klientów (poza tym środki na inwestycję można pozyskać m.in. ze środków unijnych). W tym aspekcie przed dużą szansą stoją zwłaszcza średnie polskie przedsiębiorstwa, w których na dobrą sprawę brakuje jakichkolwiek rozwiązań z zakresu automatyki magazynowej, a cała praca spoczywa w rękach człowieka.

Podjęcie decyzji o przeprowadzeniu automatyzacji i robotyzacji nie może być jednak impulsywne, ale wymaga myślenia strategicznego i musi być poparte analizą przedwdrożeniową. Warto też cały proces powierzyć firmie, która ma doświadczenie w tym zakresie, jest nie tylko dostawcą produktów, ale posiada odpowiednie zaplecze projektowe, inżynierskie, produkcyjne i jest w stanie służyć stałym kompleksowym, merytorycznym doradztwem na każdym jego etapie.

– *Aby cały proces automatyzacji przyniósł poprawę efektywności, ale z drugiej strony wymierne oszczędności w możliwie krótkim czasie, należy w pierwszej kolejności dopasować się do potrzeb danego przedsiębiorstwa, jego specyfiki, skali działania, możliwości i wprowadzać rozwiązania ela-*

styczne, modułowe czyli takie, które można będzie rozwijać w kolejnych latach – dodaje Karolina Tokarz – Inwestycja w automatyzację to przecież nie tylko budowa zupełnie nowej, całkowicie zautomatyzowanej powierzchni magazynowej, ale również ciągle unowocześnianie zasobów, którymi



Wielopoziomowy system automatycznego transportu, kompletacji i identyfikacji towarów w przemyśle lekkim (realizacja PROMAG)

już dysponujemy. Może to być montaż nowych urządzeń obsługujący jeden kluczowy proces, zakup regałów automatycznych albo inwestycja w systemy informatyczne. I w tym kierunku powinny podążać polskie przedsiębiorstwa w kolejnych latach – podsumowuje. ◀

KK

Prosta dyspozycja?



Dzięki CarLo® jest to możliwe!

Oprogramowanie logistyczne
soloplan.pl





CarLo®
Uniwersalne oprogramowanie do zarządzania procesami transportowo-spedycyjnymi i planowania tras.
Spotkajmy się w Warszawie na targach TRANSPOLAND w dniach 4-6 listopada 2015, centrum wystawowe EXPO XXI ... Serdecznie zapraszamy!
SoloPlan Polska Sp. z o.o. Sp.k. · ul. Chorzowska 50 · 40-121 Katowice · Polska · Telefon +48 32 7840-280 · info@soloplan.pl





Pełne wykorzystanie funkcjonalności WMS-ów uzależnione jest od właściwej identyfikacji potrzeb przedsiębiorstwa. W jednym wypadku szczególny nacisk będzie położony na zwiększenie wydajności magazynu, w innym najważniejsza może być poprawa w obszarze jakości jego pracy

Otwarcie na technologie

Liczba wynajmowanych powierzchni magazynowych stale rośnie, a korzystanie z informatycznych narzędzi do zarządzania pracą magazynu stało się standardem nie tylko wśród największych przedsiębiorstw. Według badania przeprowadzonego przez Panel Polskich Menedżerów Logistyki na 313 zapytanych firm tylko 5% z nich nie posiadało żadnego systemu do zarządzania stanami magazynowymi.

Już dawno z rynku nie płynęły tak optymistyczne informacje. Produkcja sprzedana przemysłu jest najwyższa od lat, a aż 33% firm chce zatrudnić pracowników w okresie najbliższych 6 miesięcy. Znacznie przyspieszył też rynek magazynowy. Według danych firmy JLL i portalu Magazyny.pl w pierwszej połowie 2015 r. nowe kontrakty objęły już 781 tys. m² nowej powierzchni magazynowej, a kolejne 672 tys. m² jest w budowie. To efekt ożywienia rynku spowodowany dobrą koniunkturą gospodarczą, rozwojem infrastruktury drogowej oraz ekspansją sektora e-commerce.

Zapotrzebowanie coraz większe

Firmy chętniej inwestują w nowe rozwiązania i nowe technologie usprawniające procesy przedsiębiorstwa, co widać chociażby po rosnącym zainteresowaniu systemami zarządzania magazynowego WMS. – *Od prawie dwóch lat widzimy znaczne ożywienie na rynku i większe zapotrzebowanie na systemy WMS. Ponieważ mamy pełny port-*

fel zamówień, także w najbliższym roku spodziewamy się dalszego wzrostu przychodów – komentuje Paweł Sobieszkański z Logifact Systems.

Zwraca on uwagę, że zapytania o WMS pochodzą nie tylko od firm handlowych i dystrybucyjnych, ale także zakładów produkcyjnych i firm usługowych.

małe firmy, decydując się na rozwiązanie zapewniające dostęp do zsynchronizowanej informacji.

To o tyle ciekawe, że WMS jest rozwiązaniem dla świadomych użytkowników, którzy wiedzą czego chcą, jednak, niestety, nie zawsze tak się dzieje – *Można powiedzieć, że z wdrożeniem systemu WMS jest*

Podstawową zaletą systemu WMS jest możliwość zlokalizowania każdego asortymentu, a dzięki pełnej kontroli numerów seryjnych, również prześledzenia jego drogi.

gowych. Zwiększone zainteresowanie systemami sygnalizuje zwłaszcza branża operatorów logistycznych – firm świadczących usługi logistyczne na rzecz innych przedsiębiorstw lub deklarujących chęć rozpoczęcia działalności w obszarze obsługi magazynowej. Od tabelki w Excelu coraz częściej odchodzą także

tak jak z powrotem do sportu po długim braku aktywności – na początku musimy być przygotowani na zakwasy i ograniczoną sprawność, nagroda za poniesioną wysiłek w postaci lepszego samopoczucia i kondycji przychodzi z czasem – tłumaczy Jaromir Paszek, menedżer ds. kontraktów w BPSC SA.

Tworzenie własnej aplikacji to najdroższy model dostępu do oprogramowania, obciążony także większym ryzykiem.

Wycisnąć sok z WMS-a

To truizm, ale pełne wykorzystanie funkcjonalności WMS-ów uzależnione jest od właściwej identyfikacji potrzeb przedsiębiorstwa. O ile w jednym wypadku szczególnie nacisk będzie położony na zwiększenie wydajności magazynu, rozumianej np. jako jego zdolność do przygotowania określonej liczby wysyłek, to w innym przedsiębiorstwie najważniejsza może być poprawa w obszarze jakości jego pracy, rozumiana np. jako punktualne przygotowanie towarów do odbioru czy też ograniczenie popełnianych błędów. – *Z tego punktu widzenia nabywany system powinien być wyposażony we wszystkie funkcje i cechy, które pozwolą obsłużyć realizowane bądź zaplanowane procesy logistyczne, ale jednocześnie wykazywać określoną elastyczność i otwartość na zmiany konfiguracyjne z po-*

ziomu użytkownika. Zwłaszcza gdy w perspektywie możliwe są zmiany organizacyjne skutkujące koniecznością dopasowania systemu do nowych warunków – mówi Paweł Sobieszczanski.

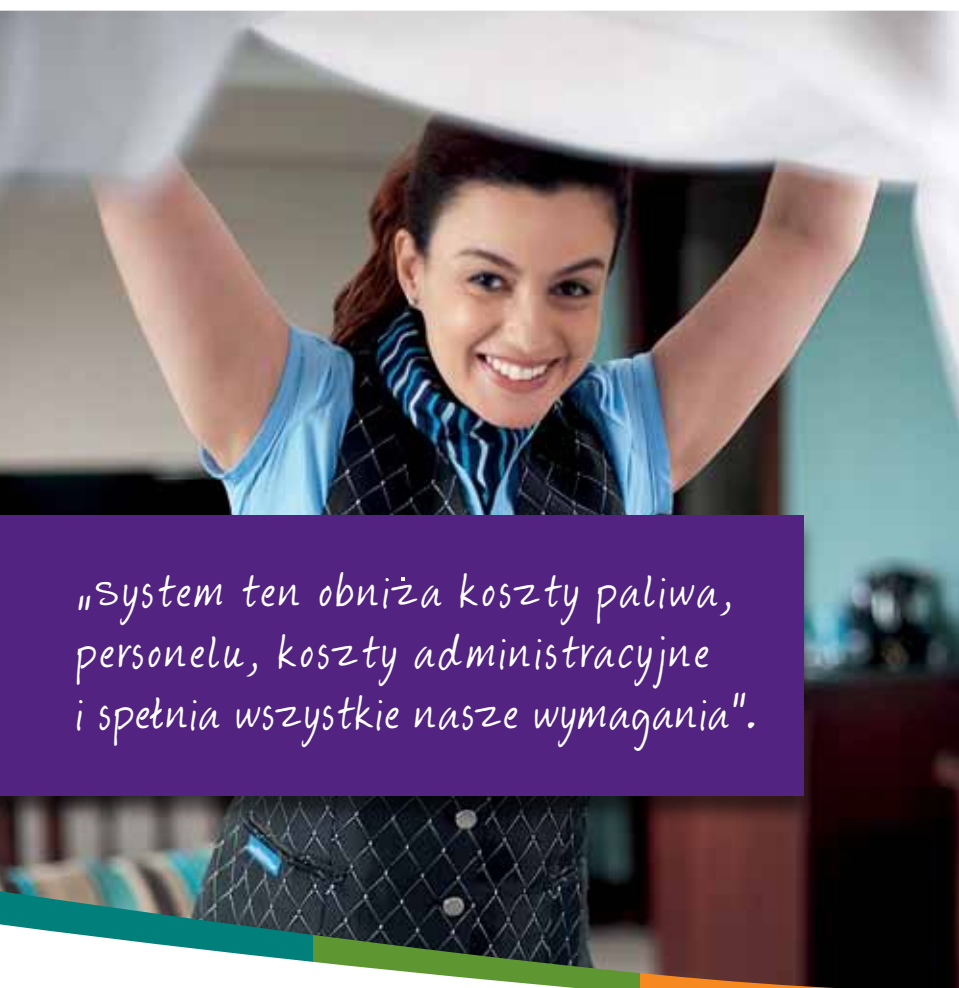
Wiele zależy też od branży. Jak zauważa Jaromir Paszek z BPSC, dla firm produkcyjnych najważniejsza jest rzetelność zdarzeń wpływających na koszty i jakość produkcji, w branży dystrybucyjnej priorytetem jest czas, optymalizacja wysyłki, a przede wszystkim zminimalizowanie opóźnień. Trud wdrożenia się jednak opłaca. Spośród przebadanych przez specjalistów PPML firm, aż 62% oceniło pozytywnie efekty inwestycji w systemy typu WMS.

Własny czy kupiony?

Biorą pod uwagę liczbę wykorzystywanych w przedsiębiorstwach urządzeń i sys-



Nabywany system powinien być wyposażony we wszystkie funkcje i cechy, które pozwolą obsłużyć realizowane bądź zaplanowane procesy logistyczne, ale jednocześnie wykazywać określoną elastyczność i otwartość na zmiany konfiguracyjne z poziomu użytkownika



„System ten obniża koszty paliwa, personelu, koszty administracyjne i spełnia wszystkie nasze wymagania”.

JESTEŚ EKSPERTEM. MIEJ PEWNOŚĆ, ŻE TAK POZOSTANIE.

Jesteś ekspertem w dostarczaniu towarów z magazynu do klientów. My jesteśmy ekspertami, którzy pomogą Ci robić to jeszcze lepiej. Nasze oprogramowanie, urządzenia i usługi pozwolą Ci zoptymalizować dostawy, dzięki czemu klienci otrzymają towary szybciej, a Ty obniżysz koszty dystrybucji. Nie wierz nam na słowo. Zapytaj eksperta. consafelogistics.pl/iwantproof



WMS stanowi element większej całości – służy do rejestracji zamówień, rozliczania usług magazynowych, sprawdzania stanów magazynowych czy wspierania automatyki przemysłowej

temów, oparcie zarządzania magazynem na przysłowiowej „kartce i ołówku” jest niemożliwe. Podstawową zaletą systemu WMS jest możliwość zlokalizowania każdego asortymentu, a dzięki pełnej kontroli numerów seryjnych, również prześledzenia jego drogi. W przypadku np. sklepów internetowych oznacza to dostarczenie klientowi dokładnej informacji o możliwości zrealizowania wysyłki. W dużych przedsiębiorstwach WMS stanowi element większej całości – służy do rejestracji za-

mówień, rozliczania usług magazynowych, sprawdzania stanów magazynowych czy wspierania automatyki przemysłowej.

Mimo, że prekursorami w dziedzinie wykorzystania systemów wspierających zarządzanie magazynem WMS były korporacje otwierające w Polsce swoje fabryki, to obraz ten bardzo dynamicznie się

nawet w przypadku stosunkowo prostych rozwiązań z reguły zawsze wymaga określonego nakładu pracy wdrożeniowej i dostosowania do potrzeb klienta. – *To on powinien oszacować czy cena systemu, oprócz standardowych funkcjonalności, obejmuje także inne czynniki kosztotwórcze, począwszy od krótkiego choćby audytu logistycz-*

Optymalnym rozwiązaniem wydaje się być integracja WMS-a z systemem ERP lub też wdrożenie ERP z funkcjonalnością WMS.

zmienia. Coraz mniejsze firmy zaczynają rozumieć, że magazyn bez systemu IT jest jak liczenie na liczydło. Jedne próbują stworzyć system we własnym zakresie, inne sięgają po rozwiązania dostawców. W zasadzie każda firma może sama napisać i rozwijać system do zarządzania gospodarką magazynową. Taki model ma swoje plusy – firma jest właścicielem oprogramowania, może je dowolnie rozwijać i serwisować. Jedynym warunkiem, który musi zostać spełniony jest posiadanie zespołu programistów lub osoby dedykowanej do obsługi takiego projektu. I rzecz równie istotna – musimy dysponować odpowiednim budżetem, gdyż tworzenie własnej aplikacji to najdroższy model dostępu do oprogramowania, obarczony także większym ryzykiem. Tworząc oprogramowanie od podstaw jesteśmy w stanie idealnie dopasować je do wymagań firmy, z drugiej jednak strony nie

tego, poprzez przygotowanie systemu, jego uruchomienie i pracę próbną, szkolenia obsługi, nadzór i wsparcie w okresie jego stabilizowania się, aż po optymalizację. Istotny jest też model licencjonowania systemu WMS – zauważa Paweł Sobieszczkański.

Dokąd zmierza WMS?

To często zadawane pytanie, jednak wciąż aktualne, głównie ze względu na to, że systemy WMS nieustannie się rozwijają. Można powiedzieć, że WMS-y ewoluują w dwóch wymiarach, technologicznym oraz procesowym. Technologicznym, bo stają się bardziej zaawansowane, a jednocześnie prostsze w obsłudze i bardziej intuicyjne, wyposażone w ekrany dotykowe, ciekawy interfejs itp. Procesowym, ponieważ WMS-y muszą rozwijać się w kierunku integracji z zewnętrznymi systemami wykorzystywanymi w przedsiębiorstwach. Syn-

Oprogramowanie klasy WMS jest aplikacją czasu rzeczywistego. Jednym z warunków jej właściwego funkcjonowania jest ciągłość w przetwarzaniu informacji.

korzystając z wiedzy dostawcy oprogramowania o dużym doświadczeniu w obszarze WMS, firma uczy się aplikacji na własnych błędach. – *Potencjalnym i jak najbardziej realnym zagrożeniem – co pokazują przykłady firm z którymi współpracujemy – jest wstrzymanie prac nad własną aplikacją w momencie, gdy osoba odpowiadająca za rozwój projektu odchodzi. Również ewentualne nieporozumienia pomiędzy członkami zespołu mogą wstrzymać rozwój aplikacji – wyjaśnia Jaromir Paszek.*

Decydując się na wdrożenie warto pamiętać, iż system WMS nie jest produktem, który można nabyć „z półki” i który

chronizacja systemu WMS np. z systemem automatycznego składowania, czynnikiem RFID i firmowym CRM, to kluczowe wyzwanie dla dostawców tego typu rozwiązań. Istotna jest więc elastyczność nowoczesnego rozwiązania WMS rozumiana jako możliwość samodzielnej implementacji przez klienta różnych strategii biznesowych, takich jak np. algorytmy ścieżek odkładania i zbiórki, jak też dostosowania form prezentacji danych na terminalu mobilnym do możliwości percepcyjnych pracownika. Te zaś bywają skrajnie różne – *niektórzy pracownicy wolą być prowadzeni przez system „jak po sznurku”, w innych przypadkach*

Niezależnie od tego, czy system prowadzi pracownika „jak po sznurku”, czy też picker ma wolą rękę, to jednak zawsze powinien umożliwić rejestrację wszelkich zdarzeń, ich kontrolę i wyciąganie płynących z tego wniosków

osoby zarządzające magazynem wolą dać pickerom wolną rękę, wierząc w ich doświadczenie i zaangażowanie. Ważne jest, że w obu tych przypadkach system rejestruje wszelkie zdarzenia i pozwala kontrolować i wyciągać wnioski – dodaje Jaromir Paszek z BPSC.

Jak podkreśla, w obszarze IT należy spodziewać się więc coraz większej integracji rozwiązań magazynowych z zewnętrznymi aplikacjami. Dzięki niej WMS staje się czymś więcej niż tylko systemem wspierającym zarządzanie magazynem. – *Optymalnym rozwiązaniem wydaje się być integracja WMS-a z systemem ERP*

z branży przetwórstwa spożywczego był nowopowstały magazyn wyrobów gotowych, zarządzany w ramach standardu WMS przez dedykowane rozwiązanie. Zostało ono zintegrowane poprzez interfejsy z system Impuls EVO w zakresie etykietowania, identyfikacji surowca oraz wyrobu gotowego. Zaimplementowana w ramach systemu Impuls EVO funkcjonalność klasy WWS wraz z modułem Gospodarka Magazynowa zaczęły obsługiwać wszystkie pozostałe magazyny związane z procesem produkcyjnym i surowców, przyprodukcyjne oraz poprodukcyjne. W tej sytuacji

przestrzeń magazynową – podsumowuje Jaromir Paszek z BPSC.

Magazyn w chmurze

Coraz większy wpływ na rozwój systemów WMS ma rozwój technologii mobilnych, dzięki którym możliwe jest integrowanie WMS z aplikacjami online. Mimo dosyć wysokich kosztów implementacji, rozwiązania te są stosowane na przykład przez sortownie firm kurierskich, a sposobem na zbyt wysoką cenę może okazać się umieszczenie takich usług w modelu SaaS i wykorzystywanie chmury obliczeniowej.

Mimo rosnącej popularności *cloud computingu*, w przypadku systemów o krytycznym znaczeniu – a do nich zalicza się WMS – zawsze jednak trzeba się dobrze zastanowić nad skorzystaniem z chmury. Oprogramowanie klasy WMS, podobnie jak rozwiązania produkcyjne (np. MES), jest aplikacją czasu rzeczywistego. Jednym z warunków jej właściwego funkcjonowania jest ciągłość w przetwarzaniu informacji. Działanie systemu WMS jest uzależnione od infrastruktury, poczynając od urządzeń mobilnych i etykietek, a kończąc na urządzeniach wagowych oraz na automatyce magazynowej. Ponadto WMS musi spełniać wyśrubowane wymagania czasowe, a te lepiej realizowane są przez serwery lokalne. Infrastruktura telekomunikacyjna jest w Polsce coraz lepsza, ale zawsze istnieje ryzyko braku dostępu do sieci, co skutkować może przerwą w dostępie do oprogramowania czy bazy danych i w konsekwencji wstrzymaniem realizacji procesów magazynowych. ◀

AM

Synchronizacja systemu WMS np. z systemem automatycznego składowania, czytnikiem RFID i firmowym CRM, to kluczowe wyzwanie dla dostawców.

lub też wdrożenie ERP z funkcjonalnością WMS. Firma działająca np. w branży handlowej ma wówczas nie tylko dostęp do wielu informacji na temat sprzedawanych produktów, rotacji na magazynie, historii zakupów, zamówień czy stanów minimalnych, ale może również zautomatyzować procesy, integrując je np. z funkcjonalnościami: finansowo-księgowymi, transportowymi czy CRM – tłumaczy. Integracja wielu obszarów i zgromadzenie w jednej bazie wszystkich danych z prowadzonej przez firmę działalności umożliwia również przeprowadzenie wszelkich form analizy sprzedaży, skuteczności akcji marketingowych, rotacji towarów czy cen konkurencji.

Na przykład punktem wyjścia do wdrożenia systemu Impuls EVO w firmie

identyfikacja całej ścieżki wyrobu pozwala w przypadku wykrycia nieprawidłowości na zablokowanie kompletacji konkretnej palety lub całego zlecenia, a każdy wyrób gotowy jest identyfikowany w ramach pełnej ścieżki jego powstania.

– *Wdrożenie oprogramowania klasy WMS wraz z system ERP pozwoliło w tym przypadku na wsparcie łańcucha dostaw poprzez dostarczanie narzędzi do optymalizacji stanów zapasów i minimalizację czasu wysyłek do kontrahentów. Głównym wyznacznikiem właściwego działania sfery logistycznej – spedycyjnej w przypadku firmy produkującej żywność jest rzetelność realizowanych przesyłek. Mają dotrzeć na czas i w całości, zgodnie z zamówieniem. System musi także optymalizować*



KOGA

Przystań biznesu.
Wypłyn na szerokie wody.

Centrum Administracyjno-Usługowe KOGA, ul. prof. Witolda Andruszkiewicza 5, 80-601 Gdańsk
Nowoczesne powierzchnie biurowe na terenie morskiego Portu Gdańsk –
zaplecze głębokowodnego terminala kontenerowego DCT Gdańsk
Wynajem biur: office@investgda.pl, +48 58 722 03 10



Standardy na wagę czasu

Potrzeba standaryzacji oraz ciągłego usprawniania procesów to jedne z kluczowych elementów rozwoju współczesnej logistyki kontraktowej. Jak pokazują dane GS1, w krajach skandynawskich blisko 90% wszystkich etykiet na paletach w magazynowaniu i dystrybucji jest zgodnych z systemem GS1. A jak to wygląda w Polsce?

Wybór etykiety logistycznej GS1 jest naturalną konsekwencją standaryzacji oraz usprawniania procesów zachodzących we wszystkich ogniwach łańcucha logistycznego. Przy ciągłym oczekiwaniu optymalizacji trudno

Standardowa etykieta logistyczna GS1 zawiera dane niezbędne z punktu widzenia realizacji procesu transportu i magazynowania.



Stosowanie etykiety w standardzie GS1 pozwala dostarczać dane w sposób pozwalający na ich automatyczne odczytanie przez odbiorcę. Jest to także niezwykle istotne na dowolnym etapie dostawy, ponieważ pozwala skrócić czas obsługi oraz wyeliminować ryzyko błędów – mówi Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions

wyobrazić sobie dzisiaj sytuację, w której ograniczeniem staje się rozbieżność standardów. Mimo to, zgodnie z danymi GS1 zaledwie kilka procent uczestników systemu w Polsce stosuje standardową etykietę logistyczną.

Skrócenie czasu przyjęcia

– Stosowanie etykiety w standardzie GS1 pozwala dostarczać dane w sposób pozwalający na ich automatyczne odczytanie przez odbiorcę. Jest to także niezwykle istotne na dowolnym etapie dostawy, ponieważ pozwala skrócić czas obsługi oraz wyeliminować ryzyko błędów – mówi Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions. – Dla zapewnienia pełnej zgodności z globalnym standardem ściśle współpracujemy z Instytutem Logistyki i Magazynowania oraz GS1 Polska. Dzięki temu przy dowolnej modyfikacji, poprzez wykorzystanie raportów oce-

niających, jesteśmy w stanie zapewnić pełną zgodność naszych procesów ze standardem. Potwierdzenie takie wykorzystujemy również w sytuacji, w której nasi klienci otrzymują wymagania dotyczące sposobu realizacji dostaw, które bardzo często, poza specyfikacją czysto logistyczną, zawierają konkretne wytyczne dotyczące formatu etykiet.

Z badań Instytutu logistyki i Magazynowania wynika, że czas przyjęcia dostawy

jak sprawny proces wysyłki towarów. Towary dostarczane do magazynu, zawierające kody SSCC (Seryjny Numer Jednostki Logistycznej), czyli globalny identyfikator GS1 używany do indywidualnej identyfikacji jednostek logistycznych, pozwalają na sprawną obsługę przyjęć. Numer SSCC pozwala na śledzenie danej jednostki, co wpływa korzystnie na monitorowanie zamówień i dostaw oraz automatyzację od-

Z badań Instytutu logistyki i Magazynowania wynika, że czas przyjęcia dostawy z zewnątrz poprzez zastosowanie etykiety wraz z elektroniczną awizacją skraca się nawet o połowę w porównaniu do przyjęcia realizowanego tradycyjnie.

z zewnątrz poprzez zastosowanie etykiety wraz z elektroniczną awizacją skraca się nawet o połowę w porównaniu do przyjęcia realizowanego tradycyjnie.

Więcej niż sprawna wysyłka towarów

– Z punktu widzenia operatora logistycznego przyjęcia dostaw są równie istotne,

GS1

- Neutralna organizacja non-profit, która zarządzana jest przez jej członków.
 - Rozwija i zarządza najbardziej znany na świecie system standardów łańcucha dostaw – wykorzystywany przez ponad milion firm w różnych sektorach i w blisko 150 krajach. GS1 jest najbardziej znane przez kod kreskowy, który przedsiębiorstwa umieszczają na produktach i który skanowany jest w punkcie kasowym (POS).
 - W Polsce rolę organizacji krajowej GS1 pełni Instytut Logistyki i Magazynowania.
 - Standardy GS1 to więcej niż tylko kody kreskowe. Stanowią one ramy dla przedsiębiorstw do identyfikacji, gromadzenia i udostępniania informacji, które zapewniają przejrzystość łańcucha dostaw. To gwarantuje poprawę efektywności, bezpieczeństwo i równowagę we współpracy z dostawcami, klientami i konsumentami.
- www.gs1.org.

bioru towarów. Jest ona zazwyczaj połączona z ASN, czyli automatyczną awizacją dostawy. Takie połączenie funkcjonalności pozwala na zdecydowane skrócenie czasu obsługi i optymalizację całego procesu łącznie z ograniczeniem ryzyka czynnika ludzkiego w procesie. Właśnie dlatego aktywnie promujemy rozwijania tego typu wśród dostawców oraz producentów dostarczających towary do naszych magazynów. Warto również zauważyć, że standard GS1 to również inne narzędzia, takie jak rozbudowany EDI, czy wsparcie procesów globalnego śledzenia towarów, które jeszcze bardziej rozszerzają spójność i transparentność procesów logistycznych – tłumaczy Maciej Walenda.

