

MARZEC – 3/2015 (56)

# **TSL** **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Nakład: 11 000 egzemplarzy



Tematy numeru:

**Logistyka branży automotive**

**Raport o rynku magazynowym w 2014 roku**

**Najlepszy rok dla Prologis w regionie CEE**

**Lotnicze cargo wraca do formy**



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)

## SPOTKANIA TRANSPORTOWE

### EDYCJA 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 2015.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie:  
[www.spotkania.tsl-biznes.pl](http://www.spotkania.tsl-biznes.pl)

Pytania i dodatkowe informacje:  
[spotkania@tsl-biznes.pl](mailto:spotkania@tsl-biznes.pl), tel. 22 213 88 28



17 lutego	–	WARSZAWA
24 lutego	–	WROCŁAW
3 marca	–	GDAŃSK
10 marca	–	POZNAŃ
17 marca	–	LUBLIN
24 marca	–	KRAKÓW
31 marca	–	BIAŁYSTOK
14 kwietnia	–	KATOWICE

Spotkania odbywają się  
w godzinach 9.00 - 17.00

Organizatorzy Konferencji:  **TSL biznes**  
MIĘSIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECJALIZACJA LOGISTYKA

 **Truck & Van**  
www.truck-van.pl

Partnerzy:



**SCANIA**

**BRIDGESTONE**

**TRANS.EU**  
ROAD TRANSPORT SYSTEM

**DEKRA**

**MARGOC IRE**  
Optyimizacja na miarę potrzeb



**PRAGMA INKASO**  
WIERZYTELNOŚĆ PRAGMATYCZNIE

**PRAGMA FAKTORING**  
Faktoring. Pragmatycznie.

**GET IN LEASING**

**BALDUIN • PFENNER & PARTNER**  
Rechtsanwälte Steuerberater

**dls**

**360**  
INSTRUMENT SOLUTIONS

**561 ARENA**

**DZIAŁYŃSKI & JUDEK**  
Spółka Partnerska Radców Prawnych

**CDS**  
ODSZKODOWANIA

**iuridica**  
kancelaria prawna





**CTL LOGISTICS**  
Connecting Europe



# Kompleksowy operator logistyczny

- Transport kolejowy i samochodowy
- Transport intermodalny
- Obsługa spedycyjna i celna
- Obsługa bocznic kolejowych
- Przetładunki w portach morskich
- Przetładunki na terminalach lądowych
- Przetładunki na granicy wschodniej Polski
- Budowa i serwis infrastruktury kolejowej
- Dzierżawa taboru kolejowego
- Serwis lokomotyw i wagonów
- Logistyka dostaw towarów masowych
- Zagospodarowanie odpadów przemysłowych
- Rekultywacja terenów

[www.ctl.eu](http://www.ctl.eu)





Rynek powierzchni magazynowych, pomimo braku spektakularnych umów najmu czy wejścia nowych graczy do Polski, już drugi rok z rzędu zarejestrował bardzo wysoki poziom popytu. Umowy najmu obejmujące ponad 2 mln m<sup>2</sup> to najlepszy wynik w historii polskiego rynku magazynowego, o 6% wyższy, niż w równie udanym roku. Dla całej branży logistycznej to znak, że wróciliśmy na ścieżkę może niezbyt wielkich, ale stabilnych, stałych wzrostów. Dodatnia koniunktura w całej gospodarce, stale poprawiająca się infrastruktura drogowa czy dalszy rozwój sieci handlowych, firm produkcyjnych oraz sektora e-commerce dobrze wróżą również na przyszłość.

W aktualnym wydaniu przyglądamy się dokładniej sytuacji na rynku magazynowym, bowiem jest on swoistym barometrem nastrojów i tendencji w całej logistyce. Jak podkreślają eksperci z Jones Lang LaSalle, również i w tym roku można oczekiwać dalszych wzrostów, w tym mocniejszego zainteresowania wschodnimi obszarami Polski, a także rozwojem mniejszych ośrodków, jak Szczecin, Toruń czy Bydgoszcz, co również jest dowodem coraz większej dojrzałości polskiego rynku logistycznego.

Dobra kondycja gospodarki wpłynęła na pobudzenie konsumpcji wewnętrznej, co przełożyło się na wzrost zamówień m.in. w sklepach internetowych. Wzrost dynamiki rynku e-commerce powodowany jest również coraz śmielszą ekspansją polskich marek za granicę. To wszystko w prostej linii przekłada się również na rozwój sektora pocztowego i kurierskiego, w którym wielu graczy notuje rekordowe wyniki.

Wszystko wskazuje na to, że te pozytywne trendy w całym sektorze TSL mogą zagościć na dłużej. Według prognoz Komisji Europejskiej, Polska będzie czwartą najszybciej rozwijającą się gospodarką Unii Europejskiej, ze wzrostem gospodarczym na poziomie około 2,8%. Takie informacje cieszą i nawet aura za oknem zdaje się potwierdzać te nastroje. Zapraszam do lektury pierwszego z wiosennych wydań TSL Biznes.

**Mirosław Ganiec,**  
redaktor naczelny i wydawca

## W numerze

### > Logistyka

Branża automotive lokomotywą logistyki .....	6
Ponad 65 lat doświadczenia .....	14
Współpraca na szeroką skalę .....	16
Proste rozwiązanie przynoszące wiele korzyści.....	18
Wyzwania logistyczne dla branży automotive.....	19
Największy taki dystrybutor w Polsce.....	20
Poprzez przejścia i konsolidację .....	22
Just in time czy just in sequence? .....	26

### > Logistyka – technologia

Niszczarki dokumentów HSM z nowej serii SECURIO AF – innowacyjność, bezpieczeństwo i oszczędność czasu.....	28
---	----

### > Systemy IT

IBCS Poland dla DB Schenker Logistics.....	30
Innowacyjne metody kompletacji .....	32

### > Powierzchnie magazynowe

Trzeci wynik w historii.....	34
2014 – najlepszy rok dla Prologis w regionie CEE.....	38
P3 buduje dla ID Logistics.....	41

### > Usługi kurierskie i pocztowe

Pod znakiem wzrostu .....	42
---------------------------	----

### > Finansowanie

Leasing najpopularniejszą formą finansowania floty. Raport serwisu Oferteo.pl.....	44
--	----

LINK4 wygrał flotę Red Bulla .....	47
Brak zaufania pomaga w wypadku kredytu .....	48

### > Transport drogowy

Mobilna kontrola na drogach Dolnego Śląska .....	50
W Belgii zamiast Eurowiniety.....	51

### > Transport kolejowy

Kolejowe zwroty w Iberii.....	52
Jakość i konsekwencja receptą na sukces .....	53

### > Transport morski

Niejasna przyszłość DCT.....	54
Najlepszy wynik w historii hamburskiego portu .....	58

### > Prawo

Czy Twoja polisa OCP jest dobra? .....	60
Wytyczne dla transportu – marzec 2015.....	64

**Czytaj również:**

[www.truck-van.pl](http://www.truck-van.pl)

**TSLbiznes**  
MIESIENNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNOŚĆ LOGISTYKA

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**  
Mirosław 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.*

**Dział reklamy i marketingu**  
reklama@tsl-biznes.pl  
Krystyna Koch – tel. 515 444 589  
k.koch@tsl-biznes.pl  
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118  
j.dynek@tsl-biznes.pl  
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305  
m.marczuk@tsl-biznes.pl

**Współpraca**  
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek,  
Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa,  
Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz,  
Dorota Raben, Monika Roman, Jerzy Różyk,  
Radosław Sitek, Damian Żabicki.

**KMGmedia**

**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



ANDROID APP ON  
Google play

# MAN



Jakość potwierdzona przez TÜV.  
Po raz trzeci z rzędu MAN najlepszy  
w raporcie TÜV. MAN kann.

Wyniki Raportu TÜV: [www.vdtuev.de](http://www.vdtuev.de) lub [www.verkehrsrundschau.de/tuev-report](http://www.verkehrsrundschau.de/tuev-report)

**MAN kann**



# Branża automotive lokomotywą logistyki

Niewątpliwe piętno na całym sposobie produkcji i logistyki wywiera dziś globalizacja. Dotyczy ona również przemysłu motoryzacyjnego. Jest on tą dziedziną gospodarki, na którą w istotnym stopniu wpłynął innowacyjny system zarządzania produkcją wprowadzony przez japońską Toyotę. On również przyczynił się do globalizacji.

Przyjęto, że początek globalizacji przemysłu motoryzacyjnego datuje się na rok 1984, kiedy to japoński producent podpisał porozumienie o współpracy z General Motors, na mocy którego zbudowano wspólne zakłady w Kalifornii, produkujące pierwsze amerykańskie toyoty. W parę lat później Toyota rozpoczęła produkcję własnych aut w stanie Kentucky w USA, w Kanadzie i w Europie (na terenie Wielkiej Brytanii). W 1994 r. produkcja wynosiła już ponad 4,6 mln sztuk (w 1967 było to 800 tys.), z czego 735 tys. powstawało w Ameryce Północnej, a ponad 100 tys. w Europie. W 2008 r. Toyota pobiła General Motors pod względem sprzedaży, stając się numerem jeden na świecie w branży samochodowej. Sukces ten powtórzyła w następnych latach.

## W kierunku globalizacji

Początki zmian prowadzących w kierunku globalizacji sięgają pierwszych lat XX w., wtedy to Sakichi Toyoda, w 1902 r., wynalazł krosno z napędem silnikowym. Wykorzystano je w Toyota Group, działającej

wówczas w branży tekstylnej. W przypadku zerwania się nitki specjalny mechanizm automatycznie zatrzymywał krosno i to on stworzył podwaliny jednego z dwóch filarów systemu produkcji Toyoty o nazwie jidoka, co oznacza wbudowywanie jakości w produkcję, czyli „błędoodporność”. Takie były początki automatyzacji pracy w Toyocie i podniesienia jej wydajności, gdzie jeden operator obsługiwał kilka krosien na raz w tym samym czasie. Stosowanie maszyn z czujnikami wykrywania błędów stało się kluczowym elementem systemu produkcyjnego Toyoty.

Toyoda, zainspirowany wyjazdem do Stanów Zjednoczonych w 1929 r., podczas którego zwiedzał fabryki produkujące samochody. Kiichiro Toyoda był zachwycony systemem produkcyjnym Forda, który funkcjonował na zasadzie przenośnika taśmowego, podjął więc próbę jego wdrożenia w 1930 r. w Toyota Group, gdzie produkcję tekstyliów zastąpiła produkcją samochodów. Miało to pozwolić pomnożyć pieniądze zarobione podczas I wojny światowej. Rozpoczął prace przygotowawcze do produkcji w systemie *just in time* – pozwalającym zmniejszać zapasy międzyoperacyjne i wydajnie

**System stworzony przez Toyotę stał się wzorem dla przemysłu samochodowego na całym świecie. W latach 90. XX w. wprowadził go Ford, a dziś stosuje większość liczących się na rynku firm.**

Ale to tylko jeden filar, na którym oparta jest filozofia firmy. Inne stworzyli inżynier produkcyjny Taiichi Ōno, a przede wszystkim syn Sakichi Toyody, Kiichiro

produkować tylko takie ilości towarów, jakie wcześniej zostały zamówione, a także zredukować straty i marnotrawstwo, do których dochodziło w procesach produkcyjnych. Toyota Production System, który z założenia pomaga pracownikom i kierownictwu w identyfikowaniu obszarów wymagających doskonalenia i poprawiania umiejętności, pozwolił na redukcję nadprodukcji, przy utrzymaniu jakości na najwyższym poziomie, spełnieniu oczekiwań klientów, i to mimo niskich kosztów.

Zasługą Taiichi Ōno było natomiast stworzenie podstaw do wdrożenia koncepcji stosowanej w amerykańskich supermarketach o nazwie *pull* (systemu ciągnięcia) do produkcji samochodów. To on rozwinął wiele narzędzi pomocnych w usystematyzowaniu procesu produkcji, w tym system *kanban*, który przekazywał informacje w ramach i między procesami na kartach poleceń.

To podejście, a właściwie cały system filozoficzny oparty na autorefleksji i ciągłym doskonaleniu (*kaizen*), stały się kluczowym



Podstawowym wyzwaniem dla operatorów logistycznych obsługujących branżę motoryzacyjną, jakie postawił Toyota Production System, jest ciągła gotowość do obsługi w całym łańcuchu dostaw

czynnikiem w rozwoju firmy i pozwoliły Toyocie uzyskać przewagę nad konkurencją. Co więcej, system stworzony przez Toyotę stał się wzorem dla przemysłu samochodowego na całym świecie. W latach 90. XX w. wprowadził go Ford, a dziś stosuje większość liczących się na rynku firm. To z kolei sprawiło, że przestał być elementem przewagi konkurencyjnej, a stał się niezbędnym dla tych, którzy chcą uzyskać znaczącą pozycję na rynku. I choć łańcuch dostaw nadal odgrywa ogromną rolę (może większą, niż wcześniej), to jednak hierarchia celów i system zarządzania produkcją są już inne.

### Globalna produkcja – globalna logistyka

Cechą charakterystyczną w Toyota Production System jest to, że produkcja i transport odbywają się jednocześnie, w synchronizowanym ciągu produkcyjnym. Dlatego już sposób produkcji wymusił powstanie ogromnego zaplecza logistycznego związanego z zaopatrzeniem produkcji i sprzedaży oraz z siecią dystrybucji pojazdów, części zamiennych i materiałów eksploata-

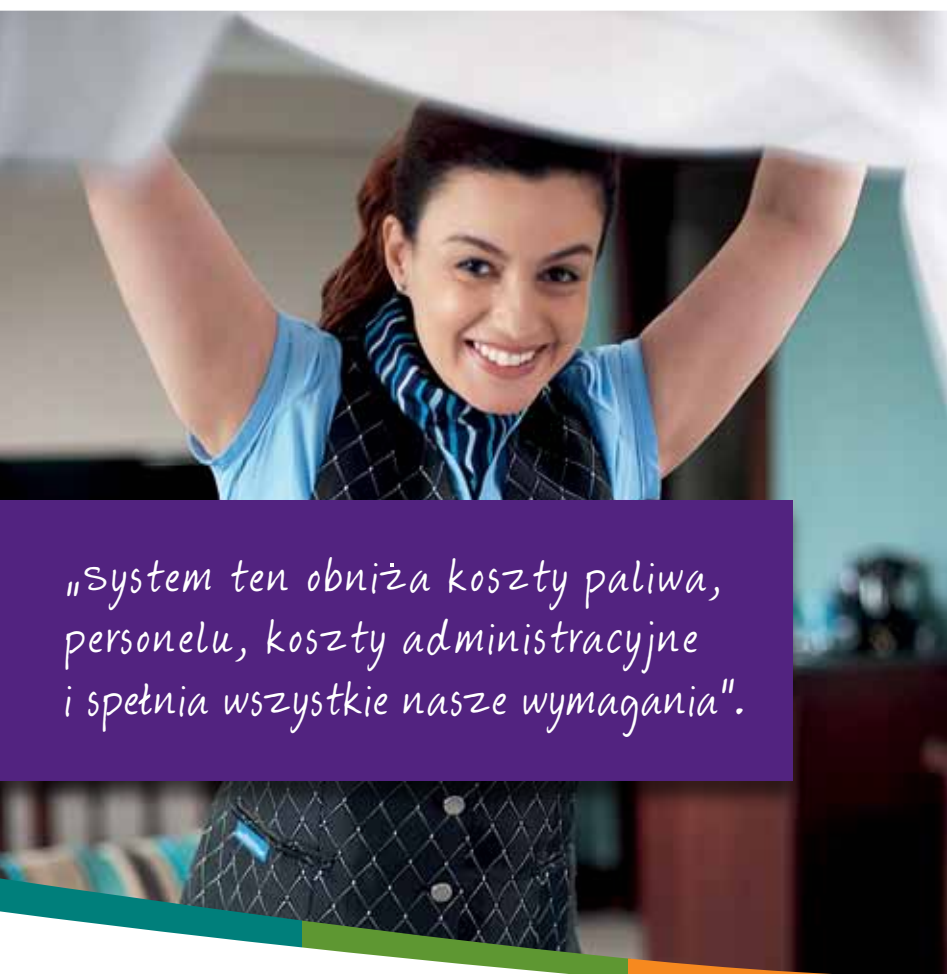


*Funkcjonalny system powinien pomóc w optymalizacji całego procesu, a także odwzorować potrzeby i wymagania klienta przy obsłudze procesu logistycznego, skrócić czas przygotowania towarów do kompletacji oraz gwarantować kompletność wysyłki*

cyjnych. Te wyzwania i wymagania stawiane przez przedsiębiorstwa z branży automoti- we określają trendy w całej logistyce oraz

wpływają na jej rozwój. I to mimo tego, że obsługa branży motoryzacyjnej różni się od obsługi innych branż dużą dynamiką

**Cechą charakterystyczną w Toyota Production System jest to, że produkcja i transport odbywają się jednocześnie, w synchronizowanym ciągu produkcyjnym.**



*„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](http://consafelogistics.pl/iwantproof)



### To co najważniejsze

Arkadiusz Marczyk,  
menedżer ds. kluczowych klientów  
w DB Schenker Logistics

Niezwykle ważnym elementem w obsłudze logistycznej branży automotive jest doświadczenie w obsłudze przedsiębiorstw z tej branży, najlepiej poświadczone referencjami od innych klientów. Niezbędna jest także wiedza dotycząca specyfiki samego rynku automotive, produkcji w branży motoryzacyjnej, znajomość procesów i metodyki dostaw zgodnie z zasadami *just in time*. Ważne jest również, aby operator logistyczny posiadał udokumentowane, wysokie standardy pracy, pozwalające na spełnienie wysokich wymagań jakościowych. Wreszcie istotne jest, aby firma potrafiła zapewnić bezpieczeństwo swojemu klientowi, na przykład poprzez posiadanie odpowiedniego ubezpieczenia oraz planów awaryjnych na wypadek wystąpienia nieprzewidzianych zdarzeń.

## Produkcja samochodów na szeroką skalę wymusiła globalne podejście do logistyki, a przedsiębiorstwa umiejętnie wykorzystujące trendy gospodarcze strategicznym elementem przewagi konkurencyjnej uczyniły łańcuch dostaw.

zleceń, różnorodnością asortymentów oraz ich parametrów logistycznych (gabarytów), czy też skracaniem cyklu życia produktu, a to ostatnie dla dostawców i producenta oznacza często zmianę nawet do kilkudziesięciu procent elementów pojazdu. Do tego, w zależności od projektu i wymagań danego dostawcy lub producenta występują inne rodzaje opakowań (poza paletami specjalnie dostosowane skrzynie i roll kontenery), elementów lub systemów realizacji dostaw np. *just in time, just in sequence*. I to na skalę globalną, gdyż te same modele samochodów produkowane są na całym świecie. Jak duża jest to skala, niech świadczy fakt, że dzięki połączeniu sił przez producentów aut w 2009 r. na światowym rynku było ich już tylko 13, choć jeszcze w 1980 r. – 30. Produkcja samochodów na szeroką skalę wymusiła globalne podejście do logistyki, a przedsiębiorstwa umiejętnie wykorzystujące trendy gospodarcze strategicznym elementem przewagi konkurencyjnej uczyniły łańcuch dostaw.

W logistyce automotive bardzo istotna jest terminowość realizacji dostaw i kompletność przygotowanych wysyłek na linie montażowe i do obsługi sieci serwisów naprawczych w określonym przedziale czasowym. Jednak trzeba pamiętać, że nie zawsze jest możliwe stosowanie takich samych rozwiązań globalnych na całym świecie, chociażby ze względu na przepisy prawne

i granice między państwami – przepływy towarów w Unii Europejskiej nie wymagają odpraw celnych, a poza jej granicami

już tak. Dzięki temu oraz dzięki zwiększającym się odległościom niezamierzonym efektem globalizacji jest wydłużenie czasów realizacji zleceń. Przedsiębiorstwa działające w skali globalnej próbują temu przeciwdziałać tworząc regionalne łańcuchy dostaw, a w działaniach tych utwierdzają ich rosnące koszty transportu i pracy w takich regionach, gdzie jeszcze niedawno produkcja była tania. W efekcie coraz więcej firm globalnych nastawia się na pozyskanie poddostawców w nowych miejscach działalności, tam gdzie po zsumowaniu wszystkich kosztów mniej zapłacą.

Globalizacja procesu produkcji, rozproszenie dostawców podzespołów i częste pojawianie się nowszych modeli samochodów potrzebują zintegrowanego systemu zarządzania łańcuchem dostaw i operatorów logistycznych, którzy dotrzymują kroku tym zmianom, a często je „wyrzedzają”, projektując rozwiązania i usługi, które mogą być implementowane zarówno na rynkach lokalnych jak i globalnych. Ogromną rolę odgrywają więc narzędzia informatyczne, bo to one pomagają obniżyć koszty, skrócić łańcuchy dostaw i ograniczyć zapasy w magazynie. Począwszy od najprostszej funkcji śledzenia przesyłki po raportowanie procesu produkcji u dostawcy klienta. Całość procesów i związany z nimi przepływ informacji oraz produktów nadzorowane są przez system WMS



### Konieczna natychmiastowa reakcja

Joanna Porwolik, dyrektor ds. spedycji  
międzynarodowej w Delta Trans

Branża motoryzacyjna wymaga ogromnej dyscypliny, rzetelności i sumienności od dostawców. To są cechy, dzięki którym Delta Trans zyskała zaufanie wśród swoich klientów i dziś firmom z sektora motoryzacyjnego świadczy usługi transportowe, spedycyjne, celne, ale również produkcyjne, np. w zakresie projektowania i produkcji stelaży transportowych. Przestrzeganie warunków dotyczących bezpieczeństwa, ochrony środowiska, respektowanie wszelkich regulacji prawnych ma również ogromne znaczenie. Obsługa całodobowa klienta, ciągły monitoring pojazdów i bieżące alarmowanie o jakichkolwiek anomaliach w trakcie realizacji transportu są już standardem.

W branży motoryzacyjnej dostawy muszą być realizowane JIT. Nie można sobie pozwolić na opóźnienia zagrażające postojem linii produkcyjnej. Naszą mocną stroną jest fakt, że jesteśmy przewoźnikiem, a nie spedytorem. Dzięki temu nasza elastyczność i szybkość reakcji w sytuacjach wymagających natychmiastowego działania jest bardzo wysoka. W przypadku jakichkolwiek problemów podczas realizacji transportu jesteśmy w stanie reagować natychmiast i w razie potrzeby przepinać ciągniki, wymieniać naczepy i kierowców, jak również gwarantować podwójne obsady.

Tak więc współpraca producentów samochodów z operatorami logistycznymi daje gwarancję zapewnienia szerszego wachlarza świadczonych usług. Jeśli operator zajmuje się jednocześnie kilkoma ogniwami łańcucha logistycznego, to zazwyczaj oznacza to dla klienta większe bezpieczeństwo i korzystniejszą całościowo ofertę.



### Ciągła ewolucja

Krzysztof Jarzyna,  
dyrektor 4PL w GEFCO Polska

Jeśli chodzi o rozwój organizacji 4PL, to można powiedzieć, że jest ona w fazie ciągłej ewolucji. Elastyczność, innowacyjność i dynamizm – to słowa, które stały się kluczem do sukcesu, a zarazem do zrozumienia idei wprowadzania produktu, jakim jest ten finalny element układanki koordynacji łańcucha dostaw. Spersonalizowanie potrzeb klienta oraz wypracowanie pełnego poziomu zrozumienia i akceptacji jest niewątpliwym elementem procesu wdrażania projektu 4PL.

Świat biznesu zmierza aktualnie w kierunku permanentnego outsourcingu wszelkiego rodzaju usług i koncentracji na kluczowych dla firm kompetencjach, takich które umożliwią im osiągnięcie odpowiedniego poziomu innowacyjności, dającego w perspektywie czasu szansę na zdobycie przewagi rynkowej. W pierwszej kolejności były to wielkie centra usług wspólnych (IT, HR, Accounting), w późniejszej fazie doszły skonsolidowane centra zakupowe, zatem oczywistym wydaje się być tworzenie zewnętrznych podmiotów 4PL, które będą świadczyć wysoko wykwalifikowane usługi logistyczne, gwarantujące stabilność operacyjną oraz serwis na najwyższym światowym poziomie i – co najważniejsze – dające wymierne korzyści finansowe.

w przypadku magazynowania oraz TMS w przypadku dystrybucji. Bardzo ważnym elementem jest śledzenie numerów seryjnych, co ma znaczenie nie tylko w procesie produkcji, ale również na dalszym etapie łańcucha dostaw, np. w przypadku serwisu części zamiennych i ewentualnych reklamacji związanych z naprawami lub akcjami wymiany komponentów, co z kolei wpływa na bezpieczeństwo użytkowników.

Tak więc funkcjonalny system powinien pomóc w optymalizacji całego procesu, odwzorować potrzeby i wymagania klienta przy obsłudze procesu logistycznego, skrócić czas przygotowania towarów do kompletacji oraz gwarantować kompletność wysyłki. – *A operator logistyczny musi ciągle pracować nad optymalizacją własnych procesów i nieprzerwanie poszukiwać nowych rozwiązań tak, aby stanowiły one wartość dodaną dla klientów* – podkreśla

Arkadiusz Marczyk, menedżer ds. kluczowych klientów w DB Schenker Logistics.

### Wyzwania dla operatorów logistycznych

Podstawowym wyzwaniem dla operatorów logistycznych obsługujących branżę motoryzacyjną, jakie postawił Toyota Pro-

dotyczy to nie tylko dostawy surowców i komponentów od dostawców na montaż, ale i logistyki rynku części zamiennych i zwrotów, gdzie przepływy nie są zaplanowane, a jednostkowa wielkość przesyłek zazwyczaj jest niewielka, a także usług specjalnych, jak np. wstępny montaż komponentów. Montaż ten jest coraz częściej dokonywany przez operatorów

## Ogromną rolę odgrywają narzędzia informatyczne, bo to one pomagają obniżyć koszty, skrócić łańcuchy dostaw i ograniczyć zapasy w magazynie.

duction System, jest ciągła gotowość do obsługi w całym łańcuchu dostaw. Wiąże się to z krótkimi terminami dostaw przy zachowaniu jak najniższych kosztów.

logistycznych w magazynie będącym w bezpośrednim sąsiedztwie fabryki. Następnie półprodukty w systemie *just in sequence* dostarczane są bezpośrednio na



## 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](mailto:biuro@aspekt.net.pl)  
[www.aspekt.net.pl](http://www.aspekt.net.pl) | [www.rewista.pl](http://www.rewista.pl)





## Różnorodność rozwiązań

Justyna Huet-Sujecka  
Business Development Manager  
Kuehne + Nagel

Kuehne + Nagel od lat specjalizuje się w obsłudze branży motoryzacyjnej oferując kompleksowy zakres usług dla tego sektora. Różnorodność rozwiązań jest ogromna – od transportu morskiego, drogowego i lotniczego, poprzez magazynowanie, konfekcję, dystrybucję, po bardzo specjalistyczne usługi: logistykę zwrotów, dystrybucję serwisową, konsolidację ładunków, dystrybucję opakowań czy zarządzanie zapasami.

Sprawne działanie operatora logistycznego w branży motoryzacyjnej warunkuje głównie wieloletnie doświadczenie poparte specjalistyczną wiedzą i niezawodny serwis operacyjny. Bez zrozumienia specyfiki i złożoności trudno byłoby poddostawcy logistycznemu osiągnąć sukces. Ten sektor, jak żaden inny, kieruje się polityką zero failure i dlatego wysoka jakość serwisu, doskonałe rozplanowanie procesów i odpowiednie zabezpieczenie zapasów to konieczność. Podczas procesu logistycznego bardzo istotna jest również przejrzystość i pełny dostęp do informacji, pozwalający szybko reagować na możliwe zmiany czy sytuacje kryzysowe. Oferowane obecnie nowoczesne rozwiązania informatyczne umożliwiają pełną transparentność przepływów, śledzenie ładunków, zarządzanie nimi, optymalizację, kontrolę zapasów oraz możliwość zaawansowanego raportowania.

Nie bez znaczenia dla branży motoryzacyjnej jest również redukcja kosztów, którą osiągamy poprzez planowanie indywidualnych rozwiązań operacyjnych bazujących na konsolidacjach, przeładunkach, przebudowie siatki dystrybucyjnej, wprowadzaniu nowych opakowań itp. Dzięki specjalizacji operatora logistycznego w branży motoryzacyjnej klient zyskuje pewność, że może polegać na odpowiednio wyszkolonych spedytorach, mających potrzebną wiedzę i umiejętności, znających specyfikę i wymagania transportowe. Operator jest w stanie sprawnie zapewnić dodatkowe usługi i dedykowane rozwiązania w przypadku takich potrzeb.

Firmy motoryzacyjne zmieniają też swoje plany i strategie rozwoju, tworząc partnerstwa, doprowadzając do przejęć. W takiej sytuacji globalna obecność poddostawcy logistycznego jest koniecznością.



*To, że sektor motoryzacyjny charakteryzuje się wahaniami rynkowymi i niestabilnością popytu uzależnioną od czynników makroekonomicznych, nie tylko utrudnia planowanie na poziomie operacyjnym i taktycznym, ale przede wszystkim prawdziwym wyzwaniem czyni planowanie na poziomie strategicznym*

linię produkcyjną. Taki system pozwala obniżyć koszty produkcji.

To, że sektor motoryzacyjny charakteryzuje się wahaniami rynkowymi i niestabilnością popytu uzależnioną od czynników makroekonomicznych, nie tylko utrudnia planowanie na poziomie operacyjnym i taktycznym, ale przede wszystkim prawdziwym wyzwaniem czyni planowanie na poziomie strategicznym. Dodatkowo wiele modeli samochodów osobowych dostępnych jest w kilkudziesięciu wersjach podstawowych. Równolegle można dokupić wiele elementów wyposażenia nadwozia i wnętrza. A im częstsze zmiany modelu, tym więcej uwagi należy poświęcić dostępności różnych części samochodowych w autoryzowanej sieci sprzedaży i w punktach serwisowych. Producenci więc budują obiekty magazynowe dedykowane obsłudze części zamiennych, gdzie w zapasie występuje często kilkanaście tysięcy różnych referencji aktywnych oraz znacznie większa grupa rejestrowanych systemowo. Dzięki temu są w stanie utrzymać ich dostępność dla wcześniejszych modeli. Innym sposobem na radzenie sobie z tym problemem jest unifikacja poszczególnych podzespołów, dzięki czemu występują one w kilku modelach jednego producenta, a nawet w samochodach kilku marek. Dzięki tym rozwiązaniom możliwe jest szybkie reagowanie na pilne zamówienia.

Wyzwanie stanowi również dystrybucja i obrót opakowaniami transportowymi. Skrzynie, pojemniki (tzw. tote boxy), kosze czy roll containery podlegają również rejestracji i nadzorowi systemowemu tak, aby można było zapewnić odpowiednią liczbę dostępnych środków transportowych w obrocie do realizacji wysyłek. Istotne jest również odpowiednie zabezpieczenie procesów i artykułów, zarówno podczas transportu jak i magazynowania. Do tego elementy wrażliwe na uszkodzenia (szyby, elementy karoserii, silniki, skrzynie biegów, czujniki) wymagają specjalnych opakowań zabezpieczających. Z kolei duża wartość artykułów może powodować dodatkowe ryzyko kradzieży, stąd wymagane jest również odpowiednie prowadzenie nadzoru i kontroli procesów w całym łańcuchu dostaw. A jest to tym bardziej trudne, że branżę automotive charakteryzuje sposób dostawy części do odbiorców – są to tzw. kółka, wykonywane w nocy, podczas których samochód dostarcza towary do kolejnych punktów, często wyposażonych w służby magazynowe z dostępem po podaniu odpowiedniego kodu.

Tej ilości różnorodnych wyzwań i globalnej logistyki, gdzie wymagany jest bardzo szeroki zakres usług transportowych,

spedycyjnych i logistycznych, jest w stanie sprostać doświadczony operator logistyczny, mający rozbudowaną strukturę dystrybucji, np. Kuhne + Nagel, DB Schenker, czy GEFCO. Do tego dochodzi odpowiednie planowanie i zarządzanie zapasami, umiejętność realizacji obsługi części zamiennych, dobrze zaplanowana logistyka opakowań zwrotnych, właściwe oznakowanie towarów oraz optymalne zabezpieczenie ładunku podczas transportu.

Z tych też powodów i ze względu na wysoką wartość towarów producenci z branży motoryzacyjnej chętnie korzystają z outsourcingu logistycznego. Od operatorów wymagają szczególnie dobrego rozpoznania ich procesów oraz wysokiej jakości świadczonych usług.

### Krok dalej

Ryszard Muzyczka, dyrektor operacyjny i wiceprezes zarządu Kirchhoff Polska, w swojej pracy doktorskiej twierdzi: – *Na skutek coraz intensywniejszej globalizacji mającej miejsce pod koniec XX w. nastąpiło przewartościowanie i dostosowanie paradygmatów związanych z zarządza-*



*W logistyce automotive bardzo istotna jest terminowość realizacji dostaw i kompletność przygotowanych wysyłek na linie montażowe i do obsługi sieci serwisów naprawczych w określonym przedziale czasowym*

*niem, w tym również zarządzaniem łańcuchami dostaw. Zmiany te sprawiają, że dochodzi do transformacji: od funkcji do procesów, od zapasów do informacji, od produktów do klienta. Trudno się z nim nie zgodzić, gdyż nic innego tylko szybki przepływ informacji pozwala na odpowiednio szybką reakcję na zmiany w popycie i uzupełnienie zapasów.*

Taka filozofia daje podwaliny pod coraz bardziej popularną metodę zarządzania jaką jest VMI (Vendor Managed Inventory), czyli zarządzanie zapasami przez dostawców, którzy nie są w stanie zainwestować w nowe technologie. Metodę tę w latach 90. XX w. wprowadził Ford, który postawił na współpracę z grupą dostawców całych podzespołów pojazdów, a ci z kolei zawie-

Poruszymy  
każdy biznes



Cargo  
Logistics

A leading automotive logistics company

[www.groupecat.pl](http://www.groupecat.pl)



*Efektom transformacji, który obecnie dochodzi do głosu, jest zintegrowanie przepływów, koncentracja na kliencie i kluczowych czynnikach efektywności, a także współpraca operatorów logistycznych na zasadach partnerstwa z klientami i producentami*



*Pionierem w branży automotive, jeśli chodzi o 4PL, jest GEFCO, które od General Motors, poza odpowiedzialnością za logistykę siedmiu fabryk produkujących samochody, przejęło odpowiedzialność za logistykę zakładów produkujących komponenty, głównie silniki i skrzynie biegów*

rali bezpośrednie transakcje z dostawcami poszczególnych elementów. Ford umożliwił przedstawicielom dostęp do wiedzy specjalistycznej wykorzystywanej dla usprawnienia procesów przez użycie takich technik jak *just in time* oraz TQM. W zamian za współpracę oczekiwał od nich redukcji cen. W pełnym VMI to dostawca jest właścicielem zapasu i podejmuje decyzje o jego uzupełnianiu. Zarządza również magazynami, które znajdują się u jego klientów. Jest to możliwe wtedy, gdy ma dostęp do rzetelnej informacji w czasie rzeczywistym, a to umożliwiają narzędzia informatyczne.

