

KWIECIEŃ – 4/2016 (68)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

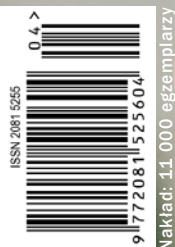
ISSN 2081-5255

Tematy numeru:

**Logistyka i transport
branży budowlanej**

**Ćwierć wieku
Grupy **Raben** w Polsce**

**Kierunek – Europa
Wschodnia**



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA WIOSNA 2016

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 odpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe 2016.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

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

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



1 marca	WARSZAWA
8 marca	KATOWICE
15 marca	BIALYSTOK
22 marca	POZNAŃ
5 kwietnia	WROCLAW
12 kwietnia	- LUBLIN
19 kwietnia	- GDAŃSK
26 kwietnia	- KRAKÓW

Spotkania odbywają się w godzinach 9.00 - 17.00

Organizatorzy Konferencji:  

Partnerzy:



ZOPTYMALIZUJ SKUTECZNIE SWÓJ ŁAŃCUCH DOSTAW WRAZ Z C.H. ROBINSON.



Czy szukasz profesjonalnych rozwiązań logistycznych? C.H. Robinson wraz ze swoją siecią oddziałów jest wiodącym operatorem w Europie i Polsce. Zapytaj naszych ekspertów o dopasowane rozwiązania: Info-europe@chrobinson.com

C.H. Robinson Europe BV - Headquarters | Teleportboulevard 120
1043 EJ Amsterdam | The Netherlands | www.chrobinson.com



C.H. ROBINSON



Wymiana handlowa Polski z innymi krajami, mimo kryzysu w Rosji i na Ukrainie, rozwija się. Co więcej, nadal drugim co do wielkości importem polskich produktów są kraje Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (Białoruś, Kazachstan, Rosja, Armenia i Kirgistan). I to pomimo spadku wymiany handlowej, co przejawia się m.in. spadkiem przewozów. Czy powinniśmy się więc bać sytuacji gospodarczej na wschodzie Europy?

Rosyjskie embargo i konflikt na Ukrainie zmusiły nas do szukania innych rynków. A wynik jest pozytywny – w 2015 r., w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r. eksport zwiększył się o 7,3%, a import o 3,6%. Miejmy nadzieję, że tendencja ta się utrzyma, zwłaszcza że 1 stycznia weszła w życie umowa o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu (DCFTA) między Unią Europejską a Ukrainą. O szczegółach informujemy w artykule związanym z cyklem publikacji poświęconych powiązaniom polskiej logistyki z różnymi kierunkami geograficznym. Tym razem „pod lupę” bierzemy Europę Wschodnią, przede wszystkim operatorów logistycznych związanych z tamtejszym rynkiem. W przyszłym miesiącu zajmiemy się Dalekim Wschodem.

Należy zaznaczyć, że handel z Rosją i Ukrainą przyczynił się do rozwoju nie tylko firm o polskich korzeniach, jak PEKAES czy RHOLIG SUUS, ale też wywodzących się z innych krajów, czego przykładem jest DB Schenker, GEFCO czy Raben. Ta ostatnia firma rozwija działalność na Ukrainie obsługując produkty spożywcze, w tym świeże, co jest jej mocną stroną. Między innymi dzięki temu odniosła spory sukces na polskim rynku i przez wiele osób niezwiązanych z branżą TSL, uważana jest za polskiego, a nie holenderskiego operatora. I nic dziwnego, jeśli w ciągu 25 lat działalności w Polsce nasz oddział stał się największym w Europie. Teraz obchodzi czterdzieste istnienia. Z tej okazji życzymy wszystkiego najlepszego.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Logistyka