Standardowa etykieta logistyczna GS1 zawiera dane niezbędne z punktu widzenia realizacji procesu transportu i magazynowania. Są one podzielone na trzy sekcje: przewoźnika, która może zawierać m.in. numer wysyłki, kod trasy czy dane dotyczące odbiorcy; klienta – posiadającego informacje oczekiwane przez odbiorcę ładunku np. numer zamówienia; dostawcy – zawiera informacje o wartości jednostki logistycznej. GS1 to międzynarodowe stowarzyszenie działające w 115 krajach i zrzeszają-

Kod kreskowy

- Po raz pierwszy został zeskanowany 26 czerwca 1974 r., a prace nad nim sięgają roku 1948. Czterdzieści lat później każdego dnia skanowanych jest ponad 5 miliardów produktów na całym świecie.
- W każdej minucie doby, na całym świecie, skanowanych jest 3 472 222 kodów kreskowych. Daje to astronomiczną liczbę ok. 5 miliardów „piknięć” dziennie.
- Przesyłanie towarów, przyjęcia i wydania z magazynów, sprawdzanie ilości stanów i wiele innych czynności, bez kodów pochłaniałyby wielokrotnie więcej czasu.

ce ok. 2 min firm, w tym ponad 20 tys. w Polsce. ◀

KK

OFERTA SPRZEDAŻY ANTRESOLI WRAZ ZE SCHODAMI, PODŁOGĄ ORAZ REGAŁÓW PRZEPŁYWOWYCH TYPU „CARTONFLOW”

KONSTRUKCJA ANTRESOLI, WRAZ ZE SCHODAMI I PODŁOGĄ

Podłoga antresoli o powierzchni ok 380m² wykonana jest z ocynkowanej kraty zgrzewanej o oczku 25x25 mm wykonanej z płaskownika nośnego 40x2 mm i prętów poprzecznych.

Parametry półki z kraty:

- kraty zgrzewane wg DIN 24537;
- materiał stal w gatunku – S 235 JR;
- oczko w osiach – 25 x 25 mm
- płaskownik nośny: profil 40 x 2 mm
- pręt łączący – żłobiony skręcany ø 5,2 mm;
- kraty wykonane w wersji ocynkowanej ogniowo wg EN ISO 1461
- obciążenie skupione na powierzchni 200 x 200 mm wynosi 350 kg

REGAŁY PRZEPŁYWOWE TYPU CARTONFLOW

Regały ustawione w 6 rzędach. Regały posiadają po 5 poziomów składowania na parterze oraz po 4 poziomy piętrze (łącznie 9 poziomów). Poziomy składowania wyposażone są w łoża rolkowe, składające się z ramy nośnej i z bieźni rolkowych. Bieźnie rozstawione są z podziałką ok. 8 cm (30 bieźni na półkę). Nośność łoża rolkowego wynosi 197 kg/m².

W regale zastosowano moduły dynamiczne firmy Interroll. Skrajne rzędy wyposażone są w półki (panele z blachy) - po 4 półkowe poziomy składowania na każdym piętrze (łącznie 8 poziomów). Nośność półki wynosi 150 kg/m². Łączna powierzchnia półek wynosi ok 207 m².

Antresola jest użytkowana od 2009 roku w hurtowni książek Wikr (ul. Kolejowa 15/17, Warszawa). Stan techniczny idealny.

Cena kompletnej antresoli: 480 000 zł netto. [Cena podlega negocjacji.](#)

W przypadku zainteresowania ofertą prosimy o kontakt:

Andrzej Rosiński | andrzej.rosinski@wikr.com.pl | 604 175 580

Szczegółowe informacje, galeria zdjęć i informacje techniczne dostępne pod adresem: www.tsl-biznes.pl/reklama/antresola

Alma Alpinex – wysokie tony kompletacji

Wdrożenie systemu głosowego ibcsVoice w firmie Alma Alpinex

Alma Alpinex S.A. to czołowy dystrybutor produktów spożywczych w woj. świętokrzyskim. Firma planując uruchomienie nowoczesnego centrum dystrybucyjnego w Piekoszowie, poszukiwała wydajnego rozwiązania do kompletacji towarów. Wybór padł na Pick by Voice w oparciu o system ibcsVoice firmy IBCS Poland i sprzęt firmy Vocollect.

Nowopowstałe centrum w Piekoszowie przejęło funkcje dotychczasowych magazynów zlokalizowanych w Kielcach i Zagnańsku. W celu zapewnienia najwyższej wydajności w nowym magazynie firma postanowiła wdrożyć nowoczesne rozwiązania do konfekcjonowania. Audyt przeprowadzony przez firmę IBCS Poland w magazynach Alma Alpinex wykazał, że dotychczasowy system kompletacji, oparty tylko o czytniki

których uruchamiana jest końcówka aplikacji zarządzającej magazynem. – *W praktyce wyglądało to tak, że jeden operator w danym momencie realizował jedno zamówienie, które następnie było obsługiwane przez jednego zbiórkowego. Lista pozycji do pobrania na magazynie była ułożona wg ścieżki kompletacji. Rozwiązanie, mimo iż działało poprawnie, to nie dawało gwarancji obsługi wszystkich zleceń w sytuacjach wzmożonego ruchu na magazynie – mówi*

Alma Alpinex S.A

- ▶ Powstała w 1999 r. w wyniku połączenia największych dystrybutorów województwa świętokrzyskiego: PW „Alma” s.c. i A.H.U. „Alpinex” s.c.
- ▶ Spółka opiera swoją działalność na sprzedaży produktów czołowych producentów żywności i napojów działających na terenie Polski.

Audyt przeprowadzony przez firmę IBCS Poland w magazynach Alma Alpinex wykazał, że dotychczasowy system kompletacji, oparty tylko o czytniki kodów kreskowych nie daje gwarancji pełnej obsługi zleceń.

kodów kreskowych nie daje gwarancji pełnej obsługi zleceń np. w okresie „szczytów sezonowych” związanych z dystrybucją napojów. Proces kompletacji realizowany był za pomocą terminali wózkowych wyposażonych w czytniki kodów kreskowych, na

Rafał Kędzior, Dyrektor ds. Informatyki w Alma Alpinex.

Operator zgłoś się

Rozwiązanie zaproponowane przez IBCS Poland zakłada wykorzystanie systemu głosowego ibcsVoice w oparciu o termina-

Pierwszym krokiem jest pobranie przez pracownika zlecenia przydzielonego przez kierownika magazynu. Następnie system głosowy kieruje operatora do odpowiedniej lokalizacji, którą weryfikuje za pomocą cyfry kontrolnej oraz potwierdza pobraną ilość towaru. Cykl jest powtarzany do momentu zakończenia całego zlecenia, a paleta z gotowym towarem ustawiana jest w strefie wydań i oklejana etykietą informującą o zawartości i parametrach odbiorcy.

Wdrożenie było podzielone na dwa etapy. Etap pierwszy (pilotażowy) trwał dwa miesiące i zakładał wykorzystanie dwóch terminali głosowych. Po otrzymaniu kilku pozytywnych rezultatów liczba



Czas przeprowadzenia kompletacji z systemem ibcsVoice był krótszy od metody ze skanerem, co więcej magazynier po raz pierwszy miał styczność z systemem głosowym i tak dobry rezultat udało mu się osiągnąć jedynie po 20 minutach szkolenia

Rozwiązanie zaproponowane przez IBCS Poland zakłada wykorzystanie systemu głosowego ibcsVoice w oparciu o terminale Talkman A500 i A700 firmy Vocollect, współpracujące ze słuchawkami przewodowymi SR-20 i bezprzewodowymi SRX2. Całość sprzężona jest z działającym już systemem WMS.

le Talkman A500 i A700 firmy Vocollect, współpracujące ze słuchawkami przewodowymi SR-20 i bezprzewodowymi SRX2. Całość sprzężona jest z działającym już systemem WMS.

urządzeń została zwiększona do dwudziestu szczęście, a w ciągu najbliższych miesięcy w centrum dystrybucyjnym w Piekoszowie liczba terminali Talkman zostanie zwiększona do 50-ciu.

– Alma Alpinex to sprawnie zarządzane przedsiębiorstwo, otwarte na nowe technologie. Z pomocą wdrożenia pilotażowego udało nam się zainteresować Zarząd spółki optymalizacją pracy magazynu poprzez system głosowy. W ramach wstępnego testu przeprowadziliśmy dwie identyczne komplekacje: jedną za pomocą skanera kodów kreskowych wykorzystywanego do tej pory w magazynie oraz drugą za pomocą terminala głosowego z kompletem słuchawek. Czas przeprowadzenia kompletacji z systemem *ibcsVoice* był krótszy od metody ze skanerem, co więcej magazynier po raz pierwszy miał styczność z systemem głosowym i tak dobry rezultat udało mu się osiągnąć jedynie po 20 minutach szkolenia. – mówi Łukasz Iwanczewski, wiceprezes IBCS Poland.

Poprawę widać i słysząc

Już na etapie wdrożenia pilotażowego rozwiązania *ibcsVoice* Alma Alpinex analizując wskaźniki zaobserwowała wyraźne zwiększenie wydajności w procesie kompletacji. System zapewnia nie tylko

pełną obsługę wydań w okresach szczytu sezonowego w lecie, ale doprowadził także do zwiększenia produktywności przy zachowaniu minimalnego poziomu błędów. Dodatkowo zwiększa bezpieczeństwo pracowników poprzez udostępnienie narzędzia do kompletacji, które uwalnia ręce i nie rozprasza uwagi wzrokowej oraz obniża koszty operacyjne związane z wykorzystaniem papieru i zmniejszeniem awaryjności systemu.

– W najbliższej przyszłości planowane jest rozszerzenie systemu z poziomu aplikacji o możliwość skanowania kodów na plombach zabezpieczających pojemniki z towarami. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu terminali *Talkman A730* wyposażonych w czytniki kodów kreskowych, które umożliwiają weryfikację plomb do zabezpieczania pojemników transportowych z towarami wysokowartościowymi – twierdzi Rafał Kędzior. – Pomimo zadawalającej pracy naszych magazynów ciągle szukaliśmy optymalizacji procesów logistycznych. System głosowy *ibcsVoice* nie tylko poprawił dokładność i wydajność pracy na magazynie w obszarze wydań, ale znacznie



System zapewnia nie tylko pełną obsługę wydań w okresach szczytu sezonowego w lecie, ale doprowadził także do zwiększenia produktywności przy zachowaniu minimalnego poziomu błędów

uprościł procesy kompletacyjne. Możliwość wcześniejszego przetestowania rozwiązania oraz elastyczność firmy IBCS Poland przy wdrożeniu były dodatkowym atutem oferty – dodaje Bartłomiej Wiatkowski, Prezes Zarządu Alma Alpinex. ◀



Rozwiązanie, w którym wymiana danych pomiędzy systemem a operatorem odbywa się za pomocą komend głosowych, bez konieczności wprowadzania danych przy użyciu klawiatury lub czytnika i odczytywania poleceń z ekranu terminala.

Rozwiązanie *ibcsVoice* to:

- **przyspieszenie realizacji** procesu kompletacji (nawet o 20-30%)
- **wzrost dokładności procesu** (do 99,9%) – minimalizacja pomyłek poprzez ciągły kontakt wzrokowy
- **redukcja czasu szkolenia** dla nowych pracowników (nawet o 50%)
- **redukcja kosztów operacyjnych** – niska awaryjność urządzeń
- **poprawa bezpieczeństwa** – brak zakłóceń funkcji manualnych i wzrokowych

„Pomimo zadawalającej pracy naszych magazynów ciągle szukaliśmy optymalizacji procesów logistycznych. System głosowy *Pick by Voice* nie tylko poprawił dokładność i wydajność pracy na magazynie w obszarze wydań, ale znacznie uprościł procesy kompletacyjne. Możliwość wcześniejszego przetestowania oraz elastyczność firmy IBCS Poland przy wdrożeniu systemu głosowego *ibcsVoice* były dodatkowym atutem oferty. Zdecydowanie mogę polecić IBCS Poland jako wiarygodnego, rzetelnego partnera i wiem że mogę na niego liczyć w każdej sytuacji.”

Bartłomiej Wiatkowski
Prezes Alma Alpinex



tel.: 18 44 21 666
e-mail: ibcs@ibcs.pl
www.ibcs.pl

Od trzech ton do mniej niż jednego grama



Astro WMS kontroluje magazyn Lemvigh-Müller

Centralny magazyn dystrybutora produktów elektrycznych Lemvigh-Müller w duńskim mieście Odense zawsze osiągał wysoki poziom jakości i wydajności, jednak przejrzystość i rozwój potencjału były ograniczone przez przestarzały informatyczny system zarządzania. Zdecydowano się więc wdrożyć system Astro WMS, który dostarczył nową przejrzystość i podstawę do rozwoju procesów i udoskonalania organizacji w magazynie.

Magazyn w Odense to tętniący życiem obiekt o powierzchni 25 tys. m², w sposób optymalny wykorzystany zarówno powierzchniowo jak i kubaturowo. Przywołuje na myśl wnętrza dynamicznego mrowiska, gdzie panuje jasny system i zrozumienie w tym, co wydaje się być chaosem. Wszędzie w magazynie występują drogi transportowe na kilku poziomach, z dużą ilością schodów i przenośników taśmowych, a energiczni pracownicy magazynowi zajęci są składowaniem, kompletowaniem lub pakowaniem. Większość dysponuje systemem sterowania głosem, a u wszystkich widać zaangażowanie.

Zgodnie z zarządzaniem LEAN na tablicy informacyjnej we wszystkich stre-

fach wyróżniono kolorami cele i priorytety, dzięki czemu pracownikom tymczasowym lub zatrudnionym na przykład na krótki okres pracy łatwiej jest podejmować nowe zadania.

Wiele towarów i różne potrzeby

Centralny magazyn dostaw artykułów elektrycznych w Odense dysponuje szerokim, skomplikowanym asortymentem produktów, liczącym 130 tys. pozycji, z tego 30,5 tys. z nich jest składowana. To magazyn z mnóstwem zakamarków, rosnący organicznie przez 25 lat. Ze względu na wiele grup produktów podzielony jest na pięć stref, jak również strefy przyjęcia i wysyłki, które wykorzystują różne kon-

figuracje i narzędzia. Magazyn pełen jest komponentów i produktów, począwszy od sześciometrowych relingów, po podzespoły mierzące tylko kilka milimetrów.

Jeśli zamówienie zostanie przyjęte przed godz. 18:00, dostarczane jest następnego dnia, natomiast gdy klient wybierze dystrybucję nocną, dostawa odbywa się następnego ranka przed godz. 07:00. To odpowiednia obsługa przy średnio około 11 tys. pozycji kompletowanych każdego dnia i obsłudze wielu różnych grup docelowych. Niektórzy klienci zamawiają kilka palet tej samej pozycji, inni mogą zamówić po prostu kilka wtyczek.

Magazyn zawsze osiągał dobre wyniki w zakresie wydajności i jakości, pomimo przestarzałego technicznego systemu informatycznego datowanego na 1986 r. – Astro WMS wdrożyliśmy około rok temu, a to daje nam zupełnie nowe spojrzenie na wydajność magazynu. Widzimy, że to, co zrobiliśmy wcześniej tutaj w manualnym, stosunkowo starym magazynie, nie było takie złe w porównaniu do innych obiektów z branży – wyjaśnia Steffen Rasmussen, dyrektor logistyki.

Większa przejrzystość otwiera możliwości

– Astro WMS otwiera całkowicie nowe możliwości sposobów myślenia i rozwoju. Pracowaliśmy wykorzystując LEAN i grupy samoorganizujące, ale nie byliśmy w stanie już bardziej poprawić wydajności i jakości, my po prostu nie mieliśmy danych, a na pewno nie w czasie rzeczywistym. Jesteśmy bardzo zróżnicowanym magazynem z bardzo szeroką gamą produktów i wieloma konfiguracjami, dlatego zdecydowaliśmy się dostosować system Astro WMS do naszych procesów. W przypadku wielu firm używających Astro WMS podczas pracy w 80% korzystają ze standardowych rozwiązań, a my



Wszędzie w magazynie występują drogi transportowe na kilku poziomach, z dużą ilością schodów i przenośników taśmowych, a energiczni pracownicy magazynowi zajęci są składowaniem, kompletowaniem lub pakowaniem

Firma Lemvigh-Müller zdecydowała się wdrożyć system na drodze jednej realizacji zamiast stopniowego wdrażania w dłuższym okresie czasu.

prawdopodobnie w 80% korzystamy z rozwiązań dostosowanych. System jest bardzo elastyczny i wiele dostosowań możemy robić sami. – kontynuuje Steffen Rasmussen.

Wymienia on szereg korzyści wydajnościowych związanych z wdrożeniem systemu Astro WMS:

- ▶ podwójne sprawdzanie zamówień zostało zredukowane do jednego sprawdzenia z kontrolą wagową;
- ▶ kompletacja odbywa się bezpośrednio w pudełku wysyłkowym;
- ▶ istnieje możliwość dla nowych strategii kompletacji, odbioru towarów przychodzących, sortowania, itp.;
- ▶ monitoring wydajności odbywa się w czasie rzeczywistym;
- ▶ cykliczne inwentaryzacje zastąpiły inwentaryzacje roczne, które trwały 2-3 dni;

Steffen Rasmussen wspomina również korzyści jakościowe:

- ▶ kompletacja sterowana głosem oznacza mniej błędów i bezpieczniejsze środowisko pracy, kiedy obie ręce są wolne;
- ▶ oraz mniej błędów w wysyłkach;
- ▶ istnieje możliwość optymalizacji planowania poziomu zatrudnienia;
- ▶ konfiguracja jest samoobsługowa z poziomu administratora systemu.

Ogromne wdrożenie

Firma Lemvigh-Müller zdecydowała się wdrożyć system na drodze jednej realizacji zamiast stopniowego wdrażania w dłuższym okresie czasu. Dwudziestopięcioletnia grupa projektowa z ogromnym zaangażowaniem ze strony Lemvigh-Müller i Consafe Logistics poczyniła bardzo dogłębne przygotowania do wdrożenia. Proces ten trwał kilka miesięcy, od końca 2013 do początku 2014 r., z uruchomieniem w kwietniu 2014. Prace przygotowawcze składały się z działań obejmujących mapowanie procesów, które zostały podzielone na trzy obszary: towary przychodzące, magazynowanie oraz wysyłki. – Zrobiliśmy to w celu uproszczenia pracy i wyznaczenia właścicieli procesów odpowiedzialnych za różne obszary – wyjaśnia Steffen Rasmussen.

Prace obejmowały także pomiary i weryfikację lokalizacji, przygotowanie systemów SAP i Astro WMS, połączenie z systemem SAP, dokładne testowanie

i szkolenie pracowników z użytkownika systemu, ale również testowanie funkcjonalności i wydajności systemu z dużą liczbą danych tak, aby upewnić się, że system zadziała we wszystkich warunkach pracy.

– Przy uruchomieniu produkcyjnym zarządzaliśmy 19 tys. linii zamówień

dziennie już od pierwszego dnia. Zdarzyło się kilka małych błędów, ale klienci niczego nie zauważyli. W tym samym czasie, kiedy wdrażaliśmy system Astro WMS, wprowadziliśmy również sporo nowych urządzeń. Włożyliśmy ogromny wysiłek, aby przetestować sprzęt i wprowadzić możliwie najwięcej pracowników tak szybko, jak to tylko możliwe. To pomogło nam uchwycić i usunąć większość problemów sprzętowych, zanim ostatecznie uruchomiliśmy system – podsumowuje z dumą Steffen Rasmussen. ◀

MM



LGI Logistics Group International
Made in Quality

CZY PRZYPOMINA WAM TO EFEKTYWNOŚĆ WASZEGO ŁAŃCUCHA DOSTAW?

Jeśli nie działa transport, wówczas nic nie funkcjonuje tak jak powinno.
Oddaj transport w sprawdzone ręce i śpij spokojnie!

Mamy dla Ciebie:

- Dostawy JiT / JiS
- Rozwiązania skrojone na potrzeby Twojego łańcucha dostaw
- Własny park samochodowy - 250 ciągników EuroVI, ponad 300 naczep typu plandeka - MEGA
- Doświadczoną, stałą kadre
- Obsługę 24/7
- Terminowość, elastyczność i niezawodność

LGI Polska Sp. z o.o. ul. Magazynowa 2, Bielany Wrocławskie 55-075 Kobierzyce
tel. 0048 664 050 752 e-mail: info-pl@lgi.de www.lgi.de



Wraz z technologią opartą na budowie scenariuszy oraz zintegrowanymi narzędziami analitycznymi, PSİglobal pozwala na modelowanie, weryfikację i optymalizację procesów multimodalnych łańcuchów dostaw i sieci logistycznych, a także identyfikację kluczowych wskaźników wydajności (KPI) i wrażliwości na zmiany

Jak wspierać sieć logistyczną narzędziami IT?

Optymalizacja w globalnej sieci

Czasy, gdy pod hasłem „IT dla logistyki” krył się prosty system magazynowy już dawno za nami. Branża IT dostarcza dziś logistyce szerokiego zakresu narzędzi informatycznych, zapewniających kompleksowe wsparcie procesów magazynowych, ale coraz częściej także szeroki zakres funkcjonalności do planowania i zarządzania całą siecią logistyczną. Taka ewolucja to efekt przede wszystkim stale rosnących potrzeb logistyki – w zakresie optymalizacji procesów, podnoszenia efektywności działania i wydajności oraz obniżania poziomu kosztów.

Jako przykład narzędzia do strategicznego zarządzania siecią logistyczną posłużyć może system PSİglobal. Jest to system do strategicznego planowania sieci logistycznej, prowadzenia analiz dotyczących wydajności i poziomu kosztów, a także optymalizacji łańcucha dostaw i nadzoru nad przepływami. Ma na celu rozwiązywanie zarówno problemów stra-

tegicznych, jak i taktycznych, za pośrednictwem dedykowanych funkcji i modułów informatycznych, a nie zewnętrznych usług

optymalnej liczby i lokalizacji obiektów logistycznych, a także optymalizację struktur transportowych w celu obniżania kosztów

Zadaniem PSİglobal jest wykrywanie słabych punktów w sieci logistycznej i wskazywanie potencjału ich optymalizacji.



Podjęcie oparte na modelach pozwala na kalkulację optymalnej liczby i lokalizacji obiektów logistycznych, a także optymalizację struktur transportowych w celu obniżania kosztów transportu

doradczych. Tym samym staje się narzędziem do planowania, optymalizacji i kontroli dla konkretnego łańcucha dostaw.

Analiza i scenariusze

Wraz z technologią opartą na budowie scenariuszy oraz zintegrowanymi narzędziami analitycznymi, PSİglobal pozwala na modelowanie, weryfikację i optymalizację procesów multimodalnych łańcuchów dostaw i sieci logistycznych, a także identyfikację kluczowych wskaźników wydajności (KPI) i wrażliwości na zmiany. Podejście oparte na modelach pozwala na kalkulację

transportu. Modele matematyczne zapewniają możliwość integracji liczby i zmian kosztów personelu z planowaniem i odpowiednią kalibracją sieci logistycznej. System ma na celu odwzorowanie, analizę, kontrolę i optymalizację procesów dla wielopoziomowej i multimodalnej sieci logistycznej. Zintegrowane narzędzia analityczne pozwalają modelować, weryfikować i optymalizować rozbudowane sieci logistyczne i wielopoziomowe analizowane procesy, a także identyfikować kluczowe dane liczbowe i oceniać wrażliwość procesów na zmiany, co jest niezbędne do zarządzania i modyfikacji układu sieci logistycznej.

Optimalizacja... czyli właściwie co?

– *Optimalizacja polega na odnalezieniu takiego rozwiązania, które mieści się w ramach narzuconych ograniczeń i jest najlepsze ze względu na przyjęte kryteria (koszt, czas, niezawodność). Właśnie w tym celu został stworzony system PSIGlobal – zaawansowane algorytmy optymalizujące wyszukują najlepszą sieć logistyczną uwzględniając przy tym wiele czynników, które stanowią ograniczenia tej sieci. Zdefiniowane przez użytkownika ograniczenia są zapisywane w postaci parametrów wejściowych do algorytmu – tłumaczy Edyta Milkó, konsultant – analityk w PSI Polska Sp. z o.o. System wspomaga dostawców usług logistycznych w optymalizacji sieci, analizie potrzeby zmian struktur własnych czy klienta, a także w szybkiej kalkulacji stawek za oferowane usługi. Łączy dane strategiczne z typowo operacyjnymi, co pozwala na wielopoziomową, maksymalnie elastyczną analizę danych, zarówno na potrzeby oceny realizowanych zadań i procesów, jak i modelowania całych*

łańcuchów dostaw. System może być też wykorzystany do prac symulacyjnych czy konsultingowych, opiera bowiem swoje działanie na strukturze projektowej. Każdy projekt w systemie posiada niezależne dane i dedykowany proces analizy – co pozwala na wyodrębnienie poszczególnych zadań i zabezpiecza dane przez dostępem przez osoby niepowołane.

Analiza...

Zadaniem PSIGlobal jest wykrywanie słabych punktów w sieci logistycznej i wskazywanie potencjału ich optymalizacji. To podnosi przejrzystość procesów, pozwala zidentyfikować potencjalne wąskie gardła w przepływach i strukturę transportów. System to także narzędzie do analizy sieci logistycznych i zarządzania kluczowymi kwestiami w zakresie realizacji wysyłek. Pozwala wizualizować centra sprzedaży, przepływy od dostawców i kluczowe kwestie dotyczące zamówień, celem generowania oszczędności. – *Dzięki PSIGlobal możliwa jest analiza różnych strategii konsolidacji, dając bazę do prowadzenia póź-*



W systemie logistycznym waga i wielkość przesyłek zmieniają się. Analiza ich struktury pozwala na odkrycie prawidłowości tych zmian i potraktowanie powtarzalności przesyłek jako źródła w poszukiwaniu oszczędności

niejszych działań optymalizacyjnych, w zależności od struktury sprzedaży i przyjętej strategii marketingowej. Zapewnia transparentny przepływ informacji dla klientów dotyczący lokalizacji magazynów. Do celów analizy dane transportowe grupowane są w klasy i dopiero potem analizowane. Dzięki temu możliwe jest analizowanie zamówień i wysyłek nie tylko pojedynczo, np. w zakresie liczby przesyłek na danej trasie – mówi Piotr Kulesz, Sales Manager w PSI Polska Sp. z o.o.



Afrykański kontrakt – logistyczne wyzwania, ryzyka i dobre praktyki

Pod honorowym patronatem Ministerstwa Gospodarki

22-23. października 2015

Double Tree by Hilton ul. Skalnicowa 21

WARSZAWA



Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki
ul. Rakowiecka 41/8, 02-521 Warszawa

www.psml.pl



Optymalizacja polega na odnalezieniu takiego rozwiązania, które mieści się w ramach narzuconych ograniczeń i jest najlepsze ze względu na przyjęte kryteria (koszt, czas, niezawodność). Właśnie w tym celu został stworzony system PSIGlobal

W systemie logistycznym waga i wielkość przesyłek zmieniają się. Analiza ich struktury pozwala na odkrycie prawidłowości tych zmian i potraktowanie powtarzalności przesyłek jako źródła w poszukiwaniu oszczędności. To także narzędzie do kalkulacji optymalnej wielkości magazynów – analizujące cykl wahań sezonowych. Z kolei analiza kosztów frachtu daje możliwość wyceny obecnie realizowanych transportów. To pozwala na szybkie porównywanie kosztów transportu, co zapewnia możliwość sprawnego porównywania ofert. Dzięki metodom kalkulacji, PSIGlobal oblicza optymalny poziom zapasów magazynowych i przyszłe wymagania w zakresie zapasów bezpieczeństwa, w tym średnią i maksymalną ilość wymaganego zapasu dziennego dla konkretnych artykułów.

...na zielono

Najbliższe lata to dla branży transportowej i logistycznej szereg wyzwań związanych z ochroną środowiska. To oznacza m.in. wzrost zainteresowania transportem kolejowym i wodnym transportem śródlądowym.