Tak więc efektem transformacji, który obecnie dochodzi do głosu, jest zintegro-

reaktywnością na zachodzące zmiany. Pociąga to za sobą zmianę istniejących mocy produkcyjnych i zwiększenie elastyczności łańcucha dostaw. – *Jedną z głównych cech tej transformacji jest zwiększenie odpowiedzialności i znaczenia dostawcy, a kooperacja i właściwe relacje kooperacyjne mogą być czynnikiem generującym przewagę konkurencyjną firm. Nabierają zatem znaczenia formy współpracy uczestników łańcucha dostaw. Następuje przewartościowanie z relacji transakcyjnych na partnerskie* – wymienia w swojej pracy Ryszard Muzyczka.

W wyniku transformacji ewolucji ulegają strategii producentów również w złożonych łańcuchach dostaw – nakie-

dejście do przemysłu motoryzacyjnego i logistyki z nim związanej. Firmy skupiły się na efektywnym zarządzaniu magazynami, redukcji kosztów, przepływie gotówki i maksymalizacji zysków. Ograniczono także inwestowanie we własne moce produkcyjne, w wyniku czego znaczenia zaczęły nabierać dostawcy, którzy przejęli produkcję i projektowanie oraz badania i rozwój. Zaczęły powstawać nie tylko organizacje 3PL zajmujące się logistyką firm trzecich, ale także 4PL, które integrują procesy logistyczne w jedną całość, wykorzystując przy tym zasoby dostawców usług 3PL. Pionierem w branży automotive, jeśli chodzi o 4PL, jest GEFCO, które od General Motors, poza odpowiedzialnością za logistykę siedmiu fabryk produkujących samochody, przejęło odpowiedzialność za logistykę zakładów produkujących komponenty, głównie silniki i skrzynie biegów. Każdy z nich charakteryzuje się swoją specyfiką ze względu na odrębny charakter oraz uwarunkowania lokalne. Koordynowanie ich działań i zarządzanie nimi wymagało standaryzacji procesów logistycznych i dostosowywania narzędzi informatycznych do istniejących procesów. Aby dopasować się do oczekiwań klienta GEFCO musiało przygotować i adoptować rozwiązania informatyczne pozwalające na zarządzanie przepływami towarowymi i rozliczanie usług. Kłopot bardzo często polegał na tym, że zakres usług poszczególnych aktywności był zróżnicowany i dlatego nie można było zastosować wszędzie tej samej matrycy. – *Funkcjonowanie 4PL nie byłoby możliwe bez wsparcia nowoczesnych*

## **Zaczęły powstawać nie tylko organizacje 3PL zajmujące się logistyką firm trzecich, ale także 4PL, które integrują procesy logistyczne w jedną całość, wykorzystując przy tym zasoby dostawców usług 3PL.**

wanie przepływów, koncentracja na kliencie i kluczowych czynnikach efektywności (nie na przychodach), a także współpraca operatorów logistycznych na zasadach partnerstwa z klientami i producentami, gdzie podstawą jest strategia win-win oraz rozwój systemów informatycznych ułatwiających szybkie dostarczanie informacji o stanie zapasów, tak ważnych w sektorze automotive. Zastąpienie zapasów informacją wymaga od producentów samochodów elastyczności skutkującej dużą i odpowiednią

rowane są nie tylko na redukcję kosztów i optymalizację przepływów, ale też na poprawę bezpieczeństwa i jakości wyrobów oraz przyspieszenie wprowadzenia nowych wyrobów, zarządzanie ryzykiem dostawcy i coraz częściej na ochronę środowiska.

### **Nowe oczekiwania**

Początek XXI w. związany jest nie tylko z globalizacją, ale i z kryzysem, który – podobnie jak globalizacja – zmienił po-

systemów informatycznych, stworzono interfejsy pomiędzy funkcjonującymi systemami klienta, odpowiedzialnymi przede wszystkim za zarządzanie zapotrzebowaniem komponentów na produkcję, a więc za zarządzanie stockiem oraz systemami zarządzającymi procesem realizacji dostaw i niezawodnym systemem rozliczeń za te dostawy, bez których nie była możliwa realizacja kontraktów z naszymi dostawcami usług – tłumaczy Krzysztof Jarzyna, dyrektor 4PL w GEFCO Polska.

Dzięki ogromowi pracy, jaki należało włożyć stworzono nową jakościowo war-

spoza naszego kontynentu. Łączny wolumen transportowy wynosi ponad milion wyprodukowanych i dystrybuowanych pojazdów – wyjaśnia Krzysztof Jarzyna.

W praktyce zamówienia złożone do godz. 17.30 realizowane są do godz. 08.00 rano dnia następnego. Opóźnienie dostawy wynosi tylko 1 dzień roboczy. Dealer, poprzez łącza online, ma całodobowy pełny podgląd stanów magazynowych i jest w stanie złożyć zamówienie oraz samemu określić termin dostawy części. Dostawy do odbiorców w kraju odbywają się w formie stałych nocnych tras w dni robocze, a dla



W pełnym VMI to dostawca jest właścicielem zapasu i podejmuje decyzje o jego uzupełnianiu. Zarządza również magazynami, które znajdują się u jego klientów. Jest to możliwe wtedy, gdy ma dostęp do rzetelnej informacji w czasie rzeczywistym, co umożliwiają narzędzia informatyczne

## Przygotowanie optymalnych łańcuchów logistycznych, efektywny zakup usług tworzących te łańcuchy oparty na efekcie skali i dobór dostawców wynikający ze znajomości rynku usług TSL to główne zalety serwisu organizacji 4PL.

tość dodaną. – Umowa została podpisana w czerwcu 2012 r., a transfer operacji miał miejsce 1 kwietnia 2013 r., tak więc ograniczony czas na jego przygotowanie i wdrożenie stanowił spore wyzwanie, tym bardziej, że zakres świadczonych usług jest bardzo szeroki, gdyż przewiduje współpracę w zakresie logistyki zaopatrzenia produkcji i dystrybucji samochodów (poza dystrybucją części zamiennych) dla marek Opel/Vauxhall i Chevrolet. Do zadań GEFCO należy zaopatrywanie fabryk i montowni samochodów zlokalizowanych w Polsce, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Niemczech i Rosji w podzespoły produkowane głównie w Europie, ale również

niektórych dużych dealerów nawet 6 razy w tygodniu, czyli również w soboty. Niezależnie od tego funkcjonuje system Service 24h, gdzie w przypadkach awaryjnych można dokonać wysyłki części również w godzinach nocnych lub w święta.

4PL umożliwia partnerom biznesowym na wyeliminowanie wszelkiego rodzaju potwierżeń dostaw jak listy przewozowe, a więc na zredukowanie kosztownych nakładów administracyjnych związanych z pozyskiwaniem dokumentów, kompletowaniem i ich odsyłaniem jako załączników do faktur za zrealizowane usługi. Dzięki wprowadzonemu systemo-

wi, poprzez obniżenie kosztów logistyki, obniżono koszt wyprodukowanych samochodów i koszt ich dystrybucji. Przygotowanie optymalnych łańcuchów logistycznych, efektywny zakup usług tworzących te łańcuchy oparty na efekcie skali i dobór dostawców wynikający ze znajomości rynku usług TSL to główne zalety serwisu organizacji 4PL. Jak widać, łańcuchy dostaw wywierają duży wpływ na strategię firmy. ◀

**Elżbieta Haber**



# 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](mailto:logistyka@colian.pl)

[www.colianlogistic.com.pl](http://www.colianlogistic.com.pl)





Aby zagwarantować rzeczywiste terminy dostaw, GEFCO wykorzystuje swoją międzynarodową sieć transportową oferując multimodalne połączenia, które opierają się na rozwiązaniach drogowych, kolejowych i morskich

## Ponad 65 lat doświadczenia

Ogromne, wieloletnie doświadczenie w zakresie logistyki automotive posiada Grupa GEFCO. Sięga ono 1949 r., w którym powstała firma jako integralna część koncernu PSA Peugeot Citroën. Od 2005 r. GEFCO jest jednym z głównych dostawców usług 3PL dla General Motors, a od 2013 – usług 4 PL.

**65**-letnie doświadczenie w logistyce koncernu PSA sprawiło, że obecnie Grupa GEFCO jest ekspertem w logistyce dla branży motoryzacyjnej – w zaopatrywaniu fabryk w komponenty do produkcji, w zarządzaniu opakowaniami zwrotnymi i w logistyce produktów gotowych jakimi są samochody. Główne obszary usług GEFCO dla tego sektora obejmują logistykę przepływów zaopatrzenia zakładów produkcyjnych (*inbound logistics*) oraz logistykę dystrybucji pojazdów gotowych i części zamiennych (*outbound logistics*). Firma wypełniając swoje zobowiązania tworzy i realizuje wszystkie ogniwa łańcucha logistycznego oraz wszystkie gałęzie transportu, zarówno w obszarze europejskim jak i interkontynentalnym.

GEFCO ma ogromne doświadczenie w realizacji usług o charakterze 4PL dla PSA oraz GM i sądząc po osiągniętych wynikach to wystarczający kapitał wiedzy z zakresu logistyki automotive, aby podobne projekty mogły zostać wdrożone również u innych klientów.

### Na właściwe miejsce, we właściwym czasie

Dostawy do zakładów produkcyjnych wymagają kompleksowej i rzetelnej organizacji. Aby wybrać najlepsze rozwiązanie

dla danego modelu produkcji, GEFCO dokonuje analizy przepływów dostaw do zakładu, biorąc pod uwagę takie czynniki jak częstotliwość, wolumen, opakowanie, charakterystyka komponentów oraz odległość od dostawców. W efekcie zostają opracowane zoptymalizowane plany transportowe, którymi operator umiejętnie zarządza. Obejmują one zarówno przepływy międzykontynentalne poprzez kombinację połączeń drogowych (*over-*

*land*), kolejowych (*multimodal*), morskich i lotniczych (*overseas*), jak i kontynentalne poprzez łączenie ładunków (LTL/FTL/milkranów) i tworzenie punktów konsolidacji, czyli *cross-docków*. Optymalizacja dostaw zakłada poszukiwanie skonsolidowanych przepływów i wykorzystanie uproszczonych procedur celnych. Dodatkowo zarządzanie przepływami zaopatrzenia obejmuje kontrolę zapasów, która ma na celu zmniejszenie ryzyka braków magazynowych. GEFCO zarządza zapasami

w pobliżu zakładów produkcyjnych oraz monitoruje ich poziom w drodze na produkcję. Kluczowe jest tu działanie zgodnie z zasadą *ready-to-use* w celu zabezpieczenia planów transportowych na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń i gotowość do wdrażania awaryjnych rozwiązań transportowych funkcjonujących 24 godz. na dobę, 7 dni w tygodniu. A dobrze opracowane rozwiązanie w zakresie logistyki zaopatrzenia musi zwiększać wydajność łańcucha

### GEFCO wypełniając swoje zobowiązania tworzy i realizuje wszystkie ogniwa łańcucha logistycznego oraz wszystkie gałęzie transportu, zarówno w obszarze europejskim jak i interkontynentalnym.

produkcji, a więc tym samym powiększać przewagę konkurencyjną producenta. Aby temu sprostać operator logistyczny musi dostarczyć klientowi rozwiązania, które optymalizują operacje oraz redukują zatory na linii produkcyjnej i liczbę zbędnych komponentów. W ich zakres wchodzi między innymi: sekwencyjna preparacja komponentów w celu zaspokojenia potrzeb na linii produkcyjnej, zsynchronizowane dostawy na linię produkcyjną, operacje dla produktów z opóźnionej indywidualizacji

tuż przed dostawą na linię produkcyjną (konfiguracja, montaż podzespołów), analiza wskaźników rotacji zapasów według referencji komponentu oraz zarządzanie przepływami opakowań zwrotnych między zakładami klienta a dostawcami części.

### Kontrola na każdym etapie łańcucha dostaw

Operacje realizowane przez GEFCO w zakresie logistyki dystrybucji dla branży automotive obejmują dwa główne obszary: przepływy pojazdów gotowych *door to door*, czyli transporty samochodów z fabryk producentów zlokalizowanych na całym świecie do odbiorcy finalnego jakim jest dealer oraz logistykę części zamiennych. Kluczowymi czynnikami decydującymi o wydajności tych łańcuchów, a tym samym o konkurencyjności producentów, jest czas realizacji dostaw oraz usługi o wysokiej wartości dodanej. Aby zagwarantować rzeczywiste terminy dostaw, GEFCO wykorzystuje swoją międzynarodową sieć transportową oferując multimodalne połączenia, które opierają się na rozwiązaniach drogowych, kolejowych i morskich. W skład floty wchodzi autotransportery i ponad 3000 własnych wyspecjalizowanych wagonów do przewozów samochodów. Wysoką jakość tych operacji zapewniają dedykowane systemy monitoringu, potwierdzania dostaw oraz ostrzegania w celu wykrywania ryzyka opóźnień i możliwości zmiany harmonogramu dostaw w czasie rzeczywistym. Szeroka oferta usług GEFCO o wysokiej wartości dodanej pozwala na dostosowanie oferty produktowej klientów do potrzeb odbiorców finalnych ich towarów. Obejmuje ona operacje dla produktów z opóźnionej indywidualizacji w zakładzie produkcyjnym, m.in. znakowanie pojazdów, montaż elementów: świateł przeciwmgielnych, haków, bagażników dachowych, zestawów multimedialnych, czujników parkowania i szeroką gamę operacji wykonywanych w centrach samochodowych GEFCO na całym świecie (90): usługi typu PDI – przygotowanie pojazdów przed dostawą (np. mycie, dekonserwacja itp.), z zakresu remarketingu (np. *smart repair*), adaptacji pojazdów (zabudowy, montaż kratki, homologacja, itp.) i renowacji (proste naprawy mechaniczne, naprawa nadwozia i kabiny auta).

Szczególny obszar przepływów *outbound* stanowi logistyka części zamiennych. Wieloletnia ekspertyza GEFCO w tym zakresie obejmuje konsolidację części od ich dostawców (kontynentalną/międzykontynentalną), inżyniering przepływów dystrybucyjnych osobno dla zamówień

pilnych i standardowych z magazynu, organizację dostaw w sieci dealerskiej oraz zarządzanie centrami dystrybucyjnymi części: przygotowywanie zleceń, operacje o wartości dodanej (np. indywidualne pakowanie) i zarządzanie zwrotami.

Sprawną organizacją logistyki części zamiennych to wyzwanie, z którym GEFCO

w sektorze automotive jak *track&tracing system* oraz Full Compound System Management (wysoko wyspecjalizowany system zarządzania placem składowym). Niebagatelną rolę ogrywa też telekomunikacja i przekazywanie danych w czasie rzeczywistym – centralne serwery oraz platformy B2B i EDI.

### Optymalizacja dostaw zakłada poszukiwanie skonsolidowanych przepływów i wykorzystanie uproszczonych procedur celnych.

ma do czynienia każdego dnia. Pociąga to za sobą zarządzanie wieloma referencjami produktów, które muszą być dostępne natychmiast. Dostawcy części i wyposażenia oraz producenci samochodów muszą stale wypracowywać kompromis pomiędzy kosztami logistyki i czasem dostawy, a operator logistyczny musi im w tym pomagać.

### Sprostać wyzwaniom

GEFCO wykonując tak wiele operacji dla sektora automotive musi też sprostać wyzwaniom charakterystycznym dla tej branży. Należą do nich fluktuacje produkcji związane ze zmianami popytu klientów, co wpływa na mało zbalansowane przepływy pomiędzy Europą zachodnią i wschodnią oraz północną i południową. Inne to specjalne normy załadunku, gdyż zmienna bywa wysokość, długość, masa ładunku. Istotną rolę odgrywają też wysokie wymagania stawiane kierowcom, którzy realizują operacje *handlingowe* aut, ze względu na wysoką wartość jednostkową produktu, kryteria jakościowe oraz często brak jakiegokolwiek ochrony w postaci opakowania. Działając na rzecz przemysłu motoryzacyjnego należy także dostosować posiadane środki do warunków rynkowych, takich jak ceny paliw, opłaty drogowe, godziny pracy punktów dealerskich i restrykcje transportowe w dużych miastach.

GEFCO jest w stanie tym wyzwaniom sprostać, gdyż kluczowym elementem determinującym wysoki poziom konkurencyjności firmy jest sieć parków samochodowych we wszystkich krajach eksportujących i importujących samochody, własnych warsztatów, flota autotransporterów, wagony wyspecjalizowane do przewozu aut, specjalistyczne środki transportu takie jak statki typu ro-ro, *pure car carriers*. Operatora wyróżniają także innowacyjne systemy IT oferujące sprawny monitoring operacji. A są tu tak niezbędne narzędzia do funkcjonowania łańcucha dostaw

Aby zapewnić klientom wsparcie we wdrażaniu ich strategii logistycznej i pomóc w osiągnięciu sukcesu na rynku, GEFCO dostarcza zoptymalizowane rozwiązania, korzystając ze swoich umiejęt-



Dobrze opracowane rozwiązanie w zakresie logistyki zaopatrzenia musi zwiększać wydajność łańcucha produkcji, a więc tym samym podnosić przewagę konkurencyjną producenta

ności, specyficznych zasobów i eksperckich procesów operacyjnych. Korzyści takiego podejścia odczuwa klient, zarówno jeśli chodzi o logistykę zaopatrzenia jak i dystrybucji. Dotyczą one kontroli dostaw, zwiększenia konkurencyjności łańcucha produkcji, zwiększenia transparentności operacji w łańcuchu dostaw. Jeśli chodzi o logistykę dystrybucji to korzystając z usług tak doświadczanego operatora jakim jest GEFCO łatwiej jest prognozować potrzeby dystrybucyjne, dotrzymać rzeczywistych terminów dostaw, dostosować ofertę produktową do wymagań odbiorców zachowując niskie koszty, poprawić poziom usług, zbalansować koszty logistyki i dostępności części zamiennych, a także zwiększyć transparentność operacji w łańcuchu dostaw. ◀

RG



Przemysł samochodowy charakteryzuje się dużą liczbą wariantów produktu i zmiennymi wielkościami produkcji. Każdy łańcuch dostaw musi spełniać wysokie standardy zarówno pod względem jakości, jak i elastyczności

## Współpraca na szeroką skalę

Operatorem logistycznym wyspecjalizowanym w obsłudze branży automotive jest DB Schenker Logistics. O tym jak duży wpływ ma ta branża na rozwój logistyki i jakie wymogi musi spełnić operator ją obsługujący – mówi Arkadiusz Marczyk, menedżer ds. kluczowych klientów w DB Schenker Logistics.

### Na czym polega specyfika obsługi logistycznej branży motoryzacyjnej? Jakie panują tendencje?

Specyfika obsługi logistycznej branży motoryzacyjnej polega przede wszystkim na umiejętności dopasowania się operatora logistycznego do potrzeb klienta we właściwym miejscu i czasie. Obecne prognozy mówią o dalszej, wysokiej dynamice rozwoju tej branży w Azji oraz o dalszych wzrostach sprzedaży w USA. Natomiast w Europie sytuacja jest inna – rynek jest ustabilizowany, a zmiany są powodowane m.in. potrzebą dywersyfikacji i optymalizacji kosztów. To z kolei jest dobra wiadomość dla Polski. Według informacji prasowych i danych makroekonomicznych, w naszym kraju niezmiennie od kilku lat rośnie eksport części motoryzacyjnych oraz wzrasta liczba nowych inwestycji i zakładów produkcyjnych. Potwierdza to na przykład inwestycja firmy Volkswagen

we Wrześni. W takiej sytuacji operator logistyczny musi wykazywać się dużą elastycznością, doskonalić procesy, a w nowych projektach zapewnić bezpieczeństwo przepływu bez ryzyka nieprzewidzianych kosztów. Wizja DB Schenker Logistics – *Dostarczamy przyszłość* – polega na pełnym zaspokajaniu potrzeb naszych klientów na każdym etapie obsługi.

poziom skomplikowania łańcucha dostaw. Na przykład operator musi stanąć przed takim problemem: jak standaryzować i grupować przewozy części niezbędnych do wyprodukowania dwóch milionów samochodów, kiedy tylko dwa typy pojazdów mają ten sam ko-



Arkadiusz Marczyk

### W naszym kraju niezmiennie od kilku lat rośnie eksport części motoryzacyjnych oraz wzrasta liczba nowych inwestycji i zakładów produkcyjnych.

#### Jak duży wpływ na rozwój logistyki, a także firmy DB Schenker Logistics, wywiera obsługa tej branży?

Wymagania dotyczące obsługi logistycznej branży automotive są definiowane przez

lor lakieru, tę samą skrzynię biegów i inne elementy wyposażenia? Branża motoryzacyjna to jedna z najbardziej innowacyjnych gałęzi gospodarki. Potrzeba dostarczania nowych rozwiązań oraz postęp technologiczny wymagają ciągłej gotowości na

zmiany w łańcuchu dostaw przy jednoczesnym utrzymaniu niskich kosztów.

### Jakie wymogi musi spełniać operator, aby obsługiwać branżę automotive?

Godzinny koszt zatrzymania linii produkcyjnej w fabryce z branży automotive może sięgać nawet kilkaset tysięcy euro. Operator logistyczny musi posiadać odpowiednie doświadczenie i wiedzę na temat

wymagania naszych klientów. Przemysł samochodowy charakteryzuje się dużą liczbą wariantów produktu i zmiennymi wielkościami produkcji. Każdy łańcuch dostaw musi spełniać wysokie standardy zarówno pod względem jakości, jak i elastyczności. Tworzymy niestandardowe, zintegrowane rozwiązania logistyczne, skoncentrowane na celach klienta, tak aby zmniejszać koszty poprzez usprawnienie procesów i zapewniając najwyższą jakość obsługi.

Tworzymy również rozwiązania logistyczne dla nowopowstających zakładów produkcyjnych oraz realizujemy inne nietypowe oczekiwania – na przykład przeniesienie kompletnych linii produkcyjnych z kontynentu na inny kontynent. Ścisłe współpracujemy z prawie wszystkimi producentami samochodów i dostawcami z całego świata, budując w ten sposób unikatowe kompetencje.

### Czym różni się obsługa części zamiennych i zwrotów od obsługi producentów wyrobów gotowych?

Obsługa części zamiennych i zwrotów różni się rodzajem przewożonych towarów oraz oczekiwanym zakresem usług. Nowy samochód ma dotrzeć do klienta w oczekiwanym przez niego terminie w takim samym stanie technicznym, w jakim opuścił zakład produkcyjny. Z kolei części zamienne muszą być przetransportowane do serwisów obsługi w bardzo krótkim czasie, najlepiej przed rozpoczęciem pracy mechanika, ponieważ klient oczekuje jak najszybszej naprawy swojego pojazdu.

## Im lepiej znamy i rozumiemy procesy klienta, tym lepiej zrealizujemy usługi, których on od nas oczekuje.

procesów swojego klienta oraz znać metodykę pracy, aby móc się do nich efektywnie dostosować. W DB Schenker Logistics interdyscyplinarne zespoły specjalistów potrafią zebrać dane, zaprojektować i wyenić rozwiązanie, przedstawić wnioski i wdrożyć je w życie tak, aby zrealizować cele postawione przez klienta. Im lepiej znamy i rozumiemy procesy klienta, tym lepiej zrealizujemy usługi, których on od nas oczekuje. W DB Schenker Logistics budujemy kulturę LEAN, której podstawą jest koncentracja uwagi na strumieniu wartości dla klienta.

Firmy z sektora motoryzacyjnego mogą liczyć na naszą globalną sieć wspierającą działania w zakresie logistyki produkcji, obsługi produktów gotowych, jak i usług dla serwisu posprzedażowego. Jesteśmy obecni w największych ośrodkach gospodarczych świata, na najbardziej rozwiniętych rynkach zbytu i rynkach produkcyjnych. Nasze zoptymalizowane

## Doskonałość znaczy uczyć – takie hasło powinno towarzyszyć firmie przy wyborze operatora logistycznego.

### Jakie atuty posiada DB Schenker Logistics i jaki zakres usług świadczy branży automotive?

W DB Schenker Logistics, dzięki globalnym kompetencjom jesteśmy gotowi do oferowania indywidualnych rozwiązań transportowo-logistycznych spełniających wszystkie

rozwiązania zapewniają, że części i pojazdy dotrą na pewno na miejsce i czas, zgodnie ze specyfiką tej branży. Klienci mogą korzystać z różnych środków transportu (*land, rail, air, ocean*) i usług logistyki kontraktowej. Dodatkowym atutem jest wsparcie i consulting jakie oferujemy przy projektowaniu rozwiązań 3PL/4PL.

Powyższe różnice definiują potrzebę wyspecjalizowanych pociągów lub pojazdów dedykowanych do przewozu aut, a także możliwość zaoferowania dodatkowych usług, np. obsługi logistycznej opakowań zwrotnych czy dostaw nocnych.

### Na co powinni zwrócić uwagę producenci samochodów i części samochodowych przy wyborze operatora, tak aby ten wybór przyczynił się do stworzenia przewagi konkurencyjnej?

Doskonałość znaczy uczyć – takie hasło powinno towarzyszyć firmie przy wyborze operatora logistycznego. Trzeba przede wszystkim szukać elastycznej, niskokosztowej i otwartej na zmiany organizacji, która sprawnie i trafnie reaguje na zmieniające się otoczenie. Audyt dostawców komponentów i części motoryzacyjnych to już standard. W DB Schenker Logistics dążymy do tego, aby nasi klienci widzieli w nas partnera biznesowego, a nie tylko dostawcę usług transportowych. Naszym klientom zapewniamy wysoki profesjonalizm oferowanych usług, między innymi wspólne zespoły pracowników doskonalących procesy i procedury. W ten sposób eliminujemy marnotrawstwa i dodajemy wartości naszym klientom. ◀



Operator musi stanąć przed takim problemem: jak standaryzować i grupować przewozy części niezbędnych do wyprodukowania dwóch milionów samochodów, kiedy tylko dwa typy pojazdów mają ten sam kolor lakieru, tę samą skrzynię biegów i inne elementy wyposażenia?

# Proste rozwiązanie przynoszące wiele korzyści

W opinii wielu specjalistów branża automotive wymaga stosowania najbardziej zaawansowanych metod i procesów logistycznych. Częstotliwość z jaką produkty opuszczają linię produkcyjną, ilość komponentów, które muszą być dostarczone na nią w dokładnie określonym momencie przygotowują o zawrót głowy.

Jeśli weźmie się pod uwagę, że każdy kolejny pojazd na linii różni się od pozostałych zgodnie z wybranymi przez klienta opcjami, to ów zawrót głowy przechodzi w ogromny ból głowy u menedżerów logistyki. A to jeszcze nie koniec, bo dobra logistyka powinna zapewnić maksymalną efektywność tworzenia wartości dodanej, ale przy minimalizacji kosztów własnych.

## Wyższa jakość, mniej pomyłek

Na linię produkcyjną dostarczane są zestawy podzespołów dla kolejnych pojazdów. Zestawy są przygotowywane już przez poddostawców JIT lub ręcznie w własnych strefach *kittingu* (tworzenia zestawów z różnych części), skąd transportowane są wózkami na linię produkcyjną. Aby usprawnić przygotowanie zestawu



Ramy projektowane są najczęściej do już istniejących wózków i są dostosowywane do indywidualnych potrzeb

można zastosować jeden z systemów firmy LUCA wskazujący pracownikowi, który detal pobrać, ile sztuk, gdzie na wózku

## Oprogramowanie LUCA zarządza procesem tak, żeby pracownik przechodząc jeden raz przez strefę przygotowywał zestawy części jednocześnie dla kilkunastu samochodów.

go odłożyć i wysyłający potwierdzenie tych operacji do systemu zarządzającego. Każda strefa ma swoją specyfikę, dlatego LUCA do wskazywania lokacji używa np. modułów z diodami (*Pick-by-Light*), strumienia światła z lampy z ruchomą głowicą (*Pick-by-Point*), głosu (*Pick-by-Voice*), wyświetlaczy LED czy monitorów. Moduły z diodami można montować nad/pod pojemnikami z produktami (*PICK* – skąd pobrać) oraz na wózku kompletacyjnym (*PUT* – gdzie odłożyć). Oprogramowanie LUCA zarządza procesem tak, żeby pracownik przechodząc jeden raz przez strefę przygotowywał zestawy części jednocześnie dla kilkunastu samochodów, co znacząco wpływa na obniżenie kosztu *kittingu* przy jednoczesnym podwyższeniu jakości (braku pomyłek) i podniesieniu komfortu pracy.

## Autorski pomysł firmy LUCA

Specyfiką branży motoryzacyjnej jest to, że wiele wózków cyркуluje między *kitting zone* i linią montażową. Zamiast montować elektronikę wskazując miejsca odkładania na każdym wózku, firma LUCA proponuje samonośną ramę z modułami o nazwie *Pick-by-Frame*, dołączaną do wózka tylko na czas kompletacji w strefie *kittingu*. Pozwala to znacząco zmniejszyć koszt inwestycji. Ramy projektowane są najczęściej do już istniejących wózków i są dostosowywane do indywidualnych potrzeb. *Picking-Frame*

komunikuje się bezprzewodowo z systemem WMS pobierając informacje o zleceniach i potwierdzając ich wykonanie wraz z ID pracownika w celach kontroli jakości i efektywności pracy. Urządzenia na ramie zasilane są z akumulatorów o pojemności wystarczającej na więcej niż 8 godz. pracy z dużą liczbą cykli szybkiego ładowania.

Wózki z przygotowanymi zestawami transportowane są na linię montażową, gdzie konieczna jest identyfikacja ich zawartości w celu uniknięcia pomyłek.

Zamiast papierowego wydruku, firma LUCA proponuje elektroniczne etykiety e-Paper, z których można odczytać nie tylko informacje o produktach znajdujących się na wózku, ale również kody kreskowe. Obraz na wyświetlaczach ePaper „drukowany” jest bezprzewodowo i nie znika po wyjściu z zasięgu sieci, a nawet po odłączeniu



ePaper mocowany na wózkach zastępuje drukowane kartki z informacją o zawartości spakowanego wózka. Zastosowanie ePaper'u pozwala na ogromne oszczędności pieniędzy i środowiska naturalnego

niu zasilania. Energia zużywana jest tylko w czasie zapisu, dlatego wyświetlacze pracują miesiącami bez wymiany baterii.

Rozwiązania LUCA podwyższają jakość, skracają czas kompletacji, obniżają koszty (papier, materiały eksploatacyjne i koszty serwisowe drukarek), zwiększają komfort pracy oraz przyczyniają się do ochrony środowiska naturalnego. ◀

KK

# Wyzwania logistyczne dla branży automotive

Specyfika branży automotive związana jest przede wszystkim z koniecznością zastosowania doskonałego systemu organizacyjnego i szybkiego przepływu informacji wzdłuż całego łańcucha dostaw. Dobrze zlecić realizację usług w tym zakresie doświadczonemu operatorowi logistycznemu, gdyż nie każdy jest w stanie sprostać tym zadaniom i zrealizować je nie tylko kompleksowo, ale i na czas.

Wynika to przede wszystkim z faktu, że branża motoryzacyjna stanowi międzynarodową sieć, a klienci oczekują produktu finalnego maksymalnie spersonalizowanego pod ich potrzeby i wymagania. Skutkuje to koniecznością wyprodukowania go w dużej ilości wariantów. Nie bez znaczenia pozostaje również to, że samochody niczym puzzle składają się z kilku tysięcy części pochodzących z wielu rozmaitych gałęzi gospodarki, np. przemysłu maszynowego, chemicznego czy elektrycznego. Złożenie ich zatem w jedną całość, w procesie opartym o ściśle rozplanowane harmonogramy, to dla operatorów logistycznych niełatwe zadanie.

## Just in time na masową skalę

Największe wyzwanie w tym procesie stanowią krótkie terminy dostaw, konieczność

precyzyjnej synchronizacji wielu poddostawców oraz zachowanie możliwie najniższych kosztów transportu. Takie podejście często wymaga zastosowania niestandardowych rozwiązań. Dlatego właśnie w branży motoryzacyjnej, jako jednej z pierwszych, wdrożone zostało na masową skalę podejście *just in time*. Wymaga ono bardzo precyzyjnego i efektywnego zamawiania towarów oraz monitorowania dostaw, ale jednocześnie pozwala znacznie zredukować koszty produkcji i procesów logistycznych. Dzięki zastosowaniu tej strategii stany magazynowe w procesie produkcji samochodów są minimalizowane praktycznie do zera.

Duże ułatwienie w tym zakresie stanowią systemy klasy WMS (Warehouse Management System), które pozwalają na szybką lokalizację towarów w przestrzeni magazynowej. Elementem, który znacząco wpływa na przyspieszenie przepływu



**Jan Brachmann,**  
prezes zarządu Seifert Polska

na tej stronie. Zadaniem takiego operatora jest dystrybucja oraz obsługa załadunków i rozładunków. Jest to bardzo ważna część łańcucha dostaw, ponieważ gdy nie zdążymy na czas, firmy produkcyjne są narażone na kosztowne przestoje. Dlatego zewnętrzny operator logistyczny powinien utrzymywać w swoich magazynach stosowny zapas części zamiennych.

## W Grupie Seifert

W dziedzinie motoryzacji Grupa Seifert oferuje szerokie spektrum usług montażowych, począwszy od prostych podzespołów, aż do kompleksowego montażu elementów. Wykonujemy czynności manipulacyjne przy silnikach, montaż listew chromowanych i zatrzasków. Odpowiadamy również za logistykę części zamiennych. W zakresie naszych usług jest również etykietowanie, sztancowanie, instalacja czujników i kontrola jakości.

Seifert Polska specjalizuje się także w logistyce magazynowej. W tym obszarze usług zapewniamy załadunki i rozładunki dostaw, krótko- i długoterminowe składowanie towarów, komisjonowanie, konfekcjonowanie, kontrolę ilościową i jakościową towaru w procesie magazynowania, foliowanie, etykietowanie, zabezpieczenie przesyłek do celów transportowych, a także obsługę zwrotów reklamacji, zarządzanie gospodarką opakowań zwrotnych i przeprowadzanie prac inwentaryzacyjnych w zakresie powierzonych towarów.