Dobra jakość za realną cenę 6
85 lat na rynku i 25 lat w Polsce firmy Raben 6
Kierunek – Europa Wschodnia 10
Gorzej niż przed rokiem 10
Nie czekając na lepsze czasy 10
Przede wszystkim transport intermodalny 12
Wschód elementem sieci 13
Polski oddział ukraińskiej firmy 15
Sezonowość specyfiką branży 18
Nowa odsłona Unifaun 21
Najważniejsza dedykowana logistyka kontraktowa 22
Jak zwiększyć efektywność procesów logistycznych na przykładzie marki Esotiq & Henderson 26
Grupa DSV przejmuje UTI Worldwide Inc. 28

> Logistyka-technologia

Czysty profesjonalizm 29
Bramy szybkie chronią luksusowe samochody w Kuwejcie 30
W odpowiedzi na wszystkie potrzeby 32
Dyspozycyjność przez całą dobę – dzięki nowej technologii ładowania 34

> Systemy IT

Do pracy w trudnych warunkach 36

> Transport drogowy

Kompromis w sprawie zezwoleń został zawarty 38

DKV na wszystkich autostradach w Polsce 39
Niespersonalizowane konto karty 40
Lepiej niż przewidywano.TimoCom podsumowuje 2015 rok 41

> Transport kolejowy

Co dalej z koleją? 42
Zmiany w CTL Logistics 44
PKP Cargo podsumowało 2015 r. 46

> Transport intermodalny

Ding Dong! ...z terminalu PCC w Kutnie odjeżdża pociąg kontenerowy proszę nie zbliżać się do krawędzi peronu 51

> Prawo

Odpowiedzialność za szkodę w przewozie 52
Z zachowaniem praw i obowiązków. Profity z przekształcenia jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę kapitałową 54

> Powierzchnie magazynowe

Od 10 lat w Europie Centralnej 56
Dla Johnson Electric 59
Pierwszy od 2008 r. 59

> Finansowanie

Transport ciężki preferuje leasing 60
Kredyt zdetrzonizowany przez leasing 62



ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

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

Zastępca redaktora naczelnego

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

Prenumerata

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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




Wydawca

KMG Media Sp. z o.o., ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl





W GLS dostarczamy znacznie więcej dla Twojego biznesu.

Poznaj nasze rozwiązania
wysyłkowe i wybierz ofertę
najbardziej dostosowaną
do Twoich potrzeb.


Kurier z przestaniem

Odwiedź gls-group.eu
lub zadzwoń **+48 804 262 262**



Firmy, które najpierw stawiają na jakość, a później na cenę, o wiele lepiej rozwijają się niż te, które tylko myślą o niskiej cenie. Nikt nie chce rozmawiać z firmą, która ma słaby serwis. Raben stawia więc na dobrą jakość za realną cenę

Dobra jakość za realną cenę

85 lat na rynku i 25 lat w Polsce firmy Raben

W tym roku mija 85 lat od daty powstania w Holandii rodzinnej firmy logistycznej Raben. Polski oddział został założony 60 lat później, w 1991 r. Wszystkimi spółkami należącymi do Grupy Raben obecnie zarządza Ewald Raben, który jest wnukiem założyciela firmy Jana Rabena. Na łamach TSL Biznes mówi on o historii firmy, jej obecnym statusie i planach na przyszłość.

Zacznijmy od początku...

Zaczął się od transportu produktów rolniczych i zwierząt na lokalny targ w małym Winterswijk w Holandii. W 1960 r. Jan Raben dobrze prosperującą firmę przekazał swoim synom Hennie i Theo. Ten drugi, jako pierwszy z rodziny, jeszcze w latach 60-tych, transportował do Polski tekstylia dla klienta, który swoją produkcję przeniósł tu z Holandii. Bracia Raben jednak nie dogadywali się, więc w latach 80. Theo kupił od Henniego jego część udziałów. Ja, będąc synem Theo, z firmą byłem związany od dziecka, a na studiach zarabiałem wożąc towary do Polski. To zainspirowało mnie do otwarcia polskiej spółki, co wiązało się z porzuceniem studiów. Rodzice podzielili udziały na trzy części, brat i ja dostaliśmy po jednej, a resztę zatrzymał ojciec. Odpowiedzialność za holenderską spółkę spoczywała na bracie, a ja, dzięki podziałowi, miałem pieniądze na rozwój firmy w Polsce. Polska część rosła wraz z dynamicznie rozwijającym się rynkiem. Po trzech latach realizowaliśmy transporty międzynarodowe, przede wszystkim warzyw i owoców do Niemiec. Dzięki tym przedsięwzięciom

polski biznes stał się większy od holenderskiego. W 2004 r. odkupiłem udziały od rodziców. W 2006 r. biznesem przestał zajmować się brat. W 2012 r. Raben Polska stał się największą firmą logistyczną w Polsce.