PSIGlobal wybrał brytyjski oddział sieci supermarketów Aldi. Celem Aldi jest wykorzystanie systemu do zarządzania rozwijającą się siecią dostaw, w szczególności do obsługi procesów transportowych oraz centrów logistycznych na Wyspach Brytyjskich

wym. W połączeniu ze wzrostem cen materiałów i chęcią jak najefektywniejszego ich wykorzystania, globalni przedsiębiorcy muszą dziś oceniać nie tylko poziom kosztów, ale patrzeć na zmiany przez pryzmat wzrostu efektywności. Uwagę w systemie poświęcono także kwestiom minimalizacji wpływu na środowisko naturalne. System wspiera kalkulacje optymalnej wielkości środków transportu, pozwala zarządzać realizacją przepływów i kontrolować poziom emisji dwutlenku węgla. To odpowiada na potrzeby przyszłości – multimodalnych łańcuchów transportowych, koncentrujących się na efektywnej ekonomicznie i jakościowo realizacji dostaw, ale nie zapominając o potrzebach środowiska.

W automotive...

Na system PSIGlobal zdecydowała się spółka logistyczna grupy Honda. Honda Motor Europe Logistics NV, z siedzibą w belgijskim Gent, wykorzystuje system do planowania strategicznego, kontrolingu i optymalizacji sieci logistycznej, a także do weryfikacji i usprawniania wielomodalnych sieci zaopatrzenia i dystrybucji na europejskim rynku motocyklowym. Spół-

Honda system PSIGlobal wykorzystuje do planowania strategicznego, kontrolingu i optymalizacji sieci logistycznej, a także do weryfikacji i usprawniania wielomodalnych sieci zaopatrzenia i dystrybucji na europejskim rynku motocyklowym.

ka pracuje z PSIGlobal od połowy 2014 r. Wystarczająca dla obsługi procesów okazała się już podstawowa funkcjonalność systemu. Oprogramowane jest wykorzystywane do wielu różnych zastosowań, m.in. śledzenia europejskiej sieci logistycznej (w zakresie wejść i wyjść), także na wysokim poziomie szczegółowości. System dał nowe możliwości w zakresie realizacji usług i zarządzania kosztami, a poszczególne zależności mogą być teraz dokładnie zbadane i analizowane w praktyce. Przy wsparciu PSIGlobal realizowane są m.in. analizy istniejącej sieci morskiej i drogowej, modelowanie i weryfikacja możliwości optymalizacji sieci logistycznej czy poszukiwanie rozwiązań alternatywnych. Z uwagi na pozytywne doświadczenia z pracy z systemem w ostatnich miesiącach i pełne przekonanie, że możliwości modelowania w systemie mogą przyczynić się do dalszej poprawy logistyki, Honda zdecydowała się kontynuować pracę z oprogramowaniem.

...i sieci handlowej

PSIGlobal wybrał także brytyjski oddział sieci supermarketów Aldi. Celem Aldi jest wykorzystanie systemu do zarządzania rozwijającą się siecią dostaw, w szczególności do obsługi procesów transportowych oraz centrów logistycznych na Wyspach Brytyjskich. Pierwszy sklep Aldi w Wielkiej Brytanii powstał w 1990 r., od tego czasu firma konsekwentnie rozwija swoją obecność na rynku brytyjskim. Sieć jest obecnie w trakcie realizacji dużego programu inwestycyjnego o łącznej wartości 600 mln funtów (761 mln euro), efektem którego będzie otwarcie 550 nowych sklepów do 2022 r. Wraz z rozwojem sieci sprzedaży, Aldi zamierza także ponad dwukrotnie zwiększyć liczbę pracowników w Wielkiej Brytanii. Sieć wybrała oprogramowanie PSI, by zoptymalizować posiadaną sieć logistyczną i zadania transportowe. Realizowane procesy dotyczą zamówień i dostaw do sklepów na terenie Wielkiej Brytanii i Irlandii. Dodatkowo, oprócz aspektów związanych z kosztami i zasobami, system bierze pod uwagę także poziom emisji zanieczyszczeń, pozwalając określić zależność pomiędzy

realizowanymi zadaniami optymalizacyjnymi, a oddziaływaniem na środowisko naturalne. PSIGlobal zapewnia wsparcie dla procesów decyzyjnych związanych z lokalizowaniem nowych centrów logistycznych, określa optymalny kształt sieci logistycznej i sposób realizacji przepływu towarów.

Wdrożenie systemu PSIGlobal prowadzi do wymiernych oszczędności – zarówno w transporcie międzynarodowym, w zakresie planowania tras i sieci logistycznej, a także przypisania zadań do konkretnych lokalizacji. Oszczędności są spore, nic zatem dziwnego, że w ciągu ostatnich dwóch lat na optymalizację sieci logistycznej z wykorzystaniem oprogramowania PSIGlobal zdecydowali się kolejni rynkowi liderzy. PSIGlobal może dzięki temu poszczycić się liczbą już ponad 100 milionów zoptymalizowanych zleceń transportowych. ◀

dr Marcin Jurczak

WMS się zmienia

Systemy informatyczne mają dziś ważne zadanie. Od prostych narzędzi do zarządzania przepływem danych ewoluują w stronę kompleksowych rozwiązań do zarządzania procesami. Wraz z rozwojem techniki – systemów automatycznej identyfikacji czy automatyki magazynowej ich rola stale rośnie.

Łącząc pracę człowieka z pracą automatyki, zapewniają wielowątkowe zarządzanie procesami i przepływami stale rozwijając swój zakres funkcjonalności. Osobną grupę stanowią rozwiązania optymalizacyjne – coraz częściej stanowiące ważny obszar działania systemów magazynowych.

Kluczem do poprawnego działania systemu WMS jest jego odpowiednia wydajność. Im większy zakres decyzji oddajemy systemowi, tym większą liczbę informacji gromadzi on w swojej bazie danych. Wielość tej informacji pozwala z jednej strony na powierzenie decyzyj-

ności systemowi, z drugiej – wymaga zastosowania odpowiedniej wydajnościowo technologii. Rozbudowany system WMS kompleksowo zarządzający procesami to domena dużych i średnich magazynów oraz magazynów nasyconych automatyką. Im bardziej rozbudowane procesy, tym większe korzyści z wdrożenia rozbudowanych narzędzi informatycznych. To z kolei wymusza na systemie rozbudowany zakres funkcjonalny – by już w podstawowej wersji zapewnić wsparcie dla analizowanych procesów.

Rozbudowany zakres funkcjonalny w połączeniu z elastycznością systemu daje

zdolność efektywnego przystosowania go do potrzeb konkretnego klienta, co jest kluczowe przy realizacji wdrożenia. Klienci często pytają nas o zakres funkcjonalny modułów PSIwms, zapewniających pełny zakres funkcjonalny systemu, takich jak graficzny podgląd pracy magazynu, monitoring KPI, zarządzanie placem manewrowym, zaawansowane raportowanie czy obsługa billingowa klientów – w odpowiedzi na coraz szerszy zakres wymagań, jakie stawia się dziś systemom klasy WMS. ◀

Piotr Kulesz,
Sales Manager,
PSI Polska Sp. z o.o.



TimoCom

Niezwykłe pomysły!

W jaki sposób logistyk Krzysiek, za pomocą tylko jednego przetargu, dociera aż do 33.000 sprawdzonych usługodawców transportowych? To bardzo proste! Dzięki TC eBid®. Przetestuj bezpłatnie, przez 4 tygodnie, ogólnoeuropejską platformę przetargową w codziennej pracy.

Teraz także dostęp mobilny!



www.timocom.pl

Zmiany na skandynawskim rynku logistycznym dzięki DHL Multishipping

Jeszcze 20 lat temu skandynawski rynek logistyki opierał się na systemie analogowym z wysokim poziomem pracy ręcznej. Dziś jest to logistyka wysoko z informatyzowana, a jednym z głównych czynników, które przyczyniły się do informatyzacji tej branży, jest system EDI – Electronic Data Interchange, czyli elektroniczna informacja o transporcie przesyłek i ich rezerwacji.

Osobą, która z EDI pracowała od początku i uważnie obserwowała rozwój szwedzkiego rynku z informatyzowanej logistyki jest Björn Hedenborn, kierownik integracji klienta w DHL. W firmie tej EDI i systemy informatyczne zarządzania transportem TMS miały duży wpływ na jej rozwój, podobnie jak na rozwój całego skandynawskiego rynku logistyki.

prostopły, pokazał przewoźnikom, że EDI jest kluczem do efektywności. W połowie lat 90. został uruchomiony tzw. projekt Pharos, po to aby zmaksymalizować efektywność przemysłu. Zgodnie z założeniami tego projektu, duży przewoźnicy szwedzcy wypracowali wspólny standard EDI, stosowany do całej szwedzkiej branży logistycznej.

– W 1990 r. ustanowiliśmy standard EDI, który dał możliwość systemowej komunikacji z wieloma przewoźnikami w tym samym „branżowym języku”. Mieliśmy jeszcze w tym czasie kilka systemów opartych na komputerach PC, ale mój kolega Kristian Hansson stwierdził, że rezerwacje transportu powinny dokonywać się przez internet. W oparciu o ten pomysł założył Memnon Network, a jednym z pierwszych systemów, który opracowała firma na potrzeby DHL był DHL Multishipping – twierdzi Björn Hedenborn.

ku nowych jak i dotychczasowych klientów. TMS to również narzędzie, dzięki któremu uzyskano przewagę konkurencyjną, stanowiącą wartość dla DHL i dla klientów.

Co więcej, obsługa rezerwacji transportów bez EDI zabiera dużo czasu. Dlatego w latach 90. od większości szwedzkich przewoźników rozpoczęto pobieranie opłat za rezerwacje transportu bez EDI. Opłaty te spowodowały, że klienci zaczęli korzystać z DHL Multishipping oraz z innych TMS-ów. W związku z tym, w ciągu kilku lat poziom informatyzacji rezerwacji transportu znacznie wzrósł.

Z DHL Multishipping nadawca może w łatwy sposób zarezerwować swoje przesyłki i śledzić najnowsze statusy poprzez track & trace. System również dostarcza użytkownikowi wszystkie informacje transportowe zgromadzone w jednym i tym samym miejscu. TMS w ten sposób



Z DHL Multishipping nadawca może w łatwy sposób zarezerwować swoje przesyłki i śledzić najnowsze statusy poprzez track & trace. System również dostarcza użytkownikowi wszystkie informacje transportowe zgromadzone w jednym i tym samym miejscu

Uruchomienie DHL Multishipping generowało rezerwacje transportu przez EDI i szybko stało się usługą niezbędną. Od tamtej pory jest wykorzystywane jako ważne narzędzie w sprzedaży.

– Zanim zaczęliśmy pracę z naszym systemem informatycznym do zarządzania transportem TMS – DHL Multishipping, stopień wykorzystania EDI był na poziomie 25%. Obecnie osiągnęliśmy poziom ok. 97%. To naturalnie miało duży, pozytywny wpływ na naszą wewnętrzną organizację i styl pracy, który już nie przypomina tego sprzed kilkunastu lat – komentuje Björn Hedenborn.

Wraz z rozwojem komputeryzacji

Pod koniec lat 80. w Szwecji pojawiły się pierwsze komputery przenośne które przyczyniły się do rozwoju systemu. Można zaryzykować stwierdzenie, że były one poprzednikiem dzisiejszego TMS. System oparty na pracy komputera, mimo swojej

Początkowo DHL używał TMS-a opartego na PC, ale szybko okazało się, że jego obsługa wymaga dużo czasu, a dodatkowo jest kosztowna w utrzymaniu. Na przykład każdą zmianę usługi transportowej należało wgrać na dyskietkę zawierającą aktualizację, którą wysłało się do każdego użytkownika systemu. W celu ograniczenia administracji zastosowano TMS, DHL Multishipping oparty na chmurze.

Uruchomienie DHL Multishipping

Uruchomienie DHL Multishipping generowało rezerwacje transportu przez EDI i szybko stało się usługą niezbędną. Od tamtej pory jest wykorzystywane jako ważne narzędzie w sprzedaży, zarówno w wypad-



Fot. DHL

Jedną z największych zalet DHL Multishipping jest znaczne zmniejszenie czasu spędzonego przy odbieraniu i zarządzaniu rezerwacjami transportowymi

daje ogromne korzyści użytkowi w zakresie efektywności. Przewoźnik ma jeszcze inne korzyści, a jedną z największych zalet jest znaczne zmniejszenie czasu spędzonego przy odbieraniu i zarządzaniu rezerwacjami transportowymi.

W ciągu lat wykorzystanie EDI w DHL wzrosło z 25 do 97%. Polepszenie wydajności widać wyraźnie, jeśli porówna się stary system z nowym, gdy mamy do czynienia z 10 tys. rezerwacji. – 10 tys. przesyłek dziennie z 25% wykorzystaniem EDI oznacza, że 7,5 tys. z nich musi być obsługiwana ręcznie. Przy 97% wykorzystaniu EDI mamy do czynienia

przychodzących do DHL w krajach skandynawskich. Przy 97% wykorzystaniu EDI największą korzyścią jest nie tylko wzrost informatyzacji, ale zapewnienie lepszej jakości informacji użytkownikowi. DHL Multishipping obecnie służy wspieraniu potrzeb klientów na różnych etapach łańcucha dostaw oraz zapewnieniu DHL możliwości szybkiego komunikowania się z klientem.

– Oprócz korzyści w zakresie efektywności, DHL Multishipping ma wpływ na inne praktyczne aspekty jak etykietowanie towarów dla klientów. – Błędy kosztują sporo pieniędzy. Im mniej błędów, tym sprawniej przebiega proces od momentu



DHL Multishipping koncentruje się na uzyskaniu korzyści dla klienta. System nie jest wewnętrznym systemem DHL, ale dostarcza go firma Memnon Networks

DHL Multishipping jest dziś jednym z największych TMS-ów na rynku, który obsługuje ponad jedną trzecią zgłoszeń EDI przychodzących do DHL w krajach skandynawskich.

z 300 ręcznie obsługiwanych przesyłkami. I jeśli obsługa jednej przesyłki wymaga 1 minuty, to przy tej ilości oszczędzamy 120 godzin w ciągu dnia – tłumaczy Björn Hedenborn. Wysoki stopień rezerwacji EDI ma zatem kluczowe znaczenie dla dużego przewoźnika jakim jest DHL, firmy obsługującej ponad 10 tys. rezerwacji transportu dziennie.

DHL Multishipping dziś

DHL Multishipping jest dziś jednym z największych TMS-ów na rynku, który obsługuje ponad jedną trzecią zgłoszeń EDI

sprzedaży do dostawy. Z DHL Multishipping otrzymujemy nie tylko lepszej jakości informacje, ale również poprawne etykiety i inne dokumenty przewozowe od naszych klientów. W ten sposób wszystko przebiega poprawnie przez cały proces transportu, co jest korzystne dla nas i dla naszych klientów – podkreśla Björn Hedenborn.

Stały klient teraz i w przyszłości

DHL Multishipping koncentruje się na uzyskaniu korzyści dla klienta. System nie jest wewnętrznym systemem DHL, ale dostarcza go firma Memnon Networks.

– Koncentruje się ona na rozwoju TMS dla klientów. Klient może dokonać rezerwacji swoich przesyłek w DHL Multishipping i tam zapoznać się z elektroniczną rezerwacją transportu i jej zaletami. Jeśli jego potrzeby zwiększają się i z jakiegoś powodu wyrastają poza DHL Multishipping, to wtedy obsługa klienta może być łatwo przeniesiona do neutralnego rozwiązania przewoźnika obsługiwane przez firmę Memnon Networks. To zapewnia duże bezpieczeństwo dla klientów – dodaje Björn Hedenborn, kierownik integracji klienta w DHL.

Informatyzacja i automatyzacja to kluczowe czynniki rozwoju rynku logistycznego i infrastruktury. Spedytorzy i przewoźnicy rozwijają się, w tym ich poziom komunikacji. Między nimi jest TMS, taki jak DHL Multishipping, który znacznie przyczynił się i nadal przyczynia się do rozwoju rynku usług logistycznych. <

MM



COLIAN Logistic

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat

Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek

Dział handlowy
Tel. 510-164-131

e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.com.pl



Oddziały
w Polsce



Produkt na własną miarę

Trudno wyobrazić sobie liczącego się na rynku przewoźnika drogowego, który nie korzysta z kart paliwowych. No, może jeszcze mała, lokalna firma jakoś może funkcjonować, ale taka działająca na skalę międzynarodową – już nie. A jako, że w Polsce dostępnych jest wiele rodzajów kart, a każda ma swoją specyfikę, to istnieją problemy z wyborem tej właściwej.

Czym więc powinna charakteryzować się karta flotowa, jeśli ma pomóc w optymalizacji prowadzonego biznesu, zwłaszcza, że nie tylko usprawnia zarządzanie flotą, ale także – o czym nie należy zapominać – ułatwić życie kierowcom?

Dla menedżerów i kierowców

– Kluczem do znalezienia karty flotowej najlepiej odpowiadającej potrzebom naszych klientów jest wnikliwa analiza biz-

nesowa. Dla jednych liczy się możliwość odzyskiwania podatku VAT z transakcji międzynarodowych, a dla innych możliwość dostępu do sieci stacji akceptujących kartę w przestrzeni miejskiej. Istnieją jednak elementy wspólne, które karta musi gwarantować, jak na przykład możliwość dokonywania bezgotówkowych opłat za zakupy i usługi. Połączenie tych elementów z indywidualnym zapotrzebowaniem każdego klienta pozwala zaproponować produkt niemal sztywno na miarę – mówi Ewa Galanty, Marketing Manager euro-Shell card na Polskę, Ukrainę oraz kraje nadbałtyckie.

Nie można więc w kalkulacjach dotyczących wyboru karty, która choć przede wszystkim umożliwia bezgotówkowe opłaty za paliwo i drogi, pominąć rodzaju, a przede wszystkim zasięgu prowadzonej działalności oraz wielkości posiadanego parku samochodowego. Na dodatek karta taka powinna być akceptowana przez jak najszerszą sieć stacji, w tym też partnerskich.

Bardzo istotne jest też bezpieczeństwo dokonywanych zakupów, co ułatwia kod PIN, który jest przypisany do każdej karty oraz możliwość zarządzania kartą online. Pozwala to nie tylko na wymianę kart, ale także na sprawdzenie zgodności transakcji z zatankowaną ilością paliwa z dowolnego miejsca z dostępem do internetu. Dzięki temu menedżer może cały czas czuwać nad procesem używania karty przez kierowców.

Poza granicami Polski

W wypadku międzynarodowych firm transportowych kierowcy – dotyczy to zarówno pojazdów ciężarowych jak i autokarów – zazwyczaj przekraczają granice wielu państw. W tym wypadku właściciele firmy przy wyborze karty powinni zwracać uwagę nie tylko na to, czy dzięki niej można opłacać przejazdy autostradami i drogami ekspresowymi, ale także tunelami, mostami i promami.

Niezwykle ważna jest również możliwość odzyskiwania podatku VAT oraz akcyzy z transakcji międzynarodowych. Wystarczy uświadomić sobie, że standardowo proces zwrotu podatku może trwać sześć miesięcy lub dłużej, natomiast operatorzy kart paliwowych zazwyczaj przejmują wszystkie procesy administracyjne z tym związane i wykonują przedpłatę na konto klienta, co pozwala na poprawę płynności finansowej w firmie transportowej.

Co więcej, firmy wydające karty często oferują dodatkowo mobilne aplikacje, które pozwalają na szybkie zlokalizowanie najbliższej stacji paliw, sieci stacji mijanych po drodze i na których akceptowana jest karta oraz sprawdzenie obowiązujących na nich cen. Dzięki temu kierowca oszczędza czas przeznaczony na szukanie stacji oraz pieniądze wybierając miejsca, gdzie ceny paliwa są niższe. Natomiast w wypadku awarii pojazdu na drodze często istnieje możliwość skorzystania z pomocy drogowej i stacji serwisowej o dowolnej porze dnia i nocy, a za to wszystko płaci się kartą.





ARIS

Usługi: tankowanie paliw, opłaty drogowe, myjnie, parkingi i planowanie tras z uwzględnieniem cen paliw. Jeśli chodzi o opłaty drogowe to ARIS oferuje opłaty drogowe w systemie post-pay w następujących krajach: Austria, Białoruś (Beltoll), Czechy, Francja (w tym ECOTAXE), Hiszpania, Niemcy, Polska (Viatoll + Autostrada Wielkopolska), Rosja, Słowacja, Szwecja (Eurowiniety). Dodatkowo, klienci, którzy korzystają z usług opłat drogowych we Francji, otrzymują w pakiecie rabaty do 13% od lokalnych operatorów dróg. Rejestracja we Francji i w Hiszpanii obejmuje również usługę przejazdu przez Liefkenshoek – tunel w Belgii. W planach jest rozszerzenie od 1.01.2016 oferty opłat drogowych na całą UE plus wszystkie tunele, promy oraz przewóz kolejowy samochodów.

Opłaty w systemie post-pay pobierane są na 3 sposoby:

- ▶ za pomocą OBU (On Board Unit) – urządzenia do uiszczania opłat w elektronicznych systemach poboru opłat drogowych, tzw. e-myto;
- ▶ za pomocą karty Toll-Collect – wyłącznie w Niemczech, co pozwala zaoszczędzić na kosztach montażu/demontażu OBU;
- ▶ za pomocą karty ARIS – drogi na terenie Rosji, Autostrada Wielkopolska A2 oraz eurowiniety w Szwecji.

Warunkiem koniecznym do rejestracji jest posiadanie aktywnych kart paliwowych ARIS na wszystkie zgłoszone pojazdy.

Usługi dodatkowe: prawne, spedycyjne, zwrot podatku VAT, gwarancje opłat celnych w Rosji.

Usługi online: rejestry tankowań w czasie rzeczywistym, raporty według potrzeb klienta, pobieranie faktur i załączników, analiza cen, planowanie tras z uwzględnieniem najniższej ceny, własnoręczne limitowanie kart.

Zasięg: od granicy Chin po Portugalię.

Koszty obsługi: brak.

Rozliczanie płatności: możliwe metody to przedpłata lub kredyt. Fakturowanie dwa razy w miesiącu.

Limity: dowolne i zgodne z życzeniem klienta – dobowe na kartę, kraj, stację oraz tygodniowe i miesięczne, do wyczerpania ustalonej kwoty itp.

Poza tym: rzeczą istotną jest przejrzyste fakturowanie z odwzorowaniem rabatów, przeliczniki walut wyłącznie według kursów średnich banków centralnych w krajach tankowania na dzień transakcji (nie ma kursów komercyjnych, średnioważonych miesięcznych itp.)

Istnieje możliwość załatwienia ubezpieczenia opłat celnych w Rosji przez firmę poprzez kontakt z opiekunem.



MASZ FIRME?

TANKUJ TANIEJ!

- ✓ Rabat na paliwa
- ✓ Zbiorcze fakturowanie
- ✓ Stała kontrola kosztów
- ✓ Oszczędność czasu
- ✓ Proste rozliczenia
- ✓ Międzynarodowy zasięg dzięki karcie LOTOS Esso

Infolinia z tel. stacjonarnych: **801 345 678**
z tel. komórkowych: **58 326 43 00**
e-mail: **biuro@lotosbiznes.pl**

www.lotos.pl





DKV

Usługi: bezgotówkowe tankowanie oraz zakup wybranych akcesoriów na ponad 39 700 różnych stacjach paliw w całej Europie (3400 stacji paliw w Polsce) oraz rozliczanie opłat drogowych w całej Europie. Karta daje również dostęp do usług dodatkowych, są to m.in.: serwisy naprawcze, 24h pomoc drogowa, internetowe serwisy do zarządzania transakcjami, planowania podróży i zwrotu zagranicznego podatku VAT (w tym fakturowanie netto), usługi promowe, doradztwo.

Dodatkowe usługi: system DKV Bottom Up – sieć tanich stacji, która obejmuje wybrane placówki prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier. W kraju są to przede wszystkim stacje Lotos i MOYA położone na głównych szlakach komunikacyjnych. Ze stacji Bottom Up klienci DKV mogą korzystać bez dodatkowych formalności, a za paliwo płacą mniej niż wynosi stawka.

Wygodne rozliczenia via Toll – DKV nie wymaga od klientów żadnego zabezpieczenia finansowego przy rozliczaniu opłat via TOLL w trybie post-paid.

Myto – na terenie Europy, za pośrednictwem DKV, można rozliczać opłaty drogowe we wszystkich działających systemach. Dotyczy to opłat za przejazd autostradami, mostami i tunelami oraz promami.

Nowości: Rosja zapowiedziała uruchomienie państwowego elektronicznego systemu opłat drogowych – Projekt 12 Ton

– w listopadzie 2015 r. DKV planuje zaferowanie pośrednictwa w płatnościach od początku działania tego systemu.

Na Białorusi od 1 listopada za pośrednictwem DKV będzie się można zarejestrować do płatności w białoruskim systemie BelToll. DKV od innych operatorów odróżniać będzie płatności w trybie post-paid i pre-paid, a także możliwość rejestracji online poprzez formularz DKV. System online to nowoczesne rozwiązanie, które pomaga przewoźnikom zmniejszyć ilość roboty papierkowej i zapewnić szybką obsługę. Wszystkie dokumenty są dostępne w elektronicznej formie w strefie klienta DKV na www.

Wygodna rejestracja oraz pośrednictwo w rozliczaniu opłat drogowych, w ramach nowego belgijskiego Systemu Viapass, który od 2016 r. zastąpi Eurowinietę.

Usługi online: internetowa platforma DKV eReporting, która umożliwia planowanie i analizę płatności całej floty – tankowań, opłat drogowych oraz zakupów i płatności za usługi, śledzi status zwrotu podatku VAT i generuje raporty ostrzeżeń o dokonaniu nieplanowanych transakcji. Można też ustawić alerty – jeśli kierowca nie postępuje według zaleceń, spedytor otrzymuje specjalne zawiadomienia na e-mail.

Ponadto od 2015 r. klienci mają do dyspozycji nową, przejrzystszą stronę internetową DKV. To m.in. rozbudowany panel klienta DKV Kokpit, nowe funkcje e-faktury oraz możliwość sprawniejszego analizowania i raportowania danych. Nowy DKV Kokpit w jednym miejscu oferuje użytkownikowi całą gamę narzędzi do zarządzania transportem: planowanie tras z uwzględnieniem najtańszych miejsc tankowania, monitorowanie bieżących płatności w całej Europie, czy też sporządzanie zestawień i raportów, które następnie mogą być integrowane z dowolnym systemem zarządzania flotą. Wszystko to w nowej szacie graficznej, uzupełnione przydatnymi informacjami oraz w pełni kompatybilne z urządzeniami mobilnymi typu smartfon lub tablet. W przypadku e-faktury nowością są bezpośrednie odno-

śniki do mapy, opcja sortowania kosztów wg pojazdu/kraju, a także możliwość generowania raportów flotowych na podstawie danych z faktury.

DKV Maps – serwis internetowy, który służy m.in. do kalkulacji opłat drogowych na poszczególnych odcinkach w Europie, planowania podróży z uwzględnieniem parametrów pojazdu, porównywania cen paliw na 39 700 stacji w Europie. DKV prowadzi specjalny portal internetowy dedykowany opłatom drogowym: www.info-myto.pl, na którym zamieszczone są najświeższe informacje dotyczące systemów opłat drogowych w Europie oraz mapy płatnych dróg.

Zasięg: karta akceptowana jest na ponad 39 700 stacjach paliw w całej Europie, a liczba ta sukcesywnie rośnie. W Polsce DKV współpracuje z siecią ponad 3400 stacji i 150 warsztatów.

Koszty obsługi: wydanie i obsługa są bezpłatne, natomiast płacona jest prowizja od transakcji kartą – w zależności od regionu Europy, wynosi od 0,5 do kilku procent.

Rozliczanie płatności: elektroniczne fakturowanie połączone z odroczone, 21-dniowym terminem płatności. Klienci DKV otrzymują średnio raz na dwa tygodnie zbiorczą fakturę, w której wyszczególnione są transakcje dokonane kartą. Dokładne informacje dotyczące całości rozliczeń dostępne są dla klientów za pośrednictwem dedykowanej platformy internetowej eReporting.