Posiadanie doświadczenia w realizacji zleceń dla znanych marek i koncernów z branży automotive, tak konieczne w terminowym i kompleksowym realizowaniu usług, pozwala nam z sukcesami podejmować nawet najbardziej wymagające zlecenia dla tego sektora. ◀

**Jan Brachmann, prezes zarządu  
Seifert Polska Sp. z o.o.**

## Branża automotive ukierunkowana jest przede wszystkim na redukcję kosztów działalności oraz skrócenie czasu oczekiwania na części zamienne.



W dziedzinie motoryzacji Grupa Seifert oferuje szerokie spektrum usług montażowych, począwszy od prostych podzespołów, aż do kompleksowego montażu elementów

informacji i upraszcza procesy zarządzania jest z kolei EDI (Electronic Data Interchange), czyli elektroniczna wymiana dokumentów i danych. Bardzo ważna w przypadku branży automotive jest również gotowość obsługi całego łańcucha dostaw, począwszy od transportu surowców, poprzez logistykę produkcji, kończąc na obsłudze rynku części zamiennych, czyli na tak zwanym *aftermarketcie*.

Branża automotive ukierunkowana jest przede wszystkim na redukcję kosztów działalności oraz skrócenie czasu oczekiwania na części zamienne. W tym celu korzystnym rozwiązaniem jest zaangażowanie operatora logistycznego trze-

# Największy taki dystrybutor w Polsce

Jednym z rodzajów logistyki skierowanej do branży automotive jest logistyka części zamiennych. Największym dystrybutorem tych części w Europie Środkowo-Wschodniej jest Grupa Inter Cars. O tym jak wspiera swoich odbiorców i z jakimi wyzwaniami się spotyka podczas realizacji zleceń, mówi Krzysztof Lutrowicz, starszy menedżer ds. rozwoju logistyki ILS sp. z o.o., będącej operatorem logistycznym Grupy.

## Na czym polega specyfika obsługi branży automotive?

Dla branży motoryzacyjnej, jak i specyficznej dystrybucji części zamiennych, w której się specjalizujemy jako Grupa Inter Cars, decydującym jest czas i kompletność dostawy. Polska jest rynkiem rozwijającym się i szczególnie w tym pierwszym aspekcie klienci mają wysokie wymagania. Auto jest często narzędziem pracy dla jego właściciela i nie może długo stać w warsztacie. Z drugiej strony, oczekując na przedłużającą się dostawę części blokuje miejsce kolejnym pojazdom do naprawy. Stąd też wysokie oczekiwania serwisów i klientów w stosunku do dystrybutorów części, aby były one dostarczone jak najszybciej. Kluczowym czynnikiem

sukcesu dla samego rynku dystrybucji części zamiennych jest szerokość oferty, rozumianej nie tylko jako dostęp do podzespołów do danych marek i modeli aut, ale także jako posiadanie w sprzedaży części od różnych producentów.

## Jakie kompetencje powinien posiadać operator obsługujący branżę automotive?

Kluczową kwestią jest zbudowanie sprawnej logistyki. Chodzi o to, aby towar, który zamówił klient dotarł do niego w jak najkrótszym czasie. ILS, operator logistyczny Grupy Inter Cars, największego dystrybutora części zamiennych w Polsce i Europie Środkowo-Wschodniej, zapewnia dostawy na terenie kraju w ciągu 24 godzin, ale czę-



## Krzysztof Lutrowicz,

starszy menedżer ds. rozwoju logistyki ILS sp. z o.o.

**Kluczowym czynnikiem sukcesu dla samego rynku dystrybucji części zamiennych jest szerokość oferty, rozumianej nie tylko jako dostęp do podzespołów do danych marek i modeli aut, ale także jako posiadanie w sprzedaży części od różnych producentów.**



Największym wyzwaniem jest skrócenie czasu dostaw i jak największy wybór części zamiennych

sto czas oczekiwania jest krótszy. Towar zamówiony do godz. 18.00 w magazynie centralnym, następnego dnia o godz. 6.00 jest już u klienta, także w oddalonych od Warszawy częściach kraju. System dystrybucji Grupy zbudowany jest na trzech stopniach: filie, magazyny regionalne, magazyn centralny, a wszystkie wzajemnie wspierają się realizując zamówienia klientów.

## Jakie są wyzwania w branży?

Największym wyzwaniem jest skrócenie czasu dostaw i jak największy wybór części zamiennych. Grupa Inter Cars w wieloraki sposób wspiera swoich odbiorców, zarówno warsztaty samochodowe jak i klientów indywidualnych. Stąd pomysł na powstanie platformy Motointegrator, która łączy możliwość zakupu części i jednoczesnego umówienia się w warsztacie na naprawę. To zdejmuje z klientów indywidualnych ciężar dostawy części do wybranego punktu i tym samym skraca czas oczekiwania na wykonanie usługi w warsztacie.

## Spółka ILS

Należy do Grupy Inter Cars SA. Dwa ostatnie, duże projekty to:

- ▶ magazyn regionalny w Sosnowcu, który będzie obsługiwał głównie spółki Inter Cars z południa Europy, czyli Czechy, Słowację, Węgry, Chorwację, Słowenię, Włochy, Rumunię i Bułgarię. Jest to największa wartość magazynu, w którym pracuje 450 osób, ponieważ korzystając z wieloletniego doświadczenia Inter Cars SA, ILS ma doskonale opracowaną sieć transportu w wyżej wspomnianych krajach. Magazyn w Sosnowcu obsługiwany jest przez nowy system informatyczny WMS, jednak jego wprowadzenie nie wpłynie na redukcję zatrudnienia.
- ▶ budowa Centrum Logistycznego w Zakroczymiu o powierzchni 40 tys. m<sup>2</sup> zakończy się w 2016 r. Czteropiętrowa zabudowana antresola z regałami półkowymi i paletowymi zajmie powierzchnię 6400 m<sup>2</sup> i da prawie 35 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej. W Zakroczymiu zostanie zamontowany *crossbelt sorter* oraz *sorter ślizgowy*.

### Czy budowa nowego magazynu związana jest z rozszerzeniem profilu firmy?

Trendem w branży automotive jest wzmocnienie łańcucha logistycznego poprzez zacieśnianie współpracy z dostawcami, bądź szerzej – z poszczególnymi uczestnikami łańcucha dostaw. By mieć większe możliwości w tym zakresie, Grupa Inter Cars

rozszerza ofertę ILS dla klientów spoza branży automotive. Naszym atutem, oprócz możliwości składowania towaru (zarówno paletowego, jak i półkowego) są usługi z szeroko rozumianej konfekcji. Zamierzeniem ILS jest dalsze pogłębianie kompetencji w zakresie zarządzania całym łańcuchem dostaw, od miejsca produkcji począwszy, na dostawie towaru do klienta ostatecznego skończywszy. Fundamentem sukcesu

## System dystrybucji Grupy zbudowany jest na trzech stopniach: filie, magazyny regionalne, magazyn centralny, a wszystkie wzajemnie wspierają się realizując zamówienia klientów.

podjęła decyzję o budowie przez ILS wysokiego zautomatyzowanego magazynu o pow. 40 tys. m<sup>2</sup>.

Oprócz szukania synergii z dostawcami, celem uruchomienia nowego centrum logistycznego w Zakroczymiu jest posze-

rozenie oferty ILS dla klientów spoza branży automotive. Naszym atutem, oprócz możliwości składowania towaru (zarówno paletowego, jak i półkowego) są usługi z szeroko rozumianej konfekcji. Zamierzeniem ILS jest dalsze pogłębianie kompetencji w zakresie zarządzania całym łańcuchem dostaw, od miejsca produkcji począwszy, na dostawie towaru do klienta ostatecznego skończywszy. Fundamentem sukcesu



Towar zamówiony do godz. 18.00 w magazynie centralnym, następnego dnia o godz. 6.00 jest już u klienta, także w oddalonych od Warszawy częściach kraju



Messe München  
International

Connecting Global Competence

# LOGISTICS MAKES IT HAPPEN



Bądź we właściwym miejscu we właściwym czasie: ponad 2.000 wystawców z 63 krajów będzie oczekiwało na Światowych Targach Logistyki, Mobilności, IT i Zarządzania Systemami. Tu nie powinno Państwa zabraknąć!

**JUŻ TERAZ ZAREZERWUJCIE PAŃSTWO BILET KILKOMA KLIKNIĘCIAMI:**

»» [www.transportlogistic.de/tickets/en](http://www.transportlogistic.de/tickets/en)











**THE LEADING EXHIBITION**

**5.–8. MAJA 2015 R.  
MESSE MÜNCHEN,  
NIEMCY**

Biuro Targów Monachijskich w Polsce  
info@targiwmunachium.pl  
tel. +48 22 620 4415



W 2014 r. nastąpiło zwiększenie dywersyfikacji struktury przeładunków w Porcie Handlowym Świnoujście w porównaniu z ubiegłymi latami

## Poprzez przejęcia i konsolidację

Jedną z niewielu spółek z branży TSL obecną Giełdzie Papierów Wartościowych jest OT Logistics. Do 2012 r. była to jednoosobowa spółka Skarbu Państwa o nazwie Odratrans S.A. Ta z kolei powstała w 1992 r., po przekształceniu Polskiej Żeglugi na Odrze.

Obecnie OT Logistics S.A. to nowoczesna firma logistyczna operująca na rynku europejskich przewozów towarowych. Wokół niej powstała Grupa Kapitałowa składająca się z 25 spółek o szerokim profilu działalności prowadzonej na terenie Polski, Niemiec, Wielkiej Brytanii, krajów Beneluksu oraz Stanów Zjednoczonych, choć i tak około 70% sprzedaży realizowanej jest na terenie Polski. W wyniku kilkunastu fuzji i przejęć dokonanych w ostatnich latach – zarówno w Polsce, jak i poza jej granicami – Grupa operuje nie tylko na rynku przewozów towarów żeglugą śródlądową, ale także w takich obszarach jak spedycja morska, kolejowa, drogową i lotniczą, organizacja przeładunku wszelkiego typu ładunków w portach morskich i rzecznych, w terminalach kolejowych, na przejściach granicznych oraz organizuje składowania towarów masowych. Działalność Grupy opiera się na trzech segmentach: transporcie, spedycji i usługach portowo-terminalowych. Obsługuje towary masowe (węgiel, rudy, zboża), drobnicowe (stal, papier, materiały budowlane), ponadgabarytowe i skonteneryzowane. W tym ostatnim segmencie najsilniejszą pozycję osiągnęła na liniach pomiędzy portem

w Hamburgu a portami śródlądowymi w centrum i na południu Niemiec (ok. 150 tys. TEU rocznie).

Wszystkie obszary działalności mają istotny wpływ na rozwój GK OT Logistics w ostatnich latach, jednak najbardziej przyszłościowym segmentem działalności jest świadczenie usług logistycznych prowadzonych w systemie *door-to-door*. Strategicznym celem Grupy jest stworzenie wiodącego w regionie zintegrowanego operatora logistycznego, działającego na zasadzie *one-stop-shop*, dlatego też Grupa nieustannie poszerza zakres swoich kompetencji, głównie w drodze realizowanych przejęć i dziś jest jednym z największych w Europie Środkowej podmiotów działających w branży TSL (6%) oraz jednym z liderów europejskiego rynku transportu rzeczno – w Polsce ma 80% udział w rynku żeglugi śródlądowej, w Niemczech około 50%.

Usługi logistyczne Grupy prowadzone są w oparciu o terminale morskie w Świnoujściu, Kołobrzegu oraz Gdyni, port śródlądowy we Wrocławiu oraz terminal przeładunkowy w Krównikach k/Medyki. Dzięki wykorzystaniu potencjału poszczególnych spółek działających w różnych dziedzinach transportu, a także poprzez należące do Grupy porty i terminale, może ona oferować kompleksowy łańcuch dostaw dla największych firm przemysłowych w Europie. Do grona klientów należą: US Steel Corporation, Węglokoks SA, Arcelor-Mittal, SUEK Polska Sp z o.o., Polska Grupa Energetyczna S.A., EDF Polska Sp. z o.o.

### Także dzięki GPW

Spółką dominującą tej Grupy Kapitałowej, od lipca 2013 r. notowaną na Głównym Rynku GPW, jest OT Logistics S.A. Zajmuje się ona przede wszystkim trans-

**Działalność Grupy opiera się na trzech segmentach: transporcie, spedycji i usługach portowo-terminalowych. Obsługuje towary masowe, drobnicowe, ponadgabarytowe i skonteneryzowane.**



Prezes zarządu Piotr Pawłowski

portem towarów żegluga śródlądową, świadczy usługi przybrzeżnego transportu wodnego, usługi wspierające transport wodny, wydobywanie żwiru i piasku, najem nieruchomości, magazynowanie i przechowywanie towarów oraz przeładunki. Spółka koncentruje swą działalność na Odrze, na odcinku Gliwice – Wrocław i w rejonie Szczecina, gdzie realizuje ponad trzecią część przewozów towarów. Posiada 400 jednostek pływających o łącznej nośności 100 tys. t. Cała Grupa dysponuje ok. 800 jednostkami pływającymi o łącznej ładowności ponad 325 tys. t.

OT Logistics w Polsce jest największym operatorem portowym, który rocznie przeładuje 8 mln t towarów i największą firmą transportu żeglugi śródlądowej, a także jedną z największych w Europie (7 mln t przetransportowanych w 2013 r.).

Jeszcze przed 2007 spółkę Odra Trans S.A. pośrednio przejął I Fundusz Mistral. W latach 2007-2010 podwyższono kapitał, a fundusz *private equity* NPN II przejął 25% udziałów. W tym czasie rozszerzono zakres działalności o przeładunki w portach morskich – przede wszystkim dzięki kupnie pakietu 46% udziałów w Porcie Handlowym Świnoujście (największy i najgłębszy port masowy w Polsce) – oraz o spedycję

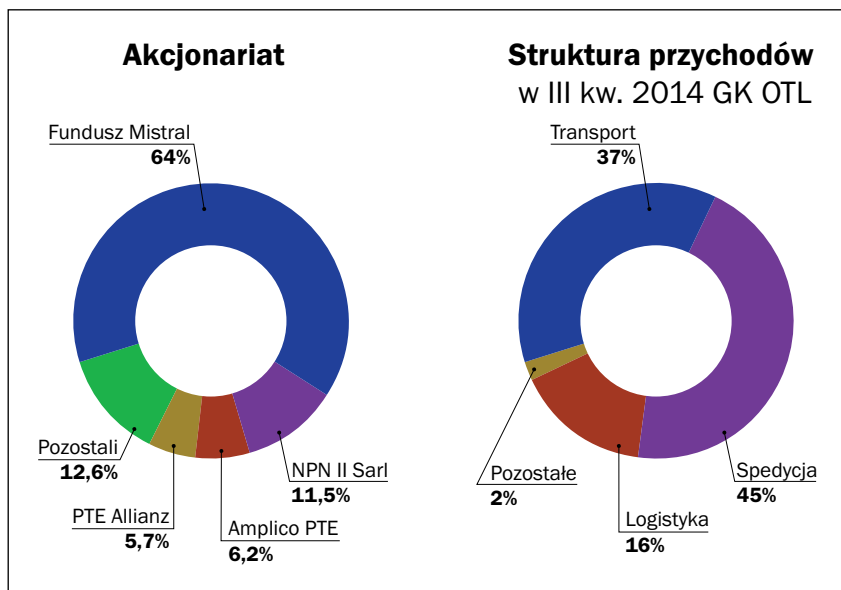


Wiceprezes zarządu Daniel Stachowicz

towarów masowych – pakiety kontrolne w spółkach Rentras Cargo i Rentrans International Spedition. W latach 2011-

2012, dzięki emisji obligacji na kwotę 60 mln zł, zwiększono udziały w Porcie Handlowym Świnoujście do 95%. Pierwsza oferta publiczna akcji, dzięki czemu pozyskano 30 mln zł, oraz debiut na Rynku Głównym GWP miały miejsce w 2013 r. W roku obecnym zakupiono 88% akcji Hartwig Gdynia SA, co pozwoliło rozszerzyć działalność firmy o spedycję towarów drobnicowych i kontenerów a w III kw. zakupiono 100% udziałów w Bałtyckim Terminalu Drobnicowym Gdynia, gdzie realizowane są przeładunki towarów drobnicowych, masowych i ro-ro, co pozwala skutecznie dywersyfikować źródła przychodów. Pieniądze, zgodnie z planem inwestycyjnym, uzyskano z emisji obligacji, najpierw na kwotę 30

### Strategicznym celem Grupy jest stworzenie wiodącego w regionie zintegrowanego operatora logistycznego, działającego na zasadzie one-stop-shop.



**Zintegrowane procesy?**

**Dzięki CarLo® jest to możliwe!**

Oprogramowanie logistyczne [soloplan.pl](http://soloplan.pl)

**CarLo®inSTORE**  
Zintegrowane oprogramowanie do optymalnego zarządzania procesami magazynowymi.

Soloplan Polska Sp. z o.o. Sp.k. · ul. Chorzowska 50 · 40-121 Katowice · Polska · Telefon +48 32 7840-280 · [info@soloplan.pl](mailto:info@soloplan.pl)

mln zł, następnie na 5 mln euro, a na końcu (w listopadzie) 100 mln.

Aktualnie firma ma czterech głównych akcjonariuszy. Głównym, mającym 64% akcji, jest Fundusz Mistral, skupiający polskich inwestorów prywatnych, a którego zadaniem jest dalsze zwiększenie udziału akcji. Pozostali to NPN II Sarl z 11,5% akcji, Amplico PTE z 6,2% akcji i PTE Allianz z 5,7% akcji. 12,6% akcji jest w rękach drobnych akcjonariuszy.

Ostatnie lata działalności Grupy to rozwój usług w zakresie spedycji morskiej oraz kolejowej realizowanej głównie na terenie Polski i Niemiec. Podstawowymi grupami towarów są w tym przypadku: węgiel, stal, nawozy, produkty rolne, biomasa.

## Znacznie lepiej w III kwartale

W III kwartale 2014 r. przychody Grupy wyniosły 217,1 mln zł, co oznacza wzrost o 56% w stosunku do analogicznego okre-

– Poprawa wyników w trzecim kwartale jest przede wszystkim efektem znacznego wzrostu przychodów dzięki przejęciu C. Hartwig Gdynia oraz konsolidacji Bałtyckiego Terminalu Drobnicowego Gdynia,

## W III kwartale 2014 r. przychody Grupy wyniosły 217,1 mln zł, co oznacza wzrost o 56% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego.

su roku poprzedniego. Zysk EBITDA wyniósł w tym okresie 21,7 mln zł, czyli 69% więcej niż w III kwartale 2013 r. Grupa wypracowała 7,8 mln zł czystego zysku, o 6,1 mln zł więcej niż rok wcześniej.

przy jednoczesnym zachowaniu dyscypliny kosztowej wewnątrz całej Grupy. Wpływ na wyniki miała również zapowiadana poprawa w segmencie logistyki – mówi Piotr Pawłowski, prezes zarządu OT Logistics S.A.

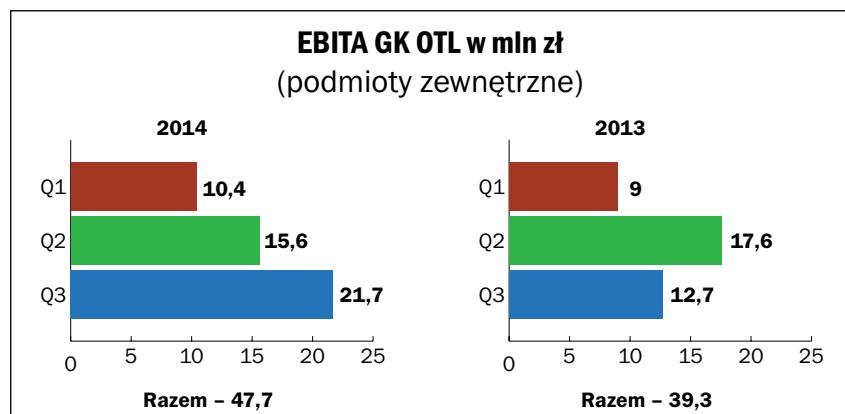
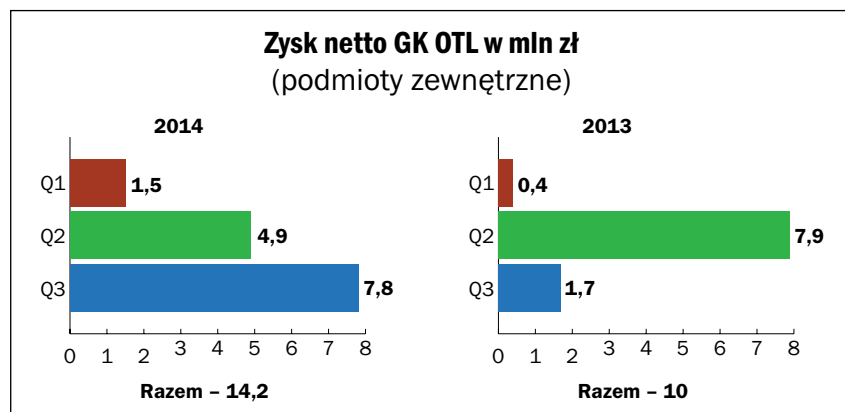
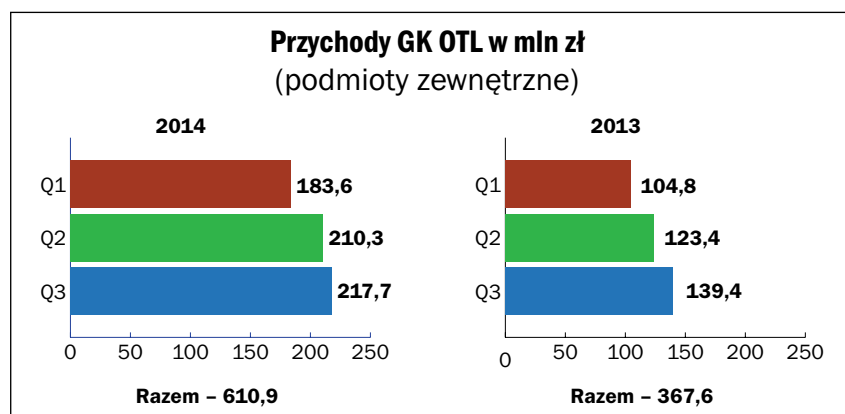
W ciągu dziewięciu miesięcy 2014 r. GK OTL wypracowała łącznie 610,9 mln zł przychodów, co oznacza wzrost o 66% w skali roku. Jednocześnie EBITDA wzrosła w tym okresie o 21%, do 47,7 mln zł. Zysk netto wyniósł 14,2 mln zł i był o 46% wyższy niż rok wcześniej.

Największy udział we wzroście przychodów Grupy w okresie od stycznia do września miał segment spedycyjny, który wygenerował 309,8 mln zł obrotu, podczas gdy rok wcześniej było to 116,9 mln zł (wzrost o 165%). Segment transportowy wypracował 219,8 mln zł przychodów, co oznacza wzrost o 32% w skali roku z poziomu 166,3 mln zł w porównywalnym okresie roku poprzedniego. Przychody w segmencie logistycznym (usług portowych i terminalowych) wyniosły 70,0 mln zł, czyli 20% więcej niż rok wcześniej.

Poza przejęciami, wpływ na wzrost przychodów miała w dużej mierze ciągłość realizowanych przewozów, wynikająca ze sprzyjających warunków pogodowych w Europie na początku roku. Niekorzystnie na wynikach segmentu usług portowych odbiła się natomiast wyjątkowo ostra zima w Stanach Zjednoczonych.

W 2015 r. spodziewane są dalsze wzrosty, a przede wszystkim dynamiczny rozwój żeglugi śródlądowej będący konsekwencją uruchomienia programów unijnych związanych z rewitalizacją śródlądowych dróg wodnych, co powinno przynieść efekty zwłaszcza w dalszej perspektywie. Natomiast w związku ze zwrotem ku polityce węglowej powinien rozwinąć się eksport węgla. OT Logistics spodziewa się też korzyści płynących z nowych inwestycji, które przekładają się na niższe koszty jednostkowe, co jest związane z efektem skali. Planowane jest także uruchomienie regularnego przeładunku kontenerów w Porcie Handlowym Świnoujście, po stworzeniu portu fiderowego. ◀

Elżbieta Haber





Międzynarodowe Targi Poznańskie



spotkaj przyszłość

**POZNAŃ, 6-9 MAJA 2015**

# INTERMASZ

**BUDOWNICTWO \* TRANSPORT \* WYDOBYCIE \* EKSPLOATACJA**

Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych, Pojazdów  
i Sprzętu Specjalistycznego

## **NAJWIĘKSZA W POLSCE EKSPOZYCJA MASZYN I SPRZĘTU**

**WWW.INTERMASZ.PL**

- **BUDOWNICTWO KUBATUROWE**
- **BUDOWNICTWO INFRASTRUKTURALNE**  
(DROGOWE, KOLEJOWE, WOD-KAN)

- **POZYSKIWANIE I PRZETWARZANIE SUROWCÓW**
- **USŁUGI KOMUNALNE**  
(UTRZYMANIE DRÓG I TERENÓW ZIELENI)



Sięgnij po unikatowy pakiet korzyści [www.zlotymedal.mtp.pl](http://www.zlotymedal.mtp.pl)



# INFRADEC

**KOLEJNICTWO \* DROGOWNICTWO \* WOD-KAN**  
Międzynarodowe Targi Technologii i Materiałów  
dla Budownictwa Infrastrukturalnego

ORGANIZATOR



Międzynarodowe  
Targi  
Poznańskie

PATRONAT  
HONOROWY



MINISTERSTWO  
GOSPODARKI



PARTNER  
BRANŻOWY



Stowarzyszenie Dystrybutorów  
Maszyn Budowlanych

PATRONAT  
MEDIALNY

**Builder**

POŚREDNIK  
budowlany

posbud.pl

Filozofia *just in sequence* jest rozwinięciem koncepcji *just in time*. Do klasycznej eliminacji zapasów w JiT dodana została w takim samym znaczeniu koordynacja kolejności realizacji dostaw

## Just in time czy just in sequence?

Jak zapewnić właściwy poziom efektywności działań związanych z produkcją? Czy branża motoryzacyjna wymaga dziś tylko dostaw na czas? Czy może równie ważnym elementem w osiąganiu efektywności produkcji są dostawy części w określonej kolejności?

**D**laczego JiT i JiS jest szczególnie ważne w branży automotive?

Powodem jest specyfika branży motoryzacyjnej. W latach 70. zauważono, że ciągle rozszerzanie oferty handlowej pod względem ilości wersji i opcji wyposażenia samochodu prowadzi do tego, że egzemplarze tego samego modelu istotnie się od siebie różnią. Przykładem może być BMW serii 3, które produkowane było w pewnym momencie w tak dużej ilości wersji, że rocznie fabrykę opuszczały nie więcej niż dwa-trzy identyczne samochody. W związku z tym coraz większego znaczenia nabierała koordynacja dostaw materiałów, która wymagała zindywidualizowanego podejścia, a także zarządzania rozbudowaną siecią dostawców. Dlatego też istotne jest poszukiwanie rozwiązań i systemów informatycznych pozwalających zintegrować stronę dostawców i producentów.

### Początki just in time

Skąd wywodzi się ta filozofia i jaka jest jej idea? JiT jest koncepcją powszechnie znaną i stosowaną w rozwiązaniach logistycznych przedsiębiorstw w zakresie produkcji oraz dystrybucji materiałów, surowców i produktów. Głównym jej celem jest eliminacja marnotrawstwa i wszelkiej nieefektywności, upraszczanie procesów,

minimalizacja zapasów, maksymalizacja efektywności produkcji, zmniejszenie czasów przygotowania partii oraz tworzenie równoległych procesów wytwarzania poprzez przeprojektowywanie stanowisk. *Just in time* w praktyce jest zatem systemem umożliwiającym wytwarzanie odpowiednich produktów w odpowiednim czasie i w pożądanej ilości.

System JiT został doprowadzony do perfekcji przez zakłady produkcyjne Toyoty w latach 50 i 60. Pierwsze wzmianki koncepcji jednak sięgają czasów Henry'ego Forda, który w swoich wspomnieniach pisał: – *Dostrzegliśmy, że kupowanie materiałów powyżej aktualnego zapotrzebowania nie jest opłacalne (...), jeśli moglibyśmy być pewni idealnego transportu, a przepływy*

były montowane w samochodach w ciągu zaledwie kilku dni. Jednakże system *just in time* i jego początki przypisuje się Toyota Motor Company. Przesłanką do wprowadzenia tego systemu była maksymalizacja zadowolenia klienta przy ograniczeniu kosztów własnych produkcji. Wyróżnić można dwa nazwiska pracowników Toyoty, które przyczyniły się do powstania tej koncepcji: Taiichi Ohno i Shigeo Shingo.

Ohno do ciągłego doskonalenia produkcji stosował metodę „Oh NO!”. Nazwa ta związana jest z prostą metodą polepszania produkcji, którą on stosował. W momencie, gdy pracownicy firmy osiągnęli pewien poziom produkcji, Ohno zabierał 10% materiałów, oczekując tym samym identycznych efektów przy posiadaniu

### Just in time jest systemem umożliwiającym wytwarzanie odpowiednich produktów w odpowiednim czasie i w pożądanej ilości.

*materiałów odbywałby się bez zakłóceń, nie byłoby potrzeby kupowania na zapas.*

Henry Ford organizował produkcję w taki sposób, że przyplływająca barkami ruda była w ciągu dnia przerabiana na stal, a następnie przetwarzana na części, które

pozostałych 90%. Po rozwiązaniu komplikacji związanych z nową sytuacją materiałową udawało się osiągnąć pracownikom nowy cel i realizować produkcję na oczekiwanym poziomie. Jednakże Ohno ponownie zabierał 10% środków, a pra-

cownicy reagowali okrzykiem „Oh No!”, stąd też pochodzi nazwa metody. Podczas opracowania metody zauważono, że pracownicy zajmujący się produkcją mają do zaferowania w procesie coś znacznie więcej niż tylko siłę mięśni. Podkreślono przy

eliminacji zapasów w JiT dodana została w takim samym znaczeniu koordynacja kolejności realizacji dostaw. W praktyce więc jest to rozwinięta koncepcja JiT z dodatkowymi wymaganiami i ograniczeniami. Ponadto w celu osiągnięcia ko-

## W celu osiągnięcia korzyści z JiS niezbędne jest przekazywanie informacji dostawcom na etapie przygotowywania dostaw. Spowoduje to, że już na etapie realizacji dostaw wybrane części będą układane zgodnie z późniejszym zapotrzebowaniem na linii produkcyjnej.

tym rolę i znaczenie pracy w komórkach organizacyjnych, pracy zespołowej oraz dużą wagę elastyczności produkcji.

System ten czasem określa się jako Just-In-Time-Manufacturing, w celu podkreślenia, że dotyczy procesów produkcyjnych. Natomiast z punktu widzenia logistyki lepsze jest określenie JiT, gdyż stosowane jest również przy dystrybucji wyrobów.

Z ideą *just in time* związane są też inne koncepcje, które znalazły szerokie zastosowanie nie tylko w przemyśle. Na-

rzyści z JiS niezbędne jest przekazywanie informacji dostawcom na etapie przygotowywania dostaw. Spowoduje to, że już na etapie realizacji dostaw wybrane części będą układane zgodnie z późniejszym zapotrzebowaniem na linii produkcyjnej. W branży motoryzacyjnej przydatne jest wykorzystanie numeru VIN, który uniemożliwi błędne zamontowanie komponentu do innego samochodu.

Systemy oparte na koncepcji JiS skierowane do branży motoryzacyjnej od ponad



Henry Ford organizował produkcję w taki sposób, że przyprawiająca barkami ruda była w ciągu dnia przerabiana na stal, a następnie przetwarzana na części, które były montowane w samochodach w ciągu zaledwie kilku dni

leży tu wymienić m.in.: *kanban* (w języku japońskim oznacza to kartę lub bilet), *poka-yoke* (mistake-proofing) – usuwanie przyczyn braków, SMED (Single Minute Exchange of Die) i *kaizen* – system ciągłych usprawnień, a także *just in sequence*.

### Koncepcja just in sequence

Filozofia *just in sequence* jest rozwinięciem koncepcji *just in time*. Do klasycznej

dwudziestu lat proponuje firma PSI, której technologie znalazły zastosowanie w takich firmach jak BMW, MINI, Audi, Volkswagena, Seat, Škoda czy Volvo.

Czy zatem JiT to za mało? Koncepcja *just in time* to jedna z najczęściej stosowanych koncepcji logistycznych. W przypadku branży motoryzacyjnej, ale i nie tylko, rozwinięcie tej koncepcji do filozofii JiS staje się być więc zasadne. ◀

Monika Roman

## Rozwój sieci drobnicowej CAT Cargo Logistics

**CAT Cargo Logistics rozszerza zasięg systemu połączeń drobnicowych w rejonie Europy Centralnej i Wschodniej (CEE). Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia i Bułgaria – to nowe punkty na mapie sieci regularnych wyjazdów samochodów liniowych z Polski.**

Przewozy w eksporcie do wszystkich wskazanych krajów realizowane są z pełną regularnością wyjazdu linii pięć razy w tygodniu. Na terenie Czech, Słowacji i Węgier realizacja zleceń odbywa się w unikalnym na rynku systemie dostaw nocnych do godz. 8.00 rano oraz w systemie dostaw dziennych do godz. 17.00 na drugi dzień po odbiorze przesyłki z Polski.

CAT LC Polska, którego flagowym produktem była krajowa dystrybucja przesyłek w systemie dostaw nocnych, zdecydował się przenieść swój know-how na nowe rynki, oferując sprawdzone rozwiązania dostaw do godz. 8.00 rano poza granicami kraju, z gwarancją jakości oraz zachowaniem wskaźników terminowości na najwyższym poziomie. Na podkreślenie zasługuje duża elastyczność ze strony operatora logistycznego w dopasowaniu się do towarów różnych branż, a co za tym idzie wymiarów paczek, ładunków niepiętrowanych oraz towarów o nieregularnych kształtach.

Dużym udogodnieniem jest możliwość dostarczenia towaru do wskazanych przez klienta bezobsługowych punktów – skrytek night locker na terenie wszystkich obsługiwanych krajów Europy Centralno-Wschodniej.