Dlaczego w 1991 r. wybrał Pan Polskę?

Widziałem tutaj dużą szansę na stworzenie oddziału spółki holenderskiej, gdyż z założenia uruchomienie firmy w Polsce miało wspierać biznes holenderski. Bardzo szybko zrozumieliśmy, że Polska jest miejscem, w którym można rozwinąć działalność logistyczną i transportową. W tamtej dekadzie zbudowaliśmy infrastrukturę magazynową i sieć dystrybucji krajowej, gdyż w latach 90., jeśli ktoś miał dobry magazyn, to rozwijał biznes. Dzisiaj wysokiej jakości magazyny są powszechnie dostępne, a Polska jest już dojrzałym rynkiem, prawie tak jak



Ewald Raben

Niemcy i gwałtowny rozwój przyhamował. Toczy się więc walka o klienta i już nie ma możliwości tak dynamicznego progresu jak w tamtym okresie.

A czym się dzisiaj wygrywa?

Jakością i ceną. Cena nadal musi być atrakcyjna, gdyż to nią klienci walczą o rynek. Jednak, jeśli chce się utrzymać pozycję na rynku, jakość musi być na najwyższym poziomie i nie może ulegać pogorszeniu, gdyż odbiorcy towarów naszych klientów są bardzo wymagający. Dlatego trzeba dbać o równowagę pomiędzy poziomem serwisu i ceną. Firmy, które najpierw stawiają na jakość, a później na cenę, o wiele lepiej rozwijają się niż te, które tylko myślą o niskiej cenie. O jakości nie można dyskutować. Nikt nie chce rozmawiać z firmą, która ma słaby serwis. Stawiamy więc na dobrą jakość za realną cenę.



Raben nadal będzie koncentrował się na działalności Niemczech, gdyż to one są najważniejszym partnerem dla wszystkich krajów Centralnej Europy. Z miesiąca na miesiąc ma tam coraz silniejszą pozycję

Jeszcze w latach 90. Raben zrozumiał, że Polska jest miejscem, w którym można rozwinąć działalność logistyczną i transportową. W tamtej dekadzie zbudował infrastrukturę magazynową i sieć dystrybucji krajowej.

Czyli oczekiwania się zmieniają?

Oczywiście, ale to nie oznacza, że cena może osiągać absurdalną wysokość. Różnica może wynosić kilka punktów procentowych. Na szczęście coraz więcej menedżerów firm rozumie, że kluczem do sukcesu jest jakość obsługi finalnego klienta.

Czy wiele branż obsługujecie?

Niemalże wszystkie, poza tak wrażliwymi jak transport broni, tytoniu czy też farmaceutyków, z którymi mamy do czynienia w bardzo małym stopniu.

Macie wyspecjalizowane spółki...

Nasza polska firma opiera się na trzech filarach. Raben Logistics Polska zajmuje się logistyką kontraktową oraz dystrybucją towarów po Polsce i Europie. Do Fresh Logistics, która została wydzielona w 2002 r., należy obsługa produktów świeżych. Wcześniej robiliśmy to w ramach Raben Polska, jednak dzięki wydzieleniu spółki dystrybucja ta rozwija się bardzo dobrze. Z kolei Raben Transport zajmuje się transportem intermodalnym oraz transportami całopojazdowymi po Polsce

i Europie. Z jednej strony jest to rynek bardzo wrażliwy cenowo, a z drugiej widać duże oczekiwania co do jakości. Są bardziej restrykcyjne w transporcie całopojazdowym niż w transporcie drobnicy, zarówno w kraju jak i za granicą.