Limity: nie obowiązują sztywne ramy dotyczące ilości tankowanego paliwa czy wysokości miesięcznych rachunków. Oferta DKV przygotowana została z myślą o dużych i małych firmach transportowych.

Poza tym: jednym z głównych kierunków działań DKV Euro Service jest rozwój usług online. Operator stawia nacisk na aplikacje, które ułatwią klientowi samodzielną obróbkę każdego typu danych, pozwolą oszczędnie zaplanować podróż i umożliwią śledzenie pojazdów w czasie rzeczywistym. Bazą do tego typu rozwiązań jest program eReporting DKV.

UTA

Usługi: należności za: olej napędowy, benzynę, gaz, AdBlue, opłaty drogowe, autostrady, promy, tunele, mosty, parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogowa, serwis urządzeń chłodniczych, serwis 24h – pomoc w nagłych wypadkach, odprawy graniczne w kilkudziesięciu biurach celnych, pełny zakres mycia i czyszczenia pojazdów – cystern, silosów, chłodni, nadwozi, silni-

ków – zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i wiele innych, niezbędnych usług i produktów.

Usługi dodatkowe: zakres dostępnych usług zależy od rodzaju karty, na którą zdecydował się klient. Ma on do wyboru:

► **UTA Full Service Card** – zapewnia dostęp do pełnego zakresu towarów i usług oferowanych przez sieć akceptacji UTA. Są to m.in.: paliwo, opłaty drogowe, akcesoria, naprawy serwisowe, pomoc dro-

gowa, odprawy celne, pełen zakres mycia i czyszczenia pojazdów i wiele innych.

► **OMNIplus ServiceCard i Mercedes-ServiceCard** to karty wydawane w ramach współpracy z markami takimi jak Mercedes i Setra oraz serwisami EvoBus. Łączą one możliwości jakie daje UTA Full Service Card z preferencyjnymi warunkami w autoryzowanych serwisach Mercedesa, Setry i EvoBus.

► **UTA Diesel Card** pozwala na regulowanie opłat za paliwo oraz opłat drogowych (np. autostrady, tunele).

Każdy klient ma dostęp do pełnego zakresu usług, takich jak np. usługi online, czy obsługa profesjonalnego doradcy UTA.

Firma oferuje różne systemy odzyskiwania podatku VAT z zagranicy, a o formie zwrotu decyduje klient – mogą to być otrzymywane na bieżąco faktury pomniejszone o podatek VAT (fakturowanie netto) lub odzyskiwany w trybie standardowym. Faktury sporządzane są zgodnie z wymogami poszczególnych urzędów fiskalnych krajów Wspólnoty Europejskiej oraz innych krajów umożliwiających zwrot VAT. Dzięki temu odzyskanie podatku VAT – obecnie z 27 państw – staje się formalnością, a klienci uzyskują oszczędności na poziomie 15-27%, w zależności od kraju.

UTA oferuje również możliwość zwrotu podatku z faktur obcych, nie wystawionych przez UTA. I w tym wypadku klient decyduje, czy ma być to forma tradycyjna czy „szybki zwrot” na bieżąco w fakturze. Oferta w tym zakresie jest kompleksowa dzięki temu, że UTA oferuje pomoc w odzyskaniu akcyzy zapłaconej za granicą.

Usługi online: aplikacje internetowe ułatwiające kontrolę wydatków, m.in. Hit-Listy, które zawierają systematycznie aktualizowane ceny najtańszych stacji wraz z ich lokalizacją. Na stronie firmy można również znaleźć aplikację Station Finder, która pozwala zaplanować optymalną trasę w oparciu o ceny paliwa, prognozowane koszty myta czy dostępność punktów serwisowych, a także sprawdzić ceny na stacjach. Każdego dnia klienci otrzymu-

ją informacje o bieżących transakcjach dokonanych przy użyciu karty UTA, a dzięki danym zawartym w dołączanych do faktur szczegółowych zestawieniach, dostępnych także w formie elektronicznej na www.uta.pl, mają możliwość szybkiego przygotowywania różnego rodzaju raportów i analiz. Dane te można również w łatwy sposób importować do dowolnego systemu zarządzania wykorzystywanego w firmie. Po zalogowaniu w specjalnej strefie klienci mają także dostęp do archiwum z cenami paliw na stacjach, fakturami i zestawieniami transakcji, a także do alertów dotyczących niezgodności w transakcjach.



Zasięg karty: 50 tys. punktów w 37 krajach Europy oraz basenu Morza Śródziemnego, do których dociera transport europejski. Państwa położone na wschód od Polski to bardzo ważny rynek, na którym UTA świadczy swoje usługi od lat wzbogacając ich zakres. Stacje akceptujące kartę UTA można odnaleźć na Ukrainie,

Białorusi, Litwie, Łotwie, w Estonii i Rosji (aż po granicę z Kazachstanem). Z kartą UTA możliwe jest także uiszczanie opłat w białoruskim systemie elektronicznego poboru myta BelToll, wykupienie konwojowania składu na Białorusi, czy Ukrainie, zakup winiet na Litwie i Łotwie, dokonywanie opłat w punktach odprawy celnej, zakup części, serwis i wiele innych niezbędnych usług i produktów. Cały czas trwają prace nad rozwojem sieci akceptacji kart paliwowo-serwisowych UTA na rynkach wschodnich. Firma współpracuje ze sprawdzonymi partnerami, którzy oferują najwyższy standard produktów i usług.

Koszt obsługi: bezpłatne wydanie i wymiana karty oraz bieżąca obsługa kart i dostęp do serwisu internetowego.

Rozliczanie płatności: faktury za wszystkie transakcje dokonane kartami UTA wystawiane są co dwa tygodnie, termin płatności wynosi 30 dni. W praktyce oznacza to odroczenie płatności od 30 do 45 dni od daty transakcji.

Limity: istnieją limity jednorazowych i miesięcznych wydatków paliwowych, które zależą od rodzaju karty. Są to limity mające na celu zwiększenie bezpieczeństwa karty, natomiast nie ma limitów ograniczających klientowi możliwość korzystania z kart UTA.

Informacje dodatkowe: korzystający z kart UTA mają możliwość zakupu ON po konkurencyjnych cenach w całej Europie oraz dostęp do wyjątkowo atrakcyjnej oferty rabatowej. W Polsce istnieje możliwość tankowania po cenach na bazie SPOT na wybranych, atrakcyjnie zlokalizowanych stacjach przygranicznych.

Niezawodność przede wszystkim!



System transakcji On-line (tankowania rejestrowane w czasie rzeczywistym)

- Podgląd transakcji na stronie www.ariscard.com Bezpieczeństwo używania kart – PIN, natychmiastowa blokada przez SMS, nagrania monitoringu, limity na kartach.
- Służba pomocy przez 24H na dobę
- Zwrot VAT i fakturowanie netto
- Brak dodatkowych opłat za korzystanie z systemu i obsługi kart

www.ariscard.com

BP Plus

Usługi: zakup paliwa i innych towarów i usług na stacjach, zapłata za przejazd większością dróg i tuneli w Europie, autoryzowane myjnie, transport kolejowy ciężarówek, pomoc drogową.

Usługi dodatkowe: pośrednictwo w rozliczeniu elektronicznego poboru opłat (via-TOLL, Toll Collect, Go-box, Tis-PL, via-T, viaVerde Telepass, Premid, SkyToll, Auto-PASS), podatku drogowego, zakup winiet oraz płatność bezpośrednio na bramkach (m.in. na terenie Polski, Niemiec, Austrii, Szwajcarii, wybrane drogi w Hiszpanii), opłaty za strzeżone parkingi (Francja i Dania). TAI (TRUCK ASSISTANCE INTERNATIONAL) zapewnia ciężarówkom i autobusom pomoc drogową. W wypadku transportu kolejowego ciężarówek – Combitraffic – za pośrednictwem Schenker Fax Service możliwe jest nabycie biletów na 7 głównych połączeniach Combitraffic/Ökombi/Rollende Landstraße. Licencjonowane myjnie dla przewoźników w Niemczech i Austrii. Zwrot podatku VAT.

Usługi online: BP Plus online umożliwia lepsze zarządzanie kartami. W jego skład wchodzi:

▶ **BP e-Konto** – możliwość administrowania kartami przez internet całą dobę oraz

wgląd online do konta kart paliwowych i informacji o dokonanych transakcjach;

▶ **BP Raporty** – zestaw gotowych raportów dotyczących funkcjonowania floty, w tym wykrywających nieprawidłowości w eksploatacji pojazdów;

▶ **BP Kontroler** – możliwość wprowadzania limitów kwotowych, produktowych i ograniczeń dotyczących miejsca lub pory tankowania.

Zasięg: ponad 18 tys. stacji w Europie. Porozumienie Routex obejmuje koncerny: BP, ARAL, Statoil, OMV, ENI (ze znakiem Routex), Q8 (wybrane stacje w Belgii oznaczone znakiem Routex), Automaty G&V (Belgia). W Polsce usługi dostępne są na ponad 800 stacjach BP i Statoil, dostosowanych do samochodów ciężarowych.

Koszty obsługi: brak opłat za wystawienie, korzystanie lub wymianę karty. Do wyboru dwa pakiety do zarządzania kartami:

▶ internetowy – klient dokonuje wszystkich operacji związanych z kartami wyłącznie online;

▶ pełny – obejmuje pełen zakres usług dostępnych zarówno online, jak i poprzez Dział Obsługi Klienta. Opłaty zależne od liczby kart.

Rozliczanie płatności: faktura zbiorcza dwa razy w miesiącu – podlega negocjacji w oparciu o wolumen firmy.



Limity: poprzez aplikację BP można samodzielnie określić limity wydatków (dla poszczególnych kart lub wszystkich jednocześnie), wprowadzać ograniczenia pory i miejsca tankowania. BP posiada także limity produktowe, które umożliwiają ograniczenie co do ilości lub wartości zakupu poszczególnych produktów. Istnieje możliwość wprowadzenia limitów ilościowych lub wartościowych na 24 godz. lub na transakcję. Zmiana lub zniesienie ograniczeń odbywa się w ciągu 20 minut. Nałożenie limitów umożliwia wykrywanie nieprawidłowości, można ustawić również powiadomienie o naruszeniu ograniczenia poprzez wysłanie wiadomości SMS-em lub e-maila do Fleet Managera.



Moya Firma

Usługi: sprzedaż paliw – ON, ON Moya Power, benzyna 95 i 98, LPG – oraz Ad-Blue i płynów do spryskiwaczy. Właściciel firmy transportowej sam wybiera produkty, które chce udostępnić swoim kierowcom na karcie flotowej.

Usługi dodatkowe: Firma obecnie wdraża moduł sklepowy, na kartę dopisywać będzie można produkty (oleje silnikowe, akcesoria) oraz usługi (myjnie, serwisy, diagnostyka).

Usługi online: karty działają w trybie online, co wpływa na bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Karty są spersonalizowane (limity dzienne transakcji/litrów). Możliwy jest podgląd video tankujących kierowców. Operator gwarantuje 24H pomoc techniczną. W 1 kw. 2016 ruszy nowy panel klienta e-commerce.

Zasięg: obecnie 105 stacji Moya w Polsce. Operator karty zapowiada, że w połowie roku 2016 liczba stacji akceptujących kartę Moya Firma wzrośnie o kilkaset procent (szczegółów podpisanej umowy jeszcze nie podaje). Od 2016 r. karty Moya Firma mają być akceptowane także na wybranych stacjach w krajach UE.

Koszty obsługi: przez pierwsze dwa lata brak kosztów, potem 10 zł od karty za ponowne jej wyrobienie przy przedłużeniu umowy.

Rozliczanie płatności: a) karty gotówkowe b) karty kaucyjne c) karty bezgotówkowe (faktury wysyłane pocztą 2 lub 5 razy w miesiącu, z uzgodnionym terminem płatności)

Limity: przyznawane na podstawie obecnych aktualnych dokumentów finansowych klienta

Poza tym: sieć Moya zapowiada na rok 2016 otwarcia kolejnych, po Słubicach (A2) i Różyńcu (A4/A18) flotowych stacji automatycznych zlokalizowanych w pobliżu przejść granicznych w Kołbaskowie, Kudowie – Słone, Zwardoniu, Gorzyczkach oraz trójmiejskich portów

Berlio

Usługi: operatorem i przedstawicielem Berlio w Polsce jest firma Kri-smar. Oferuje bezgotówkowe rozliczenia za paliwo, towary i usługi na terenie Rosji (650 współ-



pracujących stacji paliw), Białorusi (600), Ukrainy (120), Polski (50). Kartą Berlio można rozliczać się za drogi na Białorusi za pośrednictwem BelToll, elektronicznego systemu opłat.

Usługi dodatkowe: Umowa z firmą obejmuje również

korzystanie z kart Routex-Statoil, a tym samym wszystkie paliwa, drogi, mosty, tunele oraz usługi na terenie całej Europy.

Zasięg: Rosja, Białoruś, Ukraina i Polska oraz cała Europa na stacjach Statoil.

Sposób rozliczania: faktury są wystawiane dwa razy w miesiącu 15 i ostatniego dnia miesiąca, w złotych i euro.

euroShell

Usługi: płatność za paliwo, akcesoria samochodowe, myjnie, opłaty drogowe w Polsce – viaTOLL, opłata za autostradę A1, A2, A4, opłaty w Europie, opłaty za promy, mosty i tunele, pomoc drogowa, przewóz samochodów ciężarowych koleją, mandaty drogowe.

Usługi dodatkowe: wszystkie w/w usługi dostępne są w standardzie karty, jednak ich rodzaj zależy od wybranej kategorii karty.

Usługi online: Shell Card Online – aplikacja do zarządzania kartami 24/7: blokowanie, zamawianie i wymiana kart, różne wersje raportów, możliwość ustawienia powiadomień alarmowych oraz limitacji ilościowych i wartościowych. Lokalizator stacji Shell oparty na mapie Google pozwala zaplanować trasę, wyszukać najbliższą stację zgodnie z podanymi kryteriami wyboru oraz umożliwia drukowanie map. APP Motorist – aplikacja zawiera dostęp do informacji Shell, spersonalizowane oferty oraz specjalne promocje.

Zasięg: dostęp do blisko 420 stacji Shell w Polsce oraz do jednej z największych

sieci stacji paliw w Europie. Opłaty drogowe w Polsce można regulować w systemie viaToll, przy użyciu urządzeń viaBOX i viaAuto. W Europie kar-



ty euroShell akceptowane są na 12 tys. stacji Shell i 8 tys. stacji partnerskich, wśród nich: Gazprom (ponad 1000 stacji), Lukoil, Esso, Avia, Neftika, Benzina, MOL czy Api.

Opłaty drogowe: karta euroShell umożliwia regulację podatków i opłat drogowych we wszystkich krajach europejskich, w których są one pobierane. Wybierając kartę euroShell jako głównego partnera do regulowania płatności za korzystanie z dróg można skorzystać z wielu udogodnień. Wszystkie koszty związane z podatkami i opłatami drogowymi są wyszczególnione na fakturze euroShell, najczęściej obok kosztów paliwa. Ponadto, istnieje możliwość odzyskania podatku VAT z wielu opłat drogowych wraz z podatkiem od zakupu paliwa za granicą.

Koszty obsługi: koszty te są zmienne, w zależności od liczby zamawianych kart i rodzaju wybranych usług.

Rozliczanie płatności: standardowe rozliczanie płatności następuje w cyklach dwutygodniowych, inne cykle ustalane są indywidualnie z przedstawicielem handlowym.

Limity: każdy klient otrzymuje limit kredytowy na firmę, a dodatkowo ma możliwość ustawiania indywidualnych limitów na karty.



You drive, we care.



Rejestracja
już od:
1.10.2015!



Dziecinnie prosta zmiana!

Belgia: od 1 kwietnia 2016 r. zamień Eurowinietę na box od DKV.

1.04.2016 r. Eurowinietę w Belgii zastąpią nowe urządzenia pokładowe dla samochodów ciężarowych o DMC powyżej 3,5 t. Przejście na nowy system oraz sprawne rozliczanie opłat drogowych stają się dziecinnie proste dzięki warunkom oferowanym przez DKV.

Więcej informacji na: www.dkv-euroservice.com





Statoil Fuel & Retail Polska

Usługi: obejmują wszystkie towary i usługi dostępne na stacjach. Występują dwa typy kart – przedpłacone Statoil Prepaid oraz karty z odroczonym terminem płatności Statoil Firma/Statoil Europe. Definiują one dostępne towary i usługi, jakie będą mogli nabywać użytkownicy kart.

Usługi dodatkowe: użytkownicy kart

– firmy, które podpisały umowę ze Statoil Fuel & Retail Polska, mogą regulować należności za przejazdy płatnymi odcinkami dróg w Polsce. Dodatkowo Statoil Fuel & Retail Polska pośredniczy w uzyskaniu urządzeń viaBox i viaAuto, dzięki sprawniej procedurze klienci mogą otrzymać je bez konieczności udawania się do punktów dystrybucyjnych viaTOLL. Za pośrednictwem kart Statoil można również skorzystać z większości usług elektronicznego poboru opłat w Europie. Dodatkowo możliwe jest regulowanie opłat za przejazdy autostradami, tunelami, mostami, transport drogowo-kolejowy (Combi-Traffic), czy system Europe Net.

Usługi online: serwis internetowy do zarządzania flotą www.kartypaliwowe.pl. Klient ma możliwość sprawdzenia oraz dokonywania zmian limitów zakupowych na kartach, według zapotrzebowania użytkownika karty co do liczby dziennych wizyt na stacji lub kwoty

tankowanych paliw. Wprowadzono również usługę e-faktury, umożliwiającą pobranie faktury w wersji elektronicznej ze strony www.

Zasięg: krajowy lub zagraniczny, zgodnie z życzeniem klienta. Dla klientów międzynarodowych Statoil utworzył specjalny serwis www.statoileuropecard.com, który jest doskonałym narzędziem nie tylko dla szefa floty, ale również dla użytkowników kart.

Koszty obsługi: koszty ustalane są indywidualnie.

Rozliczanie płatności: klient ma do wyboru polecenie zapłaty, bądź przelew. Otrzymuje faktury zbiorcze – raz w tygodniu lub dwa razy w miesiącu lub raz na miesiąc.

Limity: umowa sprzedaży bezgotówkowej zawierana jest z klientem, który kupuje min. 400 litrów paliwa miesięcznie.

Poza tym: wszystkie informacje na temat oferty kart znajdują się na stronie internetowej. Do dyspozycji klientów jest też Call Center czynny całodobowo.

BZA ESSO Card

Usługi: karta BZA-ESSO Card to karta paliwowa, którą można posługiwać się na ponad 15 tys. stacji paliwowych w Europie. Akceptowana jest na stacjach ESSO, SHELL i GALP oraz w Polsce na stacjach sieci m.in. SHELL, MOYA, ARGE. Dodatkowo możliwe jest uiszczanie opłat drogowych za przejazd tunelami w Europie oraz w Polsce w systemie viaTOLL.

Usługi dodatkowe: klienci posiadający kartę BZA-ESSO Card mają możliwość korzystania z usługi zwrotu zagranicznego podatku VAT na preferencyjnych warunkach.

Usługi online: do dyspozycji klienta jest udostępniony Portal Transportowy, w którym klienci mają podgląd w dokonane transakcje, wystawiane faktury, salda, rachunki.

Zasięg: BZA-ESSO Card obejmuje takie kraje jak: Hiszpania, Francja, Niemcy, Irlandia, Norwegia, Holandia, Luksemburg, Belgia, Włochy, Wielka Brytania, Czechy, Słowacja, Szwajcaria, Austria, Węgry, Bułgaria i Dania.

Koszty obsługi: karty wydawane są bezpłatnie. Wyłączony koszt obsługi to prowizja za dokonane transakcje.

Rozliczanie płatności: zależy od rodzaju



karty. Może być w wariantcie z odroczonym terminem płatności lub w wariantcie przedpłaty.

Limity: karty są dopasowywane indywidualnie do zapotrzebowania klienta.



LOTOS

Usługi: fakturowanie zbiorcze, kontrola kierowców, rabaty na zakup paliw oraz towarów i usług, atrakcyjne rabaty na AdBlue, mechanizmy raportowe.

Usługi dodatkowe: program ESSO Card umożliwiający bezgotówkowe tankowanie oraz rozliczanie usług dodatkowych (drogi, mosty, tunele itp.) poza Polską; obsługa opłat drogowych w Polsce.

Usługi online: podgląd listy transakcji i para-

metrów kart, zamawianie i blokowanie kart, klienckie konto www, dostęp do systemu e-faktura, pobieranie faktur ze strony www.

Zasięg: Polska, a w przypadku ESSO Card – Europa.

Koszty obsługi: jedynie koszt wyrobienia dodatkowych kart (w tym duplikatów) – 20 zł brutto za sztukę. Obecnie nie są pobierane żadne inne opłaty.

Rozliczanie płatności: przelew z odroczonym terminem płatności uzgadnianym indywidualnie. SMS-owy system alertów o wykorzystaniu limitu kredytowego i terminach płatności faktur.

Limity: indywidualnie ustalany limit kredytowy wynikający z potrzeb zakupowych klienta, przyznawany na podstawie analiz finansowych. Karty mogą mieć limity ilości kupowanych paliw dziennie i miesięcznie; zakupów pozapaliwowych – dziennie i miesięcznie; całości zakupów na kartę miesięcznie. Karta może mieć limit 1-9 transakcji na

dobę. Limity mogą być określane elastycznie dla każdej z kart. System umożliwia także ograniczenie zakupów przy użyciu karty do wskazanych paliw/towarów/usług.

Parametry dodatkowe: karty mogą żądać przy transakcji podawania dodatkowych danych (stan licznika, nazwisko kierowcy, numer rejestracyjny, numer MPK – miejsca powstawania kosztów). Dane te mogą zostać wykorzystane do generowania szczegółowych raportów wspomagających zarządzającego flotą w analizach zakupów. Dostęp do mechanizmów raportowych jest bezpłatny.

Poza tym: oferujemy karty bezgotówkowe i gotówkowe (płatność z rabatem na stacji); dopasowywane się do potrzeb i możliwości klienta. Mechanizm kart gotówkowych pozwala na skorzystanie z autotów programu LOTOS Biznes bez konieczności przedstawiania dokumentów finansowych; także dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą i nie posiadających historii kredytowej.

Redtortuga

Usługi: kompleksowe dla przewoźników i firm zajmujących się transportem krajowym i międzynarodowym. Opłata za autostrady, eurowiniety, odzyskiwanie podatku VAT i akcyzy, opłata mandatów, odzyskiwanie zapłaconych kar, mosty, rezerwacja promów, pociągi i tunele.

Usługi dodatkowe: zostały dodane nowe funkcje w STREFIE KLIENTA, które usprawniają pracę użytkowników. Konto klienta umożliwia pobranie faktur w PDF, dostęp do aktualnych cen i raportów z tankowań. Każdy użytkownik może również sam zablokować kartę w przypadku zagubienia lub kradzieży oraz doładować online kartę Recharge w prosty i szybki sposób.

Usługi online: nowa strona internetowa. Nowością jest mapa interaktywna, gdzie klienci mogą znaleźć informacje o sieci stacji Redtortuga oraz o usługach oferowanych przez Tortuga Services w Europie.

Serwis internetowy oferuje także możliwość planowania tras oraz określanie własnych kryteriów wyszukiwania tak, aby klient mógł zaplanować optymalną trasę



przejazdu z uwzględnieniem znajdujących się w pobliżu stacji Redtortuga.

Zasięg: ponad 535 stacji w 8 krajach Europy (Hiszpania, Francja, Belgia, Luksemburg, Holandia, Niemcy, Austria i Słowenia). Tortuga Services od 2001 r. świadczy usługi aż w 28 krajach Unii Europejskiej, Szwajcarii oraz Norwegii.

Najważniejszy punkt sieci Truck Stop La Jonquera to obszar o powierzchni 25 tys.m² usytuowany przy granicy hiszpańsko-francuskiej, z szeregiem usług usprawniających trasę kierowcy.

Koszty obsługi: karty bezpłatne.

Limity: dzienne i miesięczne.

Poza tym: karty paliwowe Redtortuga wy-

stępują w 3 wariantach: kredytowy, przedpłatowy lub gotówkowy. Każdemu z nich przypisany jest numer rejestracyjny pojazdu, indywidualny kod PIN oraz limity.

Truck Stop La Jonquera oferuje:

- ▶ profesjonalny personel dbający, aby klienci czuli się bezpiecznie 24h/365 dni;
- ▶ punkt mikrofiltrowania posiadający system filtrów o przepuszczalności 5 mikronów; eliminuje substancje stałe, wilgoć i bakterie, co gwarantuje paliwo najwyższej jakości;
- ▶ bezpieczeństwo i kontrolę wszystkich realizowanych operacji. Nowoczesny system weryfikacji numerów rejestracyjnych pojazdu z numerem przypisanym do karty przed każdym tankowaniem.
- ▶ parking prywatny, strzeżony i ogrodzony, wyłącznie dla klientów. Posiada 75 miejsc dla samochodów ciężarowych oraz strefę zarezerwowaną dla chłodni. Monitorowany jest za pomocą 32 kamer zainstalowanych na terenie stacji oraz system kontrolowanego dostępu.
- ▶ w okresie zimowym olej napędowy o Temperaturze Blokady Zimnego Filtra na poziomie -18°C (CFPP).

Transics
a WABCO company

**DANE DOTYCZĄCE CIĘŻARÓWEK, PRZYCZEP I KIEROWCY
OD TERAZ NA JEDNEJ PLATFORMIE**

www.transics.com





Łańcuchy nadają się szczególnie do zabezpieczania ładunków o ostrych krawędziach i ładunków ciężkich, takich jak maszyny, elementy stalowe, betonowe czy sprzęt wojskowy

Bezpieczeństwa nigdy za wiele

Na bezpiecznym przewozie ładunku powinno zależeć, wszystkim stronom transakcji handlowych – nadawcy, kierowcy i odbiorcy towaru. Ich uczestnicy wiedzą bardzo dobrze, że aby uniknąć „przygód na trasie”, należy zadbać o odpowiednie zabezpieczenie ładunku.

W dzisiejszych czasach, dzięki bardzo szybkiemu postępowi technologicznemu, ochrona towaru podczas transportu osiągnęła bardzo wysoką skuteczność i różnorodność. Przewoźnicy posiadają dostęp do szerokiego wachlarza metod i narzędzi zabezpieczających ładunki w trakcie jazdy, dzięki czemu, spośród różnych form asekuracji

towarów podczas tradycyjnego transportu drogowego, mogą wybrać tą najlepiej dostosowaną do danej przesyłki.

Różne wymagania

Zacznijmy od odpowiedzi na pytanie, po co zabezpieczać ładunek podczas transportu? To oczywiście – dla bezpieczeństwa

naszego, naszego otoczenia i w celu zabezpieczenia towaru przed uszkodzeniem i/lub zniszczeniem. Nie każdy kierowca jednak zdaje sobie sprawę z praw fizyki i wyciąga płynące z tego wnioski. Przypomnijmy zatem znany przykład, obrazujący powagę problemu. Jeśli samochód jadący z prędkością 50 km/h uderzy czołowo w twardą przeszkodę, to niezamocowana puszka z farbą, ważąca 25 kg, uderzy w kabinę kierowcy z siłą 900 kg. Jest moc, prawda? Warto o tym pamiętać podczas zabezpieczania towaru przed kolejnym transportem.