Nowe rozwiązania mogą być szczególnie atrakcyjne dla klientów, dla których liczy się szybki czas realizacji zleceń, z zachowaniem optymalizacji poprzez wykorzystanie sieci połączeń CAT LC Polska, bez konieczności angażowania dedykowanego samochodu. Rozwój usługi związany jest z poszerzeniem współpracy z klientami CAT Cargo Logistics z sektora motoryzacyjnego na rynkach CEE.



# Niszczarki dokumentów HSM z nowej serii SECURIO AF

## – innowacyjność, bezpieczeństwo i oszczędność czasu

Niszczarki HSM z nowej serii SECURIO AF to praktyczne urządzenia, które dzięki funkcji automatycznego podajnika i technologii Nanogrip oraz Lock-and-Go pozwalają przyspieszyć niszczenie dokumentacji oraz w znaczny sposób poprawić bezpieczeństwo tego procesu w firmie. Urządzenie przystosowane jest do niszczenia zarówno pojedynczych kartek, jak i stosów papieru w łatwy i bezpieczny sposób. Materiały najwyższej jakości, marka „Made in Germany” oraz 3-letnia gwarancja zapewniają bezpieczeństwo i niezawodne użytkowanie niszczarki przez wiele lat.

**N**iszczarka z debiutującej na rynku serii SECURIO AF posiada funkcję automatycznego podawania papieru oraz jest wyposażona w specjalne wałki do pobierania i transportu dokumentów. W zamkniętym podajniku można umieścić stosy papieru nawet do 500 arkuszy, które następnie będą automatycznie niszczone. Dzięki zastosowaniu nowej technologii Nanogrip możliwe jest bezpiecznie i stabilne

podajnika. Na rynku jest dostępnych wiele niskobudżetowych chińskich niszczarek o dość wątpliwej jakości wykonania. Natomiast niszczarki HSM z nowej serii SECURIO AF są projektowane i produkowane w Niemczech, co gwarantuje solidność wykonania i najlepsze materiały, a stosunek cena/jakość bije innych producentów na głowę – komentuje Marcin Sobaniec, ekspert HSM Polska.

### Funkcja równoległego niszczenia jest przydatna np. przy niszczeniu płyt CD/DVD oraz kart kredytowych i debetowych.

pobieranie kolejnych arkuszy. Nowością na rynku jest także możliwość tzw. niszczenia równoległego. Polega to na tym, że w trakcie procesu niszczenia dokumentów z automatycznego podajnika, można jednocześnie niszczyć pojedyncze arkusze ręcznie. Takie rozwiązanie daje tę przewagę, że urządzenie jest cały czas gotowe do pracy dla użytkowników, niezależnie od tego czy w danym momencie ktoś korzysta z automatycznego

### Funkcjonalność połączona z łatwością obsługi

Niszczarki HSM z linii SECURIO AF z technologią Nanogrip, dzięki niszczeniu równoległemu łączą funkcjonalność z łatwością obsługi. Są idealne, zarówno do niszczenia dużych stosów papieru – nawet do 500 arkuszy – jak i do niszczenia indywidualnego. Funkcja równoległego niszczenia jest przydatna np. przy niszczeniu płyt CD/DVD oraz kart kredytowych i debetowych. Ceny urządzeń HSM są bardzo atrakcyjne w porównaniu do konkurencyjnych firm, a wykorzystanie innowacyjnych technologii, takich jak niszczenie równoległe, sprawia że są to niszczarki tzw. podwójnej użyteczności. Cicha praca zapewnia minimalny poziom hałasu w miejscu pracy, a funkcja automatycznego wycofania pozwala uniknąć zacięcia się papieru.

– Jedną z głównych innowacji jest opracowana przez nas funkcja blokady pojemnika na niszczone dokumenty pod nazwą Lock-and-Go. Umożliwia ona bezpieczne

### Najnowsze technologie Nanogrip i Lock-and-go

Niszczarka dokumentów z automatycznym podajnikiem posiada specjalnie zaprojektowany podajnik oraz rolki podawcze, które wykorzystują technologię Nanogrip. Umożliwia ona sprawne podawanie pojedynczych arkuszy papieru umieszczonych w podajniku w sposób ciągły.

Funkcja Lock-and-go umożliwia bezpieczne pozostawienie stosu papieru w zamkniętym podajniku, tak by nieuprawnione osoby nie miały dostępu do niszczonych dokumentów. Są one zabezpieczone cyfrowym kluczem zapisanym na pamięci USB użytkownika, który to jako jedyny może zatrzymać proces niszczenia w trakcie jego trwania.

pozostawienie stosu papierów w zamkniętym podajniku, tak aby nieuprawnione osoby nie miały dostępu do niszczonych dokumentów. Są one zabezpieczone cyfrowym kluczem zapisanym na dowolnym pendrive USB użytkownika, który jako jedyny może otworzyć podajnik z dokumentami podczas procesu niszczenia. Takie rozwiązanie pozwala nie tylko na oszczędność czasu, ale także zwiększa poziom bezpieczeństwa informacji. Dotychczasowo w dostępnych obecnie na rynku rozwiązaniach do zabezpieczenia dokumentacji podczas procesu niszczenia stosowano np. metalowy tradycyjny klucz, który dość często ulegał zagubieniu w stosunkowo krótkim czasie. Elektroniczny klucz dostępu w formie pendrive jest po prostu rozwiązaniem bardziej



Niszczarki do dokumentów z serii SECURIO AF, dzięki nowemu inteligentnemu systemowi oszczędzania energii EcoSmart, wyróżniają się niskim zużyciem energii

przystającym do XXI w. i zdecydowanie wyróżnia nas to na tle konkurencji – dodaje Marcin Sobaniec, ekspert HSM Polska.

## Nowy poziom

Technologia Nanogrip zapewnia płynne rozdrabnianie niszczonego papieru w trybie automatycznego podawania. Opracowane przez niemieckich inżynierów rolki podawcze oraz automatyczny podajnik to rozwiązanie prowadzące niszczenie dokumen-

rozdrabnianie, może być ono zatrzymane, natomiast tacka będzie otworzona, wyłącznie za pomocą ów kodów zapisanych na pendrive USB, które będą posiadały tylko dedykowane do tego procesu osoby.

– Dodatkowo do urządzeń HSM z serii SECURIO AF łatwo dostępne będą części zamiennie. Warto powiedzieć, że w każdej niszczarce rolki po pewnym czasie zużyją się (z reguły po kilku latach intensywnego użytkowania). W takiej sytuacji właściciel urządzenia bez większego przeszkolenia będzie



Niszcarki HSM z nowej serii SECURIO AF są projektowane i produkowane w Niemczech, co gwarantuje solidność wykonania i najlepsze materiały, a stosunek cena/jakość bije innych producentów na głowę

Wbudowane kółka sprawiają, że urządzenie jest mobilne i bez problemu można je wygodnie przemieszczać, aby np. odkurzyć za niszcarką lub przetransportować do innego pomieszczenia czy biura. Mechanizm w niszczarce jest przystosowany do ciągłej pracy i nie ma możliwości, aby po 20 minutach intensywnej pracy coś uległo przegrzaniu. Hartowane wałki tnące z litej stali gwarantują bezpieczeństwo i niezawodne użytkowanie niszcarki. ◀

RR

## Technologia Nanogrip zapewnia płynne rozdrabnianie niszczonego papieru w trybie automatycznego podawania.

tów na nowy poziom, zarówno jeśli chodzi o bezpieczeństwo, jak i funkcjonalność. Rolki drotowe i transportowe są opracowane specjalnie do modelu niszcarki ze zautomatyzowanym podajnikiem i mogą równomiernie pobierać arkusze ze stosu, co zapobiega niewygodnemu zacinananiu się papieru. Nawet zaklipsowane, zszyte lub błyszczące dokumenty są bezbłędnie rozdrabnianie. Funkcja blokady Lock-and-Go zapobiega nieautoryzowanemu dostępowi do stosu papieru przeznaczonego do zniszczenia w zasobniku automatycznego podajnika. Dla każdego stosu, który ma być rozdrobniony istnieją indywidualne kody bezpieczeństwa, które są przechowywane na pendrive USB. Kiedy rozpocznie się

w stanie samodzielnie wymienić roli pobierające na nowe. Na rynku jest z tym bardzo duży problem, ponieważ konkurencyjne marki nie oferują takich rozwiązań, zmuszając tym samym do zakupu nowych urządzeń. My wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom naszych klientów i zgodnie z wysokimi niemieckimi standardami zapewniamy doskonałą obsługę klienta i serwis – podsumowuje Marcin Sobaniec, ekspert HSM Polska.

Niszcarki do dokumentów z serii SECURIO AF, dzięki nowemu inteligentnemu systemowi oszczędzania energii EcoSmart, wyróżnia wyjątkowo niskie zużycie energii. W trybie czuwania jest ono na poziomie 0,1 W, a porównania np. zwykły router wifi pobiera z sieci, aż 7W.

Zamień bezwartościowy odpad...

Technologie  
Ochrony Środowiska

...w cenny materiał wypełniający!

MADE IN  
HSM  
GERMANY

**HSM Profipack** szybko nacina i perforuje stosy bezwartościowych kartonów zamieniając je w cenny, darmowy materiał wypełniający! Usuwa lub znacznie redukuje koszty w obszarach: logistyki, odbioru śmieci oraz zakupu materiałów wypełniających do paczek.

HSM Polska Sp. z o.o.  
02-285 Warszawa, ul. Emaliowa 28  
tel. 22 862 23 69, fax, 22 862 23 68  
e-mail: handlowy@hsm.eu  
www.hsm.eu

\*Promocja obowiązuje do 29 maja 2015. Złożenie zamówienia na urządzenie Profipack łącznie z zamówieniem na materiał wypełniający. Przy zamawianiu prosimy podać się na tej reklamie.

HSM®

# IBCS Poland dla DB Schenker Logistics

IBCS Poland, integrator systemów informatycznych specjalizujący się w dostawie oraz wdrożeniach rozwiązań dla logistyki, dostarczył 2000 terminali mobilnych Motorola dla operatora logistycznego DB Schenker Logistics.

Urządzenia znalazły zastosowanie w obsłudze przesyłek drobnicowych. Wdrożenie zapewniło firmie wzrost efektywności procesów, eliminację marnotrawstwa i redukcję błędów.

Wdrożenie podzielono na dwa etapy. Pierwszy polegał na dostarczeniu urządzeń – terminali, akcesoriów oraz kontraktów serwisowych. Drugi, to właściwa instalacja oprogramowania operacyjnego oraz

mówi Maciej Rafałowski, dyrektor sprzedaży, IBCS Poland. Dwa tysiące kierowców DB Schenker Logistics zostało wyposażonych w terminale mobilne Motorola MC-95, dzięki czemu wprowadzono nowy standard obsługi przesyłek drobnicowych.

– *Zaproponowany przez nas sprzęt był w pełni dostosowany do warunków, w jakich miał być użytkowany. Wymagania względem terminali były bardzo wysokie*

**Terminale automatycznie tworzą wykazy ładunkowe, gromadzą informacje dotyczące dyspozycji. Kierowcy mają dostęp do danych o wszystkich przesyłkach i sami mogą planować kolejność realizacji zleceń.**

użytkowego, a także konfiguracja i parametryzacja sprzętu pod kątem istniejącego w firmie oprogramowania.

## Terminale dla kierowców

– *Kolejny element całej operacji, czyli dystrybucja sprzętu w całym kraju i szkolenie użytkowników zostało przeprowadzone przez DB Schenker Logistics. Proces implementacji przebiegał sprawnie i zgodnie z harmonogramem, dzięki czemu system zaczął funkcjonować bardzo szybko –*

– *urządzenia posiadają wydajny skaner, duży i czytelny wyświetlacz, odpowiednia jest także pojemność baterii, co gwarantuje długi czas użytkowania – zapewnia Maciej Rafałowski, dyrektor sprzedaży, IBCS Poland. – Dodatkowo, urządzenie jest odporne złe warunki atmosferyczne oraz na upadki z dużych wysokości – dodaje Maciej Rafałowski.*

Wdrożenie usprawniło pracę kierowców, a także proces obsługi przesyłek drobnicowych. Terminale automatycznie tworzą wykazy ładunkowe, gromadzą informacje



Dwa tysiące kierowców DB Schenker Logistics zostało wyposażonych w terminale mobilne Motorola MC-95, dzięki czemu wprowadzono nowy standard obsługi przesyłek drobnicowych

dotyczące dyspozycji. Kierowcy mają dostęp do danych o wszystkich przesyłkach i sami mogą planować kolejność realizacji zleceń. Urządzenie przypomina także o usługach dodatkowych związanych np. z doręczeniem paczki o określonej godzinie, czy odebraniu dokumentów.

## W czasie rzeczywistym

Ograniczenie dokumentacji papierowej i zautomatyzowany proces obsługi dostaw zapewnia większą kompletność i wiarygodność danych. To mniej błędów, większe uporządkowanie prowadzonych czynności i bardziej wydajna praca. Urządzenia mobilne pozwalają na przepływ danych w czasie rzeczywistym, przyspieszając obieg informacji. DB Schenker Logistics może dzięki temu poprawiać swoją efektywność i jakość usług, co przekłada się na wzrost satysfakcji klientów.

– *W obecnej sytuacji rynkowej dostarczenie informacji klientom w czasie rzeczywistym jest kluczowe, wspiera budowanie przewagi konkurencyjnej na rynku. Dzięki wdrożeniu nasi klienci mogą szybciej podejmować decyzje biznesowe. Mogą przyspieszać proces fakturowania i szybciej reagować na potrzeby swoich klientów – mówi Robert Michalik, szef Zespołu Rozwoju Produktu Land, DB Schenker Logistics. <*

MM



Ograniczenie dokumentacji papierowej i zautomatyzowany proces obsługi dostaw zapewnia większą kompletność i wiarygodność danych. To mniej błędów, większe uporządkowanie prowadzonych czynności i bardziej wydajna praca

„Dla przedsiębiorstwa spożywczego, jakim jest Binder International, szczególnie ważna jest możliwość śledzenia pochodzenia i ruchu partii towaru poprzez wszystkie etapy produkcji, magazynowania i dystrybucji. Rozwiązanie IBCS Poland nie tylko zapewniło nam realizację tych zadań, ale także znacząco poprawiło jakość pracy magazynów oraz pomogło zoptymalizować zarządzanie przestrzenią magazynową.”

**Małgorzata Śmiech**  
Kierownik Projektu, Główna Księgowa  
Binder International Warszawa



System WMS ibcsTiger to:

- **poprawa efektywności:** realizacja procesów bez papieru i bezprzewodowo (automatyczna identyfikacja i urządzenia mobilne pracujące w sieci Wi-Fi)
- zapewnienie integralności przepływu – **pełna kontrola ruchu towarów i opakowań zwrotnych** (zarządzanie strategiami przepływu towarów i jednostek logistycznych, śledzenie daty przydatności i numerów seryjnych)
- **pełna kontrola produktów składowanych na magazynie:** zarządzanie statusem jakości, blokady asortymentu, partii, lokalizacji, nośnika, itp.
- **zarządzanie powierzchnią składowania** (kontrola parametrów i stanu lokalizacji, optymalizacja składowania)
- **poprawna dostawa na czas** (planowanie na podstawie grafika wydań)
- **wzrost szybkości realizacji operacji magazynowej**
- **pełna zgodność z systemem GS1**



**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



# Innowacyjne metody kompletacji

Zamawiamy towar przez internet i na drugi dzień możemy go odebrać z rąk kuriera lub z paczkomatu. Z punktu widzenia klienta sprawa wygląda prosto. Ktoś musi wziąć towar z magazynu i wsadzić do samochodu. Wielkiej filozofii w tym być nie może. A jednak systemy IT do zarządzania magazynem ciągle się rozwijają, umożliwiając stosowanie przeróżnych strategii wydania towaru. I nie chodzi tutaj o sam fakt zastosowania kodów kreskowych i eliminację dokumentów papierowych, bo to już przestaje być celem wdrożenia nawet w małych magazynach.

Jeszcze 10 lat temu w Polsce pokutowało stwierdzenie, że głównym zadaniem systemu WMS jest elektroniczna rejestracja zdarzeń w magazynie, czyli ogólnie praca z kodami kreskowymi. Owszem, wiele oferowanych wówczas systemów do magazynów pracowało właśnie w ten sposób i wydawało się, że jest to wystarczające. Pracownicy magazynowi pracowali na terminalach, ale tak naprawdę to oni lub kierownik magazynu musieli decydować o tym, co mają robić i kiedy. Wybierając na terminalu odpowiedni proces pracownik musiał niekiedy podjąć decyzję jaki dokument wydania wybrać, aby zacząć pracę. Tak naprawdę systemy IT pracujące w taki sposób ciężko jest nazwać systemami do zarządzania magazynem. Bardziej adekwatną nazwą dla takich rozwiązań jest system do rejestracji lub system ewidencyjny. Dla wielu małych magazynów, w których pracuje kilku pracowników, taki system prawdopodobnie będzie wystarczający, natomiast w przypadku większych magazynów jest jeszcze duży obszar do optymalizowania.



50-60% czasu pracy w magazynie to tzw. puste przebiegi, czyli praca nieefektywna. Coś jest wykonywane ale nie przynosi to żadnej korzyści. Przykładem jest fakt, że większość cykli transportowych wózków widłowych jest wykonywana z pustymi widłami

## Podjęcie zadaniowe

Zaawansowane systemy do zarządzania magazynem pracują inaczej. Pracownik magazynowy nie podejmuje decyzji dotyczącej np. wyboru dokumentu wydania. Tak naprawdę nie wie on dla jakiego klienta realizowana jest zbiórka towaru. W zasadzie czemu miałyby służyć ta informacja? Zadaniem pracownika magazynowego jest efektywna, bezbłędna praca i wykonywanie zadań przydzielanych w odpowiednim momencie przez system WMS. Dzięki podejściu zadaniowemu możliwe jest zastosowanie wielu rodzajów organizacji procesu kompletacji. Przykładem jest możliwość rozdzielania zamówienia na wiele obszarów pracy, np. osobno na obszar kompletacji na antresoli i obszar kompletacji z regałów paletowych. Z kolei organizacja przebiegu kompletacji czyli tzw. załatwianie może być jednostopniowe (wg zleceń) lub wielostopniowe (wg artykułów). Możliwa jest również komasacja zleceń, czyli możliwość kompletacji towarów z różnych zleceń w jednym cyklu



W ramach obszaru wyznaczonego przez lokalizacje z najbardziej priorytetowymi towarami (czerwony) Astro WMS wyszukuje lokalizacje z towarami o mniejszym priorytecie (pozostałe kolory) aby „zapełnić widły” operatora wózka kompletacyjnego

Fot. Consafe Logistics

war – na zadaniach kompletacji, natomiast wózkowy uzupełniając towar z zapasu do miejsc kompletacyjnych nie dostanie innych zadań niż właśnie zadania uzupełnień. Teoretycznie wydaje się, że taka praca jest optymalna, natomiast statystyki mówią zupełnie co innego. Okazuje się, że 50-60% czasu pracy w magazynie to tzw. puste przebiegi, czyli praca nieefektywna.

## Zadaniem pracownika magazynowego jest efektywna, bezbłędna praca i wykonywanie zadań przydzielanych w odpowiednim momencie przez system WMS.

kompletacyjnym. Pracując na dokumentach, a nie na zadaniach, nie jest możliwe uruchomienie tak wielu różnych organizacji kompletacji. Optymalizacja kończy się najczęściej na określeniu optymalnej drogi zbiórki towaru.

Praca na zadaniach nie wyczerpuje tematu możliwości systemów WMS. System może sprawnie przydzielać zadania pracownikom, ale nadal nie zagospodaruje w pełni czasu dla wszystkich pracowników. Każdy z nich pracuje bowiem w ramach danego procesu. Pracownik odkładający palety na regały będzie pracował na zadaniach przesunięć, osoba kompletująca to-

Coś jest wykonywane ale nie przynosi to żadnej korzyści. Przykładem jest fakt, że większość cykli transportowych wózków widłowych jest wykonywana z pustymi widłami. Czy można w takim razie zminimalizować te puste przebiegi? Odpowiedzią są systemy takie jak Astro WMS.

## Systemy samodoskonalące się

Astro WMS potrafią robić tzw. przeplatanie zadań (ang. *tasking to leaving* lub *task interleaving*). Pracownik magazynowy odkładając paletę z obszaru doków do obszaru składowania może w drodze powrotnej



**Marcin Figlerek,**  
konsultant ds. logistyki i systemów WMS  
w Consafe Logistics

Absolwent Wydziału Transportu Politechniki Warszawskiej z 10-letnim doświadczeniem w logistyce magazynowej. Zrealizował kilkanaście projektów optymalizujących przepływ materiałów i informacji w przedsiębiorstwach. Stworzył założenia i uczestniczył we wdrożeniach systemów

WMS w magazynach, gdzie głównym celem było osiągnięcie maksymalnej wydajności i minimalizacja błędów.

po kolejną paletę z przyjęć, wydać inną paletę odkładając ją do obszaru doków. Z kolei pracownik uzupełniający obszar kompletacji z obszaru zapasów może przy okazji wykonać przesunięcie porządkowe. Decyduje o tym system WMS na podstawie priorytetów zadań, nadawanych automatycznie i wówczas tworzy tzw. multi-cykle. Dzięki takiemu podejściu, wg wielu niezależnych badań, można uzyskać wzrost produktywności w magazynie od 10 do nawet 40%. Dla średnich i większych magazynów są to oszczędności ogromne, które przekładają się bezpośrednio np. na całkowite koszty wytworzenia produktu, gdzie koszty logistyczne stanowią zazwyczaj od kilku do kilkunastu procent.

Organizacja kompletacji w systemach WMS wygląda różnie jeśli chodzi o jej parametryzowanie. Niektóre systemy WMS wymagają „uszczenia” procesów ściśle pod wymagania klienta, zaś w innych możliwa jest konfiguracja, którą później może zmienić użytkownik tego systemu, co przekłada się na niższe koszty jego eksploatacji (brak

modyfikacji). Jaką organizację kompletacji w takim razie wybrać? Co, jeśli okaże się ona nietrafna? Jak zachowa się system WMS w przypadku spiętrzeń?

Dla wydań pełnopaletowych odpowiedzą są tzw. smartaski, czyli adaptacyjne przeplatanie zadań dostępne w zaawansowanym module systemu Astro WSM. Pole-

**Dzięki takiemu podejściu, wg wielu niezależnych badań, można uzyskać wzrost produktywności w magazynie od 10 do nawet 40%.**

ga ono na dynamicznym wybieraniu strategii kompletacji w zależności m.in. od tego, gdzie dokładnie znajdują się pracownicy magazynowi, jakie są priorytety zadań oraz od całkowitych czasów transportu towaru. Skąd system WMS wie, jakie są wartości tych czasów? Otóż nie wie, przynajmniej na początku wdrożenia, ponieważ się ich „uczy”. Zbiera on na bieżąco wszystkie

wartości czasów przemieszczeń towarów pomiędzy przeróżnymi punktami tworząc „czasową mapę magazynu”. Dzięki temu system WMS wie, jaką paletę wybrać do wydania, aby czas realizacji był jak najszybszy. Najpierw wyszukuje towary do wydania wg priorytetu wysyłki. Następnie sprawdza, czy przypadkiem nie ma odpowiedników tych palet w korytarzu roboczym, w którym znajduje się już operator wózka widłowego. Jeśli są, podejmuje decyzję o wydaniu tego towaru, którego całkowity czas wydania jest najmniejszy. Jeśli brak, wybiera towary pierwotnie wyznaczone i sprawdza czasy całkowite przemieszczeń, dokonując przy tym najlepszego wyboru. Taki sposób kompletacji przynosi wg jednego z największych klientów Consafe Logistics dwucyfrowy wzrost produktywności.

Z kolei w przypadku wydań drobnicowych Astro WMS może pracować w trybie priorytetów wydań lub priorytetów dróg minimalnych, gdzie tryb ten określa system

WMS automatycznie na podstawie dostępnego czasu oraz ilości zamówień. Gdy czasu jest mało i należy jak najszybciej zebrać najbardziej priorytetowe zamówienia, wówczas system WMS wyznacza pracownikowi lokalizacje do zbiórki towarów pilnych. W tym przypadku wózek widłowy może pokonywać duże odległości, bo priorytetem jest zbiórka towarów pilnie wymaganych. Z kolei, gdy czasu mamy więcej, system WMS może przełączyć się na tryb minimalizacji przejazdów. Polega to na tym, że system WMS wyszukuje najpierw lokalizacje z towarami najbardziej wymaganymi. Następnie w pobliżu tych lokalizacji wyszukuje towary inne, mniej priorytetowe. Celem jest odwiedzenie jak największej liczby lokalizacji w niedużym obszarze i „zapełnienie widel”.

To z pewnością nie koniec innowacyjnych metod kompletacji. Nowoczesne systemy WMS prześcigają się w tworzeniu nowych algorytmów, które nie byłyby możliwe do zastosowania z wykorzystaniem kartki i ołówka. Coraz większą rolę odgrywać będą systemy takie jak Astro WMS potrafiące uczyć się i samodoskonalić, minimalizując nie tylko koszty operacyjne ale również czas potrzebny na konfigurację i administrowanie systemem WMS. <

**Marcin Figlerek, konsultant ds. logistyki i systemów WMS, Consafe Logistics**



Adaptacyjne przeplatanie zadań dostępne w zaawansowanym module systemu Astro WSM polega na dynamicznym wybieraniu strategii kompletacji w zależności m.in. od tego, gdzie dokładnie znajdują się pracownicy magazynowi, jakie są priorytety zadań oraz od całkowitych czasów transportu towaru

# Trzeci wynik w historii

Choć w roku 2014 nie było tak spektakularnych umów jak w wypadku Amazona w roku poprzednim, to i tak na rynku polskim zarejestrowano bardzo wysoki poziom popytu na magazyny. W sumie zostało wynajętych ponad 1 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych.

**B**ył to bardzo intensywny okres zarówno dla najemców jak i deweloperów powierzchni magazynowo-przemysłowych. Podpisano umowy najmu na łącznie ponad 2,06 mln m<sup>2</sup>. To najlepszy wynik w historii polskiego rynku magazynowego i nawet o 6% lepszy niż w bardzo dobrym 2013 r. Z całej puli umów najmu aż 1,4 mln m<sup>2</sup> przypadło na nowe kontrakty – o 7,5% więcej niż w 2013 r. – O tak dobrym wyniku zdecydowała kombinacja takich czynników jak dobra koniunktura gospodarcza, rozwój infrastruktury drogowej oraz ekspansja sektora e-commerce, sieci handlowych czy firm produkcyjnych – informuje Tomasz Olszewski, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych w Europie Środkowo-Wschodniej, JLL.

## Deweloperzy utrzymują tempo

– 1,02 mln m<sup>2</sup> nowych powierzchni magazynowo – przemysłowych oddanych do użytku w 2014 r. to trzeci wynik w historii

istotne, utrzymuje się trend wzrostowy w obszarze budów spekulacyjnych. Około 184 tys. m<sup>2</sup> magazynów powstaje obecnie bez umów najmu, przy czym najwięcej buduje ich Panattoni – 97 tys. m<sup>2</sup> przy

nowe. Największe nowe umowy najmu w 2014 r. w Polsce podpisały takie firmy jak Czerwona Torebka (54 tys. m<sup>2</sup> w MLP Poznań Zachód), ID Logistics (46 tys. m<sup>2</sup> w Point Park Mszczonów), GE (45 tys. m<sup>2</sup>

**Podpisano umowy najmu na ponad 2,06 mln m<sup>2</sup>.  
Z całej puli umów najmu aż 1,4 mln m<sup>2</sup> przypadło  
na nowe kontrakty.**

155 tys. m<sup>2</sup> z umową przednajmu i Goodman – 47 tys. m<sup>2</sup> na 165 tys. m<sup>2</sup> z umową przednajmu. To odpowiedź deweloperów na spadający poziom dostępnej od ręki powierzchni oraz wysoki poziom popytu. Natomiast, jeśli chodzi o lokalizację, to najwięcej umów spekulacyjnych w IV kwartale 2014 r. zawieranych było w Poznaniu, bo na 44 tys. m<sup>2</sup>. Umowy przednajmu dotyczyły 155,5 tys. m<sup>2</sup>. Dalej był Górny Śląsk – odpowiednio 39 tys. i 89 tys. m<sup>2</sup> – oraz Warszawa Okolice – 21 tys. i 63 tys. m<sup>2</sup>.

w projekcie typu BTS, realizowanym przez Panattoni w Bielsku-Białej) oraz Merlin.pl (42 tys. m<sup>2</sup> w MLP Pruszków II) i Polomarket (40 tys. m<sup>2</sup> w Goodman BTS Konin). Jeśli chodzi o popyt brutto, to kolejność pierwszych trzech właścicieli obiektów wyglądała następująco: Prologis – 28,2%, Panattoni – 18,4% oraz MLP – 12,2%. W wypadku popytu netto kolejność była nieco inna: Panattoni – 23%, MLP – 15% oraz Prologis – 12%.

Największe odnowione umowy zawarły: Carrefour (46 tys. m<sup>2</sup> w Distribution Park Będzin) oraz P&G (38 tys. m<sup>2</sup> w Prologis Park Sochaczew). Największe zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe pochodzi tradycyjnie od operatorów logistycznych, którzy w ramach nowych umów zabezpieczyli prawie 607 tys. m<sup>2</sup> (43% popytu netto). Tak dobre wyniki osiągnięto w dużym stopniu dzięki dynamicznemu rozwojowi branży e-commerce. Udział operatorów logistycznych w popycie brutto wyniósł z kolei 37%. Za nimi były sieci sklepów – 18%, branża FMCG – 8%, artykuły motoryzacyjne i produkcja lekka – po 7% oraz artykuły elektroniczne – 6%.

**Na koniec 2014 r. bez najemcy pozostawało 834 tys. m<sup>2</sup> magazynów – czyli 9,8% krajowych zasobów. To spadek o 1,6 pp. względem analogicznego okresu roku poprzedzającego.**

polskiego rynku magazynowego i zdecydowany wzrost względem 305 tys. m<sup>2</sup> w roku 2013 – informuje Tomasz Olszewski. Do tego w budowie znajduje się 687 tys. m<sup>2</sup> w ramach 30 projektów w Polsce. Co

Zmieniła się trochę mapa popytu w porównaniu do 2013 r. W 2014 r. największy udział w wolumenie umów miały Okolice Warszawy, z czego 43% stanowiły odnowienia, a 42% – umowy

Inwestycja realizowana pod Poznaniem dla Amazona przez firmę Panattoni została ukończona w 2014 r.

### Dostępność powierzchni

Jak podaje portal magazyny.pl, na koniec 2014 r. bez najemcy pozostawało 834 tys. m<sup>2</sup> magazynów – czyli 9,8% krajowych zasobów. To spadek o 1,6 pp. względem analogicznego okresu roku poprzedzającego. Spośród pięciu głównych rynków, najwięcej niewynajętej powierzchni (15,8%) przypada na rynek Polski Centralnej, następnie Warszawy (11,2%) oraz Górnego Śląska (11,1%). Patrząc szerzej na mapę rynku magazynowego – 14,3% wynosi współczynnik powierzchni niewynajętej w Trójmieście, ale biorąc pod uwagę mniejszą skalę rynku jest to tylko 35 tys. m<sup>2</sup>. W jeszcze większym stopniu dotyczy to Lublina, gdzie aż na 44,4% dostępnej powierzchni nie ma najemcy i Torunia, gdzie współczynnik wolnej powierzchni wynosi 34%. Spośród głównych lokalizacji, najniższa dostępność powierzchni charakteryzuje nadal rynki na zachodzie kraju – w Poznaniu na najem-



Pod koniec 2014 r. Multichem wynajął ponad 2 tys. m<sup>2</sup> powierzchni w ramach kompleksu SEGRO Logistics Park Poznań, Gądki

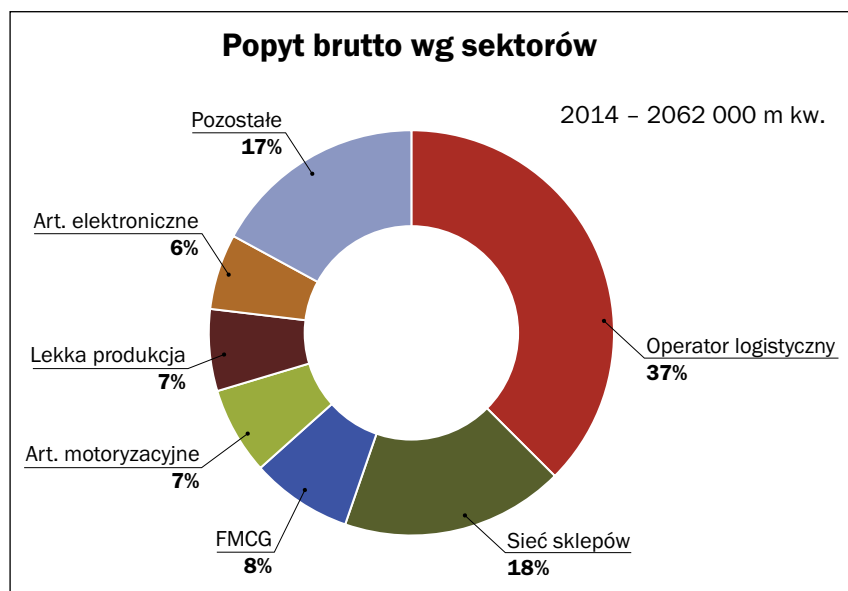
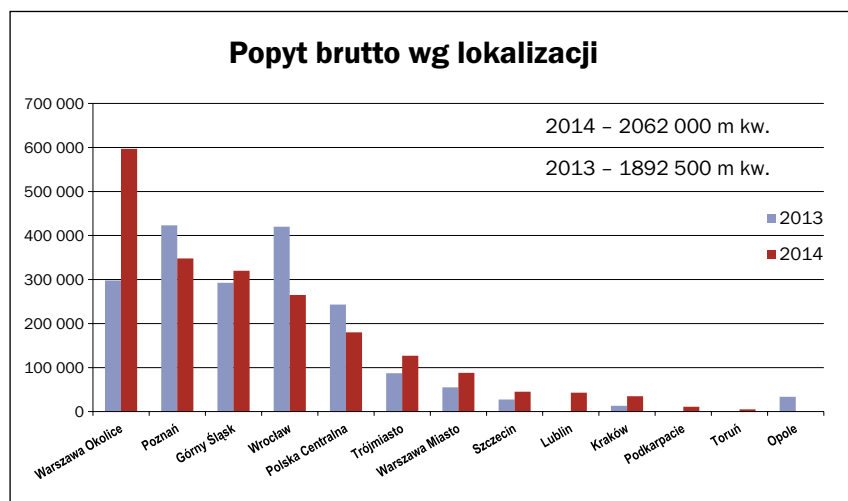
ców czekają 32 tys. m<sup>2</sup>, czyli jedynie 2,5% łącznej podaży, we Wrocławiu 66,7 tys. m<sup>2</sup> (5,7%). Największy spadek poziomu pustostanów zarejestrowano w strefie Warszawa Miasto (z 22,3% w IV kw. 2013 r. do 14,6% na koniec 2014 r.)