Problem zabezpieczania towarów podczas transportu jest uregulowany przez prawo. Międzynarodowi przewoźnicy muszą pamiętać o tym, że w różnych krajach wymagane normy bezpieczeństwa przewożonych ładunków mogą się od siebie różnić, dlatego przed podróżą warto to dokładnie sprawdzić. W Polsce przepisami regulującymi problem bezpiecznego przewożenia towarów są Prawo o Ruchu Drogowym i prawo unijne. Prawo o Ruchu Drogowym, Artykuł 61 [1] mówi m.in. o tym, iż ładunek na pojeździe powinien zostać umieszczony w taki sposób, aby – nie powodował przekroczenia dopuszczalnych nacisków osi pojazdu na drogę, nie naruszał stateczności pojazdu,



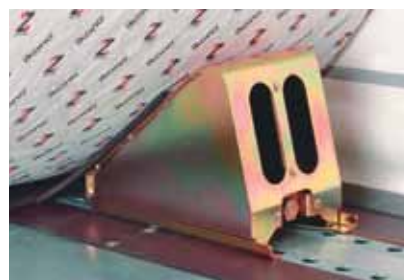
Do najbardziej popularnych sposobów mocowania ładunków zaliczamy: ryglowanie, blokowanie i mocowanie za pomocą odciągów (bezpośrednie i przez opasanie od góry)

nie utrudniał kierowania pojazdem i nie ograniczał widoczności drogi lub nie zasłaniał światła, urządzeń sygnalizacyjnych, tablic rejestracyjnych lub innych tablic albo znaków, w które pojazd jest wyposażony. Ponadto ładunek powinien być zabezpieczony przed zmianą położenia, przed wywoływaniem uciążliwego hałasu i przykrego odoru, a także nie może mieć odrażającego wyglądu, a urządzenia mocujące ładunek muszą być napięte i zabezpieczone przed rozluźnieniem. Tyle mówi polskie prawo o ruchu drogowym.

muszą również: ustalenie masy, rodzaju opakowań i ładunku, który ma być przewożony oraz sprawdzenie stanu opakowań zbiorczych i stanu technicznego ładunku.

Sposoby zabezpieczania ładunków

Wyróżniamy dwa główne sposoby mocowania ładunków. Polegają one na zwiększeniu tarcia (metoda siłowa) i ustaleniu pozycji (metoda kształtowa). Jednak w praktyce najczęściej stosowane są me-



Jeśli na platformie ładunkowej przewożymy elementy cylindryczne, to skuteczne mocowanie blokowe możemy uzyskać np. dzięki zastosowaniu klinów

Międzynarodowi przewoźnicy muszą pamiętać o tym, że w różnych krajach wymagane normy bezpieczeństwa przewożonych ładunków mogą się od siebie różnić, dlatego przed podróżą warto to dokładnie sprawdzić.

Jeśli chodzi o prawo unijne, to problem ten reguluje norma PN-EN 12195-1:2010, która zawiera wzory matematyczne, dzięki którym można obliczyć i dobrać odpowiednią liczbę i zdolności mocujących elementów (pasów, łańcuchów, lin stalowych) służących do zabezpieczenia ładunku na pojeździe. Jest to obliczane w oparciu o maksymalne przyspieszenia działające na ładunek w czasie jazdy.

Podstawowe zasady

Podczas załadunku pojazdu bardzo ważne jest odpowiednie rozmieszczenie towarów, ponieważ jednostki transportowe są wrażliwe na umiejscowienie środka ciężkości ładunku. Jeśli zostaną zachowane określone naciski osi, to zdolność do kierowania i hamowania pojazdem zostanie utrzymana. Maksymalna ładowność pojazdu może być wykorzystana tylko wtedy, gdy środek ciężkości jest umiejscowiony mniej więcej w połowie długości skrzyni ładunkowej.

Stosowane sposoby mocowania ładunków w różnych jednostkach ładunkowych zależą od typu ładunku, jak również od wytrzymałości ścian pojazdu. W przypadku kontenerów ISO, zarówno przednia jak i tylna ściana pojazdu, muszą wytrzymać wewnętrzną siłę równą 40% maksymalnego ciężaru ładunku, równomiernie rozmieszczonego na całej powierzchni ściany. Z kolei ściany boczne powinny być w stanie wytrzymać 30% maksymalnego ciężaru ładunku. Ponadto, zamocowanie ładunku zależy od jego stanu skupienia (przedmiot, ciecz, itp.) oraz kształtu i dostępnych środków mocujących. Podstawowe zasady zabezpieczenia ładunku na pojeździe obej-

tody łączone. Do najbardziej popularnych sposobów mocowania ładunków zaliczamy: ryglowanie, blokowanie i mocowanie za pomocą odciągów (bezpośrednie i przez opasanie od góry).

RYGLOWANIE – to metoda stosowana głównie do przewożenia kontenerów ISO. Takie kontenery powinny być przewożone jedynie przez pojazdy wyposażone w łączniki skrętne. Dla każdego kontenera powinny być stosowane minimum cztery

łączniki. W większości przypadków łączniki skrętne są montowane na pojeździe już na etapie produkcji maszyny. Jednak jeśli nasz pojazd ich nie posiada, to nic nie stoi na przeszkodzie aby je w nim zamontować. Trzeba to jednak zrobić w konsultacji z producentem maszyny. Bardzo istotne jest również to, abyśmy regularnie kontrolowali stopień zużycia urządzeń ryglujących.

Blokowanie

MOCOWANIE BLOKOWE – polega na tym, aby ładunek umiejscowić tak, aby opierał się o sztywne struktury skrzyni ładunkowej (ściany, burty, kłonicie). Wypełniając w ten sposób całą powierzchnię, zapobiegamy wszelkim poziomym ruchom ładunku. Zazwyczaj jednak podczas ładowania towarów tą metodą powstają wolne

W Polsce przepisami regulującymi problem bezpiecznego przewożenia towarów są Prawo o Ruchu Drogowym i prawo unijne.



Odciąg to urządzenie unieruchamiające, którego zadaniem jest związanie elementów ładunku ze sobą i/lub z platformą ładunkową. Odciągi powinny być instalowane w taki sposób, aby stykały się wyłącznie z unieruchamianym ładunkiem i/lub punktami mocowania



Pasy są najczęściej stosowane do zwiększenia siły tarcia ładunku poprzez przepasanie go od góry i dociśnięcie do podłoża

przestrzenie między elementami ładunku. Powinny one zostać zagospodarowane w sposób jak najbardziej efektywny. W wypełnieniu wolnych powierzchni pomocne mogą się okazać np. puste palety ustawione pionowo lub materiały sztauerskie. Przykładem materiału sztauerskiego, który może zostać użyty w takim przypadku jest poduszka powietrzna. Jej główną zaletą jest to, że można ją łatwo umieścić pomiędzy elementami ładunku, a następnie wypeł-

Stosowane sposoby mocowania ładunków w różnych jednostkach ładunkowych zależą od typu ładunku, jak również od wytrzymałości ścian pojazdu.

nić sprężonym powietrzem pobieranym z instalacji ciężarówki. W przypadku, gdy przerwy pomiędzy ładunkiem a stałymi elementami blokującymi są znaczne, zastosowanie mogą znaleźć ramy rozporowe zawierające odpowiednio wytrzymałe drewniane rozpórki. Z kolei, jeśli na platformie ładunkowej przewozimy elementy cylindryczne, to skuteczne mocowanie blokowe możemy uzyskać np. dzięki zastosowaniu klinów.



Liny stalowe posiadają podobne zastosowanie co łańcuchy. Podczas ich stosowania należy pamiętać o tym, że w przypadku zgięcia liny na krawędzi jej wytrzymałość zmniejsza się w zależności od średnicy zginania

W Unii problem bezpiecznego przewożenia towarów reguluje norma PN-EN 12195-1:2010, zawierająca wzory matematyczne, dzięki którym można obliczyć i dobrać odpowiednią liczbę i zdolności mocujących elementów służących do zabezpieczenia ładunku na pojeździe.

MOCOWANIE Z UŻYCIEM ODCIĄGÓW, czyli urządzeń unieruchamiających, których zadaniem jest związanie elementów ładunku ze sobą i/lub z platformą ładunkową. Odciągi powinny być instalowane w taki sposób, aby stykały się wyłącznie z unieruchamianym ładunkiem i/lub punktami mocowania. W zależności od potrzeby, odciągi możemy mocować od góry, za pomocą pętli, metodą szpringową, przepasającą, mocowaniem bezpośrednim lub też możemy połączyć ze sobą różne wymienione metody. Należy pamiętać o tym, aby stosować wyłącznie osprzęt z etykietą i czytelnie oznaczony.

Są one najczęściej stosowane do zwiększenia siły tarcia ładunku poprzez przepasanie go od góry i dociśnięcie do podłoża. Warto pamiętać o tym, aby pasy nie przechodziły przez ostre krawędzie nadwozia i ładunku, bo wtedy trudno jest zabezpieczyć je przed przetarciem.

ŁAŃCUCHY – o ich wytrzymałości decyduje grubość ogniw i materiał, z którego zostały wykonane. Odciągi z łańcuchów nie powinny być stosowane, w przypadku gdy są związane w węzeł lub połączone przy pomocy sworzni lub śrub. Łańcuchy nadają się szczególnie do zabezpieczania ładunków o ostrych krawędziach i ładunków ciężkich, takich jak maszyny, elementy stalowe, betonowe czy sprzęt wojskowy. W celu zabezpieczenia przed ścieraniem i uszkodzeniem, powinno się stosować specjalne nakładki ochronne i/lub kształtki kątowe. Najczęściej łańcuchów używa się do mocowania bezpośredniego ładunku.

LINY STALOWE – posiadają podobne zastosowanie co łańcuchy. Podczas ich stosowania należy pamiętać o tym, że w przypadku zgięcia liny na krawędzi jej wytrzymałość zmniejsza się w zależności od średnicy zginania. Dodatkowo odciągi z lin stalowych mogą posłużyć do zamocowania siatki drucianej stosowanej do zbrojenia betonu.

NAPINACZE – znalazły zastosowanie do mocowania za pomocą odciągów. Powinny być zabezpieczone przed poluzowaniem się i umieszczone tak, aby zapobiec zginaniu materiału.

SIECI I PŁACHTY Z ODCIĄGAMI – składają się z pasów, lin lub drutu stalowego. Stosuje się je jako bariery dzielące przestrzeń ładunkową na przedziały lub jako główny układ unieruchamiający (sieci linowe mocowane bezpośrednio do palet albo pojazdu).

POŁĄCZONE METODY MOCOWANIA, a więc mocowanie z wykorzystaniem kilku metod jednocześnie to jednak najpopularniejsza metoda mocowania. Np. mocowanie od góry może być połączone z blokowaniem podstawy. Najważniejszą rzeczą, o której powinniśmy pamiętać jest to, aby siły zabezpieczające działały na ładunek równocześnie, a nie jedna po drugiej.

Osprzęt mocujący

Aby móc umocować towar niezbędne są odciągi, do których należą taśmy (pasy), łańcuchy i liny stalowe.

PASY MOCUJĄCE – składają się z taśmy z odpowiednimi końcówkami i urządzenia napinającego. Taśmy mogą być wykonane z poliestru, poliamidu lub polipropylenu.

Podczas załadunku pojazdu bardzo ważne jest odpowiednie rozmieszczenie towarów, ponieważ jednostki transportowe są wrażliwe na umiejscowienie środka ciężkości ładunku.

Osprzęt dodatkowy

MATY ANTYPOŚLIŻGOWE – należą do nich dywany, maty gumowe, arkusze papieru pokryte materiałem zwiększającym tarcie (*slip sheets*). Ich zadaniem jest zwiększenie siły tarcia między podłogą platformy a ładunkiem.

FOLIA ROZCIĄGLIWA – nadaje się najlepiej do mocowania wielu niewielkich ładunków do palety. Ofoliowaną paletę moż-

skurczenia tworzywa sztucznego, a tym samym usztywnienia ładunku. Jest to metoda bardzo ekonomiczna i ekologiczna, gdyż zapewnia minimalne zużycie folii.

TAŚMY STALOWE LUB PLASTIKOWE – taśmy z tworzyw sztucznych lub stali najlepiej użyć w przypadku, gdy chcemy przytwierdzić do palety ciężkie i sztywne towary, takie jak wyroby żelazne i stalowe. W tym celu potrzebne są specjalne napinacze, które mogą być użyte tylko raz.

OCHRONIACZE KRAWĘDZI – mają za zadanie zapobieganie wcinaniu się odciągów w ładunek oraz wiązanie krawędzi. Podobnie jak listwy kątowe są zazwyczaj wykonane z drewna, aluminium lub innych materiałów o podobnej wytrzymałości.

PRZEKŁADKI OCHRONNE – np. omówione już wcześniej poduszki powietrzne.

Środkami pomocniczymi służącymi do mocowania zabezpieczeń ładunku mogą też być: wzmocnienia ścian skrzyni ładunkowej; kłonicze z rurami łączeniowymi – np. nasadzone ramy zamiast ścianek bocznych; haki i uchwyty do zaczepiania elementów naciągowych, śruby rzymskie, napinacze śrubowe, przestawne belki blokujące oraz stojaki.

Jak widać, sposobów zabezpieczania ładunków podczas transportu jest bardzo wiele, choć przedstawiona lista i tak nie wyczerpuje tego zagadnienia. A można śmiało założyć, iż w przyszłości powstaną kolejne, jeszcze bardziej skuteczne i innowacyjne metody zabezpieczania ładunków podczas transportu. ◀

Łukasz Pluszczewicz

Wyróżniamy dwa główne sposoby mocowania ładunków. Polegają one na zwiększaniu tarcia (metoda siłowa) i ustalaniu pozycji (metoda kształtowa). Jednak w praktyce najczęściej stosowane są metody łączone.

na uznać za stabilną jednostkę ładunkową jeżeli załadowana wytrzyma nachylenie pod kątem 26 stopni bez znacznej deformacji.

FOLIA TERMOKURCZLIWA – na ładunku jest tworzony plastikowy kołpak, który jest następnie podgrzewany w celu

LISTWY KĄTOWE – najczęściej zrobione z drewna, aluminium lub innych materiałów o podobnej wytrzymałości. Ich zadaniem jest zachowanie w przekroju kąta prostego, dzięki czemu siły pochodzące od odciągów są rozkładane na całą sekcję ładunku.

Reklamacje od klienta? Uszkodzony towar?

Chcesz przyspieszyć załadunek i zwiększyć bezpieczeństwo transportu?



PRO-TRANS

PROFESJONALNE ZABEZPIECZENIA ŁADUNKÓW



Jesteśmy wiarygodnym dostawcą najnowocześniejszych rozwiązań służących zabezpieczeniu ładunków w transporcie i magazynowaniu. Już od 15 lat pomagamy firmom na całym świecie w bezpiecznym dostarczaniu ich produktów do klienta.

Oferujemy sprawdzone i skuteczne metody ochrony ładunków w transporcie:

- poduszki powietrzne wypełniające wolne przestrzenie pomiędzy ładunkami,
- pochłaniacze wilgoci, specjalnie wynalezione dla potrzeb morskiego transportu kontenerowego,
- maty, pianki antypoślizgowe i papier antypoślizgowy,
- pasy transportowe i kątowniki ochronne pod pasy,
- kaptury termoizolacyjne, wskaźniki temperatury i wiele innych rozwiązań.

Pełna oferta: www.pro-trans.pl

Zapraszamy do bezpośredniego kontaktu: tel. 22-7210452 lub 7210453 w godz. od 8.00-16.00, email: info@pro-trans.pl

Jesteśmy gotowi Was odwiedzić i zaprezentować nasze rozwiązania.

TimoCom integruje giełdę transportową z platformą trackingową

Pozycja pojazdu jako kryterium wyszukiwania ładunków

Aktualne położenie pojazdu to bardzo ważny element procesu wyszukiwania frachtów. Mając to na uwadze TimoCom postanowił połączyć z sobą dwa produkty: platformę trackingową TC eMap® oraz giełdę transportową TC Truck&Cargo®, ułatwiając tym samym jeszcze bardziej codzienną pracę swoim klientom.

Od teraz użytkownicy platform mogą wybrać udostępnione do trackingu pojazdy bezpośrednio z pozycji wyszukiwania ładunków, a także znaleźć i wyświetlić oferty frachtów znajdujące się w pobliżu pojazdu. Ponadto, istnieje możliwość zaciągnięcia jego aktualnej lokalizacji do narzędzia kalkulacyjnego dostępnego w TC eMap®. To największe w Europie rozwiązanie trackingowe obejmujące obecnie ponad 150 partnerów telematycznych.

wyszukiwania klienci TimoCom mogą jeszcze szybciej znaleźć ładunki umiejscowione w pobliżu ich aut. Jeśli użytkownik wybierze z listy daną ciężarówkę, jej aktualne położenie stanie się kryterium wyszukiwania frachtów. W zależności od indywidualnych ustawień dysponenta, w zestawieniu ofert uwzględnione będą te usytuowane w zasięgu nawet do 200 km od pojazdu. Kliknięcie w button „Odśwież” będzie skutkowało aktualizowaniem zestawienia uwzględniającego także zmianę po-

kalkulacyjnego tras. W tym celu wystarczy kliknąć na dany pojazd i za pomocą rozwijanego menu ustawić jego pozycję jako początek trasy. Zaletą nowej funkcji jest to, że nie trzeba już ręcznie wprowadzać danych adresowych miejsca, w którym ciężarówka się znajduje, a użytkownicy mogą jeszcze szybciej wyliczyć trasę przejazdu z uwzględnieniem dojazdu do miejsca załadunku. Pozycja pojazdu widoczna jest na mapie. Klikając prawym przyciskiem myszy w daną ciężarówkę



Klienci mają również możliwość szybkiego przyporządkowania aktualnej pozycji pojazdu do narzędzia kalkulacyjnego tras. W tym celu wystarczy kliknąć na dany pojazd i za pomocą rozwijanego menu ustawić jego pozycję jako początek trasy

Dzięki rozbudowanej funkcji wyszukiwania klienci TimoCom mogą jeszcze szybciej znaleźć ładunki umiejscowione w pobliżu ich aut. Jeśli użytkownik wybierze z listy daną ciężarówkę, jej aktualne położenie stanie się kryterium wyszukiwania frachtów.

zycji ciężarówki. Zaletą takiego rozwiązania jest to, że nie jest już konieczne ręczne wprowadzanie danych adresowych miejsca, z którego ma ona wyruszyć. Ponadto, by móc rozpocząć szukanie frachtu, użytkownicy nie muszą już ustalać początku trasy. Rzecznik prasowy firmy TimoCom Marcel Frings o nowej funkcji mówi: – Nasi klienci muszą mieć zawsze możliwość szybkiego znajdowania frachtów w pobliżu swoich aut, by zdobyć interesujący ładunek powrotny czy też doładunek. I to właśnie z tego powodu stworzyliśmy narzędzie, które ten proces znacząco ułatwi i przyspieszy. Dzięki temu rozwiązaniu można wyświetlić wszystkie lokalizacje i natychmiast skontaktować się z wybranym oferentem.

można oznaczyć jej aktualne położenie jako punkt rozpoczęcia trasy. Kolejną nowość w TC eMap® to automatyczne udostępnianie auta do trackingu. By udostępnić swojemu partnerowi biznesowemu możliwość monitorowania przez określony czas położenia pojazdu, wystarczy kliknąć na dany samochód ciężarowy i wybrać z menu opcję „Wystawianie udostępnienia”. Dzięki temu następuje automatyczne przekierowanie do punktu „Własne udostępnienia”, gdzie wybrany pojazd będzie już przygotowany do udostępnienia. Dodatkowo bardziej czytelne stały się symbole oraz opisy pojawiające się po najejchaniu na nie kursorem, m.in. dotyczące statusu nadajników GPS. ◀

Najodpowiedniejsze oferty

Dodatkowo możliwe jest znalezienie frachtów w oparciu o kody pocztowe, bądź funkcję obszaru wyszukiwania. Wszystko po to, by uzyskać oferty transportowe najodpowiedniejsze do lokalizacji konkretnego pojazdu. Dzięki rozbudowanej funkcji

Nowość w TC eMap®

Od niedawna klienci mają również możliwość szybkiego przyporządkowania aktualnej pozycji pojazdu do narzędzia

KK



Więcej informacji o TimoCom znajduje się na stronie: www.timocom.pl.

Interaktywna i graficzna dyspozycja z CarLo®

TMS (Transport Management System) CarLo®, producenta oprogramowania logistycznego firmy Soloplan, umożliwia logistynom graficzną dyspozycję wszystkich zleceń za pomocą interaktywnego wykorzystywania swoich zasobów. Dysponenci mogą pracować za pomocą opcji Drag & Drop, a także dodawać, edytować oraz usuwać przesyłki. Widok zasobów wraz ze wszystkimi niezbędnymi informacjami jest zatem centralną częścią panelu dyspozycji.

Widok planu zasobów pokazuje zadysponowane lub dopiero planowane trasy w formie kolorowych pasków na osi czasu. Kolor każdego paska odpowiada statusowi trasy, natomiast jego długość odzwierciedla przewidywany i/lub rzeczywisty czas trwania trasy. Za pomocą jednego

kliknięcia można edytować każdą trasę i podejrzeć przyporządkowane przesyłki lub zadysponować nowe zlecenia transportowe. W zależności od potrzeb i preferencji dysponenta istnieje także możliwość wyświetlenia informacji o kierunku trasy, jej numerze oraz kierowcy.



Panel dyspozycji w CarLo



Komunikacja – CarLo inTOUCH



Cockpit i statystyka w CarLo

Kierowcy lub pojazdy

Plan zasobów można także wyświetlać w formacie poziomym, tak, by umożliwić podgląd dwóch paralelnych planów. W ten sposób w przejrzystej formie dysponent ma dostęp i wgląd do wszystkich korespondujących ze sobą tras przedstawionych na osi i może je tym samym filtrować kierując się takimi zmiennymi jak kierowcy czy pojazdy. Podczas, gdy górna część planu zapewnia dysponentowi kontrolę nad wszystkimi terminami i pojemnościami, dolna część pozwala w wygodny sposób sprawdzać czas pracy oraz postoje kierowców. Dodatkowo istnieje możliwość edytowania, usuwania i dodawania nowych przesyłek. Ponadto, CarLo® automatycznie wyciąga oraz aktualizuje edytowane trasy.

Warto wiedzieć, że przesyłka z nowym odbiorcą wydłuży czas trwania trasy, przez co pasek trasy ulegnie powiększeniu, a pozostały czas pracy kierowcy, któremu przekazano dyspozycję odpowiednio się skróci. Dzięki równoległemu podglądowi wszystkich paneli podczas dyspozycji, CarLo® umożliwia dysponentom dostęp do okna z zleceniami transportowymi oraz trasami. Każda zmiana w oknie z trasami powoduje automatyczną aktualizację planu zasobów – na takim samym działaniu opiera się edytowanie przesyłek w masce „zlecenia transportowe”. Interaktywny plan zasobów jest standardową częścią CarLo® TMS.

Różnorodne rozwiązania

Soloplan GmbH to jeden z głównych dostawców oprogramowania logistycznego. Soloplan-Team liczy obecnie 150 pracowników w biurach w Kempten (główna siedziba), Katowicach, Dreźnie/Niemcy oraz La Rochelle/Francja i wspiera ponad 850 firm transportowych i logistycznych całej Europy. Zespół w Katowicach składa się z 25 pracowników z działów sprzedaży, serwisu i programowania.

Gama produktów CarLo obejmuje standardowe oprogramowanie dla rozwiązań w zakresie procesów transportowych, a także obliczanie kosztów tras oraz Customer-Relationship-Management (CRM). Różnorodne aplikacje, jak np. system do zarządzania magazynami, dopełniają funkcjonalności całego oprogramowania. ◀



Zapraszamy na tegoroczne targi Trans Poland w Warszawie: 04-06.11.2015 (stoisko B5).

Outsourcing pomaga ograniczyć koszty

Szukanie oszczędności, wzrost efektywności oraz pozyskanie i utrzymanie wykwalifikowanych pracowników to od lat główne wyzwania firm z sektora TSL. Chcąc ograniczyć koszty, utrzymując jednocześnie wysoką jakość, firmy transportowe decydują się na rozwiązania mające zapewnić poprawę konkurencyjności na rynku.

Branża transportowa to jedna z najistotniejszych gałęzi polskiej gospodarki, odpowiadająca za około 10% PKB. Dotychczas rozwijała się prężnie – według danych Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju w 2004 r. w Polsce było 12 tys. firm transportowych, które dysponowały 30 tys. pojazdów. Dekadę później – 30 tys. firm i prawie 170 tys. pojazdów transportowych.

z badanych w raporcie „Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka” firm zdecydowała się na outsourcing niektórych funkcji przedsiębiorstwa. Najczęściej były to usługi związane z bezpieczeństwem, *human resources*, rachunkowością czy IT. Obecnie trend ten się pogłębia. Korzystanie z usług profesjonalistów pozwala, w zależności od wielkości i rodzaju przedsiębiorstwa, na redukcję i kontrolę kosztów

w 2012 r. połowa z badanych w raporcie „Trendy HR w sektorze Transport Spedycja Logistyka” firm zdecydowała się na outsourcing niektórych funkcji przedsiębiorstwa.

Wśród liderów pod względem udziału w transporcie na Starym Kontynencie Polska zajmuje wysokie miejsce. Dane Eurostatu pokazują, że w 2013 r. wielkość transportu w kraju nad Wisłą wyniosła prawie 250 mln tonokilometrów, co daje jej drugie miejsce w Europie, zaraz za Niemcami (nieco ponad 300 mln tonokilometrów).

Outsourcing w teorii

Wśród trendów widocznych w branży wymienić można outsourcing usług. Według danych ManpowerGroup w 2012 r. połowa

operacyjnych, uzyskanie dostępu do mocy produkcyjnych najlepszej jakości, zwolnienie własnych zasobów do innych celów czy uzyskanie zasobów, którymi przedsiębiorstwo nie dysponowało.

Outsourcing w firmie transportowej

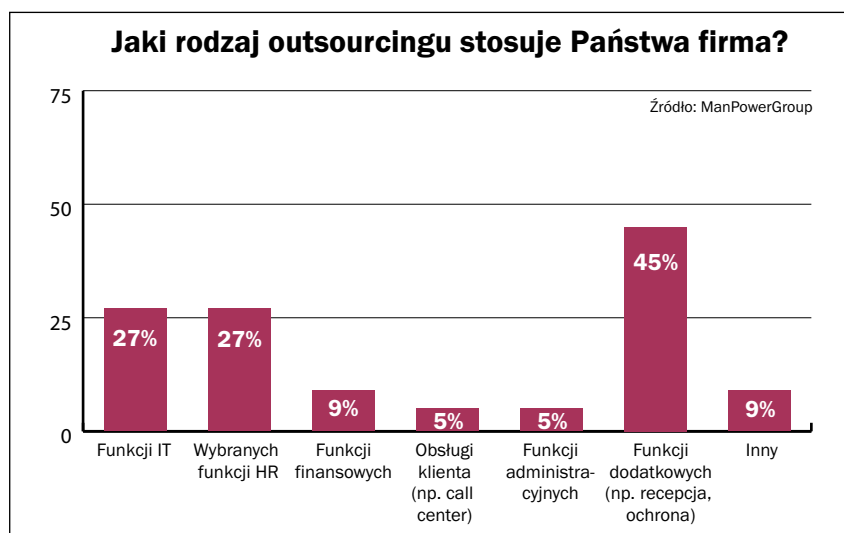
Z powodu wymienionych korzyści na rynku można spotkać coraz więcej przedsiębiorstw, które decydują się na outsourcing. – Dzięki outsourcingowi rozliczania czasu pracy kierowców udało się zmniejszyć wydatki związane z kosztami pracy średnio

Ogólnopolskie Centrum Rozliczania Kierowców

- ▶ Firma outsourcingowa z 12-letnim doświadczeniem zajmująca się rozliczaniem czasu pracy kierowców.
- ▶ Zatrudnia ekspertów i specjalistów m. in. prawa pracy i prawa transportowego Polski i Unii Europejskiej, którzy posiadają wieloletnie doświadczenie w branży transportowej.
- ▶ OCRK na bieżąco obserwuje sytuację prawną i gospodarczą w zakresie logistyki i transportu w Europie, kładąc nacisk na jakość i kompleksowość świadczonych usług.