Jeśli chodzi o właścicieli parków magazynowych, to najwięcej niewynajętej powierzchni – ponad 300 tys. m<sup>2</sup> – posiadał Prologis, następnie Emerson – około 80 tys m<sup>2</sup>, a SEGRO, Valad, Logicor i Hines – po blisko 50 tys. m<sup>2</sup>. Jednak biorąc pod uwagę współczynnik niewynajętej powierzchni do wynajętej, sytuacja wygląda nieco inaczej, gdyż tak u tak dużego dewelopera jakim jest Prologis niewynajęta powierzchnia stanowi 13,8% całych zasobów, natomiast w firmie Emerson już 58,8%, w AEW – 47,7%, w Valad – 22,3%, a w Hines – 21,4%.

### Ponad milion m<sup>2</sup> nowych magazynów

Na koniec roku podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce sięgnęła 8,54 mln m<sup>2</sup>. Kraj nadal jest największym rynkiem w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. 92% zasobów magazynowych koncentruje się na pięciu głównych rynkach – Warszawie, Górnym Śląsku, Poznaniu, Polsce Centralnej i Wrocławiu.

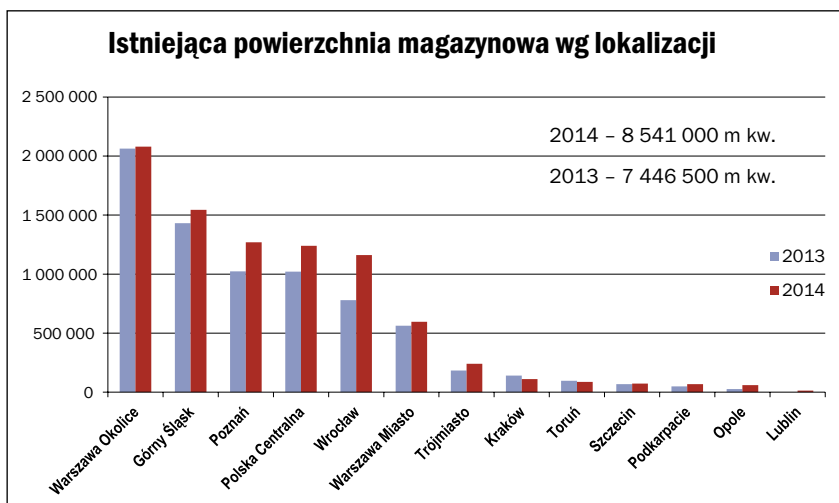
– W 2014 r. do użytku oddano 1,02 mln m<sup>2</sup> nowych powierzchni, co jest trzecim wynikiem w historii polskiego rynku magazynowego i zdecydowanym wzrostem względem 305 tys. m<sup>2</sup> ukończonych w roku 2013. Najwięcej, bo 355 tys. m<sup>2</sup> nowej podaży trafiło na rynek wrocławski, którego łączne zasoby magazynowe przekroczyły w ubiegłym roku milion m<sup>2</sup> – mówi Tomasz Olszewski. Dzięki takiemu wynikowi Wrocław dołączył do największych rynków w Polsce. Za nim był Poznań, gdzie oddano do użytku około 268 tys. m<sup>2</sup> powierzchni. W Polsce Centralnej i na Górnym Śląsku wynik był znacznie gorszy, bo oscylował w okolicy 100 tys. m<sup>2</sup>. Region Polski Centralnej zyskał 138 tys. m<sup>2</sup> nowej powierzchni magazynowej. Mało nowej powierzchni trafiło na rynek warszawski, co nie zmienia



faktu, że pozostaje on największym rynkiem w kraju pod względem zasobów (ponad 2,67 mln m<sup>2</sup> w dwóch subregionach – Okolicach Warszawy i Warszawie Miasto). Największe projekty magazynowe oddane do użytku w roku ubiegłym to trzy obiekty dla firmy Amazon o łącznej powierzchni ok. 370 tys. m<sup>2</sup>, wybudowane przez firmy Panattoni i Goodman we Wrocławiu i Poznaniu.

Przed wszystkim dzięki kontraktom z Amazonem największą aktywnością budowlaną w ubiegłym roku wykazała się firma Panattoni, która zrealizowała ponad 462 tys. m<sup>2</sup>. Na kolejnych miejscach znalazł się Goodman (215 tys. m<sup>2</sup>) i Prologis (85 tys. m<sup>2</sup>). Z nimi uplasowały się MLP (61 tys. m<sup>2</sup>), P3 (38 tys. m<sup>2</sup>) i CLIP (32 tys. m<sup>2</sup>).

– *Deweloperzy nie zwalniają tempa. W budowie znajduje się 687 tys. m<sup>2</sup> w ramach 30 projektów. Co istotne, utrzymuje się trend wzrostowy na obszarze budów spekulacyjnych. Ponad 184 tys. m<sup>2</sup> magazynów powstaje obecnie bez umów najmu. To jasna odpowiedź deweloperów na spadający poziom dostępnej od ręki powierzchni oraz wysoki poziom popytu – dodaje Tomasz Olszewski. Najwięcej powierzchni powstaje w Poznaniu. Najbardziej aktywnym deweloperem pod względem nowej podaży pozostaje Panattoni realizujący*



**Podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce sięgnęła 8,54 mln m<sup>2</sup>. 92% zasobów magazynowych koncentruje się na pięciu głównych rynkach – Warszawie, Górnym Śląsku, Poznaniu, Polsce Centralnej i Wrocławiu.**

projekty o łącznej powierzchni 252 tys. m<sup>2</sup>, a następnie Goodman (212 tys. m<sup>2</sup>). Na te dwie firmy przypada również największy wolumen powierzchni realizowanej na zasadach spekulacyjnych, które po latach

przerwy znów są budowane przez deweloperów.

W sumie na koniec 2014 r. aż 27% budowanej powierzchni przypadła na projekty spekulacyjne, gdy jeszcze w rok wcześniej było to 6%. Natomiast projekty *build to suit* miały 35% udział w oddanej powierzchni magazynowej pod koniec 2014 r.

**Jeśli chodzi o lokalizację, to najwięcej umów spekulacyjnych zawieranych w IV kwartale 2014 r. było w Poznaniu – na 44 tys. m<sup>2</sup>. Umowy przednajmu dotyczyły 155,5 tys. m<sup>2</sup>.**

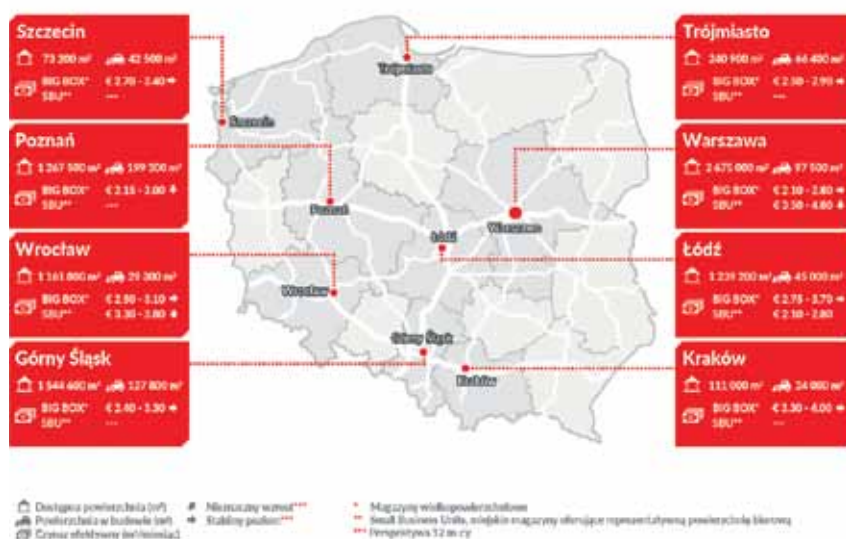
**W czynszach – w miarę stabilnie**

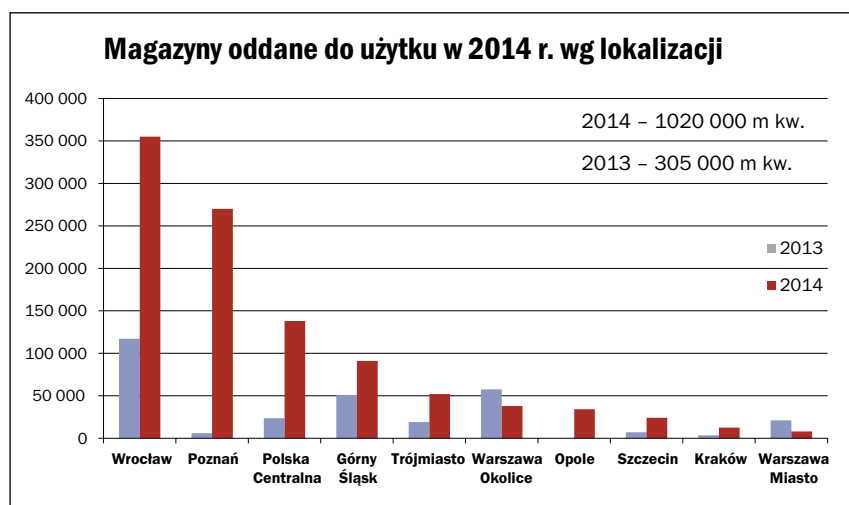
Czynsze bazowe w mniejszych obiektach typu SBU – zlokalizowanych często w obrębie miast i charakteryzujących się zwykle wyższymi stawkami najmu niż parki magazynowe – pozostały stabilne w takich miastach jak Warszawa i Łódź (odpowiednio: około 4,1 – 5,5 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie i 3,4 – 4,3 euro), a nieznacznie spadły we Wrocławiu (do 3,5 – 4 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie).

W przypadku dużych parków magazynowych czynsze bazowe pozostały stabilne w Okolicach Warszawy (2,7 – 3,6 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie), na Górnym Śląsku (3,0 – 3,7 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie) i w Polsce Centralnej (2,6 – 3,3 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie). Niewielką tendencję zniżkową zarejestrowano we Wrocławiu (do poziomu 3,0 – 3,6 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie), bardziej znaczącą w Poznaniu (z 3,3 – 3,8 euro do 2,9 – 3,5 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie).

Z kolei czynsze efektywne (uwzględniające ulgi i zachęty od właścicieli) w parkach magazynowych pozostawały stabilne

**Polski rynek powierzchni magazynowych 2014**





## Wartość transakcji inwestycyjnych zrealizowanych na rynku magazynowym w 2014 r. sięgnęła historycznie rekordowych 744 mln euro.

w Okolicach Warszawy (2,1-2,8 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie), na Górnym Śląsku (2,4 – 3,3 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie) i w Polsce Centralnej (2,1 – 2,8 za m<sup>2</sup> miesięcznie), a obniżyły się w Poznaniu do poziomu 2,15 – 3 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie i Wrocławiu (2,5 – 3,1 euro za m<sup>2</sup> miesięcznie).

### Powrót zakupów spekulacyjnych

– W 2014 r. można było zauważyć znaczącą zmianę w strategiach deweloperów, którzy zachęteni mocnym popytem i pozytywnymi perspektywami rozwoju rynku powrócili do zakupów gruntów na zasa-

## 355 tys. m<sup>2</sup> nowej podaży trafiło na rynek wrocławski, którego łączne zasoby magazynowe przekroczyły w ubiegłym roku milion m<sup>2</sup>. Dzięki takiemu wynikowi Wrocław dołączył do największych rynków w Polsce.



Z końcem 2014 SEGRO nabyło 10-hektarową działkę w Tychach. Teren zostanie przeznaczony pod nową inwestycję produkcyjno-magazynową o docelowej powierzchni ponad 40 tys. m<sup>2</sup>

dach spekulacyjnych. Takiej aktywności nie rejestrowaliśmy od 2007 r. – mówi Agata Zając, koordynator ds. gruntów inwestycyjnych, JLL. Co ciekawe, firmy wykazywały zainteresowanie zakupami nie tylko w wiodących lokalizacjach, ale również na mniej rozwiniętych rynkach magazynowych – w Lublinie, Rzeszowie, Bydgoszczy, Toruniu czy Białymstoku.

Kolejnym czynnikiem generującym zapotrzebowanie na grunty inwestycyjne, szczególnie te objęte działalnością SSE, była zmiana z dniem 1 lipca 2014 r. zasad przyznawania pomocy regionalnej. Przyczyniła się ona do zwiększonego zainteresowania działkami w I półroczu. W 2014 r. inwestorzy najczęściej pytali o dostępne grunty w Poznaniu oraz na Dolnym i Górnym Śląsku. Z kolei w 2015 r. zwiększonym zainteresowaniem powinny cieszyć się tereny w regionie Okolic Warszawy.

### Rynek inwestycyjny

Wartość transakcji inwestycyjnych zrealizowanych na rynku magazynowym w 2014 r. sięgnęła historycznie rekordowych 744 mln euro. Największą transakcją było kupno parków logistycznych przez PZU Fundusz Inwestycyjny Zamknięty Sektora Nieruchomości 2 za ok. 140 mln euro.

Pod względem struktury właścicielskiej rynku polskiego, 54% istniejącej powierzchni skupiona jest w rękach takich firm jak: Prologis (26%), SEGRO (11%), Blackstone/Logicor (11%), Goodman (6%). To one posiadają obecnie największej zasobów magazynowych.

### Co przyniesie rok obecny

– Z naszych analiz wynika, że – biorąc pod uwagę dobre prognozy gospodarcze – popyt na powierzchnie magazynowo – przemysłowe utrzyma się na podobnym poziomie jak w ostatnich dwóch latach, chociaż nie oczekujemy kolejnych spektakularnych rekordów. Aktywność deweloperów pozostanie na wysokim poziomie, gdyż spodziewamy się, że na rynek w tym roku może trafić nawet milion m<sup>2</sup> nowej podaży. Można oczekiwać wzrostu zainteresowania zarówno deweloperów, jak i najemców rynkami w Polsce Wschodniej – Lublinem i Rzeszowem oraz innymi mniej oczywistymi lokalizacjami takimi jak Szczecin, Toruń czy Bydgoszcz. Czynniki pozostaną stabilne w większości przypadków, z ewentualną presją zwiększenia w regionach o niskiej dostępności wolnej powierzchni – podsumowuje Tomasz Olszewski. <

JLL, magazyny.pl, 2014

# 2014 – najlepszy rok dla Prologis w regionie CEE

Już kolejny rok z rzędu liderem nieruchomości dystrybucyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej (CEE) został Prologis, Inc. Ma on 25% udział w rynku tego regionu, z portfolio liczącym 4,1 mln m<sup>2</sup> powierzchni. O wynikach osiągniętych w 2014 r. mówił zarząd Prologis podczas konferencji prasowej, która odbyła się 4 lutego w Warszawie.

Prologis, Inc., jest właścicielem, zarządcą i deweloperem nieruchomości przemysłowych, działającym na rynku globalnym oraz na rynkach regionalnych w obu Amerykach, Europie i Azji. Jest on też właścicielem lub inwestorem (w ujęciu skonsolidowanym lub poprzez nieskonsolidowane spółki joint venture) nieruchomości i projektów deweloperskich o oczekiwanej łącznej powierzchni 55 mln m<sup>2</sup> w 21 krajach (stan na 31 grudnia 2014). Wśród ponad 4 700 klientów, którym firma wynajmuje nowoczesne obiekty dystrybucyjne, są między innymi przedsiębiorstwa produkcyjne, firmy z branży handlu detalicznego, firmy transportowe, zewnętrzni dostawcy usług logistycznych oraz inne przedsiębiorstwa.



Prologis Park Bratislava, Słowacja

## W regionie CEE

Działając aktywnie w pięciu krajach w CEE, z portfolio 4,1 mln m<sup>2</sup>, Prologis potwierdził pozycję największego właściciela i zarządcy obiektów dystrybucyjnych w Europie Środkowo-Wschodniej (stan na 31 grudnia 2014 r.). W minionym roku spółka wynajęła 1,8 mln m<sup>2</sup> powierzchni i zakupiła 27 budynków o łącznej powierzchni ponad 390 tys. m<sup>2</sup>. Całkowity koszt tych ostatnich transakcji wyniósł około 225 mln euro. Obiekty logistyczne

zostały kupione po cenie niższej od kosztów odtworzenia.

Prologis CEE kupił również grunt o powierzchni 33 hektarów w pobliżu

lotniska w Pradze, na terenie którego powstają obecnie dwa obiekty o łącznej powierzchni 61 110 m<sup>2</sup>. Sprzedał natomiast działkę o powierzchni 20 hektarów położoną w Gdańsku.

W ubiegłym roku spółka również rozpoczęła budowę dziewięciu budynków magazynowych o łącznej powierzchni 192,7 tys. m<sup>2</sup>.

W 2014 r. Prologis w regionie Europy Środkowo-Wschodniej oddał do użytku siedem obiektów magazynowych o łącznej powierzchni 135 tys. m<sup>2</sup>. Wśród zrealizowanych inwestycji znalazł się budynek spekulacyjny typu *small business units* (SBU) w Prologis Park Wrocław III, oferujący powierzchnie magazynowo-biurowe od 650 m<sup>2</sup>, który jest już w 100 procentach wynajęty.

Jeśli chodzi o wynajem, to w 2014 r. Prologis w krajach CEE wynajął ponad



Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry

## Transakcje kupna

Powierzchnia (m <sup>2</sup> )	Liczba budynków	Lokalizacja
162 740	17	Prologis Park Prague-Rudna, Czechy
56 700	1	Prologis Park Gliwice, Polska
55 420	4	Prologis Park Warsaw-Żerań, Polska
50 000	1	Prologis Park Stryków II, Polska
37 500	1	Prologis Park Budapest-Ullo, Węgry
16 020	1	Prologis Park Prague D1 West II, Czechy
11 570	2	Prologis Park Bratislava, Słowacja

## Rozpoczęte inwestycje

Powierzchnia (m <sup>2</sup> )	Typ	Lokalizacja
31 730	BTS dla Internet Mall	Prologis Park Prague-Jirny, Czechy
31 190	BTS dla Cerva	Prologis Park Prague-Airport, Czechy
29 920	Spekulacyjny	Prologis Park Prague-Airport, Czechy
26 860	Spekulacyjny – wynajęty w 80%	Prologis Park Wrocław V, Polska
23 660	Spekulacyjny	Prologis Park Bratislava, Słowacja
18 240	Spekulacyjny SBU – wynajęty w 100%	Prologis Park Wrocław III, Polska
12 340	BTS dla firmy z branży motoryzacyjnej	Prologis Park Prague-Jirny, Czechy
11 230	BTS dla Prime Cargo	Prologis Park Szczecin, Polska
7 540	BTS dla DB Schenker	Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry

## Ukończone inwestycje

Powierzchnia (m <sup>2</sup> )	Typ	Lokalizacja
35 000	BTS dla Eko Holding	Prologis Park Wrocław V, Polska
26 860	Spekulacyjny - wynajęty w 80%	Prologis Park Wrocław V, Polska
22 000	Spekulacyjny – wynajęty w 100%	Prologis Park Prague D1 West, Czechy
18 240	Spekulacyjny SBU – wynajęty w 100%	Prologis Park Wrocław III, Polska
13 980	BTS dla Tomra	Prologis Park Bratislava, Słowacja
11 230	BTS dla Prime Cargo	Prologis Park Szczecin, Polska
7 540	BTS dla DB Schenker	Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry

## Wynajem powierzchni (kluczowe transakcje)

Powierzchnia (m <sup>2</sup> )	Nowe umowy najmu	
	Klient	Lokalizacja
32 100	Cerva	Prologis Park Prague-Airport, Czechy
31 730	Internet Mall	Prologis Park Prague-Jirny, Czechy
26 630	DB Schenker	Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry
22 080	Syncreon	Prologis Park Budapest-Gyal, Węgry
22 000	DHL	Prologis Park Prague D1 West, Czechy
20 600	HI Logistics	Prologis Park Wrocław V, Polska

Powierzchnia (m <sup>2</sup> )	Przedłużone umowy najmu	
	Klient	Lokalizacja
91 300	Tesco	Prologis Park Galanta-Gan, Słowacja
38 000	Procter & Gamble	Prologis Park Sochaczew, Polska
35 000	Tesco	Prologis Park Bratislava, Słowacja
34 000	Viva Manufacturing	Prologis Park Teresin, Polska
21 500	Calberson	Prologis Park Bucharest A1, Rumunia
20 600	UTi	Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry

1.8 mln m<sup>2</sup> powierzchni dystrybucyjnej, co stanowi najwyższy wynik od roku 1997, czyli od początku istnienia firmy w tym regionie. Nowe umowy objęły 570 tys. m<sup>2</sup>, zaś przedłużenia umów najmu dotyczyły 958 tys. m<sup>2</sup> powierzchni. Pozostałą część stanowiły umowy krótkoterminowe. Na koniec 2014 r. współczynnik zajętości obiektów Prologis w CEE wynosił 93,1%, bez obiektów będących obecnie w budowie.

## Na rynku polskim

W Polsce Prologis działa od 17 lat, jednak to 2014 był rekordowym rokiem pod względem liczby zawartych umów najmu – stanowiły one 45% wszystkich umów najmu podpisanych przez spółkę w regionie. Natomiast pod względem wielkości zawartych transakcji na polskim rynku udział Prologis stanowił 31%. Wynajęto 826,92 tys. m<sup>2</sup> powierzchni, przy czym 226,45 tys. m<sup>2</sup> dotyczyło nowych umów najmu, 430,1 tys. m<sup>2</sup> umów przedłużonych, a 170,37 tys. m<sup>2</sup> stanowiły umowy krótkoterminowe (1-3 miesięcy). Współczynnik zajętości powierzchni wyniósł pod koniec ubiegłego roku 94,2% – o 2% więcej niż w całym regionie.

Warto tu zaznaczyć, że spółka posiada w naszym kraju 2,2 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych i 108 budynków zlokalizowanych w 23 parkach logistycznych. Wspomnianą już wyżej, ciekawą i nową propozycją, która pojawiła się w portfolio dewelopera właśnie w Polsce są małe powierzchnie magazynowo-biurowe dla klientów prowadzących sklepy internetowe, czyli SBU. Pierwsze powierzchnie magazynowo-biurowe od 650 m<sup>2</sup> w ramach SBU zostały wynajęte w Prologis Park Wrocław III. Obecnie jest on już w 100 procentach wynajęty. – *Magazyn SBU we Wrocławiu to pierwszy budynek tego typu w portfolio Prologis w CEE. Decyzja o jego budowie podyktowana była wysokim zapotrzebowaniem ze strony mniejszych firm i okazała się być słuszną. Sukces najmu oraz ciągle zainteresowanie klientów wielkimi powierzchniami motywuje nas do wprowadzania tej koncepcji także w innych lokalizacjach* – powiedział Ben Bannatyne, dyrektor zarządzający Prologis na Europę Środkowo-Wschodnią.

Jeśli chodzi o stawki czynszu za wynajem powierzchni magazynowych w 2014 r. na rynku polskim były stabilne, chociaż często niskie, jak w okolicach Poznania, Wrocławia i Warszawy. Wyjątkiem był Górny Śląsk, gdzie stawki były niższe niż przed rokiem – czynsz efektywny zbliżał się do 2 euro/m<sup>2</sup>.



Prologis Park Prague D1 West, Czechy

## Prologis w krajach CEE wynajął ponad 1.8 mln m<sup>2</sup> powierzchni dystrybucyjnej, co stanowi najwyższy wynik od roku 1997, czyli od początku istnienia firmy w tym regionie.

Prologis przewiduje w tym roku na rynku stopniowe ograniczenie podaży powierzchni magazynowych klasy A, spadek wolumenu wolnej powierzchni, mniej transakcji zakupowych, wzrost inwestycji spekulacyjnych, niejednorodny rozwój rynków, utrzymanie się niskich stawek czynszu i dalszą kompresję wskaźnika zwrotu z inwestycji.

Firma planuje skupić się na dalszym rozwoju spółki w oparciu o bliską współpracę z klientami, utrzymaniu wysokiego wskaźnika retencji klientów oraz wskaźnika poziomu zajętości portfolio, inwestycjach na głównych rynkach, optymalizacji portfolio przez sprzedaż i zakup wybranych nieruchomości i gruntów.

## 2014 był rekordowym rokiem na rynku polskim pod względem liczby zawartych umów najmu – stanowiły one 45% wszystkich umów najmu podpisanych przez spółkę w regionie.



Prologis Park Wrocław V, Polska

## Certyfikacja BREEAM

- ▶ Bierze pod uwagę wiele zagadnień charakteryzujących budynek, w tym: jakość środowiska wewnętrznego, efektywność energetyczna, dostępność środków transportu miejskiego, materiały budowlane, zarządzanie eksploatacją budynku, gospodarka wodna i odpadami.
- ▶ Przyznawany jest przez BRE (Building Research Establishment) Global na podstawie materiałów i raportu przygotowanych przez licencjonowanego asesora, który w trakcie procesu certyfikacji współpracuje z zespołem projektowym.

## Także zrównoważony rozwój

Realizując swoją strategię w zakresie zrównoważonego budownictwa, Prologis podaje wszystkie nowo wybudowane budynki akredytacji BREEAM. W 2014 r. 5 budynków magazynowych Prologis uzyskało akredytację BREEAM z oceną dobrą lub bardzo dobrą:

- ▶ Budynki 3 i 4 w Prologis Park Wrocław V – ocena dobra,
- ▶ Budynek 8 w Prologis Park Bratislava – ocena bardzo dobra,
- ▶ Budynek 7 w Prologis Park Bratislava – ocena dobra,
- ▶ Budynek 4 w Prologis Park Prague D1 West – ocena bardzo dobra.

– *Cieszymy się z wyników naszej działalności w minionym roku, dzięki czemu portfolio Prologis w regionie wzrosło o 525 tys. m<sup>2</sup> i wynosi obecnie ponad 4.1 mln m<sup>2</sup>. Czechy, Słowacja oraz niektóre subryniki w Polsce jak Wrocław, Katowice i Poznań są najbardziej stabilnymi lokalizacjami, charakteryzującymi się dobrym poziomem popytu, rozsądnym czynszem na poziomie rynkowym i ograniczoną podażą. Poprawa sytuacji nastąpiła także na rynku węgierskim, gdzie współczynnik zajętości naszych parków wzrósł do 98% – stwierdził Ben Bannatyne. – Trend ten będzie kontynuowany w roku 2015, dlatego spodziewamy się, że będzie to właściwy czas na budynki spekulacyjne. W dalszym ciągu będziemy koncentrować się na zwiększaniu współczynnika zajętości w obiektach znajdujących się w naszym portfolio, jak również na monetyzacji posiadanych gruntów na kluczowych rynkach w Polsce, Czechach, na Słowacji, Węgrzech oraz w Rumunii – zapowiedział.*

Na ile potwierdzają się te przewidywania? Zobaczmy w najbliższym czasie. ◀

**Elżbieta Haber**

# P3 buduje dla ID Logistics

Pełną parą ruszyła budowa magazynu w parku P3 Mszczonów w pobliżu Warszawy, przeznaczonego dla firmy ID Logistics – międzynarodowego dostawcy usług w zakresie logistyki kontraktowej. Obiekt, którego oddanie do użytku planowane jest na lipiec tego roku, będzie dopasowany do indywidualnych potrzeb najemcy.

W chwili obecnej realizowane są prace ziemne związane z budową kanalizacji i rowów melioracyjnych. Nowopowstający magazyn będzie miał 46 230 tys. m<sup>2</sup>, co odpowiada powierzchni na której można by zaparkować około 3 698 samochodów osobowych. Będzie posiadał 302 słupy i 238 świetlików w suficie doświetlających obiekt. Podczas budowy zostanie użytych 884,77 ton stali. Już do tej pory na plac budowy przetransportowano 47 752 m<sup>2</sup> ziemi.

## W centrum Polski

– Nasz park w Mszczonowie posiada doskonały potencjał jako multimodalne centrum transportowe. W tej lokalizacji dysponujemy bankiem gruntu, który umożliwi nam wybudowanie ponad 180 tys. m<sup>2</sup> dodatkowych obiektów magazynowych – stwierdził



Od lewej: Andrzej Wroński, Head of Poland, P3 Polska; Józef Kurek, burmistrz Mszczonowa; Piotr Bzowski, dyrektor ds. najmu i rozwoju, P3 Polska; Stephane Castaing, Supply Chain Director, Auchan; Yann Belgy, dyrektor generalny, ID Logistics Polska S.A.; Maciej Szamałek, Head of Construction w P3 Polska

## P3 Logistic Parks

- ▶ Wspecjalizowany właściciel, deweloper i zarządca europejskich obiektów logistycznych.
- ▶ Baza obiektów firmy P3, aktywnej w całej Europie, obejmuje 141 magazynów o łącznej powierzchni 2,9 mln m<sup>2</sup> na terenie 9 krajów i bank gruntów z zagospodarowaniem dla ponad 1,6 mln m<sup>2</sup> do potencjalnej zabudowy.
- ▶ Misją P3 jest zapewnienie najemcom magazynów doskonałych możliwości najmu w obiektach o wysokiej jakości w kluczowych lokalizacjach logistycznych.
- ▶ P3 buduje zrównoważone ekologicznie magazyny, spełniające najwyższe standardy międzynarodowe.
- ▶ Firma PointPark Properties przyjęła „P3” jako markę swojej firmy i będzie wykorzystywać nazwę handlową P3 Logistic Parks w celu lepszego odzwierciedlenia kluczowej działalności firmy.
- ▶ P3 stanowi własność spółek TPG Real Estate i Ivanhoé Cambridge.

podczas uroczystości wmurowania kamienia węgielnego Andrzej Wroński, dyrektor krajowy P3 Polska. Dodajmy, że P3 Logistic Parks to wyspecjalizowany właściciel, deweloper i zarządca europejskich obiektów logistycznych.

Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics, dodał: – *Zdecydowaliśmy się na wybudowanie naszego magazynu w parku P3 Mszczonów, ponieważ znajduje się on w niedalekiej odległości od Warszawy oraz posiada bezpośredni dojazd do sieci dróg obsługujących regionalne miasta Polski. Są to więc doskonałe warunki do prowadzenia dystrybucji na terenie całego kraju. Kolejnym argumentem przemawiającym za tą lokalizacją było to, że region posiada bogate zaplecze wykwalifikowanej kadry. W końcu, doceniając dotychczasową współpracę i nasze partnerskie relacje z firmą P3, wiedzieliśmy, że będą w stanie dostarczyć nam obiekt zgodny z naszymi wymaganiami* – stwierdził.

Mszczonów jest jednym z czterech parków logistycznych prowadzonych przez P3 w Polsce. Uwzględniając ostatnie transakcje, portfel P3 w Polsce powiększył się o park w Błoniu, znajdujący się w odległości 30 km na zachód od Warszawy oraz o park w Piotrkowie – czyli w centralnym regionie kraju. Cztery parki P3 znajduje

się w szybko rozwijającym się węzle logistycznym w Gądkach w pobliżu Poznania.

## Nie tylko w Mszczonowie

Magazyn będzie funkcjonował jako węzeł firmy ID Logistics do obsługi jednego z jej największych międzynarodowych klientów detalicznych. Firma ID Logistics, notowana na giełdzie, jest dostawcą usług w zakresie logistyki kontraktowej z siedzibą we Francji, obsługującym sektor detaliczny, budowlany, przemysłowy, tekstylny, kosmetyczny oraz handel internetowy. Firma prowadzi działalność w 170 lokalizacjach na terenie 14 krajów w Afryce, Azji, Europie i Ameryce Łacińskiej, a jej usługi obejmują kompletowanie zamówień i inne rozwiązania o wartości dodanej w procesie zarządzania łańcuchem dostaw. Firma ustanowiła polską spółkę stowarzyszoną w 2008 r., która stała się jednym z najbardziej dynamicznych wykonawców logistycznych w kraju. Do grona jej klientów należą m.in.: Auchan, Bricomarché, Carrefour, Ferrero i Lindt.

Magazyn w Mszczonowie to jedna z zaplanowanych inwestycji ID Logistics na rok 2015, która ma się przyczynić do rozszerzenia obszaru działalności biznesowej firmy. ◀

EH



## Pod znakiem wzrostu

Po udanym roku 2014 branża kurierska z optymizmem spogląda na rok 2015. Według prognoz Komisji Europejskiej, Polska będzie czwartą najszybciej rozwijającą się gospodarką Unii Europejskiej, ze wzrostem gospodarczym na poziomie około 2,8%. Powinno przełożyć się to na utrzymanie konsumpcji indywidualnej na dotychczasowym poziomie.

**B**ranży będzie sprzyjać także oczekiwane przez analityków KE stopniowe obniżenie stopy bezrobocia. Czynniki te będą bezpośrednio wpływać na dalszy rozwój e-commerce, który jest jednym z głównych motorów rozwoju KEP.

Według danych GUS, w całym sektorze transportu i gospodarki magazynowej wartość dodana brutto na koniec III kwartału 2014 wzrosła o 7,2%. Jest to przede wszystkim efekt dobrej koniunktury gospodarczej. Dane GUS za 2014 r. wskazują na wzrost PKB o 3,3% r/r i spadek stopy

e-commerce wyniosła w minionym roku 27 mld zł. w porównaniu z 23,8 mld zł w roku 2013.

### 2014 pod znakiem inwestycji, fuzji i e-commerce

Zeszły rok był dla branży KEP wyjątkowy także z kilku innych powodów. Pierwszym jest przejęcie przez DPD Polska firmy Siódemka, co oznacza, że Grupa DPD ma 24% udział w rynku usług kurierskich i obroty przekraczające 1 mld zł. Drugim

### DPD Polska

- Firma kurierska, która w 1991 r. rozpoczęła działalność jako Masterlink Express. W 2004 r. jedynym właścicielem Masterlink stał się GeoPost, a w 2006 została podjęta decyzja o zmianie marki na DPD. Proces re-brandingu zakończono w 2007 r.
- Dzisiaj DPD zatrudnia ponad 5500 pracowników i współpracowników, dysponuje flotą 3000 pojazdów i 50 oddziałami, w tym nowoczesną i jedną z największych w tej części Europy sortownią w Strykowie.
- Grupa kapitałowa DPD Polska obejmuje firmę kurierską DPD wraz z firmą DPD Strefa Paczki, której oferta przeznaczona jest dla klientów indywidualnych, firmę kurierską Siódemka S.A oraz agencję celną Air Cargo Poland. Od 2004 w całości należy do francuskiego holdingu GeoPost, którego właścicielem jest poczta francuska LaPoste.