Udział krajów europejskich w transporcie drogowym (2013)



o 30%. Co najważniejsze, wyliczenia są prowadzone w sposób poprawny i zgodny z literą prawa, dzięki czemu zminimalizowane zostało ryzyko pozwów za niewłaściwie rozliczony czas pracy, ryczałty za noclegi czy diety – tłumaczy Jacek Bury, prezes Bury Sp. z o.o. Do podobnych wniosków dochodzi coraz większa liczba przedsiębiorców. – Tylko w tym roku rozpoczęliśmy współpracę z 515 firmami transportowymi. W sumie z naszych usług korzysta 1297 przedsiębiorstw. W styczniu 2014 roku rozliczaliśmy 5790 kierowców, natomiast obecnie ich liczba wzrosła do 11163 – dodaje Bartosz Najman, prezes Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców. ◀

MM

Złote Medale przyznane!



W tym roku Sąd Konkursowy postanowił uhonorować Złotym Medalem MTP 9 produktów i technologii zgłoszonych przez wystawców targów POL-ECO-SYSTEM. Wyróżniono rozwiązania dedykowane takim branżom, jak recykling, odpady, energia, energia odnawialna, gospodarka komunalna i rekultywacja.

Lista produktów nagrodzonych Złotym Medalem Międzynarodowych Targów Poznańskich na targach POL-ECO-SYSTEM 2015

➤ Agregat prądowłoczy BIO VAPOR CHP zasilany gazami z przetwórstwa biomasy (biogaz). „Mielec-Diesel” GAZ Spółka z o.o., Mielec

Agregaty VAPOR CHP cechują się zwartą i kompaktową budową pozwalającą na łatwy i szybki montaż oraz ewentualną relokację.



➤ Palnik na biomasę Pellas X REVO mini. Pellas X Sp. z o.o. Sp. k. Piła

Nowatorski palnik, z rotacyjną komorą spalania, automatycznie się oczyszcza, co stwarza wygodną i niezawodną alternatywę dla kotłów olejowych, gazowych lub na paliwo stałe.



➤ Kompletna kontenerowa elektrownia 2-modułowa zasilana gazami odpadowymi. P.P.U.H. „Horus-Energia” Sp. z o.o., Sulejów

Dedykowana jest do zasilania gazami odpadowymi, będącymi mieszaniną gazów tj. węglowodory, wodór i tlenek węgla.



Pierwszy z modułów czyści i kondycjonuje gaz, drugi to agregatowa elektrownia. Jest to aplikacja, która umożliwia wykorzystanie zanieczyszczonego gazu odpadowego do wyprodukowania energii elektrycznej, ew. ciepłej.

➤ Uniwersalny rozdrabniacz AXTOR 6010 z serii green efficiency. Komptech GmbH, Austria. Zgłaszający: Agrex-Eco Sp. z o.o., Warszawa

Do obróbki drewna i odpadów zielonych. W trybie szybkoobrotowym rozdrabniacza z wahliwymi narzędziami produkuje materiał do kompostowania. W trybie rębaka z obniżoną prędkością i z narzędziami stałymi wytwarza paliwo z biomasy.



➤ Urządzenie do mycia pojemników na odpady TEC ME LIMPATIC. TEC ME ETE S.r.l. Włochy. Zgłaszający: APRIVA Sp. z o.o., Poznań

To mobilne urządzenie do mycia i dezynfekcji pojemników na odpady. Procedura 100% automatyczna. Jednoczesne mycie 2 pojemników gorącą wodą (60°C) o pojemnościach do 360 l, jednego do 1100 l.



➤ FleetKleen™ – środek do czyszczenia i odfuszczenia powierzchni – bioremediacyjny produkt z linii SpillAway™. ENVIROLOGIC Inc, USA. Zgłaszający: ENAN S.A., Dzierżoniów

Zaawansowany technologicznie produkt do czyszczenia, odfuszczenia, usuwania wycieków i skażeń substancjami ropopochodnymi, tłuszczami, białkami i związkami chemii organicznej do bioremediacji gleby i wody. Zawiera mikroorganizmy i substancje biologicznie czynne, rozkładające zanieczyszczenia organiczne na dwutlenek węgla i wodę. Biodegradowalny.



➤ Zamiatarka miejska Kärcher MC 130. Alfred Kärcher GmbH & CO. KG, Niemcy. Zgłaszający: Kärcher Sp. z o.o., Kraków

To najnowszy model w klasie 1 m³. Niewielka masa sprawia, że nadaje się do stosowania na chodnikach i przez posiadacza prawa jazdy „B”. Dzięki szerokiej gamie dodatkowego wyposażenia zamiatarka jest idealna do stosowania przez cały rok. Doskonałe rozwiązanie dla miast i spółek komunalnych oraz dla przemysłu.



➤ Wielofunkcyjny pojazd komunalny Kärcher MIC 50. Alfred Kärcher GmbH & CO. KG, Niemcy. Zgłaszający: Kärcher Sp. z o.o., Kraków

W zależności od zastosowanych narzędzi, maszyna może pełnić rolę zamiatarki, odśnieżarki, solarko-piaskarki, pługu śnieżnego, kosiarki z rozdrabniarką, urządzenia do strzyżenia żywopłotów i wielu innych. Przede wszystkim służy jako nośnik narzędzi do utrzymania terenów miejskich i gminnych w tym: ulic, placów, parków, ogrodów zoologicznych, dworców i lotnisk.



➤ Śmieciarka OLYMPUS Mini. ROS ROCA S.A. (RR), Hiszpania. Zgłaszający: TERBERG MATEC POLSKA Sp. z o.o., Płochocin

Pojazd z tylnym załadunkiem służący do zbiórki odpadów komunalnych pochodzenia organicznego, a także materiałów przeznaczonych do ponownego przetwarzania. Przydatny do pracy na obszarach centrów miast, strefach przeznaczonych do ruchu pieszego oraz obszarach wiejskich z wąskimi uliczkami, gdzie wymagana jest duża manewrowość.



➤ Zagłosuj na swojego faworyta!

Przypominamy, że po werdykcie Sądu Konkursowego i przyznaniu Złotych Medalii, zaczyna się kolejny etap rywalizacji. Przedstawiciele branży i konsumenci w osobnym konkursie „Złoty Medal – Wybór Konsumentów” mogą oddawać swoje głosy na najlepszy w ich opinii produkt targów. Głosowanie będzie się odbywać podczas targów POL-ECO-SYSTEM w dniach 27-30 października w Strefach Mistrzów (pawilon 5 i 7) oraz poprzez stronę www.zlotymedal.mtp.pl a także materiałów przeznaczonych do ponownego przetwarzania. Przydatny do pracy na obszarach centrów miast, strefach przeznaczonych do ruchu pieszego oraz obszarach wiejskich z wąskimi uliczkami, gdzie wymagana jest duża manewrowość.

Trako 2015 – gdańska wizytówka kolei

Na każdym, kto pamięta skromne raczej początki Międzynarodowych Targów Kolejowych w Gdańsku, obecny rozmach i znaczenie tej imprezy muszą robić wrażenie. Tegoroczna edycja była potwierdzeniem rosnącej roli TRAKO w międzynarodowym kalendarzu wystawienniczym. I nie przypadkiem zapewne, podczas mniej czy bardziej oficjalnych rozmów czy wystąpień podkreślano wielokrotnie, że są to drugie pod względem wielkości targi branży kolejowej w Europie, po berlińskich InnoTrans. W tegorocznej edycji wzięło udział ponad 600 firm z 20 krajów, o 100 firm więcej niż w 2013 r.

TRAKO są dziś znacznie rozbudowane, bardziej różnorodne i coraz większe jest ich znaczenie. Zmieniają się one wraz z rozwojem i przekształcaniami polskiego rynku kolejowego. „Przed kilkunastu laty na targach TRAKO przeważało podejście – *produkty mamy, ale kto je kupi?* — podkreślała podczas wizyty na targach minister infrastruktury i rozwoju Maria Wasiak.

Doganiamy Europę

Jak wielki i perspektywiczny jest to już rynek można było przekonać się naocznie zwiedzając sześć hal targowych, z których trzy ulokowano w obszernych namiotach, w sąsiedztwie centrum Amber Expo. Szeroko rozumiana branża kolejowa: produ-

Tegoroczne TRAKO nabrało też znaczenia ze względu na termin, w jakim się odbywało. Rok 2015 to czas zamykania poprzedniej perspektywy finansowej Unii Europejskiej i rozpoczynania inwestycji z perspektywy 2014 – 2020.

centów taboru, firm działających na polu modernizacji i budowy infrastruktury, przewoźników, dostawców produktów i usług wokół kolejowych jest dziś jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się segmentów polskiej gospodarki. Ich oferta często nie odbiega od najbardziej nowoczesnych rozwiązań technologicznych firm europejskich.

Oferta polskiej branży kolejowej często nie odbiega od najbardziej nowoczesnych rozwiązań technologicznych firm europejskich.

Przykładem tego jest DART, najnowszy model zespólnego pociągu stworzonego przez bydgoską Pesę. – *Pokazujemy, że Polacy potrafią. Zbudowaliśmy go w 13 miesięcy od podpisania umowy. To pierwszy w historii polskiego kolejnictwa pociąg zespólny dedykowany dla PKP Intercity, zbudowany i zaprojektowany siłami polskimi. Jest w nim 83% udziału polskiego przemysłu –* mówił podczas prezentacji pociągu Tomasz Zaboklicki, współwłaściciel i prezes zarządu firmy Pesa Bydgoszcz SA. Dodajmy, że Pesa zaprezentowała w Gdańsku także ATR 220, spalinowy zespół trakcyjny dla włoskiego przewoźnika, jedyny polski pojazd mający już homologację na



Switcher – pojazd szynowy KZN Biezanów umożliwiający przewóz wszystkich typów rozjazdów

rynek Europy Zachodniej (Włochy) oraz jazz, tramwaj nowej generacji, w którym dzięki zastosowaniu bezosiowych wózków jezdnych podłoga jest płaska – bez żadnych wzniosłów.

Duże zainteresowanie specjalistów i zwiedzających wzbudziła m.in. prezentacja Switchera, opracowanego przez KZN Biezanów pojazdu szynowego o długości 27,5 metra, zintegrowanego z dźwiękiem oraz modułami mocowania rozjazdów podczas załadunku i rozładunku. Wagon umożliwia przewóz wszystkich typów rozjazdów, także tych o promieniu 1200 m. System pozwala skrócić czas zabudowy rozjazdów aż czterokrotnie. – *Przy tej skali modernizacji, jaką prowadzi PKP PLK, oszczędność czasowa dzięki zastosowaniu Switchera będzie olbrzymia. To korzyść nie tylko dla zarządcy infrastruktury, ale także dla pasażerów, bo dzięki zastosowaniu systemu możemy skrócić czas zamknięcia torowego nawet do dwóch nocy* – tłumaczył podczas prezentacji Ryszard Leszczyński, prezes zarządu Kolejowe Zakłady Nawierzchniowe Biezanów.



Lokomotywa elektryczna Vectron Siemens. PKP Cargo zakupiło za ponad 300 mln zł 15 tego typu wielosystemowych pojazdów



PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Zarządca narodowej sieci linii kolejowych

Nowa jakość w zarządzaniu ruchem kolejowym

Jeszcze w tym roku dobiegnie końca budowa infrastruktury systemu GSM-R na trasie z Kunowic do Terespol. Obecnie trwają ostatnie prace związane z instalacją wież radiokomunikacyjnych. W sumie na ponad 850-kilometrowej trasie zamontowanych zostanie 107 takich konstrukcji. Polskie Linie Kolejowe rozbudowują także węzły centrali telekomunikacyjnych w Warszawie i Poznaniu.

Budowa infrastruktury Globalnego Systemu Radiokomunikacji Ruchomej (GSM-R) to pierwszy etap zmian w jakości zarządzania ruchem kolejowym na tej trasie. Nowy system łączności cyfrowej będzie bazował na standardzie telefonii cyfrowej GSM, która została dostosowana do potrzeb oraz wymagań polskiej kolei.

Polskie Linie Kolejowe w ramach odrębnych projektów planują w następnym etapie budowę systemu ETCS – Europejskiego Systemu Sterowania Pociągami. Budowa obu systemów – GSM-R oraz ETCS – znacząco wpłynie na jakość ruchu kolejowego na trasie z zachodu (Kunowice) na wschód (Terespol) Polski.

Współpraca systemów pozwoli na cyfrową transmisję głosu, danych, a nawet wiadomości

tekstowych. W przeciwieństwie do poprzednio wykorzystywanego systemu nowy pozwoli na jednoczesne nadawanie oraz odbieranie komunikatów. Dzięki temu ruch kolejowy na trasie będzie płynniejszy, a na torach będzie jeszcze bezpieczniejszy. Stanie się tak, ponieważ maszyniści, dyżurni oraz dyspozytorzy będą z większym wyprzedzeniem informowani o potencjalnych zagrożeniach na torach.

Ponadto systemy GSM-R oraz ETCS są częścią Europejskiego Systemu Zarządzania Ruchem Kolejowym – ERTMS. System wdrażany jest przez Unię Europejską, a jego celem jest ujednoczenie ruchu kolejowego w Europie. Oznacza to, że już niebawem polskie pociągi nie będą musiały zatrzymywać się na europejskich granicach ze względu na konieczną wymianę lokomotywy lub maszynisty.



INFRASTRUKTURA
I ŚRODOWISKO
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
FUNDUSZ SPÓJNOŚCI



Projekt POIiŚ 7.1-25 „Budowa infrastruktury systemu GSM-R zgodnie z NPW ERTMS na linii kolejowej E 20/CE 20 korytarz F na odcinku Kunowice – Terespol” współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.,
ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa

www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl
www.mir.gov.pl | www.cupt.gov.pl | www.pois.gov.pl



DART Pesy, najnowsza wizytówka europejskich możliwości bydgoskiego producenta

Ponad 100 mld zł na kolej

Tegoroczne TRAKO nabrało też znaczenia ze względu na termin, w jakim się odbywało. Rok 2015 to czas zamykania poprzedniej perspektywy finansowej Unii

Europejskiej i rozpoczynania inwestycji z perspektywy 2014 – 2020. – Liczymy, że w tej drugiej perspektywie uda nam się skorzystać z 20,5 mld euro. Na inwestycje kolejowe chcielibyśmy przeznaczyć 67,5 mld zł. Jeżeli dodamy do tego 38 mld zł, które chcie-

Grupa PKP, poprzez wchodząca w jej skład spółkę Intercity, odgrywa dużą rolę w przewozach pasażerskich i w inwestycjach dworcowych, choć na tym polu coraz więcej do powiedzenia mają przewoźnicy regionalni i samorządowi.

libyśmy przeznaczyć na eksploatację i utrzymanie kolei, to tworzy się pokaźna kwota ponad 100 mld zł – powiedział Sławomir Żalobka, podsekretarz stanu w Ministerstwie Infrastruktury i Rozwoju.

Krajowy Program Kolejowy o łącznej wartości 67 mld zł to pierwszy w historii tak duży program inwestycyjny na kolei – podkreślił Paweł Kopczyński z Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju – Z puli tej ma być sfinansowana, między innymi, poprawa parametrów ok. 4 tysięcy kilometrów torów, remonty obiektów inżynierskich oraz instalacja systemu GSM-R. Środki budżetowe na zadania inwestycyjne zostały zabezpieczone. Pracujemy nad zabezpieczeniem finansowania późniejszego utrzymania infrastruktury – dodał przedstawiciel MIR.

O tym, jak skutecznie a zarazem terminowo i efektywnie wydać tę ogromną kwotę dyskutowano podczas kilku z zaplanowanych 30 prezentacji, seminariów i konferencji podczas targów. – To pierwszy w historii tak duży program inwestycyjny, który ma zabezpieczenia z budżetu. Dziś jesteśmy w zdecydowanie lepszej sytuacji wyjściowej niż przy starcie pierwszej perspektywy unijnej, gdyż przez ostatnie lata przygotowaliśmy potrzebne dokumenty do sprawnego przeprowadzenia procesu inwestycyjnego. Tego wcześniej nie było – zapewniał prezes zarządu PKP PLK Andrzej Filip Wojciechowski. – Dla nas obecna perspektywa zaczęła się 2-3 lata temu. Pozyskaliśmy też nowe kompetencje, między innymi w zakresie zarządzania ryzykami, roszczeniami czy zarządzania projektowego, których PLK wcześniej nie miała, dlatego uważam, że jesteśmy gotowi do wykorzystania tych pieniędzy – dodał.



Tabor pasażerski dominował na boczniczy kolejowej Trako 2015

Kolej towarowa nieco w cieniu

Na tegorocznych targach uwidocznił się, wyraźniej niż w poprzednich latach, proces osłabiania dominacji Grupy PKP na polskiej kolei. Poprzez wchodząca w jej skład spółkę Intercity, odgrywa ona jeszcze dużą rolę w przewozach pasażerskich i w inwestycjach dworcowych, choć na tym

od Siemens. Lokomotywy te będą prowadzić pociągi PKP Cargo w Polsce i sześciu innych krajach Unii Europejskiej. Siemens będzie dostarczać pojazdy już od stycznia 2016 r., ostatnie z nich trafią do Cargo w 2017 r.

Podpisana umowa zawiera opcję zakupu po ustalonej cenie kolejnych pięciu lokomotyw, o czym PKP Cargo zadecy-

– mówił w Gdańsku Adam Purwin, prezes zarządu firmy. Egzemplarz zakupionej przez PKP Cargo lokomotywy elektrycznej z rodziny Vectron można było oglądać na 800 metrowej ekspozycji taborowej, przylegającej do hal wystawowych Amber Expo. Królował tam jednakże tabor do przewozów pasażerskich, głównie polskich producentów i szwajcarskiego Stadlera.

Tematyka przewozów towarowych znalazła natomiast swe nieco większe odzwierciedlenie w programie konferencyjnym TRAKO 2015. Praktyce przekraczania granic transportem kolejowym poświęcona została VIII Międzynarodowa Konferencja Organizacji Współpracy Kolei (OSŽD), skupiającej około 20 przedsiębiorstw z 27 państw byłego bloku wschodniego. Drugiego dnia targów przedstawiciele zarządu kolejowego korytarza transportowego nr 8 (RFC 8 Bałtyk – Morze Północne) i OSŽD rozmawiali natomiast o perspektywach współpracy. Przypomnijmy, że na terytorium Polski przebieg RFC8 (pokrywa się z korytarzem nr 1 OSŽD z Władystoku do granicy polsko-niemieckiej). ◀

Tekst i zdjęcia: Franciszek Nietz

O tym, jak skutecznie a zarazem terminowo i efektywnie wydać tę ogromną kwotę dyskutowano podczas kilku z zaplanowanych 30 prezentacji, seminariów i konferencji podczas targów.

polu coraz więcej do powiedzenia mają przewoźnicy regionalni i samorządowi. Natomiast w przewozach towarowych najważniejszym graczem na polskim rynku jest sprywatyzowane PKP Cargo, w którym Skarb Państwa dysponuje 33% udziałów. I to właśnie ta spółka podpisała podczas TRAKO 2015 największą umowę. Spółka kupiła 15 lokomotyw wielosystemowych

duże do końca 2017 r. Wartość umowy to 75 mln euro netto (blisko 315 mln zł). – To największa nasza inwestycja w tabor na przestrzeni wielu lat, jeden z większych przetargów tego typu w tej części Europy. Po zakupie czeskiego AWT wykonaliśmy kolejny realny krok w kierunku budowy międzynarodowej pozycji PKP Cargo i wzmocnienia naszej obecności na rynkach ościennych



PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

Zarządca narodowej sieci linii kolejowych

Bezpieczniej na ponad 300 przejazdach kolejowo-drogowych w Polsce

Dzięki pierwszemu etapowi projektu PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. modernizuje 119 przejazdów. Łączny koszt całego projektu to ponad 300 mln zł na modernizację 304 przejazdów kolejowo-drogowych w całej Polsce. Pierwszy etap działań to 126 mln zł.



remontujemy torowiska



wyposażamy przejazdy w urządzenia do monitoringu sytuacji i rejestracji zdarzeń w ich obrębie



wymieniamy nawierzchnię drogową na przejazdach



montujemy samoczynne sygnalizacje świetlne



wymieniamy wyeksploatowane urządzenia na sprzęt nowej generacji

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa | www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.mir.gov.pl | www.cupt.gov.pl | www.pois.gov.pl



Projekt POIiŚ 7.1-59 „Poprawa bezpieczeństwa i likwidacja zagrożeń eksploatacyjnych na przejazdach kolejowych – etap I” współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko

Dla rozwoju infrastruktury i środowiska



Założenie realizacji przez PKP PLK inwestycji na poziomie 9 do 18 mld zł rocznie w latach 2018-2020 należy uznać za skrajnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę m.in. potencjał wykonawczy i ograniczoną wydajność administracyjną PLK

Kolej za 67 mld złotych

11 sierpnia upłynął termin społecznych konsultacji Krajowego Programu Kolejowego (KPK) na lata 2014-2023, kontynuacji Wieloletniego Programu Inwestycji Kolejowych, którego czas obowiązywania upływa w tym roku wraz z zakończeniem rozliczania perspektywy budżetowej Unii Europejskiej, obejmującej lata 2007-2013. KPK nakreślono z większym niż poprzednio rozmachem, dysponując ponad dwukrotnie większymi środkami finansowymi. Formułując go wyciągnięto też wnioski z pewnych błędów czy niedoskonałości WPIK-u.

Krajowy Program Kolejowy – jak podkreślają przedstawiciele Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju – ma ułatwić proces inwestycyjny poprzez radykalne zwiększenie dostępności środków i elastyczności ich wykorzystania. Zamiast konkretnych kwot na projekty, rozdzielanych dotąd na kolejne lata, nowy dokument ma wskazywać tyl-

ko limity środków na poszczególne kategorie inwestycji. Powinno to umożliwić terminową realizację wszystkich projektów, z czym różnie bywało w poprzedniej perspektywie. Nadrzędnym celem tych zmian pozostaje wykorzystanie pełnej sumy około 67 mld zł, w tym ponad 9 mld euro dofinansowania ze środków europejskich.

Priorytetem infrastruktura

Skąd wzięła się ta ogromna suma? Polska otrzymała deklaracje wsparcia (alokacji środków) z budżetu UE dla perspektywy 2014-2020 w wysokości 42,8 mld zł na kolej. Szacuje się, że Polskie Linie Kolejowe (PLK SA) otrzymają w ramach dofinansowania ze środków UE kwotę przynajmniej 9,48 mld euro, tj. 39,8 mld zł. Finansowanie infrastruktury kolejowej będzie odbywało się według następujących kategorii projektów:

1. projekty Funduszu Spójności (FS) realizowane w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ) i nowego instrumentu unijnego finansowania o nazwie „Łącząc Europę” (Connecting Europe Facility – CEF) – 51,6 mld zł. Składają się na to:

- projekty CEF: 21,8 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 3 651,1 mln euro,
- projekty POIiŚ 2014 – 2020: 26,4 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 4 623,1 mln euro,
- projekty POIiŚ 2007 – 2013: 3,4 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 0,6 mln euro;



Średnia prędkość kursowania pociągów towarowych na sieci PLK S.A. zwiększy się z 27 km/godz. pod koniec 2014 r. do 40 km/godz. w 2023 r.

Szacuje się, że Polskie Linie Kolejowe (PLK SA) otrzymają w ramach dofinansowania ze środków UE kwotę przynajmniej 9,48 mld euro, tj. 39,8 mld zł.

2. projekty Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (EFRR) realizowane w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia (PO PW): 1,7 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 330,4 mln euro;

3. projekty EFRR realizowane w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO): 4,27 mld zł:

- ▶ projekty RPO 2014 – 2020: 4,26 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 868,00 mln euro,
- ▶ projekty RPO 2007 – 2013: 0,01 mld zł, w tym dofinansowanie ze środków europejskich – 2,3 mln euro;

4. projekty krajowe realizowane w ramach budżetu państwa i Funduszu Kolejowego – 9,7 mld zł, w tym:

- ▶ dodatkowe środki ponad poziom 18% planowanych na dany rok wpływów z podatku akcyzowego od paliw silnikowych: 1,665 mld zł,

- ▶ środki z emisji obligacji w roku 2015, wykorzystywane w roku 2016: 0,2 mld zł.

Planowane efekty

Celem głównym KPK ma być „wzmocnienie roli transportu kolejowego w systemie transportowym kraju poprzez budowę spójnej i nowoczesnej sieci linii kolejowych”. W ramach tego programu długość przebudowanych linii kolejowych powinna wynieść w 2023 r. 8500 km toru. Inne planowane efekty, to m in. wzmocnienia efektywności infrastruktury kolejowej,

Celem głównym KPK ma być wzmocnienie roli transportu kolejowego w systemie transportowym kraju poprzez budowę spójnej i nowoczesnej sieci linii kolejowych. W ramach tego programu długość przebudowanych linii kolejowych powinna wynieść w 2023 r. 8500 km toru.

Orientacyjna mapa projektów kolejowych, które mają szansę na realizację w latach 2014-2020 przy wsparciu środków UE



źródło: MIIIR



W KPK starano się, zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami resortu i przedstawicieli zarządcy infrastruktury, położyć szczególny nacisk na projekty służące pośrednio bądź bezpośrednio przewozom towarowym

skrócenie czasów przejazdów pociągów, podniesienie przepustowości linii na odcinkach o największym obciążeniu, zwiększenie długości linii z dopuszczalnym naciskiem osiowym 221 kN, wzrost przepustowości infrastruktury obsługującej porty morskie w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu. Na początku następnego dziesięciolecia znacznie wzrośnie długość linii kolejowych wyposażonych w nowoczesne systemy sterowania ruchem pociągów ERTMS/ETCS – z 224 km pod koniec 2014 r. do 2000 km w 2023 r.

Zakładana jest również poprawa jakości w przewozach pasażerskich i towarowych. Z myślą o tych drugich zakłada się w programie:

- ▶ wzrost masy przewiezionych towarów,
- ▶ wzrost prędkości kursowania pociągów towarowych na sieci linii zarządzanych przez PLK S.A.,
- ▶ wzrost prędkości kursowania pociągów towarowych na terenie aglomeracji śląskiej,
- ▶ wzrost udziału kolejowych przewozów intermodalnych w towarowych przewozach kolejowych ogółem.

Średnia prędkość kursowania pociągów towarowych na sieci PLK S.A. zwiększy się z 27 km/godz. pod koniec 2014 r. do 40 km/godz. w 2023 r. Oznacza to znaczną poprawę, choć prędkość ta wciąż odbiegać będzie od oczekiwań kolejowych przewoźników towarowych w Polsce.

W KPK starano się, zgodnie z wcześniejszymi deklaracjami resortu i przedstawicieli zarządcy infrastruktury, po-

żyć szczególny nacisk na projekty służące pośrednio bądź bezpośrednio przewozom towarowym. – Z punktu widzenia potrzeb ruchu towarowego, dodatkowe priorytety skoncentrowano na poprawie infrastruktury wykorzystywanej w połączeniach między punktami generującymi największe jego natężenie oraz usprawniającymi prowadzenie pociągów towarowych (w tym tranzytem) – czytamy w Projekcie KPK. – W szczególności uwzględniono powiązania występujące między aglomeracją górnośląską a polskimi portami morskimi w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu. Istotne jest również zamierzenie udrożnienia wąskich gardeł utrudniających prowadzenie ruchu pociągów towarowych na obszarze najbardziej zurbanizowanej aglomeracji górnośląskiej oraz zapewnienie poprawy jej połączenia z sąsiadującymi województwami. Z poprawy stanu technicznego sieci TEN-T oraz wdrożenia ERTMS skorzystają zarówno przewoźnicy pasażerscy, jak i towarowi. Nastąpi również poprawa przepustowości linii w obrębie aglomeracji oraz dojazdów do nich, między innymi dzięki budowie infrastruktury uzupełniającej, umożliwiającej separację ruchu pasażerskiego i towarowego – kontynuowano.

Mnogość projektów

Wśród największych inwestycji, które znalazły się na obszernej liście projektów podstawowych i dedykowanych przewozom towarowym, wymienić należy rewitalizację magistrali węglowej na odcinku z Chorzowa do Bydgoszczy, a także tzw. Nadodrzancki łączącej Górny Śląsk ze Szczecinem. Przewidziane są też remonty torów do transportu węgla na Górnym Śląsku. Dotyczy to linii z Trzebini do Cze-

chowic i odcinka Gliwice – Bytom – Chorzów – Mysłowice – Oświęcim, linii 146 na trasie Wyczerpany – Chorzów, Toszek – Nędza, Chybie – Żory – Rybnik – Nędza. Kwota przeznaczana na realizację tych inwestycji przekracza 5 mld zł. Z myślą o kolejowym transporcie towarowym zaplanowano również elektryfikację odcinka Bydgoszcz – Gdańsk na liniach 201 i 203, a także poprawę bezpieczeństwa na przejazdach kolejowych.

Ogółem na liście podstawowej projektów finansowanych z Funduszu Spójności znalazło się 112 pozycji o wartości 48,2 mld zł. Połowa z nich to projekty realizowane jeszcze z perspektywy 2007-2013. W KPK przyjęto bowiem założenie, że część projektów POiS, których realizacja nie zostanie ukończona do 31 XII 2015 r., będzie finansowana ze środków nowej per-

ma realizacja 32 projektów finansowanych z budżetu państwa i Funduszu Kolejowego.

Pochwała i krytyka KPK

Po zakończeniu konsultacji i uwzględnieniu niektórych uwag oraz propozycji partnerów społecznych, opracowany zostanie szczegółowy już plan realizacji inwestycji kolejowych w latach 2015-2023. Następnie, po zatwierdzeniu przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Ministerstwo Finansów i ministra odpowiedzialnego za rozwój regionalny, powinien on być przyjęty przez rząd. Istotnych zmian w proponowanych listach projektów raczej nie należy oczekiwać. Wprowadzenie na tę listę nowych inwestycji wymagałoby bowiem czasochłonnej procedury planowania. Bardziej realne wydają się

Znacznie wzrośnie długość linii kolejowych wyposażonych w nowoczesne systemy sterowania ruchem pociągów ERTMS/ETCS – z 224 km pod koniec 2014 r. do 2000 km w 2023 r.

spektywy. Ze środków Funduszu Spójności współfinansowane będą również projekty zgłoszone do pierwszego Konkursu CEF ogłoszonego we wrześniu 2014 r. (było ich siedem), a także inwestycje, które zostaną zgłoszone do konkursów w kolejnych latach. W ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia zgłoszono 9 projektów na sumę 1,71 mld zł, a w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych 47 projektów z listy podstawowej o kwocie ogólnej 4,2 mld zł. Natomiast 10 mld zł kosztować

pewne przesunięcia z listy rezerwowej na podstawową i to tylko projektów z gotową już dokumentacją. Zdaniem Janusza Zubrzyckiego, dyrektora zarządzającego Zespołu Doradców Gospodarczych TOR, przedstawiona w KPK lista wydaje się być optymalna. Między innymi dlatego, że zakłada ona możliwość przesuwania środków z projektu na projekt bez konieczności aktualizacji Programu. Ekspert ZGD TOR zwraca uwagę, że – obecnie, na etapie studiów wykonalności, prowadzone są bardziej szczegółowe i zaawansowane analizy niż dla projektów w latach 2007-2013.

Mimo to nie brak głosów krytyki KPK i przedstawiane są kolejne nowe propozycje. I tak np. PKP Intercity, w uwagach zgłoszonych w ramach konsultacji, postuluje budowę na polskiej sieci kolejowej aż trzynastu nowych linii, odcinków linii i łącznic. Zdaniem Railway Business Forum (RBF) proponowane inwestycje – nie tworzą ciągów transportowych, a dobór modernizowanych i rewitalizowanych linii wydaje się przypadkowy. Podkreśla też, nie bez racji, że założenie realizacji przez PKP PLK inwestycji na poziomie 9 do 18 mld zł rocznie w latach 2018-2020 – należy uznać za skrajnie nierealistyczne, biorąc pod uwagę m.in. potencjał wykonawczy i ograniczoną wydajność administracyjną PLK.

Natomiast Stowarzyszenie Ekspertów i Menadżerów Transportu Szynowego-



Ogółem na liście podstawowej projektów finansowanych z Funduszu Spójności znalazło się 112 pozycji o wartości 48,2 mld zł. Połowa z nich to projekty realizowane jeszcze z perspektywy 2007-2013

Przedstawiona w KPK lista wydaje się być optymalna. Między innymi dlatego, że zakłada ona możliwość przesuwania środków z projektu na projekt bez konieczności aktualizacji Programu.

(SEiMTS), krytykując Krajowy Program Kolejowy jako pasywny i nie zakładający rozwoju kolei, uważa konsultacje społeczne KPK za zbędne, gdyż zapisano w nim, że wiążące w sprawie listy projektów są zapisy Dokumentu Implementacyjnego do Strategii Rozwoju Transportu do 2020 r. (z perspektywą do 2030 r.), do którego nie można wnieść już zmian, a KPK to instrument wyłącznie gwarantujący finansowanie. – *Kolejną uwagą jest to, że projekty finansowane z budżetu państwa może wykonywać tylko PKP PLK, mimo że dokument sugeruje, że zgodnie z rekomendacjami mogłyby to być też spółki celowe, inni zarządcy infrastruktury lub samorządy. Jak wyjaśniają eksperci, wykluczają to jednak szczegółowe zapisy KPK – czytamy w stanowisku SEiMTS.*

Zbyt duże oczekiwania?

Krytycznie o projekcie KPK opowiedziało się również Centrum Zrównoważonego Transportu, związane ze Stowarzyszeniem Zielone Mazowsze. W opinii kolejowych społeczników, przyjęcie tego dokumentu w zaprezentowanym kształcie oznacza m.in. duże ryzyko utraty unijnych środków na kolej. Brakuje w nim bardziej szczegółowych opisów pewnych projektów – długości modernizowanych lub rewitalizowanych torów, czy określenia charakteru prowadzonych prac. Krzysztof Rytel z Centrum podkreśla też, że zdecydowana większość środków zaplanowana jest na lata 2019-2020, a na lata 2016 i 2017 zaplanowano niższe wy-

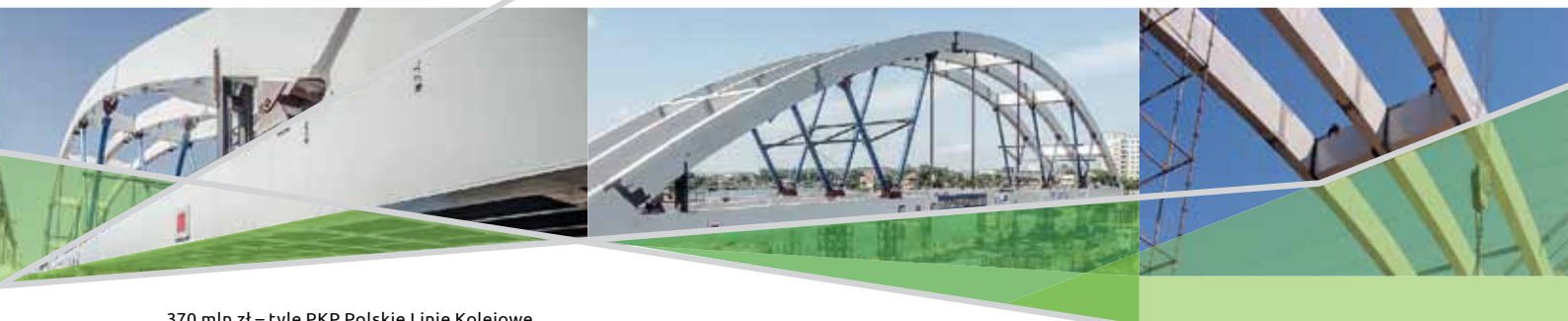
datki niż na rok 2015. – *Będzie to katastrofa dla rynku wykonawców. Najbliższe 2-3 lata to będzie okres posuchy, bez znaczącej liczby zleceń. Czyli tragedia wykonawców, zwolnienia, bankructwa. Potem nagle będą musiały znaleźć się kilkukrotnie większe moce przerobowe, żeby w 2-3 lata wykonać większość programu – przestrzega K. Rytel.*

Własne uwagi i postulaty wobec KPK zgłosiły też samorządy np. województwa śląskiego czy małopolskiego. – *Można zgłaszać różne uwagi i zarzuty pod adresem KPK – mówi Janusz Zubrzycki z ZDG TOR. – Warto jednak przy tym mieć na uwadze realia finansowe, analizy, ograniczenia czasowe i wykonawcze. Uważam, że przy wszystkich przedstawionych argumentach priorytetem jest jak najszybsze uruchomienie programu. Bo prawdziwe ryzyka leżą w nadal złym Prawie Zamówień Publicznych, zasobach wykonawców, możliwościach przerobowych PLK, itp. Im szybciej się z tymi problemami zaczniemy mierzyć, tym lepiej dla kolei.* ◀

Franciszek Nietz


PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.
Zarządca narodowej sieci linii kolejowych

Ekologiczny transport



370 mln zł – tyle PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. przeznaczyły na modernizację odcinka z Pruszcza Gdańskiego do Portu Gdańsk. Linia ta ma szczególne znaczenie ekonomiczne dla Trójmiasta i jest częścią planów inwestycyjnych Portu, zakładających rozwój baz przeladunkowych, terminali kontenerowych i powstania nowoczesnego centrum dystrybucyjno-logistycznego.

Największym budowanym obiektem jest most kolejowy na Martwej Wiśle, po którym do końca roku przejadą pierwsze pociągi. Konstrukcja ma 124 metry długości, waży ok. 2000 ton i posiada dwa tory. Dodatkowy tor, możliwość przejazdu cięższych pociągów oraz wzrost ich prędkości, zwiększy przepustowość mostu nawet sześciokrotnie. W znacznym stopniu rozwinie to możliwo-

ści transportowe Portu Gdańsk, a także usprawni ruch kolejowy w okolicach Gdańska. W ramach inwestycji przewidziano budowę i modernizację 10 mostów, 4 wiaduktów i 10 przepustów.

PKP Polskie Linie Kolejowe S.A.

ul. Targowa 74, 03-734 Warszawa
www.plk-sa.pl | www.plk-inwestycje.pl | www.mir.gov.pl | www.cupt.gov.pl | www.pois.gov.pl

Między Warszawą a Tokio

13 stycznia 2016 r. w pierwszy bezpośredni rejs z Warszawy do Tokio wystartuje Dreamliner LOT-u. Powierzchnia cargo jest już dostępna w sprzedaży na wszystkich liniach obsługiwanych przez LOT.

Tokio to nowy kierunek na mapie połączeń LOT. Samolotami tej firmy będą latali nie tylko pasażerowie, ale także będą przewożone towary i poczta. Umowa dotycząca przewozów, pomiędzy LOT Cargo a JAL Cargo, który jest jednym z największych przedsiębiorstw tego typu w Japonii, została podpisana we wrześniu.

Szansa dla LOT-u Cargo

Porozumienie GSA (General Sales Agreement) zostało podpisane 17 września w siedzibie PLL LOT, zaraz po prezentacji przedstawicielom JAL Cargo i dziennikarzom LS Airport Services oraz Terminala Cargo na Lotnisku Chopina. Dzięki niemu JAL Cargo będzie reprezentować LOT Cargo w Japonii, a w ofercie będzie miało powierzchnię cargo w Dreamlinerach LOT-u. JAL Cargo będzie także obsługiwać fracht z samolotów PLL LOT na tokijskim lotnisku Narita. Obie linie będą również oferować wzajemnie powierzchnie frachtowe na innych obsługiwanych przez siebie trasach. LOT liczy na to, że posiadanie tak silnego partnera w Japonii zagwarantuje mu zdobycie ważnej pozycji na tym dynamicznie rosnącym rynku.

– To ogromny potencjał. Tym bardziej cieszymy się, mogąc rozpocząć współpracę z tak renomowanymi doświadczonym partnerem jak JAL Cargo. Rozpoczynając tę współpracę chcemy dostarczać naszym klientom usługi przewozu cargo lotniczego



Porozumienie GSA podpisał: Mariusz Kuczek, dyrektor biura LOT Cargo i Tsuyoshi Yamamura, dyrektor generalny JAL Cargo

na najwyższym poziomie oraz spodziewamy się optymalizacji wielu łańcuchów dostaw u naszych partnerów logistycznych – stwierdził Mariusz Kuczek, dyrektor biura LOT Cargo. – Już za kilka miesięcy LOT

przekonani, że wykorzystując szeroką siatkę sprzedaży i doświadczenie swoich pracowników JAL może zapewnić w tym zakresie najlepsze usługi. Bezpośrednie połączenie z lotniska Narita do Warszawy pozwala

JAL Cargo będzie reprezentować LOT Cargo w Japonii, a w ofercie będzie miało powierzchnię cargo w Dreamlinerach LOT-u. JAL Cargo będzie także obsługiwać fracht z samolotów PLL LOT na tokijskim lotnisku Narita.

zaoferuje najszybszą i najbardziej efektywną podróż między Japonią a Nową Europą nie tylko pasażerom. To ogromna szansa także dla przedsiębiorców, którzy od stycznia dużo łatwiej i sprawniej będą mogli przesyłać swoje towary między portami lotniczymi w Japonii i Centralnej Europie. Już dziś eksport towarów z Japonii do Polski osiąga 1,1 mld, a import przekracza 1,5 mld euro rocznie – dodał przy podpisaniu umowy.

W wielu regionach

Z podpisania umowy zadowolone jest również JAL Cargo. – To wielki zaszczyt ogłosić, że Japan Airlines (JAL) zostały przedstawicielem LOT Cargo w Japonii. Jesteśmy

nam również dotrzeć do tej części Europy ze wspólną ofertą. Już od dziś możemy zapewnić sprawny transport ładunków lotniczych pomiędzy klientami w wielu regionach, do których latają obie linie. To na pewno także wsparcie gospodarek obu krajów. Wspólnie dążymy do zaspokojenia różnorodnych potrzeb logistycznych naszych klientów – skomentował fakt podpisania umowy Tsuyoshi Yamamura, dyrektor generalny JAL Cargo. Dreamlinery polskiego przewoźnika od przyszłego roku trzy razy w tygodniu będą obsługiwały rejsy między Warszawą a Tokio. Pod pokładem znajduje się 65 m³ powierzchni do przewozu ładunku o łącznej masie do 15 ton. ◀

Elżbieta Haber



Przedstawicielom JAL Cargo i dziennikarzom zaprezentowano LS Airport Services oraz Terminala Cargo na Lotnisku Chopina

Więcej pasażerów w większych samolotach

Od przyszłego roku Wizz Air uruchomi 4 nowe kierunki z Warszawy do: Aberdeen (W. Brytania-Szkocja), Bari (Włochy), Bristolu (W. Brytania) i Rejkiawiku (Islandia) oraz z Poznania do Birmingham (Wielka Brytania). Samoloty na tych trasach będą latały 2 razy w tygodniu.

W związku ze wzrostem liczby połączeń z Polską do 122 i to do 20 krajów, flota samolotowa zostanie powiększona o szósty samolot marki Airbus 320, który będzie stacjonował w bazie Wizzair'a od 13 maja 2016 r. Przewoźnik planuje również zastąpienie dwóch bazujących na Lotnisku Chopina maszyn Airbus A320 ze 180 miejscami większymi modelami Airbus A321 z 230 miejscami. Ponadto od połowy maja 2016 r. zwiększona zostanie liczba połączeń tygodniowych z Londynem (Luton) z 23 do 26 tygodniowo, do Oslo (Torp) o dwa z 5 do 7 tygodniowo, a na takich kierunkach jak do Sztokholmu (Skavsta), Budapesztu, Doncasteru, Kutaisi, Birmingham oraz Katanii dołożony zostanie jeden lot tygodniowo.



Podczas konferencji prasowej prezes tej linii Jozsef Varadi zaznaczył, że Wizz Air na rynku polskim osiąga bardzo dobre wyniki, o czym świadczy m.in. wzrost liczby pasażerów. Oceniał, że w tym roku linia zdoła przewieźć ok. 6 mln osób czyli o 30% więcej niż w ubiegłym. Przewoźnik ma już w Polsce sześć baz, ostatnią stał się Lublin. Niewykluczone, że w kolejnych latach jeszcze zostanie zwiększona ich liczba jak i liczba połączeń, a w konsekwencji liczba pasażerów.

Jeśli chodzi o lotnisko Chopina w Warszawie to obecny udział Wizz Air w przewozach wynosi około 12%. A ponieważ każdy nowy samolot Wizz Air to wzrost liczby pasażerów o co najmniej 200 tys. osób, to można prognozować, że w 2016 r. liczba obsługiwanych pasażerów na warszawskim lotnisku przekroczy liczbę 12 mln. <

Platforma premium dla rozwiązań intralogistycznych



14. Międzynarodowe Targi
Dystrybucji, Transportu Materiałów
i Przepływu Informacji

8 – 10 marca 2016
Neue Messe Stuttgart, Niemcy

Innowacyjne działania –
tworzenie zmian



Znów w ramach targów LogiMAT



TradeWorld 2016
PLATFORMA DLA NOWOCZESNYCH
PROCESÓW HANDLOWYCH

Rozwiązania w zakresie:

- sprzedaż • marketing • dystrybucja
- obsługa płatności • dystrybucja
- zarządzanie zwrotami • obsługa
- posprzedażna • systemy ERP
- realizacja • doradztwo

dla handlu i przemysłu

www.tradeworld.de

Informacje i zgłoszenia

Jako chwilę powstania ustawowego prawa zastawu uznaje się moment, w którym po stronie spedytora lub przewoźnika powstaje roszczenie o zapłatę należności wynikłych z przyjętych zleceń, przy czym w czasie, kiedy przesyłka znajduje się w pieczy spedytora lub przewoźnika



Kiedy należy zawiadomić zleceniodawcę o skorzystaniu z ustawowego prawa zastawu w transporcie drogowym

Jednym z ciągle nierzadko stosowanych zabezpieczeń należności pieniężnych przysługujących spedytorowi lub przewoźnikowi świadczącemu usługi transportowe jest ustawowe prawo zastawu na przesyłce. Prawo to obciąża przesyłkę oddaną do transportu dopóki znajduje się ona u przewoźnika, spedytora lub u osoby, która ją dzierży w jego imieniu, albo dopóki przewoźnik lub spedytor może rozporządzać przesyłką za pomocą dokumentów.



Bartosz Poręba

Zastosowanie ustawowego prawa zastawu w praktyce może polegać na zatrzymaniu przez spedytora lub przewoźnika przesyłki do czasu zapłaty istniejących należności przez dłużnika, którym, zgodnie z zawieraną umową spedycji lub przewozu, najczęściej będzie zleceniodawca. Warunkiem skorzystania z tego

prawa jest istnienie wymagalnej należności pieniężnej wynikającej z tego konkretnego zlecenia przewozu (w przypadku przewoźnika) lub także z innych zleceń spedycyjnych (w przypadku spedytora). Warto o tej różnicy pamiętać.

W tym miejscu wątpliwości przedsiębiorców niejednokrotnie budzi jednak

pytanie, czy zanim uprawniony spedytor lub przewoźnik postanowi skorzystać z ustawowego prawa zastawu, musi zawiadomić wcześniej swojego zleceniodawcę, a jeżeli nie, to kiedy ewentualnie tego rodzaju zawiadomienie powinno nastąpić? Pytanie wydaje się szczególnie istotne przede wszystkim z uwagi na kwestię skuteczności zawiadomienia zleceniodawcy przed skorzystaniem z tego prawa, jeżeli taki wymóg by zaistniał.

Moment powstania roszczenia o zapłatę

Ustawowe prawo zastawu przewiduje w szczególności art. 790 i art. 802 Kodeksu cywilnego, a także art. 57 ustawy z dnia 15 listopada 1984 r. (t.j. Dz. U. z 2015 r. poz. 915). Oba stanowią, że prawo to zabezpiecza m.in. roszczenia o przewoźne, prowizję, składowe, a także zwrot wydatków i innych należności. Szukając odpowiedzi na powyższe warto podkreślić, że ustawowe prawo zastawu powstaje z mocy



Przepisy prawa nie wymagają, aby skorzystanie z ustawowego prawa zastawu przez spedytora lub przewoźnika było warunkowane wcześniejszym zawiadomieniem w tym zakresie

prawa (ex lege) i nie wymaga wcześniejszego zawarcia przez strony odrębnej umowy w celu jego ustanowienia, jak to ma miejsce przy zastawie zwykłym (umownym). Jako chwilę powstania ustawowego prawa zastawu uznaje się już moment, w którym po stronie spedytora lub przewoźnika powstaje roszczenie o zapłatę należności

niodawcy (lub odbiorcy, jeżeli będzie zobowiązany do zapłaty zabezpieczonych należności) o zatrzymaniu przesyłki w związku ze skorzystaniem z tego prawa. Zarówno spedytor, jak i przewoźnik, posiadają wobec zleceniodawcy obowiązki o charakterze informacyjnym, związane z powierzeniem mu pieczy nad przesyłką oraz

Ustawowe prawo zastawu powstaje z mocy prawa (ex lege) i nie wymaga wcześniejszego zawarcia przez strony odrębnej umowy w celu jego ustanowienia, jak to ma miejsce przy zastawie zwykłym (umownym).

wynikłych z przyjętych zleceń, przy czym (jak należy rozumieć) w czasie, kiedy przesyłka znajduje się w pieczy spedytora lub przewoźnika. Nie można także wykluczyć, że ustawowe prawo zastawu powstanie dopiero w trakcie wykonywania usługi transportowej, przykładowo z momentem powstania roszczenia o zwrot wydatków lub opłat związanych ze świadczoną usługą, które spedytor lub przewoźnik musiał uiścić w jej trakcie na rzecz zleceniodawcy, a które nie były znane w chwili zawierania umowy. Przepisy prawa nie wymagają, aby skorzystanie z ustawowego prawa zastawu przez spedytora lub przewoźnika było warunkowane wcześniejszym zawiadomieniem w tym zakresie. Co więcej, w orzecnictwie przedmiotu wskazuje się także, że ustawowe prawo zastawu powstaje niezależnie od woli stron umowy spedycji lub przewozu (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 25 marca 2011 r., sygn. akt IV CSK 477/10). Wydaje się, że jest to rozumowanie jak najbardziej prawidłowe, albowiem można sobie wyobrazić, że zleceniodawca po prostu celowo nie odbierze lub będzie przedłużał odbiór przesłanego mu zawiadomienia, istotnie utrudniając lub wręcz uniemożliwiając ewentualne skorzystanie przez uprawnionego spedytora lub przewoźnika z omawianego prawa. Tymczasem, w swoim zamierzeniu, podstawową cechą ustawowego prawa zastawu powinna być jego efektywność, jakkolwiek często negatywnie wpływająca na dalszą współpracę stron.

Brak konieczności wcześniejszego zawiadomienia

Omawiany brak konieczności wcześniejszego zawiadomienia dla powstania ustawowego prawa zastawu przy transporcie drogowym nie oznacza jednak zupełnego braku obowiązku poinformowania zlece-

o dotrzymaniem umówionego terminu dostawy przesyłki. Jednym z podstawowych obowiązków spedytora jest udzielanie zleceniodawcy informacji o przebiegu przyjętego zlecenia (art. 740 w zw. z art. 796 KC). Przewoźnik natomiast ma przede wszystkim obowiązek awizacji przesyłki, czyli zawiadomienia o jej dostarczeniu do miejsca odbioru (art. 50 ust. 1 ustawy Prawo przewozowe i art. 784 KC). Zatrzymanie przesyłki w trakcie transportu będzie miało wpływ na termin wykonania usługi, stąd zleceniodawca powinien być niezwłocznie o tym poinformowany. Pomijając powyższe regulacje prawne, obowiązek zawiadomienia zleceniodawcy o przebiegu zleconej usługi transportowej, a przede wszystkim

Nie można wykluczyć, że ustawowe prawo zastawu powstanie dopiero w trakcie wykonywania usługi transportowej.

o wszelkich okolicznościach, które są lub mogą być istotne z punktu widzenia zleceniodawcy lub odbiorcy przesyłki, do których bez wątplenia trzeba zakwalifikować skorzystanie z ustawowego prawa zastawu, wynika także z obowiązku zachowania przez spedytora lub przewoźnika należytej staranności przy uwzględnieniu jej zawodowego charakteru (art. 355 § 2 KC) oraz ze zwyczajowych norm postępowania przy profesjonalnych usługach transportowych.

W celu szybkiej reakcji

Zawiadomienie o skorzystaniu z ustawowego prawa zastawu powinno być zatem przekazane zleceniodawcy bez zbędnej zwłoki w celu umożliwienia mu podjęcia szybkiej reakcji i ustosunkowania się do zgłaszanych roszczeń o zapłatę. Pomimo braku takiego



Fot. Istoczek
Jednym z podstawowych obowiązków spedytora jest udzielanie zleceniodawcy informacji o przebiegu przyjętego zlecenia (art. 740 w zw. z art. 796 KC). Przewoźnik natomiast ma przede wszystkim obowiązek awizacji przesyłki, czyli zawiadomienia o jej dostarczeniu do miejsca odbioru (art. 50 ust. 1 ustawy Prawo przewozowe i art. 784 KC)

wymogu, nie ma także przeszkód, aby zawiadomienie przekazać zleceniodawcy jeszcze przed skorzystaniem z ustawowego prawa zastawu. Przede wszystkim należy dążyć do zapobieżenia powstaniu lub zmniejszenia ewentualnej szkody, którą mógłby ponieść zleceniodawca lub odbiorca na skutek przerwy w transporcie. Nie jest bowiem

wykluczone, że pomimo skorzystania przez spedytora lub przewoźnika z ustawowego prawa zastawu i zatrzymania przesyłki na określony czas, sprawa zostanie zakończona przez strony jeszcze w czasie umożliwiającym dotrzymanie pierwotnego terminu dostawy lub kiedy opóźnienie dostawy nie będzie jeszcze istotne. Forma zawiadomienia nie jest określona w przepisach prawa – dopuszczalne będzie zawiadomienie w formie komunikacji zwykle stosowanej przez strony (e-mail, telefon), przy czym dla celów dowodowych, warto dodatkowo zastosować formę pisemną w celu potwierdzenia wykonanych uprzednio czynności informacyjnych. ◀

Bartosz Poręba
Radca prawny z Kancelarii Chałas
i Wspólnicy, specjalizujący się
w prawie transportowym

Nadawca zawinił, a przewoźnika... „jak nie kijem go, to pałą”

Wiele razy pisałem o polisach OCP jako o czymś niezbędnym dla przewoźników. Zawsze też wskazywałem na konieczność zawierania ubezpieczeń, które dadzą gwarancje pokrycia każdej szkody oraz na bezsens kupowania polis tanich i kiepskich. Ale prowadzenie działalności transportowej to nie tylko wykupienie dobrej polisy OCP, uzyskanie zlecenia przewozu i wykonanie go według wymogów określonych przez nadawcę i pośredników.