**Szacunki firmy badawczej PMR wskazują, że wartość rodzimego rynku e-commerce wyniosła w minionym roku 27 mld zł. w porównaniu z 23,8 mld zł w roku 2013.**

bezrobocia. Dobra kondycja gospodarki wpłynęła na pobudzenie konsumpcji, co przełożyło się na wzrost zamówień w sklepach internetowych, które są jednymi z głównych beneficjentów usług kurierskich. Szacunki firmy badawczej PMR wskazują, że wartość rodzimego rynku

były zmiany w Poczcie Polskiej, która silnie zaakcentowała zaangażowanie w sektor KEP i wyszła z nową ofertą dla małych i średnich przedsiębiorstw. Trzecim czynnikiem jest stale rozwijająca się sieć drogowa i oddanie do użytku ponad 300 km dróg szybkiego ruchu i autostrad.

– Rozwój infrastruktury i inwestycje drogowe są podstawą rozwoju usług kurierskich. W połączeniu z dobrym położeniem geograficznym i niższymi kosztami pracy nasz kraj ma szansę stać się jednym z centrów logistycznych Europy. DPD Polska w roku 2012 oddała do użytku Centralną Sortownię w Strykowie, która jest jednym z najnowocześniejszych obiektów tego typu w Europie. W 2014 r. uruchomiliśmy także kilka nowoczesnych depotów, między innymi w Warszawie i Gliwicach. Szybsze i sprawniejsze procesy w stale doskonalonej sieci logistycznej to wyższa jakość usług, a tego oczekują od nas klienci. – mówi Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

## 2015 – bliżej klienta

Oczekiwania Grupy DPD w związku z rozwojem branży w roku 2015 są optymistyczne. Według ekonomistów tempo wzrostu gospodarczego powinno utrzymać się na podobnym poziomie co w roku 2014. Spodziewany jest również dalszy rozwój e-commerce, który zdaniem firmy nadawczej PMR w ciągu najbliższych pięciu lat podwoi wartość do 50 mld zł. Doprowadzi to do sytuacji, w której co 10 produkt w Polsce będzie kupowany online. Z pewnością przyczyni się do tego przyjęcie nowego prawa konsumenckiego, które weszło w życie 25 grudnia 2014 r. Celem nowych przepisów jest zaoferowanie klientom internetowym podobnych przywilejów jakie mają klienci robiący zakupy w sposób konwencjonalny, co może przekonać niezdecydowanych do zakupów online.

**Zdaniem firmy nadawczej PMR w ciągu najbliższych pięciu lat e-commerce podwoi wartość do 50 mld zł. Doprowadzi to do sytuacji, w której co 10 produkt w Polsce będzie kupowany online.**

## Polski e-commerce rozwija skrzydła

Wzrost dynamiki rynku e-commerce będzie również spowodowany rozwojem dużych sklepów internetowych oraz sieci handlowych, które dostrzegają potencjał drzemący w sprzedaży wielokanałowej – omnichannel. Do rozwoju branży e-commerce przyczyni się także coraz śmielsza ekspansja polskich marek za granicę.

Klienci korzystający z usług kurierskich częściej zwracają uwagę także na szybkość i elastyczność dostawy, co może skutkować wzrostem zainteresowania odbiorem paczek w punktach stacjonarnych. – Chcemy być blisko lokalnego konsumenta. Mamy świetnie rozwiniętą sieć połączeń drogowych, a usługi typu predict pozwalają zawęzić czas oczekiwania na przesyłkę do 2 godzin. Specjalnie dla konsumentów rozwijamy sieć punktów nadeń i odbiorów pod nazwą DPD Strefa Paczki, które są zlokalizowane w wygodnych dla nich miejscach – podkreśla Rafał Nawłoka.

W 2015 r. spółka powinna rozpocząć funkcjonowanie w nowej strukturze, która jest wynikiem przejścia pod koniec zeszłego roku firmy Siódemka. Integracja spowodowała, że Grupa DPD reprezentuje obecnie 24% rynku kurierskiego i będzie mocniej rozwijać swoje usługi skierowane do e-handlu. – DPD Polska od kilku lat intensywnie rozwija pakiet narzędzi usprawniających obsługę klienta internetowego. Postawiliśmy na interaktywną komunikację z klientem za pośrednictwem aplikacji webowych, czatu, usługi Predict, czy track&trace. Przejęcie Siódemki, która specjalizuje się w obsłudze klientów z sektora e-commerce, daje Grupie DPD możliwość jeszcze mocniejszego wejścia na ten rynek – podsumowuje prezes DPD Polska. ◀

MM



## III Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki




**Bądź na bieżąco  
z branżą TSL**

# Leasing najpopularniejszą formą finansowania floty

## Raport serwisu Oferteo.pl

W 2014 r. 36% rynku finansowania stanowiły transakcje dotyczące pojazdów lekkich, dostawczych i ciężarowych. Transport ciężki stanowi 26,7% całego rynku. Leasing jest najpopularniejszą formą finansowania floty samochodowej w firmach, co przekłada się na zapytania ofertowe składane w Oferteo.pl.

Jak wynika z analiz tego serwisu przeprowadzonej w 2013 r., łączącego osoby poszukujące produktów i usług

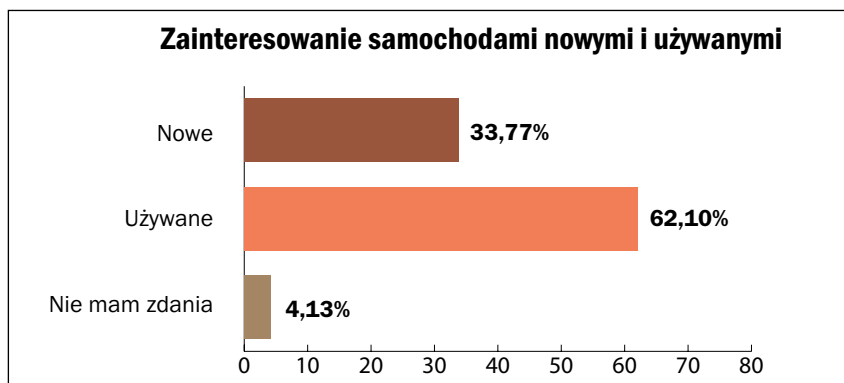
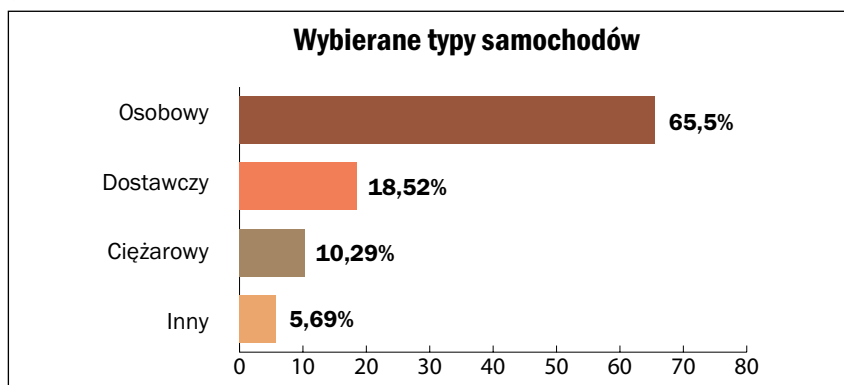
z ich dostawcami, polskie firmy najczęściej są zainteresowane używanymi samochodami osobowymi i umową na okres 4-6 lat.

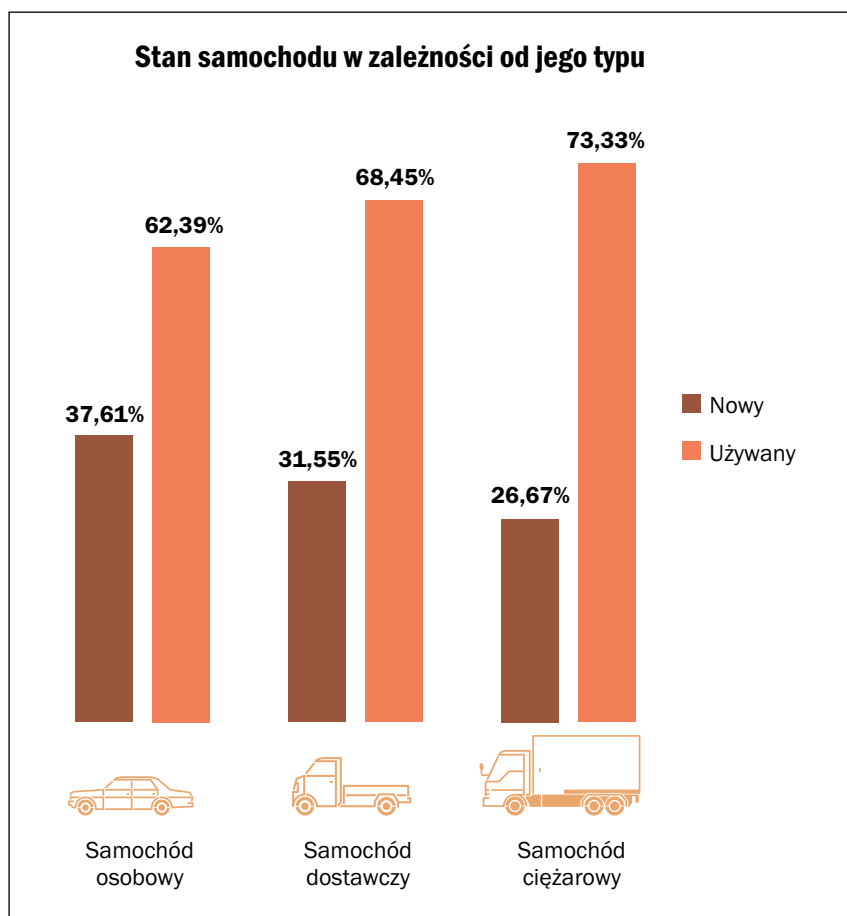
Analiza zapytań ofertowych przeprowadzona przez Oferteo.pl pokazuje, że zainteresowanie samochodami osobowymi wyraża blisko 2/3 firm (65,50% zapytań). W drugiej kolejności zamierzają one zainwestować w leasing auta dostawczego (18,52%), natomiast zapotrzebowanie na samochody ciężarowe zgłasza co dziesiąta firma (10,29%).

### Używane przede wszystkim

Warunki leasingu różnią się w zależności od stanu samochodu, dlatego firma musi najpierw podjąć decyzję, czy chce zainwestować w auto nowe czy używane, przy czym w tym drugim wypadku koszty leasingu są zwykle wyższe. Według Oferteo.pl, blisko dwa razy więcej firm pyta o samochody używane (62,10% pytających), a dane te dotyczą aut osobowych, ciężarowych i dostawczych. Samochody nowe największym popytem cieszą się wśród nabywców aut osobowych.

2/3 przedsiębiorców składających zapytania o leasing nowych samochodów osobowych szuka pojazdów o wartości 30-100 tysięcy (36,95% interesuje się pojazdami o wartości 60-100 tysięcy, a 33,99% samochodami o wartości 30-60 tysięcy złotych). W wypadku samochodów





dostawczych, firmy poszukują nowych pojazdów o wartości między 60 a 100 tysięcy (53,06% firm) oraz używanych o wartości do 30 tysięcy lub od 30 do 100 tysięcy złotych (odpowiednio 46,67% oraz 44,76%). Z kolei w kategorii samochodów ciężarowych wskazywana przez firmy wartość kupowanych pojazdów przekracza 100 tysięcy zł (45,83% firm w przypadku nowych aut oraz 40% dla używanych).

### Do 7 lat, z wpłatą początkową

W wypadku nowych samochodów osobowych najczęściej poszukiwanymi markami są: Skoda, Volkswagen i Mazda, a w przy-

jeszcze aut marki Volkswagen. Najczęściej wybieranymi rocznikami są 2008, 2010 i 2011.

Firmy zamierzające leasingować nowe samochody ciężarowe preferują marki Iveco i Scania. W przypadku używanych pojazdów zapytania dotyczą najczęściej marek DAF i Renault z roczników 2007 i 2008.

Firmy składające zapytania ofertowe o leasing pojazdów, najczęściej deklarują chęć rozliczenia z uwzględnieniem wpłaty niewielkiego wkładu własnego w wysokości do 5% wartości samochodu. Taką kwotę chce zainwestować aż 65,22% firm zainteresowanych samochodami dostaw-

jazdu. Do grupy tej należy 32% firm zaopatrujących się w nowy samochód ciężarowy oraz 28,85% firm poszukujących nowego auta osobowego.

### Raty rozłożone na 4-6 lat

Analiza Oferteo.pl pokazuje, że firmy najbardziej zainteresowane są podpisaniem umowy z firmą leasingową na 4-6 lat – tak deklaruje około połowa firm, niezależnie od tego, czy wybór pada na auto nowe czy używane. Taki okres wydaje się dla nich optymalny po uwzględnieniu w budżecie stałych rat leasingowych i daje pewność zachowania bezpiecznej płynności finansowej firmy. W drugiej kolejności firmy zainteresowane są okresem leasingowania do 3 lat, natomiast zaledwie 9% (9,08%) chce rozłożyć tę inwestycję na 7 i więcej lat.

O leasing samochodów najczęściej pytają firmy z województwa mazowieckiego (22,72%) oraz ze śląskiego (9,35%) i wielkopolskiego (8,28%). Dane te znajdują potwierdzenie w opracowaniu GUS „Działalność przedsiębiorstw leasingowych w 2013 r.,” które wskazuje, że to właśnie w tych województwach najczęściej korzystano z usług leasingowych.

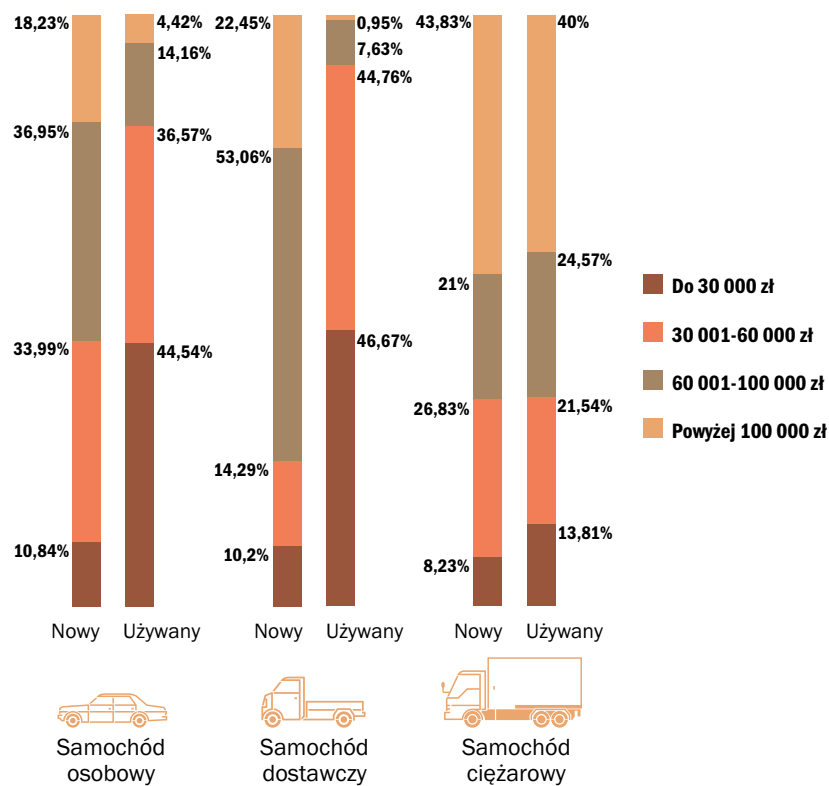
## Firmy zamierzające leasingować nowe samochody ciężarowe preferują marki Iveco i Scania.

padku samochodów używanych: BMW, Volkswagena i Fordy. Najpopularniejsze roczniki używanych osobówek to 2008, 2009 i 2011. Firmy poszerzające swoją flotę o nowe samochody dostawcze są zainteresowane przede wszystkim markami Fiat i Renault, a poszukujące pojazdów używanych, oprócz wymienionych, szukają

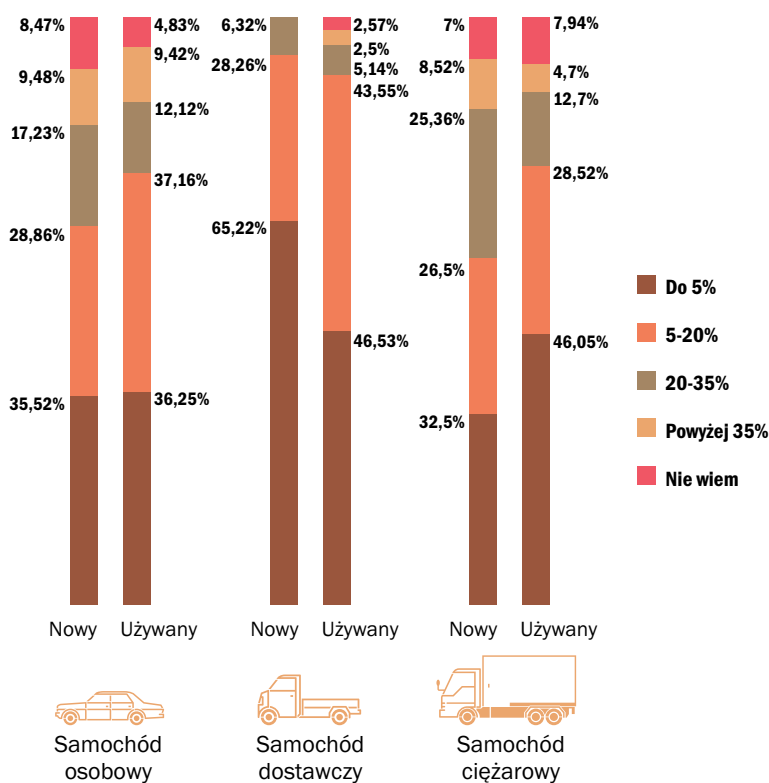
czymi. W wypadku używanych aut osobowych deklarowana wpłata początkowa jest nieco wyższa i wynosi 5-20%. Chcą ją wpłacić 37,16% firm. Jako że wysokość wkładu własnego może wpłynąć na obniżenie miesięcznych rat, niektóre firmy są gotowe na zainwestowanie na początku nawet 20 lub więcej procent wartości po-



Cena netto leasingowanego pojazdu w zależności od typu i stanu



Wartość wkładu własnego w zależności od typu i stanu pojazdu



W ostatniej chwili i tanio

¼ klientów Oferteo.pl szuka firm leasingowych z wyprzedzeniem zaledwie jednego miesiąca lub z założeniem, że umowę podpisze tak szybko, jak to jest możliwe (76,21% zapytań). Pozostali szukają z wyprzedzeniem 3-miesięcznym lub nie mają jeszcze sprecyzowanego terminu nabycia samochodu.

– Leasing samochodu jest atrakcyjną formą finansowania floty samochodowej firm. Przeprowadzone przez nas pogłębione wywiady ankietowe z osobami, które podpisały umowy leasingowe jednoznacznie pokazują, że to warunki finansowe mają dla klientów kluczowe znaczenie – mówi Karol Grygiel, członek Zarządu Oferteo.pl. – W drugiej kolejności klienci zwracają uwagę na jakość obsługi, a więc na szybkość kontaktu ze strony firmy po złożeniu zapytania ofertowego, czy uważne wsłuchanie się w oczekiwania klienta – dodaje Grygiel.

Przedstawione dane pochodzą z analizy 847 zapytań ofertowych zamieszczonych w serwisie Oferteo.pl przez osoby zamierzające nabyć samochód w leasingu.

Oferteo.pl

## LINK4 wygrał flotę Red Bulla

To świetnie zarządzana, ale też wymagająca flota. Pojazdy są bardzo widoczne, zwracają uwagę charakterystycznymi kolorami i wielkimi puszkami, które są na nich zamontowane.

**T**o dla nas duży sukces i dalsze wzmocnienie wiarygodności na rynku ubezpieczeń flotowych. Po ubezpieczeniu floty Tesco, Kompanii Piwowarskiej oraz po wygraniu lokalnej floty największego producenta napojów gazowanych na świecie, flota Red Bulla pod względem znajomości marki to nasz kolejny

zapewniło nam przewagę nad największymi firmami ubezpieczeniowymi na rynku – dodał Konrad Owiński.

– W tym roku w procesie wyboru firmy ubezpieczeniowej naszej floty pojawiła się nowa jakość, której oczekiwaliśmy od dawna ze strony ubezpieczycieli. W ciągu ostatnich lat wykonaliśmy duży wysiłek by stała



**Konrad Owiński,**

dyrektor Pionu Ubezpieczeń Biznesowych LINK4

**LINK4 ubezpieczy samochody Red Bulla w pełnym pakiecie ubezpieczeń komunikacyjnych. Przeprowadzi także szczegółowe analizy szkodowości, aby zaproponować program jej obniżenia.**

tak znaczący sukces – powiedział Konrad Owiński, dyrektor Pionu Ubezpieczeń Biznesowych.

### W pełnym pakiecie

LINK4 ubezpieczy samochody Red Bulla w pełnym pakiecie ubezpieczeń komunikacyjnych. Przeprowadzi także szczegółowe analizy szkodowości, aby zaproponować program jej obniżenia.

– Wygraliśmy tę flotę dzięki aktywności w zakresie działań prewencyjnych i bezpieczeństwa kierowców, co dla Red Bulla jest kluczowe. Nasze podejście do ograniczania ryzyka i know-how w zakresie prewencji

się ona bezpieczna, a kierowcy w świadomy sposób korzystali z dróg. Po raz pierwszy nasz wysiłek w poprawę bezpieczeństwa został doceniony. Nie mamy tylko na myśli docenienia w postaci atrakcyjnej oferty finansowej, choć ta forma docenienia jest absolutnie pożądana, ale przede wszystkim w postaci profesjonalnego doradztwa w zakresie utrzymania nas na właściwym kursie – nieustającego budowania i utrwalania wśród osób korzystających z samochodów służbowych świadomości ryzyka występującego w ruchu drogowym. Bardzo się cieszymy, że będziemy mogli współpracować z LINK4 – podkreślił Paweł Wiśniewski z Red Bulla.

### Dodatkowe profity

W zakresie zarządzania ryzykiem ubezpieczeniowym LINK4 oferuje klientom m.in.: szkolenia dla kierowców w Sobiesław Zasada Centrum (jeden z najnowocześniejszych ośrodków tego typu w Europie), szkolenia na symulatorach, szkolenia BHP, z pierwszej pomocy oraz przepisów ruchu drogowego, doradztwo z zakresu polityki i procedur użytkowania pojazdów służbowych, gamifikacja (celowa zmiana zachowań ludzi poprzez zastosowanie mechanizmów znanych z gier) dla kierowców, doradztwo przy rekrutacji kierowców (profile kierowców na etapie zatrudnienia), program prewencyjny „Jaka Jazda”, rozwiązania telematyczne, niezbędni dla kierowców i wiele innych.

Brokerem reprezentującym Red Bull w negocjacjach z zakładami ubezpieczeń jest Funk International.

LINK4 zdobył w 2014 r. dwie najbardziej prestiżowe nagrody dla ubezpieczeń flotowych: Fleet Awards i Fleet Derby. ◀

MM

Zarejestruj się na stronie [www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis) i czytaj ZA DARMO pełne e-wydania miesięcznika TSL biznes!

[www.tsl-biznes.pl/gratis](http://www.tsl-biznes.pl/gratis)



### Sprostowanie

W artykule „Leasing fabryczny – dobrze postrzegany przez klientów”, opublikowanym w numerze 2/2015 (55) miesięcznika „TSL Biznes” pod wypowiedzią – *Mamy sieć przedstawicieli w całej Polsce, umiejscowionych w głównych punktach dealerskich SCANIA, przez co klienci mają możliwość osobiście porozmawiać o samochodach SCANIA oraz o interesujących ich rozwiązaniach finansowych* – której udzielił Piotr Mis, z-ca dyrektora ds. sprzedaży Scania Finance Polska Sp. z o.o., omyłkowo podpisany został Piotr Borowski, Managing Director firmy MAN Financial Services Poland.

Za pomyłkę przepraszamy obu Panów oraz reprezentowane przez nich firmy – Scania Finance Polska Sp. z o. o. oraz MAN Financial Services Poland,

Redakcja

# Brak zaufania pomaga w wypadku kredytu

Niejedna firma czy osoba prywatna biorąca kredyt, uniknęłaby kłopotów, gdyby przed jego podpisaniem wykazała się większym brakiem zaufania do instytucji finansowych. Brak zaufania do instytucji udzielających kredyt, takich jak banki czy firmy pożyczkowe, przyszedł z pomocą wielu pożyczkobiorcom.



Marcin Paczewski

**B**rakiem zaufania należy się wykazać przede wszystkim na etapie negocjacji pożyczki. Wystarczy przestrzegać następujących zasad:

- zanim podpiszesz umowę przeczytaj ją ze zrozumieniem,
- jeśli nie rozumiesz – nie podpisuj,
- a jeśli masz pytania – dopytaj o szczegóły i dokumentuj uzyskiwane informacje.

Te wszystkie zasady ważne są przed podpisaniem umowy, bo gdy nasz podpis znajdzie się pod umową pożyczki, w której pożyczkodawca stosuje setki zabezpieczeń, o ile nie jesteśmy konsumentem tylko firmą, trudno jest skutecznie wycofać się z takiej umowy.

## Najpierw uważnie przeczytaj

Pierwszym krokiem przed podpisaniem umowy jest przeczytanie jej ze zrozumieniem, a w wypadku jeśli się czegoś nie rozumie – zadawanie pytań i to do momentu aż wszystko będzie jasne. Lista niezrozumiałych lub niejednoznacznych postanowień jest zwykle bardzo długa. Zadawajmy pytania e-mailem i starajmy się uzyskać

odpowiedzi drogą e-mailową. W przypadku rozmowy telefonicznej, w której bierzemy udział, jest możliwość jej nagrania bez narażania się na konsekwencje karne. Nagrywanie własnych rozmów jest zgodne z prawem.

Inną sprawą jest pytanie, czy taki dowód można wykorzystać w sądzie? Do tychczasowe orzecznictwo wskazuje, że nie powinien on być dopuszczony przez sąd, o ile nie uzyskaliśmy zgody rozmówcy na nagranie rozmowy. Jednak sądy pracy pokazują, że pracownicy mogą czasami

gę przede wszystkim zamiar umowy, a nie opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Dlatego tak ważne jest dokumentowanie całego przebiegu negocjacji.

## Wynegocjuj warunki

Przy umowie kredytu czy pożyczki doradca z reguły nie wszystko nam mówi o dodatkowych opłatach. Umawiamy się np. na pożyczkę 100 tys. zł i jej spłatę w wysokości 120 tys. Zazwyczaj wtedy doradca zapewnia, że inne pieniądze nie będą pobiera-

## Dobra umowa kredytu jest tak skonstruowana, że wiemy w jakich sytuacjach i jaką dokładnie kwotę musimy zapłacić.

nagrywać pracodawcę i z tego korzystać. Tak więc konsumenci, którzy są słabszą stroną umowy, jeśli dojdzie do pozwów, prawdopodobnie mogliby z tego korzystać. Jeden z podstawowych przepisów kodeksu cywilnego mówi, że należy wziąć pod uwa-

ne. W praktyce jednak zdarza się inaczej i w różnych sytuacjach dochodzą dodatkowe opłaty. Trzeba więc się dopytać: jakie to są sytuacje, bo w ciągu okresu spłacania zadłużenia wiele rzeczy może się wydarzyć. A zapewnienia sprzedawcy stanowią część naszej umowy.

Zdarza się, że jeżeli spóźnimy się z wpłatą, to firma uruchamia hipotekę i zajmuje nieruchomości. A nam powinno zależeć na tym, aby firma najpierw przysłała monit, który kosztuje 50 zł, a także na tym, aby ten monit nie powtarzał się co trzy dni, tylko raz na dwa tygodnie.

Dobra umowa kredytu jest tak skonstruowana, że wiemy w jakich sytuacjach i jaką dokładnie kwotę musimy zapłacić. Minusem jest to, że wynegocjowanie odpowiednich warunków wymaga sporo czasu, gdyż sprzedawcy są dobrze wyszkoleni i wiedzą jak zdobyć zaufanie oraz wykorzystać presję czasu podkreślając wyjątkowość i krótki okres obowiązywania danej oferty. ◀

**Marcin Paczewski,**  
radca prawny,  
Kancelaria Prawna  
Chalas i Wspólnicy



Zadawajmy pytania e-mailem i starajmy się uzyskać odpowiedzi drogą e-mailową. W przypadku rozmowy telefonicznej, w której bierzemy udział, jest możliwość jej nagrania bez narażania się na konsekwencje karne

# TRAKO 2015

## 11. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, AmberExpo

**22-25.09**  
**trakotargi.pl**



Patronat Honorowy Minister Infrastruktury i Rozwoju

organizacja



miejsce



Centrum Wystawienniczo-Kongresowe  
80-560 Gdańsk, ul. Żagłowa 11

współorganizacja



współpraca



patronat medialny



# Mobilna kontrola na drogach Dolnego Śląska

W lutym, we Wrocławiu oddano do użytku mobilną stację diagnostyczną, będącą pierwszym w pełni automatycznym urządzeniem służącym do bardzo dokładnej kontroli stanu technicznego pojazdów na drodze. Umożliwia ona przeprowadzenie kontroli na drodze w stopniu porównywalnym do badania na stacji diagnostycznej.

**A**utorem koncepcji mobilnej stacji diagnostycznej jest dolnośląski Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego, a jej wykonanie i zakup został współfinansowany ze środków Wojewódzkiego Funduszu Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu.

## Celem – poprawa bezpieczeństwa

Po dokonaniu analizy rozwoju transportu do 2020 r., planowanego rozwoju infrastruktury transportowej oraz prognozowanego wzrostu wielkości przewozów ludzi i towarów na obszarze Dolnego Śląska, Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego we Wrocławiu postanowił sięgnąć po nowe,

w ruchu drogowym, ochrony środowiska oraz porządku w transporcie drogowym. Podstawowym narzędziem jest autorska koncepcja mobilnej stacji diagnostycznej.

W celu realizacji pomysłu, a generalnie uzyskania źródeł finansowania przedsięwzięcia, przystąpiono do konkursu organizowanego przez Wojewódzki Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej we Wrocławiu w zakresie ograniczenia zagrożeń ekologicznych generowanych w transporcie drogowym. Projekt został zakwalifikowany do realizacji i uzyskał 50% dofinansowanie ze środków WFOŚ i GW we Wrocławiu.

Mobilna stacja diagnostyczna składa się m.in. z:



Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego we Wrocławiu postanowił sięgnąć po nowe, wyspecjalizowane narzędzia podnoszące poziom bezpieczeństwa i usprawniające procesy kontroli w transporcie drogowym

## Za pomocą mobilnej, nie w pełni automatycznej stacji kontroli, jaką dysponuje Kujawsko-Pomorski Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego, w 2014 r. inspektorzy ITD zbadali stan techniczny 960 ciężarówek i autobusów. Zatrzymano 320 dowodów rejestracyjnych.

wyspecjalizowane narzędzia podnoszące poziom bezpieczeństwa i usprawniające procesy kontroli w transporcie drogowym. Celem jaki przyświecał wprowadzeniu tego narzędzia, była skuteczna realizacja zadań na rzecz dalszej poprawy bezpieczeństwa



Mobilna stacja diagnostyczna umożliwia przeprowadzenie kontroli na drodze w stopniu porównywalnym do badania na stacji diagnostycznej

- jednostki sterującej wraz z oprogramowaniem zapewniającym zintegrowane sterowanie urządzeniami linii pozwalającymi na odczyt, archiwizację elektroniczną i dokumentowanie wyników badań,
- urządzenia rolkowego do jednoczesnego obustronnego badania hamulców w pojazdach,
- zestawu wagowego,
- miernika nacisku na pedał hamulca,
- zestawu czujników ciśnień,
- szarpaka hydraulicznego do kontroli luzów w układzie zawieszenia,
- wieloskładnikowego analizatora spalin do silników benzynowych oraz dymomierza do silników diesla,
- testera płynu hamulcowego,
- analizatora paliwa,
- sonometru,
- *alcolblow* – testera trzeźwości,

- testera dokumentów,
- miernika przepuszczalności światła,
- zestawu monitoringu wizyjnego.

## Prerażające wyniki

Od 2011 r. mobilną stacją kontroli dysponuje Kujawsko-Pomorski Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego, ale nie jest ona w pełni automatyczna, tylko rozkładana ręcznie – mankamentem jest długi czas rozkładania. Z jej pomocą w 2014 r. inspektorzy ITD zbadali stan techniczny 960 ciężarówek i autobusów. Zatrzymano 320 dowodów rejestracyjnych, czyli co trzeci zbadany pojazd był niesprawny. Czasami wyniki były jeszcze bardziej porażające.

W październiku ubiegłego roku ITD przeprowadziła wzmożone kontrole stanu technicznego autobusów podmiejskich, kursujących do Warszawy m.in. z Radzimina, Wołomina czy Legionowa. Inspektorzy zatrzymali dowody rejestracyjne wszystkich 27 skontrolowanych pojazdów. Główny Inspektorat Transportu Drogowego czyni starania, żeby mobilne stacje kontroli były na wyposażeniu każdego inspektoratu wojewódzkiego. ◀

**Alvin Gajadur,**  
rzecznik prasowy GITD

## W Belgii zamiast Eurowiniety

Za kilka miesięcy ruszają testy nowego systemu opłat drogowych w Belgii, który ma zastąpić obowiązujące obecnie Eurowiniety. Jego uruchomienie planowane jest na styczeń 2016 r.

**N**owoczesny system opłat drogowych w Belgii Viapass oparty będzie na technologii satelitarnej. Do jego obsługi posłuży urządzenie pokładowe, które zastąpi dotychczasową Eurowiniętę. Niedawno ogłoszono, że uruchomienie systemu zostanie poprzedzone fazą pilotażową, którą zaplanowano na połowę 2015 r. Chodzi o sprawdzenie poziomu gotowości infrastruktury drogowej oraz sfinalizowanie umów dotyczących finansowania całego przedsięwzięcia.

### Za pomocą DKV Euro Service

Nowe opłaty będzie można rozliczyć za pośrednictwem DKV Euro Service, które przejmie cały ciężar związany z rejestracją do nowego systemu. Przewoźnik jedynie

będzie musiał zamontować urządzenie pokładowe w pojeździe, a następnie zdecydować się na jeden z trybów rozliczania opłat: *pre-pay* lub *post-pay*. – *Przewoźnikom będziemy rekomendować tryb post-pay, ponieważ w fakturze naliczane są opłaty za realnie przejechane odcinki, co nie było dotychczas w Belgii możliwe przy systemie Eurowiniety* – zaznacza Barbara Kubaj, dyrektor Biura DKV Euro Service Polska, operatora kart paliwowych specjalizujących się w rozliczaniu myta w całej Europie.

Zarządzanie płatnościami w Belgii ułatwi serwis internetowy DKV – eReporting. Przewoźnik będzie mógł na bieżąco przeglądać w nim należności za płatne drogi, a następnie analizować wszystkie dane dotyczące myta przy pomocy kilku kliknięć. Dzięki integracji tych danych z innymi

kosztami floty, możliwe będzie wcześniejsze planowanie wydatków.

### W trzech regionach

Zapowiedziana przez Belgię opłata będzie obowiązywać na wszystkich autostradach i drogach krajowych w regionach: Bruksela, Flandria i Walonia. W przypadku dwóch pierwszych regionów opłata przyjmie formę podatku – bez VAT, podczas gdy w Walonii będzie to tradycyjna opłata za przejazd z VAT-em. Opłatom podlegać będą pojazdy powyżej 3,5 tony, a średnie stawki wyniosą ok. 0,15 euro/km.

Lokalna obsługa systemu możliwa będzie poprzez punkty obsługi (POS), których liczba na terenie Belgii planowana jest na ok. 135. Punkty te będą rejestrować, a także wydawać urządzenia pokładowe. Operatorem systemu będzie konsorcjum Satellic N.V., powołane przez niemiecki T-Systems International GmH i austriacki STRABAG AG.

Szczegółowe informacje można znaleźć na stronie [www.dkv-euroservice.com](http://www.dkv-euroservice.com) oraz [www.viapass.be](http://www.viapass.be) ◀

od 2015-03-19 do 2015-03-22 +++ TRANSPORT 2015 w Herning/Dania +++ Hala J2 | Stoisko 7210 +++ od 2015-03-19 do 2015-03-22 +++ TR

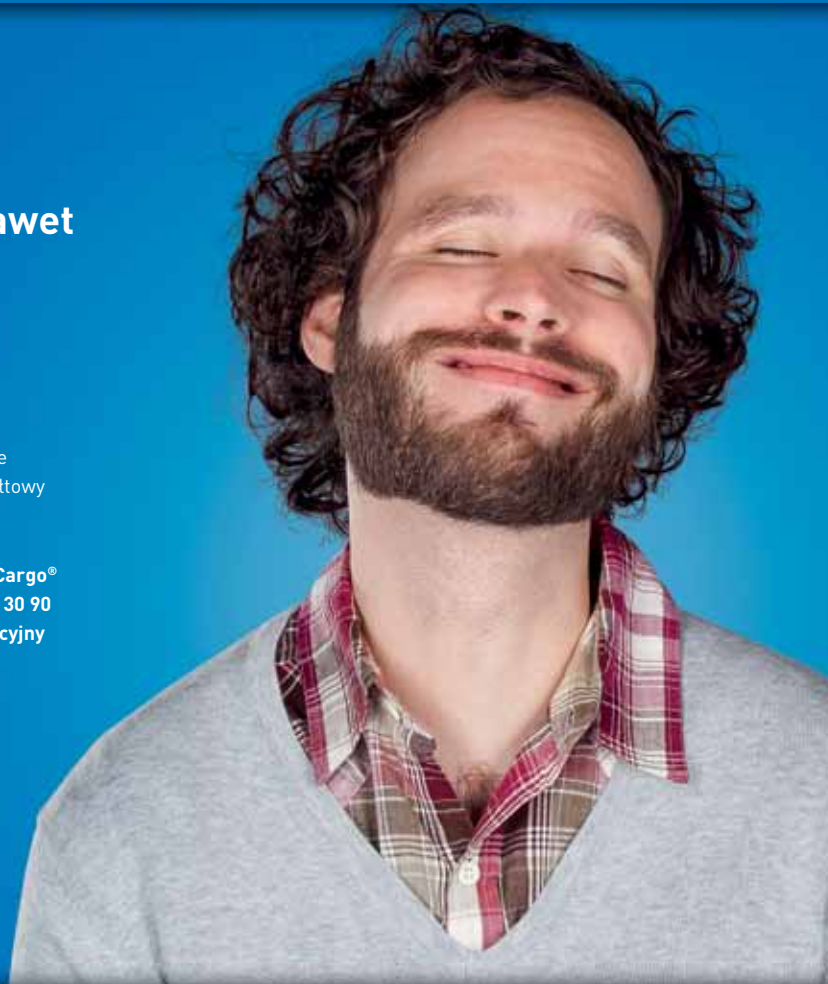


## Marcin, przewoźnik, nonszalancki nawet w poniedziałek rano niczym Budda po swojej poobiedniej drzemce.

„Szkoda życia na stres”, uważa Marcin. Dlatego też pozyskuje wygodnie zlecenia poprzez, będącą liderem w Europie, giełdę ofert transportowych TC Truck & Cargo®. Do jego dyspozycji codziennie jest aż do 450.000 ofert pochodzących od 100.000 sprawdzonych użytkowników. Dzięki temu zawsze znajdzie odpowiedni ładunek. Oferowany przez TimoCom abonament ryczałtowy pozwala Marciniowi zachować także elastyczność cenową.

Teraz i Ty możesz się zrelaksować i bezpłatnie przetestować TC Truck & Cargo® w codziennej pracy. Wystarczy zadzwonić pod numer telefonu +800 10 20 30 90 (infolinia bezpłatna dla telefonów stacjonarnych)\* lub pobrać plik instalacyjny bezpośrednio ze strony internetowej [www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)

\*Połączenia z numerami infolinii z telefonów stacjonarnych są z reguły bezpłatne. W zależności od operatora i posiadanej taryfy możliwe jest wystąpienie innych cen.



Teraz także dostęp mobilny!



[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)

# Kolejowe zwroty w Iberii

Najdłuższa kolejowa linia świata z Chin do Hiszpanii może usprawniać transport towarów z Dalekiego Wschodu do Polski. Choć jej oddziaływanie na naszą gospodarkę nadal jest trudne do oszacowania, to pewnikiem jest, że na transporcie koleją z Małaszewicz do Madrytu zyska środowisko – spadek emisji CO<sub>2</sub> w stosunku do transportu drogowego wynosi 70 ton.

O tym, że transport kolejowy to przyszłość w Europie świadczą nie tylko sukcesywnie rosnące w ostatnich latach wydatki Brukseli na rozbudowę infrastruktury kolejowej na Starym Kontynencie, ale także coraz większa liczba przewoźników, zarówno pasażerskich, jak i towarowych. Swoją obecność na europejskich szynach chcą zaznaczyć również Chińczycy. Pierwszy duży krok został przez nich wykonany pod koniec ubiegłego roku. 10 grudnia dotarł do Madrytu, po 21-dniowej podróży, wypełniony towarami pociąg „Yixinou”. Przebył dystans 13 tys. km z chińskiego miasta Yiwu do stolicy Hiszpanii.

## Żywność za dekoracje

Przedsiębiorcy z Yiwu, jednego z najważniejszych na Dalekim Wschodzie miast handlu hurtowego, zacierają ręce. Wprawdzie najdłuższe na świecie połączenie kolejowe jest dopiero w swojej testowej fazie, ale perspektywy na dalsze kursy do i z Hiszpanii są duże. W pierwszym trans-



W drogę powrotną do Chin pociąg „Yixinou” zabrał artykuły spożywcze typowe dla Hiszpanii, takie jak wino, oliwę z oliwek oraz szynkę

porcie o masie 14000 ton dotarły głównie dekoracje bożonarodzeniowe. W drugą zostały zabrane artykuły spożywcze typowe dla tego iberyjskiego kraju, takie jak wino, oliwa z oliwek oraz szynka. Eksperti przyznają, że dalsze kursy, z uwagi na długość podróży, będą służyć głównie transportowi towarów *non food*. Nie wykluczają, że operator linii zdecyduje się w przyszłości

na dołączanie składów z towarami z krajów znajdujących się na trasie przejazdu. Wśród nich znajduje się Polska, a także Francja, Niemcy, Białoruś, Rosja i Kazachstan. Póki co największe korzyści z połączenia czerpią firmy z Chin i Hiszpanii. – *Połączenie to jest niczym Jedwabny Szlak, z tą różnicą, że zyski płyną dziś dla obu stron* – odnotowała Ana Botella, burmistrz

Najwięcej kosztowało przygotowanie planów przedsięwzięcia. Z audytu wynika, że w ciągu ostatnich 12 lat tylko na same projekty rozdysponowano aż 120 mln euro. Dodatkowe 32,9 mln euro Lizbona wydała na utworzenie spółki, która miała zająć się realizacją przedsięwzięcia, zaś kolejne 29,3 mln euro trafiło na wypłatę trzech odszkodowań. Jak poinformował NIK, audyt

**10 grudnia dotarł do Madrytu, po 21-dniowej podróży, wypełniony towarami pociąg „Yixinou”. Przebył dystans 13 tys. km z chińskiego miasta Yiwu do stolicy Hiszpanii.**

Madrytu, w dniu przybycia pociągu do hiszpańskiej stolicy.

Na euroazjatyckim połączeniu mogą skorzystać polscy przedsiębiorcy. Już bowiem podczas inauguracyjnej podróży w czasie postoju w przygranicznym Brześciu rozładowanych zostało aż 40 z 70 wagonów. Dalej „Yixinou” pomknął do niemieckiej granicy przez Warszawę i Poznań.

Na nowej linii kolejowej zyska ekologia. Jak oszacowano od stacji w Małaszewiczach do przystanku końcowego w Madrycie pociąg wyemitował 44 tony dwutlenku węgla, czyli o 70 ton mniej w stosunku do transportu drogowego.

## Miliony wydane na próżno

Pociąg łączący Chiny z Europą Zachodnią to prowizoryczne i symboliczne rozwiązanie opóźniającej się trasy morskiej z Azji na Stary Kontynent przez poszerzany Kanał Panamski. Otwarcie tego połączenia ma zagwarantować większe dostawy wodą produktami *made in China*, przez portugalski port w Sines i dalej szybką koleją w głąb Europy. O ile concept przewozów towarowych nadal ma szansę na realizację, to projekt równoległej trasy pasażerskiej z zachodniego wybrzeża Półwyspu Iberyjskiego jest martwy. Na początku stycznia Najwyższa Izba Kontroli w Lizbonie (TC) ujawniła, że portugalski budżet stracił ponad 180 mln euro na inwestycję w linię szybkiej kolei TGV, która dotychczas nie powstała.

dowiadł, że inwestycja budowy trasy szybkiej kolei łączącej Portugalię z Hiszpanią nigdy nie miała finansowej racji bytu, gdyż wpływy nie przewyższyłyby kosztów poniesionych przez państwo.

Idea połączenia Lizbony z Madrytem linią szybkiej kolei TGV pojawiła się w 1988 r. w socjaldemokratycznym rządzie Anibala Cavaco Silvy, obecnego prezydenta Portugalii. Na trasie pomiędzy obiema stolicami miały kursować pociągi z prędkością 250-350 km na godzinę.

Projekt portugalsko-hiszpańskiej linii TGV, szacowany na łączną kwotę 11,6 mld euro, choć cieszył się poparciem klasy politycznej i w niektórych miejscach rozpoczęto nawet przygotowania pod jego realizację, był krytykowany przez ekonomistów. Wstępem do likwidacji projektu budowy linii TGV było podpisanie w maju 2011 r. przez Lizbonę umowy pomocowej o pożyczce zewnętrznej z Unią Europejską i Międzynarodowym Funduszem Walutowym. Na mocy tego porozumienia Portugalia w zamian za 78 mld euro, zobowiązała się do wdrożenia surowego programu oszczędnościowego. Przewidywał on m.in. wstrzymanie dużych inwestycji w infrastrukturę. Po wygranych w czerwcu 2011 r. wyborach przez socjaldemokratów nowy premier Pedro Passos Coelho zapewnił, że jego gabinet wypełni umowę z UE i MFV. W 2012 r. jego rząd podjął decyzję o odstąpieniu od budowy linii TGV. ◀

**Tekst i zdjęcia: Marcin Zatyka**

# Jakość i konsekwencja receptą na sukces

Grupa CTL Logistics w 2014 r. w Polsce, przewiozła koleją 14,15 mln t ładunków wykonując pracę przewozową na poziomie 3,5 mld tkm.

**W**ocenie firmy to dobry wynik. Grupa CTL Logistics od kilku lat rozwija swoją kompleksową ofertę logistyczną, w której przewozy kolejowe stanowią tylko część przychodów. Jest to wynik przekształcania firmy przewozowej w operatora logistycznego oferującego szeroki wachlarz usług.

## Wzrost rentowności

W minionym roku Grupa CTL Logistics koncentrowała się na optymalizacji działalności poszczególnych spółek. Wpłynęło to na

*sile, którą konsekwentnie będziemy budować. Na rynku usług przewozowych nadal najbardziej istotna jest cena, ale dosyć szybko rośnie grupa klientów, która oczekuje oferty wzbogaconej o dodatkowe elementy, a przede wszystkim jakości. Efektem naszej strategii było zmniejszenie tonażu przewożonych ładunków przy jednoczesnym wydłużeniu obsługiwanych tras i poszerzonym wachlarzu usług. Takie podejście wymaga dużej elastyczności od operatora logistycznego, a także dobrej znajomości potrzeb klienta, do czego CTL Logistics jest dobrze przygotowany. W 2015 roku*

## Efektom strategii CTL Logistics było zmniejszenie tonażu przewożonych ładunków przy jednoczesnym wydłużeniu obsługiwanych tras i poszerzonym wachlarzu usług.

znaczący wzrost rentowności Grupy i jej dobre wyniki finansowe. Bieżący rok przyniesie kontynuację tej polityki oraz rozwój oferty dedykowanej poszczególnym klientom.

*– W branży logistycznej wyróżnia nas wysoka jakość realizowanych usług, indywidualne podejście do każdego klienta, kompleksowość oferty i profesjonalizm. Jesteśmy zaangażowani w dialog z klientami i otwarci na zmiany. To stanowi o naszej rynkowej*

*nadal będziemy się rozwijać w tym kierunku. – mówi Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics Sp. z o.o.*

## Kolejne wyzwania

Rok 2015 będzie bardzo ważny dla CTL Logistics także na rynku niemieckim. Po bardzo dobrym 2014 r. firma przygotowuje się do kolejnych wyzwań. Minio-

## Grupa CTL Logistics

- ▶ Międzynarodowy koncern działający od 1992 r., oferujący kompleksową obsługę logistyczną w zakresie transportu kolejowego i samochodowego towarów (z uwzględnieniem przewozów trans granicznych), spedycji, usług związanych z obsługą infrastruktury kolejowej i taboru kolejowego, doradztwa celnego i zaopatrzenia w surowce.
- ▶ Działalność prowadzi na terenie Europy – wschodniej i zachodniej.
- ▶ Posiada kompetencje, organizację i potencjał do realizacji misji kompleksowego operatora logistycznego.
- ▶ Trzonem logistyki Grupy CTL jest ekologiczny transport kolejowy oraz integracja innych niezbędnych elementów i środków transportu pozwalających realizować w sposób kompleksowy proces logistyczny dla klienta.

ny rok zakończyła z satysfakcjonującymi wynikami. W ciągu dwunastu miesięcy na terenie Niemiec przewiozła koleją ok. 2,8 mln ton ładunków, wykonując pracę ponad 916, 5 mln tkm.

*– Uzgadniamy obecnie nowe kontrakty, co przełoży się na znaczący wzrost naszego udziału na tym rynku. To będzie bardzo dobry rok, ponieważ jesteśmy coraz bardziej rozpoznawalnym przewoźnikiem dla niemieckich klientów. Interesuje nas współpraca z firmami ze wszystkich kluczowych branż, w tym oczywiście paliwowej, ale coraz większy nacisk kładziemy także na obsługę przewozów intermodalnych. Obiecującą wygląda dla nas także rynek stalowy/hutniczy – jako jedyni w Polsce i jedni z nielicznych w Europie realizujemy z powodzeniem, na trasie Polska – Niemcy, przewozy ponadgabarytowych ładunków na potrzeby modernizacji infrastruktury kolejowej – podkreśla Jarek Król, Członek Zarządu CTL Logistics Sp. z o.o.*

W 2014 r. Grupa CTL Logistics pod względem pracy przewozowej odnotowała 7% udział w polskim rynku przewozów i 6,4% udział w ogólnym wolumenie przewiezionych w kraju ładunków.

(Faktyczny udział Grupy CTL Logistics w rynku przewozów w Polsce różni się w stosunku do danych publikowanych przez UTK. Obejmuje wartości z wszystkich spółek należących do Grupy CTL Logistics, a nie tylko tych których udział w rynku jest większy niż 0,5%). ◀

MM



W ciągu dwunastu miesięcy na terenie Niemiec CTL Logistics przewiozła koleją ok 2,8 mln ton ładunków, wykonując pracę ponad 916, 5 mln tkm

# Niejasna przyszłość DCT

Do niedawna na Morze Bałtyckie nie docierały bezpośrednio oceaniczne statki liniowe. Wprawdzie kraje nadbałtyckie wykazywały się w ostatnich latach największą ze wszystkich regionów świata dynamiką przyrostu obrotów kontenerowych, jednak zarówno wolumen ładunków, jak i pewna specyfika uprawiania żeglugi oceanicznej sprawiały, że porty bałtyckie były obsługiwane wyłącznie przez żeglugowe serwisy dowozowe, łączące je z wielkimi północnoeuropejskimi portami bazowymi, tzw. „hubami”: Hamburgiem, Bremerhaven, Rotterdamem czy Antwerpią. A działało się tak, mimo iż niektóre porty, jak Gdańsk, były technicznie zdolne do obsługi nawet największych jednostek kontenerowych.

Ten układ kooperacji zmienił dopiero kryzys żeglugowy z przełomu lat 2008/2009, któremu towarzyszył skokowy wzrost cen paliw żeglugowych. Pływanie z dużymi prędkościami, pożerające ogromne ilości droższego paliwa, stało się nieopłacalne, stąd statki zaczęły pływać wolniej (*slow steaming*), co sprawiło, że kontenerowce przestały się mieścić w dotychczasowych cyklach zawinięć, np. w 4-tygodniowym, jaki powszechnie występował na szlaku Europa Północna-Daleki Wschód. Zmusiło to armatorów do wprowadzenia do serwisów dodatkowych jednostek, a jednym ze skutków tego było pojawienie się pewnych luzów czasowych (innym był gwałtowny wzrost wielkości kontenerowców). To z kolei umożliwiło statkom oceanicznym zapuszczanie się dalej, właśnie na Bałtyk, bez konieczności dokonywania nawrotki w którymś z por-

tów północnej Europy. Skorzystał na tym port gdański, do którego największy armator liniowy świata Maersk Line przedłużył jeden ze swoich dalekowschodnich serwisów żeglugowych (AE10).

## Szybki wzrost – i co dalej?

Port ten, odmiennie niż np. Gdynia, dość późno zaczął obsługiwać ładunki w kontenerach. Gdański Terminal Kontenerowy (GTK), ulokowany w wewnętrznej części portu, rozpoczął działalność we wrześniu 1998 r., a dopiero 7 lat temu otwarto duży, głębokowodny Deepwater Container Terminal (DCT) w porcie zewnętrznym. Ale i on początkowo obsługiwał wyłącznie mniejsze jednostki dowozowe, tzw. *feedery*. Jego możliwości techniczne, w tym długie i głębokie nabrzeże, umożliwiały jednak, jako jedynemu terminalowi na Bałtyku, ob-

sługę bardzo dużych statków. To sprawiło, że od stycznia 2010 r. zaczęły tam zawijać kontenerowce oceaniczne Maersk Line, początkowo o pojemności 8.000 TEU, później 15.500 TEU, a ostatnio klasy Triple E, o długości 400 m i pojemności 18.340 TEU.

Dotychczasowi klienci DCT to wyłącznie armatorzy z Grupy AP Moeller-Maersk. Są to: Maersk Line, Safmarine i Seago Line. Obsługują oni 3 serwisy oceaniczne, zawijające do Gdańska raz na tydzień: serwis Azja-Europa (AE10); uruchomiony 17 maja 2014 r. transatlantycki sezonowy serwis CRX, Europa-Ameryka Południowa, łączący bezpośrednio Gdańsk z portami w Belize, Meksyku, Kostaryce i Panamie oraz serwis Europa-Maroko (obsługiwany przez spółkę Seago Line). Ponadto, do terminalu wpływają, 6 razy na tydzień, mniejsze statki, przewożące kontenery między portami Morza Bałtyckiego oraz Północnego.



Fot. Hafen Hamburg

Region bałtycki jest niezwykle ważnym, zwłaszcza dla Hamburga, obszarem działania, z którym łączy go ponad 160 serwisów żeglugowych tygodniowo

Z chwilą pojawienia się jednostek oceanicznych, DCT zaczął już pełnić rolę bałtyckiego portu rozdzielczego, czyli hubu, gdyż znaczna część obsługiwanych tam kontenerów przeznaczona była na rynki innych krajów bałtyckich, głównie rosyjski i fiński, bądź też z tamtych rynków pochodziła. (Mimo to, rola takich portów, jak Hamburg czy Bremerhaven w obsłudze rynku bałtyckiego wciąż jest dominująca).

Zarząd DCT i armatorzy, nie ujawniają jaką część obrotów terminalu stanowią przeładunki statek – statek (*transhipmenty*), a jaką ładunki krajowe lub przechodzące przez Polskę tranzytem lądowym. (Ostatnie dostępne dane pochodzą z połowy 2012 r. W 2010 r. *transhipmenty* stanowiły 44%, w 2011 r. 35%, a w I połowie 2012 r. – 37% obrotów terminalu.)



Tak będzie prezentował się Deepwater Container Terminal już za 2 lata. Nowa będzie ta część z nabrzeżem prostokątnym do istniejącego pirsu, nie wychodząca w morze. Na pierwszym planie znajduje się teren, z pirsami z dźwigami, o którego dzierżawę także stara się DCT

gotowa pod koniec 2016 r. Grupa banków zapewniła już środki na jej sfinansowanie (290 mln euro).

## Z chwilą pojawienia się jednostek oceanicznych, DCT zaczął już pełnić rolę bałtyckiego portu rozdzielczego, czyli hubu, gdyż znaczna część obsługiwanych tam kontenerów przeznaczona była na rynki innych krajów bałtyckich, bądź też z tamtych rynków pochodziła.

Bardzo szybki wzrost obrotów kontenerowych sprawił, że możliwości techniczne terminalu są na wyczerpaniu. Obecnie jego roczna przepustowość to 1,5 mln TEU (kontenerów w przeliczeniu na 20-stopowe), ale przez 10 miesięcy obsługano tam już ponad 1 mln TEU (patrz: wykres), a do końca roku przybędzie ich zapewne jeszcze około 200 tys. Czyli rezerwy mocy przeładunkowych są tam już naprawdę niewielkie.

Właściciele DCT podjęli więc decyzję o jego rozbudowie. Dotąd terminal dysponował terenami o powierzchni 44 ha, 650-metrowym nabrzeżem z głębokością do 16,5 m, placami składowymi o pojemności 26 tys. TEU, a także 4-kilometrową boczną koleją o rocznej przepustowości 0,76 mln TEU. W marcu br. Zarząd Morskiego Portu Gdańsk podpisał z Deepwater Container Terminal umowę na wieloletnią dzierżawę 27 ha terenów portowych, przylegających do terminalu od strony zachodniej.

Do końca 2015 r. ma tam powstać drugie głębokowodne nabrzeże, wraz z zapleczem, dzięki któremu zdolność przeładunkowa terminalu podwoi się – do około 3 mln TEU rocznie. Pod koniec września wyłoniono w przetargu wykonawcę tej nowej części terminalu. Będzie nim belgijska spółka N.V. Besix, wspierana przez polską spółkę budowlaną NDI. Inwestycja ma być

Ostatnio Zarząd Morskiego Portu Gdańsk poinformował, że DCT, jako jedyny, złożył ofertę w przetargu na dzierżawę kolejnych 26 hektarów w porcie zewnętrznym, przyległych z jednej strony do wynajętych dopiero co terenów, a z drugiej – do terminalu masowego, należącego do spółki „Port Północny”, będącej członkiem belgijskiej grupy Sea-Invest. W razie wygranej w przetargu, DCT będzie dzielił z tą spółką pirs rudowy, którego połowa stanowi integralną część wystawionych przez port do wydzierżawienia nieruchomości (są to tereny i budowle po nigdy nie ukończonym terminalu zbożowym).

### Na co ma liczyć DCT?

Decyzja o przystąpieniu przez DCT do kolejnego przetargu na tereny portowe może być sporym zaskoczeniem dla środowiska portowego. Zwłaszcza w ostatnim okresie, kontenerowy boom na Bałtyku zaczął wytracać tempo. Dzieje się tak zarówno z racji

ciągle nie najlepszej koniunktury gospodarczej w krajach Unii Europejskiej, jak i sytuacji na rynku rosyjskim. To głównie szybko rosnący popyt ze strony Rosji napędzał dotąd obroty kontenerowe na Bałtyku, na czym – jak wspomniano – mocno korzystał gdański terminal. Statystyki portowe z ostatnich miesięcy wskazują, że to „koło napędowe” szybko traci impet. Jest to zbiorczy efekt różnych czynników, w tym sankcji nakładanych na wymianę z Rosją, malejących rezerw walutowych, spadającego szybko kursu rubla i będącego jego skutkiem słabnącego popytu wewnętrznego.

Po kilku latach szybko rosnących obrotów, zarząd DCT mógł liczyć na to, iż ta znakomita passa potrwa jeszcze przynajmniej jakiś czas i że to głównie obsługa wspomnianych rosyjskich czy fińskich ładunków będzie napędzała obroty terminalu. Jednak przynajmniej w najbliższym czasie rola tego terminalu jako bałtyckiego hubu, nie będzie raczej wzrastała, zwłaszcza że konkurentów do jej pełnienia będzie na Bałtyku, a także i poza nim, przybywało. Przynajmniej kilka portów buduje, albo nosi się z zamiarem zbudowania, własnych kontenerowych terminali głębokowodnych. Rosjanie konsekwentnie rozbudowują własny potencjał portowy, starając się, na ile się da, być samowystarczalnymi w zakresie obsługi własnych ładunków, mimo że ich zamarzające na długie miesiące porty tego im nie ułatwiają. Wyjątkowa sytuacja Deepwater Container Terminal, posiadającego najdogodniejsze obecnie na Bałtyku warunki do obsługi wielkich kontenerowców, przestanie więc być taką unikatową.

## W marcu Zarząd Morskiego Portu Gdańsk podpisał z Deepwater Container Terminal umowę na wieloletnią dzierżawę 27 ha terenów portowych, przylegających do terminalu od strony zachodniej.



Fot. Maersk

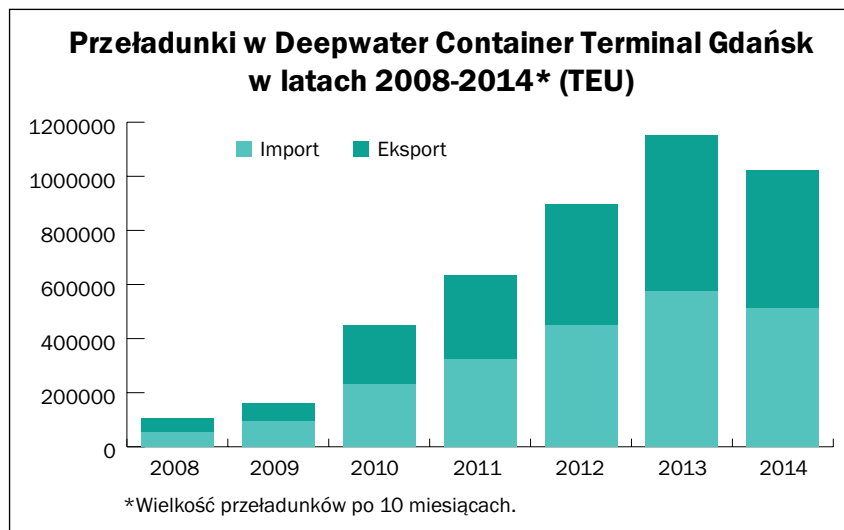
Dotychczasowi klienci DCT to wyłącznie armatorzy z Grupy AP Moeller-Maersk. Są to: Maersk Line, Safmarine i Seago Line. Obsługują oni 3 serwisy oceaniczne, zawijające do Gdańska raz na tydzień

Nie zrezygnują z obsługi Bałtyku, w tym z rosyjskiego tranzytu, porty niemieckie: Hamburg, Bremerhaven, a również i nowy Jade-Weser-Port, w Wilhelmshaven. Region bałtycki jest niezwykle ważnym, zwłaszcza dla Hamburga, obszarem działania, z którym łączy go ponad 160 serwisów żeglugowych tygodniowo. W ciągu 6 miesięcy 2014 r. statki feederowe przewiozły między Hamburgiem a portami bałtyckimi 1,2 mln TEU, z tego między nim a portami rosyjskimi (32 serwisy/tydzień) 330 tys. TEU (co oznaczało spadek o 3,8% r/r).

Co ciekawe, w tym samym okresie między Hamburgiem a portami polskimi przewieziono 199 tys. TEU, co było wynikiem o 33,5% wyższym, niż rok wcześniej.

A to dotyczy tylko kontenerów przewożonych drogą morską. Przynajmniej drugie tyle transportowane jest między naszym krajem a tamtym portem drogą lądową:

**Ostatnio DCT, jako jedyny, złożył ofertę w przetargu na dzierżawę kolejnych 26 ha w porcie zewnętrznym, przyległych z jednej strony do wynajętych dopiero co terenów, a z drugiej – do terminalu masowego, należącego do spółki „Port Północny”.**



samochodami i koleją. To świadczy, że rola Hamburga w obsłudze ładunków polskiego handlu zagranicznego nie tylko nie maleje, a wręcz rośnie – mimo przechwytywania przez DCT znacznej ich części, trafiającej tam na statkach oceanicznych bezpośrednio. I dzieje się tak pomimo tego, że wprowadzanie do żeglugi bardzo dużych statków kontenerowych utrudnia w pewnym stopniu ekspansję Hamburga, bo protesty ekologów opóźniają pogłębienie Łaby, a tym samym swobodniejszy dostęp do tego portu.

Szanse DCT na odgrywanie bardziej znaczącej roli na Bałtyku jako hubu, ogranicza nie tylko konkurencja ze strony innych portów i autarkiczne działania poszczególnych krajów, ale również

## Rola Hamburga w obsłudze ładunków polskiego handlu zagranicznego nie tylko nie maleje, a wręcz rośnie – mimo przechwytywania przez DCT znacznej ich części, trafiającej tam na statkach oceanicznych bezpośrednio.

niedostatek „masy krytycznej” ładunków kierowanych na Bałtyk z poszczególnych rejonów świata. O ile wymiana handlowa krajów nadbałtyckich z Dalekim Wschodem uzasadnia bezpośrednie relacje żeglugowe, czego dowodem jest wspomniany serwis Maersk Line, to zawijanie tu liniowych statków oceanicznych z innych rejonów świata może być mało ekonomicznie uzasadnione.

Jeśli chodzi o Gdańsk i jego terminale kontenerowe, w tym zwłaszcza DCT, należy się liczyć z tym, iż mimo dotychczasowych sukcesów, jeśli chodzi o obsługiwane rosyjskich i fińskich ładunków tranzytowych, pole do ekspansji, jako hubu, jest ograniczone. Potencjał rynku bałtyckiego może stosunkowo szybko ulec wyczerpaniu czy rozparcelowaniu.

Na dłuższą metę, większy potencjał zdaje się mieć bezpośrednie zaplecze lądowe portu, więc to właśnie ono powinno być intensywniej penetrowane i poszerzane. Ułatwia to poprawa dostępu od strony lądu. Już obecnie dwupasmowymi drogami szybkiego ruchu i autostradami da się pokonać większą część tras prowadzących z portu nie tylko w głąb kraju, ale i do jego granic. Za parę miesięcy oddane zostaną podwodne tunele drogowe, które połączą gdański port zewnętrzny z wewnętrznym, oraz z siecią dróg krajowych prowadzących na wschód, zachód i południe.



Z chwilą pojawienia się jednostek oceanicznych, DCT zaczął już pełnić rolę bałtyckiego portu rozdzielczego, czyli hubu, gdyż znaczna część obsługiwanych tam kontenerów przeznaczona była na rynki innych krajów bałtyckich, głównie rosyjski i fiński, bądź też z tamtych rynków pochodziła

## Jeśli chodzi o Gdańsk i jego terminale kontenerowe, w tym zwłaszcza DCT, należy się liczyć z tym, iż pole do ekspansji, jako hubu, jest ograniczone. Potencjał rynku bałtyckiego może stosunkowo szybko ulec wyczerpaniu czy rozparcelowaniu.



Szybko rosnący popyt ze strony Rosji napędzał dotąd obroty kontenerowe na Bałtyku, na czym mocno korzystał gdański terminal. Statystyki portowe z ostatnich miesięcy wskazują, że to „koło napędowe” szybko traci impet

zainteresowanie naszymi portami ze strony ukraińskiej i białoruskiej – i ten sprzyjający moment również należałoby wykorzystać.)

Planując przyszły rozwój portu terminalu należałoby mieć na względzie i to, że hub to głównie punkt przesiadkowy, miejsce przez które ładunki przechodzą, w niewielkim tylko stopniu oddziałując na otoczenie gospodarcze. Nie powodują znaczącego wzrostu zatrudnienia ludzi i środków transportu, wartości dodanej czy wpływów z tytułu cel i podatków. Przyszłości portu należałoby więc upatrywać nie tyle w pełnieniu roli bałtyckiego portu rozdzielczego, co bramy (ang. gateway) obsługującej możliwie najszersze zaplecze lądowe. ◀

Maciej Borkowski

# Najlepszy wynik w historii hamburskiego portu

Hamburski port z przeładunkiem w wysokości 145,7 mln t osiągnął w 2014 r. najlepszy wynik w historii. Oznacza to wzrost przeładunków o 4,8%. Szczególnie dobrze rozwijał się przeładunek drobnicy, osiągając 102,7 mln t (+6,1%). Do rekordowego wyniku największego niemieckiego portu uniwersalnego przyczyniły się także przeładunki ładunków masowych z 43 mln t (+1,7%).