Prowadzenie takiej działalności to ciągle doskonalenie się, zachowanie czujności, rozwijanie zdolności przewidywania i umiejętności pokonywania coraz to dziwniejszych problemów. Pomimo to, jak w starym porzekadle – *Jak nie kijem go, to pałą* – na przewoźnika zawsze znajdzie się sposób. Zobaczmy zatem za co przewoźnik może dostać kijem, a za co pałą.

Przyjąłeś towar do przewozu, to płac

Zgodnie z prawem przewozowym, niezależnie czy jest to przewóz krajowy, międzynarodowy, czy kabotażowy, przewoźnik ponosi odpowiedzialność od przyjęcia

sisz zapłacić. Prawo przewozowe narzuca więc na przewoźnika dość duży reżim odpowiedzialności. Pomimo, że nie za wszystkie szkody stwierdzone przy odbiorze lub nawet powstałe w czasie przewozu przewoźnik ponosi odpowiedzialność, to za większość szkód taką odpowiedzialność ponosi. Jeżeli przewoźnik nie zaopatrzy się w polisę OCP, która pozwala na przenie-

załadunek, opóźnienia w dostawie, pokrywania stwierdzonych braków, wadliwego opakowania, nienależytego zabezpieczenia towaru na środku transportu, czy też nagminnego przeważania pojazdów lub osi. Pomysłowość zleciodawców czasami wykracza poza wszelkie wyobrażenia. Nie wszystko to można włączyć w zakres odpowiedzialności polisowej, ale nie to

Ubezpieczyciel wypłaci odszkodowanie wyłącznie wtedy, gdy za powstałą szkodę w przesyłce przewoźnik będzie taką odpowiedzialność ponosił zgodnie z obowiązującym prawem.

sienie ciężaru odszkodowania na zakład ubezpieczeń, nie pozostaje mu nic innego jak pokryć szkodę we własnym zakresie. Wiąże się to z zaplaceniem odszkodowania, którego wysokość może przewoźnika dość mocno zabolęć.

Dobra polisa OCP ochroni, ale czy od wszystkiego?

Celem nadrzędnym posiadania takiej polisy jest ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika w zakresie, w jakim tę odpowiedzialność sam ponosi. Ubezpieczyciel wypłaci zatem odszkodowanie wyłącznie wtedy, gdy za powstałą szkodę w przesyłce przewoźnik będzie taką odpowiedzialność ponosił zgodnie z obowiązującym prawem. Tania polisa OCP nie zagwarantuje dostatecznej ochrony, ale dobra ochroni od większości ryzyk towarzyszących przewozom. Dobra polisa OCP daje przewoźnikom określone bezpieczeństwo finansowe, ale czy tak naprawdę ochroni od wszystkiego? Oprócz szkód rzeczowych w przesyłkach, mamy bowiem do czynienia z szeregiem kierowanych do przewoźników roszczeń, np. z tytułu nieterminowego podstawienia pod

jest najważniejsze – nie wszystko wchodzi w zakres odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, jaka wynika z prawa. Nikogo jednak nie interesuje to, czy za określoną szkodę odpowiedzialność faktycznie ponosi przewoźnik. Roszczenia niezasadne stały się już na tyle powszechne, że zapewne niebawem staną się normą.

Niewidzialne obowiązki nadawcy

W branży utarło się przekonanie, że o odpowiedzialności przewoźnika za uszkodzenie lub utratę przesyłki przesądza sam fakt stwierdzenia szkody przez odbiorcę. Pomijany jest całkowicie aspekt związku przyczynowo-skutkowego, od którego zależy trafność takiej oceny. Dla stron (nadawca, odbiorca lub inny zlecający) najważniejszy jest bowiem skutek, czyli szkoda stwierdzona przez odbiorcę – przyczyna automatycznie osadzana jest po stronie przewoźnika.

Należyte opakowanie i odpowiednie przygotowanie przesyłek do przewozu należy do obowiązków nadawcy (wysyłającego). Przyjmuje się, że przesyłka powinna być przez wysyłającego opakowana i przygotowana w taki sposób, aby przy normal-



Kiepska jakość palet, podestów lub stojaków powoduje, że nie wytrzymują one obciążeń jakie powstają w czasie przewozu. W efekcie dochodzi do uszkodzenia zarówno elementów mocujących, jak również przesyłek, które powinny zabezpieczać

przesyłki do przewozu do jej wydania odbiorcy. O odpowiedzialności przewoźnika decyduje zatem sam fakt spowodowania szkody w czasie przewozu – wina przewoźnika nie jest zatem czynnikiem brnym pod uwagę. W uproszczeniu można określić to tak: – *przyjąłeś przesyłkę do przewozu i uszkodziłeś ją, to za szkodę mu-*



Jerzy Różyk

Ponad 29 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 14 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód) oraz studia magisterskie na tejże uczelni.

Specjalizuje się w diagnostyce ryzyka transportowego, prawie transportowym, ubezpieczeniach transportowych (OCP i OCS). Jego główną specjalnością są ryzyka kradzieżowe i związane z oszustwami.

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

nych warunkach przewozu nienaruszona dotarła do odbiorcy. Większość towarów jest przewożona na paletach, a całość jest zazwyczaj owinięta folią stretch. Cienka folia nie pozwala na utrzymanie jednostek ładunkowych w pionie i nie zabezpiecza przed przechyleniem się i przesuwaniem się towaru na paletach. Taka folia nie zabezpiecza również towaru przed skutkami uderzeń. Podobnie jest z popularnymi opakowaniami transportowymi jakimi są pudła tekturowe i skrzynki drewniane. Są one bowiem podatne na uszkodzenia mechaniczne. W warunkach transportowych, szczególnie przy wysokim ułożeniu towaru na paletach, często dochodzi do zgniecenia opakowań w dolnych warstwach. Często opakowania nie są ułożone na całej powierzchni palet, co powoduje, że pomiędzy poszczególnymi przesyłkami powstają dość znaczne odstępy, które dochodzą nawet do 20 cm. Jeżeli przestrzenie

wania specjalnych podestów lub stojaków, bez których trudno mówić o bezpiecznym transporcie. Zdarza się, że towar w zwyczajach lub rolach (np. papier, folia, blacha) są układane osiowo poziomo bezpośrednio na podłodze, a „jedynym” obowiązkiem nadawcy jest jego załadunek. Kierowca zabezpiecza towar według własnego uznania, gdyż nie zawsze dysponuje wystarczającą ilością klinów blokujących. Niesie to za sobą ryzyko uszkodzenia towaru o nierówności podłogi (np. wystające gwoździe) lub zastosowany materiał sztauerski. Takie uszkodzenia w większości przypadków dyskwalifikują towar, gdyż ze względów technologicznych nie może być wykorzystany do dalszej produkcji. Wiele szkód w towarze powstaje z powodu złego stanu elementów mocujących zastosowanych przez nadawców. Kiepska jakość palet, podestów lub stojaków powoduje, że nie wytrzymują one obciążenia, jakie powstają

woźnik ma możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności, jeżeli uszkodzenie przesyłki powstało z powodu braku, niedostateczności lub wadliwości opakowania rzeczy. Jednak już zwyczajowo, szkodami są obciążani przewoźnicy, którzy tak naprawdę nie ponoszą za nie odpowiedzialności. Nieświadomi tego uważają, że skoro mają polisy OCP, takie szkody powinien pokrywać zakład ubezpieczeń. Ale zakłady ubezpieczeń dość wnikliwie badają zakres prawnej odpowiedzialności przewoźników, od istnienia której uzależniają swoją odpowiedzialność. Efektem jest zazwyczaj odmawianie odszkodowań i konieczność zmierzania się z roszczeniami we własnym zakresie.

Potrzebne gumowe pojazdy

Przekraczanie dopuszczalnej masy całkowitej, powszechnie określane jako przeładowanie pojazdu, to codzienny proceder. Potwierdzają to liczne orzeczenia sądów administracyjnych. Dotyczy to szczególnie pojazdów o DMC nieprzekraczającej 3,5 tony, ale również pojazdów o znacznie większym tonażu. W większości przypadków, za tego typu naruszenie ITD nakłada w drodze decyzji administracyjnej karę pieniężną na podmiot wykonujący przewóz. Jednak w wielu przypadkach taka kara powinna być nakładana na nadawcę, załadowcę lub spedytora. Dotyczy to sytuacji, gdy dowody jednoznacznie wskazują, że mieli oni wpływ na powstanie naruszenia obowiązków albo warunków przewozu drogowego, bądź godzili się na to. Orzeczenia sądów administracyjnych wskazują, że

Dla stron – nadawca, odbiorca lub inny zlecający – najważniejszy jest skutek, czyli szkoda stwierdzona przez odbiorcę – przyczyna automatycznie osadzana jest po stronie przewoźnika.

nie są wypełnione materiałem sztauerskim lub workami powietrznymi, zgniecenie opakowań w dolnych warstwach doprowadza do przechylenia się palet i w efekcie uszkodzenie opakowań znajdujących się na sąsiednich paletach. Zgniecenie opakowań i przechylenie się palet powoduje szkody w przesyłkach, co jest szczególnie widoczne przy przewozie świeżych owoców i warzyw. Opisane powyżej sposoby opakowań przesyłek bardziej sprawdzają się w warunkach magazynowych, gdzie nie działają na nie takie siły jak w czasie przewozu. Niektóre rodzaje przesyłek wymagają zastoso-

w czasie przewozu. W efekcie dochodzi do uszkodzenia zarówno elementów mocujących, jak również przesyłek, które powinny zabezpieczać.

Jak wynika z powyższego, rodzaj opakowania i sposób przygotowania przesyłki do przewozu wpływa na jej bezpieczeństwo. Wpływa również na interes nadawcy, gdyż zaniedbania w tym zakresie mogą skutkować nie przyjęciem przez przewoźnika odpowiedzialności za ewentualną szkodę. Zgodnie bowiem z art. 17 ust. 4 lit. b) konwencji CMR oraz art. 65 ust. 3 pkt. 2) ustawy Prawo Przewozowe, prze-



O odpowiedzialności przewoźnika decyduje sam fakt spowodowania szkody w czasie przewozu – wina przewoźnika nie jest zatem czynnikiem brany pod uwagę

w wielu przypadkach, pomimo istnienia przesłanek pozwalających na ukaranie podmiotów dokonujących załadunku, ITD nakłada karę pieniężną na przewoźnika. Dopiero w drodze odwołania od decyzji ITD lub zaskarżenia wyroku i po przedstawieniu dowodów decyzja lub wyrok zostają uchylane. Warto więc zadbać o swój interes już przy przyjmowaniu przesyłki, gdyż to pozwala na uniknięcie ewentualnych perturbacji i płacenia za nieswoje naruszenia.

Szkoda w opakowaniu to nie szkoda w przesyłce

Samo uszkodzenie opakowania nie dyskwalifikuje towaru, jednak z tego powodu odbiorcy bardzo często odmawiają przyjmowania przesyłek. Przewoźnik, nie dość, że musi za darmo zawieźć towar z powrotem do nadawcy, to często zostaje obciążony nieistniejącą szkodą w towarze. W większości przypadków nie ma bowiem dowodów na szkodę w samej przesyłce, a tym samym podstaw do obciążania nią przewoźnika. Zasadność nieprzyjęcia przesyłki przez odbiorcę lub jej przepakowania zależy w dużej mierze od okoliczności i powinny być każdorazowo oceniane również przez samego przewoźnika. Jeżeli towar ma być wystawiony na półki sklepowe, samo uszkodzenie opakowania zbiorczego nie powinno stanowić przesłanki do nieprzyjęcia go przez odbiorcę.

Jeżeli jednak towar podlega dalszej odsprzedaży, w razie uszkodzenia same-

go opakowania zbiorczego, przedmiotem szkody jest opakowanie nie zaś jego wartość. Szkodą będzie zatem udokumentowany przez nadawcę lub odbiorcę koszt przepakowania towaru oraz samego opakowania. Inaczej jest w przypadku fabrycznych opakowań wystawianych na półki sklepowe wraz z towarem lub opakowań, które stanowią integralną część towaru. Uszkodzenie opakowania może dyskwalifikować również towar, który często nie

Załadowali, a brakuje – o znikaniu towarów

Niedoładowanie towaru to dość częsty proceder. Obecna infrastruktura magazynowa, praktycznie nie daje kierowcom szans na skontrolowanie ani stanu ładowanego towaru, ani też jego ilości. Wszelkie stwierdzone przez odbiorców przesyłek braki uderzają więc w przewoźników. Podejścia osób mających roszczenia nie

Obecna infrastruktura magazynowa praktycznie nie daje kierowcom szans na skontrolowanie ani stanu ładowanego towaru, ani też jego ilości. Wszelkie stwierdzone przez odbiorców przesyłek braki uderzają więc w przewoźników.

może być ani sprzedany w uszkodzonym opakowaniu, ani też awaryjnie odsprzedany w celu innym niż handlowy. Przedmiotem szkody będzie w takim przypadku zarówno opakowanie jak i towar.

Praktyka jest niestety taka, że niezależnie od okoliczności, charakteru powstałych uszkodzeń, czy przeznaczenia towaru, odbiorcy odmawiają przyjęcia, co powoduje generowanie po stronie przewoźników dodatkowych kosztów oraz niesie za sobą ryzyko niezasadnych obciążeń, z którymi przewoźnicy muszą sobie jakoś poradzić.

zmienia nawet fakt, że załadowca po zakończonym załadunku założył plombę, której stanu odbiorca nie zakwestionował, a stan środka transportu nie nosił śladów włamania, ani manipulacji przy zabezpieczeniach. Szczególnie krzywdzące przewoźników są przypadki obarczania ich brakami w sytuacjach ewidentnie wskazujących na niedoładowanie towaru, np. gdy brakuje opakowań w środku palety lub całej palety z przodu naczepy, a nie ma śladów potwierdzających jakkolwiek ingerencję w ładunek osób trzecich.

Choć kierowane do przewoźników roszczenia nie zawsze są zasadne, podobnie jak w poprzednich przypadkach, są oni obciążani szkodami.

Kontrabanda w ładunku – jak zawsze winny przewoźnik

Podobna sytuacja spotyka przewoźników, gdy służby kontrolne (głównie celne) stwierdzą ukrytą w ładunku kontrabandę. W takich przypadkach przewoźnicy tracą zazwyczaj więcej niż wynika to z konieczności pokrycia nawet niezasadnych roszczeń lub kar umownych za opóźnienie. Może to bowiem skutkować zajęciem całego ładunku, a niejednokrotnie zatrzymaniem środka transportu i aresztowaniem kierowcy. O ile nie można wykluczyć udziału kierowcy w takim procedurze, w większości przypadków przemycający towar wraz z ładunkiem są wydawane przewoźnikowi już w miejscu załadunku. Nawet jeśli wobec braku dowodów na udział kierowcy zostanie on zwolniony z aresztu, a środek transportu i towar zwrócony przewoźnikowi, strata jaką finalnie może ponieść może sięgać dość dużych rozmiarów. Powstaje



Przewoźnik ma możliwość uwolnienia się od odpowiedzialności, jeżeli uszkodzenie przesyłki powstało z powodu braku, niedostateczności lub wadliwości opakowania rzeczy. Jednak już zwyczajowo szkodami są obciążani przewoźnicy

zatem pytanie, czy przyjąć to pokornie na siebie, czy też domagać się od nadawcy, aby pokrył on powstałe straty.

Nie chcesz płacić, szukaj innego zleceniodawcy

Jak wynika z powyższego, prowadzenie działalności transportowej jest obłożone wieloma ryzykami, których zrealizowanie niesie za sobą różne konsekwencje. Klasyczne zdarzenie jakim jest wypadek środka transportu, powoduje powstanie odpowiedzialności przewoźnika, która jest zazwyczaj chroniona polisą OCP. Roszczenie (w tym przypadku zasadne) pokryje ubezpieczyciel i szkoda pozostanie tylko w statystykach, a nie spowoduje debetu w księgach lub banku. Gorzej, gdy odpowiedzialność przewoźnika będzie bezsporna, roszczenie zasadne, a ubezpieczyciel szkody nie pokryje np. z powodu rażącego niedbalstwa kierowcy. Ciężar pokrycia szkody będzie spoczywał na przewoźniku. Całkiem niedobrze jest wtedy, gdy przewoźnik nie ponosi odpowiedzialności za szkodę, a nadawca, odbiorca lub jego zleceniodawca kierują do niego roszczenie i żądają zapłaty odszkodowania. Jeżeli roszczenie, choć niezasadne, opiewa na niewielką wartość, powstałe „zobowiązanie” można uznać za inwestycję w dobrą współpracę z kontrahentem i „należność” zapłacić lub zaakceptować kompensatę z należności za przewoźne. Ale, gdy wartość takiego niezasadnego roszczenia jest znaczna, sytuacja przewoźnika jest raczej bardzo zła, gdyż w tym miejscu,

ostatnie rozwiązanie jest jak najbardziej słuszne. Ale gdy dotyczy to stałego zleceniodawcy, od którego zlecenia generują większość przychodów przewoźnika, ze względu na ryzyko handlowe utraty kontrahenta, zastosowanie takiego rozwiązania nie jest już takie proste. Przy stałych relacjach roszczeniowcy nawet nie zapyta przewoźnika, czy za szkodę zapłaci – skompensuje „wirtualny dług” z jego wiarygodności. Odrzucenie niezasadnego roszczenia i odmowa zapłaty za szkodę lub żądanie zapłaty niezasadnie potrąconych należności za przewoźne, może zakończyć dobrą współpracę i przewoźnikowi nie pozostanie nic innego jak szukać innego kontrahenta, a część aut postawić na kołkach. Wiąże się to ze znaczną stratą, której w opisanym przypadku nie da się przewidzieć. Z tego powodu przewoźnicy często podejmują się negocjacji z kontrahentem co do kwoty lub formy spłaty i kontynuują współpracę z tym kontrahentem. O tym, że przy tym zapłaczą, że złośliwi zetrą sobie zęby lub nie kupią dziecku mieszkania, zleceniodawca nawet się nie dowie.

Miejsce w hierarchii

Powyższe obrazuje, jaką pozycję zajmują przewoźnicy w hierarchii. Gdyby taki łańcuch dostaw porównać do łańcucha pokarmowego, z pewnością byłoby na jego początku. A podobno transport drogowy odgrywa dość istotną rolę w obrocie gospodarczym, a w Polsce jego udział w tworzeniu PKB oceniany jest nawet na 10%. Całe szczęście większość relacji han-



Odrzucenie niezasadnego roszczenia i odmowa zapłaty za szkodę lub żądanie zapłaty niezasadnie potrąconych należności za przewoźne, może zakończyć dobrą współpracę i przewoźnikowi nie pozostanie nic innego jak szukać innego kontrahenta, a część aut postawić na kołkach. Wiąże się to ze znaczną stratą

do takich zachowań. Doprowadziło to do utrwalenia zwyczajów, które godzą w ich interes w przypadkach jakie zostały opisane. Ponieważ środowisko transportowe jest rozproszone, rewolucyjne wprowadzenie zmian w istniejącym stanie rzeczy jest mało możliwe. Przy metodzie małych kroków, przewoźnicy jeszcze przez długie lata nie unikną ani takich przypadków, ani też strat z tym związanych. Od szczęścia zależy więc, czy przewoźnik wyjdzie bez szwanku, czy też dostanie kijem, czy może pałą. ◀

Jerzy Różyk
ekspert ds. oceny ryzyka
w transporcie
i ubezpieczeń transportowych
CDS Kancelaria Brokarska
www.cds-odszkodowania.info

Jeżeli roszczenie, choć niezasadne, opiewa na niewielką wartość, powstałe „zobowiązanie” można uznać za inwestycję w dobrą współpracę z kontrahentem i „należność” zapłacić lub zaakceptować kompensatę z należności za przewoźne.

szczególnie gdy kierowane jest ono od strategicznego kontrahenta, pojawia się już ryzyko handlowe, które nie daje wiele możliwości do wyboru. Przewoźnik może oczywiście uznać roszczenie i zapłacić lub zaakceptować kompensatę, ale przy 100 lub 200 tys. złotych za proste to nie jest. Pozostaje zatem do wyboru albo negocjowanie z roszczeniowcą kwoty „nienależnego długu”, sposobu jej spłaty (raty, nieodpłatne odpracowanie itp.) lub ... odrzucenie nienależnego roszczenia w całości. Jeżeli jest to przewóz okazjonalny wykonany na zlecenie przypadkowego zleceniodawcy,

dłowy oparta jest na symbiozie, a nie na pasożytnictwie, czy drapieżnictwie. Ale w opisanych przykładach raczej nie zauważymy zachowań symbiotycznych, a perfidne wykorzystywanie przez podmiot alfa pozycji siły, która niejednokrotnie doprowadza do upadku mniejszej firmy. Można powiedzieć, że takie ryzyko jest wpisane w każdą działalność. Zauważalnym jest jednak fakt, że przez nadmierne rozszerzenie zakresu swoich usług poza standardowe jakie wynikają z umów przewozu, akceptację dość niskich stawek oraz brak dbałości o swoje, przewoźnicy przyzwyczaili rynek

CDS Biuro transportowe

ODSZKODOWANIA

Prowadzimy obsługę prawno-ubezpieczeniową firm transportowych i spedycyjnych w zakresie:

- oceny ryzyka transportowego
- opracowywania ofert ubezpieczeń: OC przewoźnika, OC przewoźnika umownego i OC spedytora
- wykonywania audytów, analiz i ocen prawnych

Nasze autorskie rozwiązania umożliwiają pełne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej pomocowej w związku z wysłaniem/odbiorami transportowej towarów.

www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoznika.info
www.oc-spedytora.info

Dane kontaktowe:

CDS Kancelaria Brokarska
40-263 Warszawa, ul. Białostocka 11/64, 53
tel.: 22 767 09 54, 22 767 97 54, 22 767 97 54; fax: 22 491 70 50
e-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

Wytyczne dla transportu – październik 2015



Wytyczna 17/2015

14 dni na udokumentowanie EURO przed ASFINAG

Podczas poruszania się po austriackich autostradach i drogach szybkiego ruchu wszystkie pojazdy o łącznej masie powyżej 3,5 tony obowiązują opłata drogowa, która jest zależna od sumy przejechanych kilometrów. Dokonując rejestracji w punkcie sprzedaży GO-Maut użytkownik oprócz przedstawienia niezbędnych dokumentów obowiązany jest do:

- ▶ posiadania przy sobie deklaracji pojazdu EURO,
- ▶ potwierdzenia w ciągu 14 dni kalendarzowych od rejestracji w systemie klasy emisji spalin.

Obowiązek potwierdzenia do organu ASFINAG klasy emisji spalin najpóźniej w 14 dni od rejestracji spoczywa na właścicielach/posiadaczach pojazdu, których EURO wynosi IV, V i VI. Dokumentując rzeczony potwierdzenie należy użyć formularza wniosku dostępnego na stronie www.go-maut.at, przedłożyć kopię dowodu rejestracyjnego oraz dokumenty dodatkowe, jeżeli z dowodu rejestracyjnego nie można określić emisji spalin.

Przedstawienie wszystkich niezbędnych dokumentów w zawitym 14-dniowym terminie jest istotne, gdyż uchybienie tej czynności lub nienależyte, nieprawidłowe przedstawienie dokumentów skutkować będzie nałożeniem opłaty zastępczej w wysokości 240 euro. Co ciekawe, opłata zastępcza zostanie nałożona nawet w przypadku prawidłowo pobranej opłaty w trakcie kontroli na drodze lub po pisemnym wezwaniu do zapłaty. Brak uiszczenia kary na miejscu w trakcie kontroli lub w ciągu 4 tygodni od chwili wystawienia wezwania, skutkować będzie wszczęciem procedury administracyjnej i karą pieniężną sięgającą od 300 euro do 3000 euro.

Źródło: www.go-maut.at

Wytyczna 18/2015

Viapass w Belgii od 1 kwietnia 2016 roku

Na terytorium autonomicznych regionów Belgii (Region Stołeczny Brukseli, Region Flamandzki, Region Waloński) od 1 kwietnia 2016 roku zostanie wprowadzony elektroniczny System Poboru Opłat Viapass, który swoim zasięgiem obejmie pojazdy o DMC powyżej 3,5 tony. Nowy system oparty na technologii satelitarnej zastąpi eurowiniety, naliczając opłaty proporcjonalnie za faktycznie przejechane kilometry.

Obecnie, tj. od października 2015 roku wpłacając depozyt w wysokości 135 euro można uzyskać urządzenie pokładowe OBU po dokonaniu rejestracji na www.satellitic.be. Za pomocą portalu użytkownicy uzyskują pełny dostęp do konfiguracji konta i możliwość zamawiania urządzeń OBU.

Obecnie korzystanie z autostrad przez pojazdy do 12 ton jest bezpłatne, wyjątek od tej zasady stanowi przejazd tunelem łączącym Liefkenhoek z Antwerpią.

Źródło: www.viapass.be

Wytyczna 19/2015

Od października 2015 roku nowe taryfy opłat w Niemczech

Zgodnie z ustawą o pobieraniu opłat za korzystanie z dróg publicznych (BFStrMG), całkowita kwota opłaty stanowi sumę za przejechany płatny odcinek drogi, jaki pokonał pojazd lub zestaw pojazdów, będącej iloczynem długości oraz stawki za jeden kilometr, kosztów infrastruktury i kosztów związanych z zanieczyszczeniem powietrza. Udział kosztów związanych z infrastrukturą jest zależny od tego, czy samochód ciężarowy ma dwie, trzy, cztery czy pięć i więcej osi. Natomiast koszty związane z zanieczyszczeniem powie-



trza w stawce opłaty drogowej uzależnione są od klasy emisji spalin. Na podstawie klasy emisji spalin każdy pojazd jest przyporządkowany do jednej z sześciu kategorii A, B, C, D, E lub F.

W myśl ustawowych założeń to na użytkownika podlegającym obowiązkowi opłaty za korzystanie z dróg publicznych spoczywa obowiązek przedstawienia i udowodnienia wszystkich danych istotnych dla naliczenia wysokości opłaty drogowej. Wykroczenie przeciwko obowiązkowi udokumentowania podlega karze grzywny.

W przypadku pojazdów zarejestrowanych poza granicami Niemiec obowiązują przedziały czasowe, jeśli nie można dowieść klasy emisji spalin w inny sposób, przede wszystkim na podstawie dokumentów poświadczających spełnienie określonych wymogów w zakresie ochrony środowiska w ramach CEMT (Conférence Européenne des Ministres des Transports – Europejska Konferencja Ministrów Transportu)

Opracowanie

Milena Piechnik

Biuro prawne Arena 561

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**

**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej



www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Prenumeratę miesięczników
TSL Biznes oraz Truck & Van
można zamówić przez:

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
ul. Leopolda Staffa 31
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznesw cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuływ cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię

Nazwisko

Nazwa firmy

Adres

Kod Poczta

Telefon

e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy

NIP


Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2015
Truck&Van od numeru /2015
oba tytuły od numeru /2015

Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.

A collage of four images related to transport and logistics: an airplane in flight, a container yard with a crane, a line of trucks, and a close-up of a train track.

**Bądź na bieżąco z branżą
transportu i logistyki**

4 - 6 listopada 2015 | Warszawa

III edycja Międzynarodowych Targów Transportu i Logistyki