**R**ok rekordowego przeładunku był możliwy, ponieważ klienci portu oraz armatorzy zdają się na Hamburg i cenią jakość usług naszego portu. Doskonała wydajność portu i jego licznych usługodawców w zakresie przeładunku, logistyki i transportu, jak również bardzo dobre liniowe połączenia transportowe z rynkami w kraju i zagranicą, są przekonujące dla klientów portu na całym świecie – podkreślił członek zarządu Hafen Hamburg Marketing e.V. (HHM) Axel Mattern przy okazji prezentacji wyników. – Wynik roczny pokazuje, jak ważne jest, aby rozwijać i realizować inteligentne rozwiązania dla portu. Z naszą strategią inteligentnego portu smartPORT idziemy dokładnie właściwą drogą, w kierunku przyszłości hamburskiego portu – stwierdził Jens Meier, prezes zarządu Hamburg Port Authority.

## Pomimo...

Port Hamburg zatrudnia około 151 tys. pracowników i dzięki tworzeniu wartości dodanej, sięgającej niemal 20 mld euro ma wielkie znaczenie dla całej niemiec-

kiej gospodarki. Aby ten uniwersalny port dalej utrzymywał się na kursie wzrostu, obok pogłębienia toru wodnego dolnej i zewnętrznej Łaby należy także rozbudować i dostosować do rosnących strumieni ładunkowych korytarze do- i odwozowe dla transportu kolejowego, drogowego oraz żeglugi śródlądowej. Nowy rekord przeładunku został osiągnięty pomimo

rolę pośredniczącą odgrywa Hafen Hamburg Marketing e.V, który m.in. informuje o ważnych zmianach w procedurach transportowych i przeładunkowych w porcie i w regionie. – W ten sposób wzmacniamy powiązania z klientami i pogłębiamy kontakty między przedsiębiorstwami portowymi a klientami portu – powiedział Axel Mattern.

**Rekord przeładunku został osiągnięty pomimo tego, że w wielu miejscach w obszarze Hamburga prowadzono prace budowlane.**

znaczącej liczby miejsc w obszarze Hamburga, w których prowadzono prace budowlane – To potwierdza dobrą koordynację prowadzonych prac i dużą elastyczność transportu i przedsiębiorstw korzystających z portu, którzy w obliczu utrudnionych warunków transportu i odpraw podjęli ogromny wysiłek, aby niezawodnie realizować swoje usługi – zaznaczył Axel Mattern. W komunikacji z klientami portu ważną

## Główny nośnik korzystnego trendu

Przeładunek kontenerowy z 9,7 mln TEU (standardowych kontenerów 20-stopowych) osiągnął ponadprzeciętny wzrost w rejonie Morza Północnego, w wysokości 5,1%. Wynik ten znajduje się jednak minimalnie poniżej wyznaczonego na 2015 r. poziomu 10,0 mln TEU. Silny



Przeładunek kontenerowy w Hamburgu rosnący w 2014 r. o 5,1%, wypadł bardzo korzystnie w porównaniu do innych wielkich portów Europy Północnej, wśród których średni wzrost sięgnął 4,2%



Aby port dalej utrzymywał się na kursie wzrostu, obok pogłębienia toru wodnego dolnej i zewnętrznej Łaby, należy także rozbudować i dostosować do rosnących strumieni ładunkowych korytarze do- i odwozowe dla transportu kolejowego, drogowego oraz żeglugi śródlądowej

wzrost zawdzięczany jest przede wszystkim rosnącym o 9,8% przeładunkom kontenerów z Chin. Kraj ten, z około 3 mln TEU, jest najważniejszym partnerem rynkowym Hamburga. Pozostali partnerzy Hamburga z listy Top 10, którzy szczególnie przyczynili się do rekordowego wyniku, to Polska z 395 000 TEU (+22,6%) oraz Indie z 232 000 TEU (+14,9%).

Łączny wzrost ładunków transshipmentowych z regionu Bałtyku osiągnął jedynie lekki wzrost o 0,5%, na co wpłynął regres oczekiwany w przewozach kontenerowych

## Hamburg umocnił się na pozycji drugiego największego portu kontenerowego w Europie. W globalnym rankingu portów kontenerowych Hamburg znajduje się niezmiennie na pozycji 15.

w relacji z Rosją. Ten drugi największy partner rynkowy Hamburga w przewozach kontenerowych utrzymał wprawdzie swoją pozycję, lecz osiągnął w 2014 r. liczbę przeładunków jedynie na poziomie 662 000 TEU (-7,8%). – *Przeładunek kontenerowy w Hamburgu rosnący w 2014 r. o 5,1%, wypadł bardzo korzystnie w porównaniu do*

*innych wielkich portów Europy Północnej, wśród których średni wzrost sięgnął 4,2%. Dzięki temu Hamburg umocnił się na pozycji drugiego największego portu kontenerowego w Europie. W globalnym rankingu*

## Przeładunek kontenerowy z 9,7 mln TEU (standardowych kontenerów 20-stopowych) osiągnął ponadprzeciętny wzrost w rejonie Morza Północnego, w wysokości 5,1%.

portów kontenerowych Hamburg znajduje się niezmiennie na pozycji 15 – stwierdził Axel Mattern. Zwraca on też uwagę, że dzięki 8,5 mln pełnych kontenerów (+5,5%) odnotowano w 2014 r. kolejny rekord przeładunkowy, a Hamburg z 87% ma najwyższy udział pełnych kontenerów w przeładunku wśród największych europejskich portów kontenerowych.

### Nie tylko kontenery

W przeładunku drobnicy nieskonteneryzowanej odnotowano w 2014 r. łączny wynik wynoszący 2 mln ton i tym samym wzrost o 3,8%. Na wzrost złożył się eksport wyrobów żelaznych, stali, papieru, drewna i, ze znaczącym wzrostem o 19,6%, import

ładunków masowych przeładowywanych ssakiem oraz z 20,4 mln t (+3,5%) w segmencie ładunków masowych przeładowywanych czerpakiem, przeładunki masowe w roku 2014 ponownie wzrosły.

Głównym nośnikiem wzrostu był importowany węgiel, którego obsłużono 6,1 mln t (+6,9%) oraz importowane rudy (9,9



*Silny wzrost zawdzięczany jest przede wszystkim rosnącym o 9,8% przeładunkom kontenerów z Chin. Kraj ten jest, z około 3 mln TEU, najważniejszym partnerem rynkowym Hamburga*

mln t, +4,4%). Wśród produktów rolnych wzrósł przeładunek zbóż, który osiągnął poziom 3,7 mln t (+6,7%), w dużym stopniu dzięki rosnącemu eksportowi zbóż do Afryki Północnej i Zachodniej. W segmencie ładunków płynnych przeładowano 14,4 mln t (-0,8%), osiągając niemal dobry wynik z roku wcześniejszego. Niewielki spadek w ładunkach płynnych związany jest ze słabszym importem ropy naftowej na skutek restrukturyzacji dużej hamburskiej rafinerii, jak również ze zmniejszeniem wolumenu oleju palmowego, sojowego oraz produktów chemicznych. Zwiększony w tym segmencie o 12,8% do 4,5 mln t eksport nie zdołał zbilansować mniejszego importu.

Jeśli chodzi o rok bieżący, to marketingowa organizacja hamburskiego portu przewiduje dalszy wzrost w przeładunkach morskich. Na koniec roku możliwe jest osiągnięcie poziomu 149 mln t oraz 10,0 mln TEU. Warunkiem jest dalszy wzrost morskiego handlu zagranicznego na kluczowych rynkach. ◀

Przeładunek morski w milionach ton		Zmiana do roku poprzedniego
<b>Łącznie</b>	<b>145,7</b>	<b>4,8%</b>
Import	81,1	4,2%
Eksport	64,5	5,5%
Drobnica	102,7	6,1%
Drobnica w kontenerach	100,7	6,2%
Ładunki masowe	43	1,7%
Przeładunek kontenerów morskich w milionach TEU		Zmiana do roku poprzedniego
<b>Łącznie</b>	<b>9,7</b>	<b>5,1%</b>
Import	5	4,8%
Eksport	4,7	5,4%



Przewóz wykonywany pojazdem nie wpisanym do polisy lub nie zgłoszonym przed podjęciem ładunku nie będzie objęty ochroną ubezpieczeniową

Fot. MAN

## Czy Twoja polisa OCP jest dobra?

Kupowane przez przewoźników polisy OCP nie chronią ich interesów w sposób dostateczny, a niektóre nie chronią ich w ogóle. Dzieje się tak dlatego, że polisy OCP służą jedynie do pozyskania zleceń transportowych, albo sprzedają je przewoźnikom „zaufani pośrednicy” ubezpieczeniowi, którzy o ryzykach w transporcie nie mają zielonego pojęcia. Takie podejście powoduje, że w razie szkody, agent zwykle umywa ręce, a przewoźnik często musi zmierzyć się z nią sam i również sam ponieść konsekwencje finansowe jej powstania.

OCP to nic innego jak odpowiedzialność cywilna przewoźnika. I nie chodzi w tym o ubezpieczenie, a o odpowiedzialność cywilną jaką przewoźnik ponosi w związku z wykonywaniem umowy przewozu. Ta zaś wiąże się z odpowiedzialnością finansową, czego większość przewoźników zapewne chciałaby uniknąć.

Choć ubezpieczenie stanowi koszt, to jest on raczej pożądanym, gdyż wpływa na bezpieczeństwo finansowe przewoźnika i jego rodziny. Skoro więc mówimy o bezpieczeństwie, polisa OCP powinna zawierać to, co faktycznie takie bezpieczeństwo gwarantuje.

Sprawdźmy zatem, co jest ważne w polisie OCP i jakie mogą być skutki braków

w polisach, gdy dojdzie do określonych zdarzeń w czasie wykonywania przewozu.

### Warunki dotyczące odbywania postojów w czasie wykonywania przewozów

Ze statystyk ubezpieczycieli wynika, że znaczna część szkód kradzieżowych powstałych w czasie postojów nie jest przez nich akceptowana i przewoźnicy spotykają się z odmową realizacji wypłaty odszkodowania. Oznacza to, że warunki dotyczące odbywania postojów są albo zbyt rygorystyczne, albo nie są przestrzegane przez przewoźników. I choć zdarza się, że kierowcy odbywają postój w miejscach niegwarantujących bezpieczeństwa, np. przy ulicy lub na obrzeżach parkingów, bądź pozostawiają pojazd z towarem bez należytego dozoru, warunki zawarte w polisach OCP często dają małe szanse na ich spełnienie. Do takich można zaliczyć:

- konieczność odbywania postojów wyłącznie na parkingach strzeżonych;
- ograniczenie możliwości parkowania wyłącznie do parkingów przy całonocnych stacjach paliw, hotelach i motelach;



Wydanie towaru osobie nieuprawnionej ma związek głównie z oszustwami, ale w części wynika również z błędów samego przewoźnika. Asekuracja tego ryzyka, choć niełatwa, jest możliwa

- ▶ obowiązek dokonywania przez kierowcę stałego kontrolowania stanu pojazdu i towaru w czasie postoju (np. co 1 godzinę), co uniemożliwia należyty odpoczynek – o wyspaniu się już nie ma mowy;
- ▶ brak możliwości odbycia koniecznego postoju w innych miejscach, np.

W takim przypadku nietrudno o odmowę odszkodowania. Rozszerzenie zakresu ochrony o rażące niedbalstwo znacznie zmniejszy ubezpieczycielowi pole do stosowania uznaniowości przy podejmowaniu decyzji i pozwoli na uniknięcie zagrożenia licznymi odmowami z tego tytułu.

- ▶ We wnioskach często podajemy towary, jakie zwykle przewożymy, a nie takie jakie możemy przewozić w czasie 12 miesięcy trwania ubezpieczenia. Taka polisa nie da ochrony, gdy po 11 miesiącach zmienimy kontrahentów i będziemy przewozić inne towary.
- ▶ We wnioskach często określamy udział określonych towarów w przewozach (w %). Taka polisa nie da ochrony, gdy po 11 miesiącach znacznie zwiększy się procentowy udział danego towaru w przewozach.

I po szkodzie okazuje się, że to, co podaliśmy ubezpieczycielowi we wniosku to nie to, co zostało uszkodzone w czasie przewozu. Ubezpieczyciel odmawia nam

## Ze statystyk ubezpieczycieli wynika, że znaczna część szkód kradzieżowych powstałych w czasie postojów nie jest przez nich akceptowana. Oznacza to, że warunki dotyczące odbywania postojów są albo zbyt rygorystyczne, albo nie są przestrzegane przez przewoźników.

w związku z przestrzeganiem czasu pracy lub koniecznym postojem w miejscu planowanego rozładunku.

Złamanie powyższych warunków zazwyczaj powoduje odmówienie przez zakład ubezpieczeń pokrycia szkody za ewentualną kradzież towaru.

### Brak ochrony w przypadku nie wpisania przewoźnika w list przewozowy

Bardzo częste są przypadki tzw. zabiurkowych odmów odszkodowań. Dochodzi do nich często w sytuacjach, gdy szkoda w towarze powstaje w czasie przewozu przez podwykonawcę, który został wpisany w list przewozowy, a my w swojej polisie OCP mamy zapis, że list przewozowy musi być wystawiony na nas. Ubezpieczyciel z całą pewnością nie będzie zainteresowany wiedzą na temat okoliczności powstania szkody, jej rozmiaru i tym, że przewoźnik musi ją pokryć z własnego portfela – do odmówienia odszkodowania wystarczy mu jedynie dowód w postaci listu przewozowego.

### Brak ochrony za rażące niedbalstwo

W tym przypadku jest odwrotnie, gdyż prawie wszyscy ubezpieczyciele wyłączają rażące niedbalstwo z ochrony ubezpieczeniowej OCP. Doświadczenie na polu obsługi roszczeń i szkód transportowych wskazuje, że zakłady ubezpieczeń za rażące niedbalstwo mogą uznać praktycznie każde działanie lub zaniechanie przewoźnika (w tym kierowcy). Za rażące niedbalstwo może być zatem uznane: naruszenie przepisów prawa drogowego, niewłaściwe zabezpieczenie towaru, błędne ustawienie temperatury przewozu, zlecenie przewozu oszustowi i wiele, wiele innych.

### Ograniczanie ochrony do przewozów wykonywanych jedynie pojazdami wpisanymi do polisy OCP

Takie zapisy to również przyczyna wielu zabiurkowych odmów odszkodowań. I w tym przypadku ubezpieczyciel nie musi się specjalnie natrudzić przy likwidacji szkody, wystarczy bowiem jedna informacja, jakim środkiem transportu był wieziony towar. Jeśli pojazd nie będzie wpisany do naszej polisy OCP decyzja będzie szybka i tylko jedna – odmowa odszkodowania. I nie będzie miało znaczenia, że pojazd zepsuł się, albo nie dojechał na czas i musieliśmy skorzystać z innego. Przewóz wykonywany pojazdem nie wpisanym do polisy lub nie zgłoszonym przed podjęciem ładunku nie będzie objęty ochroną ubezpieczeniową.



*Ubezpieczyciel nie będzie zainteresowany wiedzą na temat okoliczności powstania szkody, jej rozmiaru i tym, że przewoźnik musi ją pokryć z własnego portfela – do odmówienia odszkodowania wystarczy mu jedynie dowód w postaci listu przewozowego*

odszkodowania, a nasz agent jak zwykle umywa ręce. NALEŻY zatem postarać się, żeby polisa przez 12 miesięcy chroniła nas w takim zakresie, w jakim przez 12 miesięcy będziemy ponosić odpowiedzialność.

## NALEŻY postarać się, żeby polisa przez 12 miesięcy chroniła nas w takim zakresie, w jakim przez 12 miesięcy będziemy ponosić odpowiedzialność.

### Brak ochrony za przewóz niektórych towarów

Większość zakładów ubezpieczeń stosuje formularze wniosków, które zawierają informacje rzekomo służące ubezpieczycielowi (zwykle agentowi) do oceny ryzyka. **Jedną z takich informacji jest rodzaj przewożonych towarów i ich procentowy udział w przewozie.** Agent podpisuje przewoźnikowi taki formularz, ten ufnie wypełnia poszczególne pola i na tej podstawie agent kalkuluje składkę i wystawia polisę OCP. W tym aspekcie istnieje kilka zagrożeń:

### Brak ochrony za wydanie przesyłki osobie nieuprawnionej – fałszywemu odbiorcy lub przewoźnikowi

Do wydania towaru osobie nieuprawnionej dochodzi zawsze, gdy towar jest wydany osobie innej, aniżeli oznaczona w liście przewozowym. Metoda redukcji tego typu ryzyka jest zatem bardzo prosta – wystarczy dbać o to, aby towar był zawsze dostarczany do właściwego odbiorcy, który został wpisany przez nadawcę w list przewozowy. To, że ze zlecenia przewozowego lub innych ustaleń ze zleceniodawcą wynika coś

innego, nie ma żadnego znaczenia. Zgodnie z art. 12.1 konwencji CMR, jedynym uprawnionym do zmiany miejsca przewidzianego dla wydania towaru, albo wydania go odbiorcy innemu niż wskazany w liście przewozowym, jest właśnie nadawca i nikt inny. Jeżeli więc kierowca przyjmujący przesyłkę do przewozu stwierdzi niezgodność pomiędzy otrzymanym zleceniem i danymi w liście przewozowym powinien niezwłocznie zawiadomić o tym przewoźnika i bezwzględnie wstrzymać przyjęcie towaru lub przewóz do czasu wyjaśnienia niezgodności. Należy przy tym wiedzieć, że oszuści podszywają się nie tylko pod podwykonawców, ale często przyjmują postać zleceniodawców (spedytorów lub przewoźników), od których otrzymujemy zlecenie. Ci zaś chętnie przywłaszczą towar, który sami im przywieziecie, a który zamiast do właściwego odbiorcy, trafi w ręce oszustów.

Wydanie towaru osobie nieuprawnionej ma związek głównie z oszustwami, ale w części wynika również z błędów samego przewoźnika. Asekuracja tego ryzyka, choć niełatwa, jest możliwa. Takie rozszerzenie nie jest potrzebne, jeżeli przewoźnik i jego kierowcy wiedzą jak unikać tego rodzaju

### Przy franszyzie kwotowej w wys. 1 000 zł ubezpieczyciel potrąci 1.000 zł, natomiast przy franszyzie procentowej w wys. 10% aż 10 000 zł.

ryzyka. Liczne przypadki dowodzą jednak, że z wiedzą nie jest najlepiej, a kierowcy nie dysponują żadnymi instrukcjami w tym zakresie. Pozostaje więc sięgnięcie po odpowiednie rozwiązanie ubezpieczeniowe, które podraża wprawdzie koszt polisy, ale w połączeniu z innymi opcjami daje większe bezpieczeństwo.



### Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 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.

### Brak ochrony za szkody spowodowane przez imigrantów i uchodźców

Uzyskanie takiego rozszerzenia jest dość trudne. Jednak w przypadku, gdy przewozy są wykonywane przez rejonu o dużym nasileniu ruchu imigracyjnego, np. Francja-Wielka Brytania, z Grecji, Turcji i Włoch w kierunkach zachodnich, a przewożone są towary żywnościowe lub

### Określenie procentowej franszyzy redukcyjnej

To nie powoduje wprawdzie takich skutków, jak w przypadkach opisanych powyżej, niemniej jednak może powodować dość wyraźny ślad w finansach każdego przewoźnika.

Przy zawieraniu ubezpieczenia praktycznie mało kto zwraca na to uwagę, gdyż pozornie nie ma żadnej różnicy pomiędzy procentową i kwotową franszyzą redukcyjną, gdyż franszyza w wys. 10% wynosi zawsze 10%, a franszyza w wys. np. 1 000 zł wynosi zawsze 1 000 zł. Różnica pomiędzy procentową i kwotową franszyzą jest jednak taka, że 1 000 zł to zawsze 1 000 zł, a 10% nie zawsze wynosi 1 000 zł. **Co zatem jeśli dojdzie do szkody o wartości np. 100 000 zł?** Przy franszyzie kwotowej w wys. 1 000 zł ubezpieczyciel potrąci 1 000 zł, natomiast przy franszyzie procentowej w wys. 10% aż 10 000 zł.

Niewielu ubezpieczycieli stosuje procentowe franszyzy redukcyjne, ale proponują wystrzegać się takich zakładów ubezpieczeń, ich agentów i ich ofert, gdyż



Większość z agentów ubezpieczeniowych nie zna się na ubezpieczeniach transportowych i interesuje ich głównie prowizja jaką uzyskają za zawarcie ubezpieczenia. To wszystko przekłada się na jakość polis, które z ubezpieczeniem mają niewiele wspólnego

prosta symulacja dowodzi, że możemy stracić dużo więcej niż zakładaliśmy.

### Jak i gdzie zawieramy ubezpieczenie OCP – czy to ważne?

Dodatkowym zagrożeniem jest zawieranie ubezpieczeń OCP w „krzakowych” towarzystwach ubezpieczeniowych i na warunkach, które są bardziej korzystne dla nich

**Specyficznym zagrożeniem jest pośrednik ubezpieczeniowy**, któremu powierzamy nasze bezpieczeństwo, a który znajduje się zawsze pod ręką. Większość z agentów ubezpieczeniowych nie zna się na ubezpieczeniach transportowych i interesuje ich głównie prowizja jaką uzyskają za zawarcie ubezpieczenia. To wszystko przekłada się na jakość polis, które z ubezpieczeniem mają niewiele wspólnego.

jedynie na prowizji, a nie na Twoim bezpieczeństwie;

- ▶ przy wyborze ubezpieczenia korzystaj z pomocy ekspertów – oni wiedzą, jaki wariant należy zastosować, aby ochrona była optymalna;
- ▶ nie traktuj polisy OCP jak niepotrzebny koszt i nie oszczędzaj na niej – polisa powinna chronić, a tania kupowana jedynie dla sztuki nie poprawi Twojego bezpieczeństwa, lecz może znacznie zwiększyć koszty po szkodzie.

Jeżeli właściwie podejdziesz do zawarcia ubezpieczenia OCP, ewentualna szkoda nie spowoduje większej straty w Twoich finansach – pokryje ją zakład ubezpieczeń. W celu sprawdzenia przydatności swojego ubezpieczenia, możesz skorzystać z przygotowanej przez nas ankiety, pt. „Czy Twoja polisa OCP jest dobra?” Ankiety możesz pobrać z naszej strony internetowej: <http://www.cds-odszkodowania.info/czy-twoja-polisa-ocp-jest-dobra/> <

**Jerzy Różyk**  
**ekspert ds. oceny ryzyka**  
**w transporcie ubezpieczeń**  
**transportowych**  
**CDS Kancelaria Brokerska**  
**[www.cds-odszkodowania.info](http://www.cds-odszkodowania.info)**

## Prawie wszyscy ubezpieczyciele wyłączają rażące niedbalstwo z ochrony ubezpieczeniowej OCP.

niż dla przewoźników. Dzieje się to za sprawą sprytnych i pozornie korzystnych zapisów, które nie wzbudzają niepokoju przewoźników, ale często skutkują oceną ubezpieczycieli, że np.:

- ▶ wybrany parking nie jest tym, który spełnia wymogi bezpieczeństwa akceptowane przez niego;
- ▶ kierowca spędzając w toalecie 45 minut dopuścił się rażącego niedbalstwa, gdyż pozostawił pojazd bez dozoru;
- ▶ zachowanie przewoźnika (dotyczy też kierowców) odbiegało od ogólnie przyjętego w branży, gdyż przekroczył dopuszczalną prędkość o 15 km/godz. lub nie skontrolował w właściwym czasie (często w czasie jazdy) temperatury w chłodni;
- ▶ przewóz był dokonywany niesprawnym środkiem transportu, gdyż gdyby był sprawny to by się nie zapalił, albo by nie doszło do awarii koła.

Efekt takiej oceny jest znany wielu przewoźnikom – odmowa odszkodowania i długa walka z zakładem ubezpieczeń o nie.

W tym aspekcie należy kierować się zasadą ograniczonego zaufania, gdyż od jakości polisy nie zależy bezpieczeństwo agenta, a nasze własne.

Na zakończenie przekażę kilka ogólnych rad, które nasuwają się po wieloletniej współpracy ze środowiskiem TSL:

- ▶ oceń swoją prawną odpowiedzialność i postaraj się, aby była ona jak najpełniej ubezpieczona;
- ▶ sprawdź dotychczasowego agenta ubezpieczeniowego, gdyż jemu może zależeć



CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń oraz obsługi szkód i roszczeń.

CDS działa jako kancelaria doradczą, której celem jest ochrona interesów przewoźników i spedytorów poprzez świadczenie usług w zakresie oceny ryzyka transportowego oraz obsługi ubezpieczeń transportowych (OCP, OCS, OCP kabotażowe na terenie Niemiec, Cargo) oraz przeprowadzanie audytów i szkoleń z zakresu procedur i stosowania prawa transportowego.

**Kontakt:**  
ul. Okopowa 56 lok. 152  
01 042 Warszawa  
Tel.: 22 392-97-58, 22 392-97-59,  
607 487 600  
E-mail: [biuro@cds-odszkodowania.pl](mailto:biuro@cds-odszkodowania.pl)

>>>> [www.cds-odszkodowania.info](http://www.cds-odszkodowania.info)

## Rada Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA



Głównym zadaniem Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA jest przekazywanie przewoźnikom pełnej i kompleksowej wiedzy eksperckiej z zakresu specjalności poszczególnych jej członków. Ekspersi Rady w ramach prowadzonych przez siebie działalności podejmują w imieniu przewoźników stosowne działania w kierunku ochrony ich interesów.

Rada skupia doświadczonych prawników i diagnostów ryzyka specjalizujących się w prawie transportowym, administracyjnym i cywilnym, w obsłudze roszczeń, szkód oraz ubezpieczeń transportowych, jak również w ocenie ryzyka transportowego.

Więcej informacji na stronie: [www.transora.pl](http://www.transora.pl)

# Wytyczne dla transportu – marzec 2015



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYJCA-LOGISTYKA

## Wytyczna 5/2015

### Opłata za korzystanie ze środowiska

W dniu 31 marca upływa termin złożenia deklaracji do marszałka województwa oraz wniesienia ewentualnej należnej opłaty za korzystanie ze środowiska za 2014 r.

Opłata nie jest należna, jeżeli jej wysokość nie przekracza 800 zł. Opłaty należne a nie wniesione w terminie podlegają ściąganiu wraz z odsetkami w trybie określonym w przepisach o postępowaniu egzekucyjnym w administracji.

Jeżeli korzystający ze środowiska nie przedłożył wykazu zawierającego informacje i dane o zakresie korzystania ze środowiska oraz o wysokości należnych opłat, wówczas marszałek województwa wymierza opłatę, na podstawie własnych ustaleń lub wyników kontroli wojewódzkiego inspektora ochrony środowiska.

Jeśli natomiast korzystający ze środowiska zamieścił informacje lub dane budzące zastrzeżenia, marszałek województwa na podstawie własnych ustaleń lub wyników kontroli wojewódzkiego inspektora ochrony środowiska wymierza opłatę w wysokości stanowiącej różnicę pomiędzy opłatą należną a wynikającą z wykazu.

## Wytyczna 6/2015

### Roczne sprawozdanie ADR

Do dnia 28 lutego przewoźnik wykonujący przewozy towarów niebezpiecznych zobowiązany jest złożyć roczne sprawozdanie do wojewódzkiego inspektorowi transportu drogowego. Dokument ten przygotowuje doradca do spraw bezpieczeństwa przewozu towarów niebezpiecznych w dwóch egzemplarzach. Drugi egzemplarz sprawozdania przedsiębiorca powinien przechowywać w siedzibie firmy przez okres 5 lat.

Należy przypomnieć, iż każdy przewoźnik towarów niebezpiecznych ma obowiązek wyznaczyć na swój koszt co najmniej jednego doradcę do spraw bezpieczeństwa przewozu towarów niebezpiecznych, właściwego ze względu na zakres wykonywanego przewozu lub czynności z nim związanych, określonych odpowiednio w ADR, RID lub ADN. Niewyznaczenie doradcy do spraw bezpieczeństwa przewozu towarów niebezpiecznych zagrożone jest karą w wysokości 5000 zł. Z tego obowiązku zwolnieni są przedsiębiorcy wykonujący przewóz towarów niebezpiecznych każdorazowo w ilościach mniejszych niż określone w ADR, RID lub ADN.

Załącznik do Ustawy o przewozie towarów nie-

bezpiecznych (Dz.U. 2011, Nr 227, poz. 1367) przewiduje w lp. 5.4. następujące kary za nieprzesłanie w ustawowo określonym terminie rocznego sprawozdania z działalności uczestnika przewozu towarów niebezpiecznych:

- 1) jeżeli od ustawowo określonego terminu do dnia przesłania sprawozdania nie upłynęło 14 dni – 200 zł,
- 2) jeżeli od ustawowo określonego terminu do dnia przesłania sprawozdania upłynęło co najmniej 14 dni – 2000 zł,
- 3) jeżeli od ustawowo określonego terminu przesłania sprawozdania upłynęły co najmniej 3 miesiące – 5000 zł.

**Czytaj wcześniejsze**  
**„Wytyczne dla transportu”**  
[www.TSL-biznes.pl/Arena561](http://www.TSL-biznes.pl/Arena561)

Treść dostępna  
 dla zarejestrowanych czytelników.  
 Rejestracja bezpłatna  
 na [www.tsl-biznes.pl](http://www.tsl-biznes.pl)



**Czytaj regularnie TSL Biznes**

W każdym numerze m.in. artykuły i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego, ubezpieczeń i ryzyk w transporcie

Zamów bezpłatną  
 e-prenumeratę:

[www.TSL-biznes.pl/gratis](http://www.TSL-biznes.pl/gratis)



## SilesiaTSL EXPO

## 22 – 23 kwietnia 2015

### Targi Transportu, Spedycji i Logistyki



**Odwiedź  
EXPO SILESIA!  
SilesiaTSL EXPO  
to jedyne takie  
wydarzenie  
w Polsce!**

### Co nas czeka w 2015 roku?

- Salon Logistyki i Magazynowania – **LOGISTEX**
- Salon Transportu Drogowego – **TRANSPORT**
- Salon Infrastruktury Kolejowej – **SilesiaRAIL EXPO**

Wydarzenia towarzyszące:

- specjalistyczne konferencje i seminaria • pokazy i prelekcje wystawców • warsztaty i konkursy •

W tym samym czasie odbędą się: Targi Branży Pocztowej i Kurierskiej **SILPOSTEX**

**kontakt:** Wioletta Błońska-Dudek  
tel. 32 788 75 06, tel. kom. 510 031 732  
e-mail: [silesiatsexpo@expoSilesia.pl](mailto:silesiatsexpo@expoSilesia.pl)

**tereny targowe:** Expo Silesia Sp. z o.o.  
Centrum Targowo-Konferencyjne  
ul. Braci Mieroszewskich 124, Sosnowiec



## Wytnij zaproszenie - bezpłatny wstęp na targi!



# zaproszenie

Targi Transportu,  
Spedycji i Logistyki

## SilesiaTSL EXPO

## 22 – 23 kwietnia 2015

### expo **silesia** Sosnowiec

Targi Transportu  
Publicznego

## SilesiaKOMUNIKACJA

#### godziny otwarcia

22 kwietnia (wtorek)	9.30 – 16.00
23 kwietnia (środa)	9.30 – 15.30

*Zaproszenia upoważniają jedną osobę  
do bezpłatnego wstępu na targi  
pod warunkiem dokonania rejestracji on-line na stronie  
[www.tslexpo.pl](http://www.tslexpo.pl) lub [www.silesiakomunikacja.pl](http://www.silesiakomunikacja.pl)  
(wydrukowane zaproszenie należy zabrać ze sobą na targi)*



Teraz jeszcze więcej możliwości



**TSLbiznes**  
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

**Truck&Van**  
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna  
**tylko 99 zł**

Prenumerata roczna  
**tylko 49 zł**

**Promocyjna prenumerata  
obu tytułůw  
129 zł**



**Co miesiąc  
dla wszystkich  
profesjonalistůw  
branży TSL**

Warto  
wiedzieć  
więcej

[www.TSL-biznes.pl/prenumerata](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)

Prenumeratę miesięczników  
TSL Biznes oraz Truck & Van  
można zamówić przez:

- [www.TSL-biznes.pl/prenumerata](http://www.TSL-biznes.pl/prenumerata)
- e-mail: [prenumerata@tsl-biznes.pl](mailto:prenumerata@tsl-biznes.pl)  
[prenumerata@truck-van.pl](mailto: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 Biznes ..... w cenie 99 zł z VAT  
Truck & Van..... w cenie 49 zł z VAT  
oba tytuły .....w 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.

# 13-15 maja 2015

## Lider jest tylko jeden!



# **AUTOSTRADA-POLSKA**

### XXI Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego



## IV SALON KRUSZYW

organizowany  
przy współpracy IMBIGS

## TRAFFIC -EXPO-TIL

XI Międzynarodowe  
Targi Infrastruktury



## EUROPARKING

Międzynarodowy Salon  
Techniki Parkingowej

## MASZBUD

XVII Międzynarodowe  
Targi Maszyn  
Budowlanych



## ROTRA

VII Międzynarodowe  
Targi Transportu  
Drogowego

## Konkurs

dla OPERATORÓW  
MASZYN BUDOWLANYCH

Są już z nami m.in.:

Ammann, Atlas Copco,  
Caterpillar, HBM-Nobas,  
Hyundai, Komatsu, Lombardini,  
Stavostroj, Terex, Volvo, Wirtgen  
i wiele innych...



Termin przyjmowania zgłoszeń  
upływa 12 kwietnia

[www.autostrada-polska.pl](http://www.autostrada-polska.pl)

WSPÓŁPRACA



Instytut Badawczy  
Dróg i Mostów  
[www.ibdim.edu.pl](http://www.ibdim.edu.pl)

Targi Kielce SA,  
Kontakt: Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska  
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: [autostrada@targikielce.pl](mailto:autostrada@targikielce.pl)



# Błyskawicznie odmrozimy Twoją **gotówkę**

Odkupimy Twoje faktury

Wystarczą  
**3** kroki

-  świeża faktura
-  jeden telefon
-  trzy podpisy ... i **gotowe!**

 **PRAGMA INKASO**<sup>®</sup>  
WIERZYTELNOŚCI. PRAGMATYCZNIE.

szczegóły na [www.pragmainkaso.pl](http://www.pragmainkaso.pl)  
infolinia: 801 020 120