Jak struktura Raben Polska ma się do struktury w innych krajach?

Fresh Logistics mamy jeszcze w Czechach, Estonii, na Litwie, Łotwie i Ukrainie. W pozostałych krajach, jak Niemcy czy Holandia, funkcjonuje podstawowy biz-

Uważam, że dużym problemem jest niestabilność prawa dotycząca kierowców. Problemy związane z noclegami i MiLoGiem stawiają branżę transportową w trudniej sytuacji, gdyż walka krajów zachodnio-europejskich o ochronę własnego rynku jest sprzeczna z ideą Unii Europejskiej. To jeden z największych problemów. Jeśli natomiast chodzi o wymagania prawne, to wszędzie istnieją lokalne przepisy, które należy akceptować i podobnie jest w Polsce.

Poza tym dla branży ważne jest to, aby gospodarka inwestowała w dobrą infrastrukturę. Brak dobrej infrastruktury negatywnie wpływa na gospodarkę. Jeżeli w Polsce zakładamy rozwój na poziomie 4,5% PKB, to za tym musi iść infrastruktura.

Ale jest dużo lepsza w ostatnich latach...

Chwałę to, co zrobiono, ale musimy pamiętać, że jeżeli regiony mają się rozwijać,

Polska jest wciąż dla Grupy Raben największym rynkiem. Choć teraz i niemiecka spółka rozwija się bardzo szybko, zarówno organicznie, jaki i poprzez akwizycję.

nes. Jednak to Polska jest wciąż dla Grupy Raben największym rynkiem. Choć teraz i niemiecka spółka rozwija się bardzo szybko, zarówno organicznie, jaki i przez akwizycję.

Z jakimi największymi problemami stykają się obecnie firmy transportowe i logistyczne działające w Polsce?

to tam musi być świetna infrastruktura. W miejscach, gdzie nie ma drogi dojazdowej, nie rozwinię się przemysł.

Czy Grupa Raben myśli o rozwoju na Wschodzie?

Na razie jesteśmy na Ukrainie, choć zła sytuacja gospodarcza w tym regionie nie



Polska spółka rosła wraz z dynamicznie rozwijającym się rynkiem. Po trzech latach realizowała transporty międzynarodowe, przede wszystkim warzyw i owoców do Niemiec. Dzięki tym przedsięwzięciom polski biznes – z główną siedzibą w Robakowie pod Poznaniem – stał się większy od holenderskiego

sprzyja rozwojowi firmy. Ale i w obecnej sytuacji 40 mln mieszkańców musi coś jeść, więc nasza oferta jest skoncentrowana na obsłudze towarów spożywczych, w tym produktów świeżych. Wierzę jednak, że w ciągu pięciu lat sytuacja na Ukrainie się ustabilizuje i teraz tylko musimy przetrwać trudny okres. Spróbujemy więc przez niego przejść, a jak będzie w przyszłości – w dużej mierze zależy od podejścia UE.

Jednak UE najprawdopodobniej koncentrować będzie się na likwidacji strefy Schengen.

Jej likwidacja nie zabije transportu, choć będzie on wyglądał nieco inaczej. Przecież i dziś towary produkowane w Chinach dystrybuujemy w Europie. Dlaczego więc powrót strefy Schengen miałby zabić biznes? Zwłaszcza, że technologię mamy już na takim poziomie, że odprawy na granicy można przeprowadzać bardzo szybko. A jeżeli likwidacja strefy miałaby poprawić bezpieczeństwo, to warto podjąć ten krok.



Raben jest nastawiony na rozwój w poszczególnych regionach. Nie chce być wszędzie, ale tam, gdzie prowadzi działalność, chce należeć do liderów rynku. Konkuruje wysoką jakością usług i dobrą strukturą kosztową

Oferta usług Raben Polska jest bardzo szeroka, obejmuje zarówno magazynowanie i usługi dodatkowe z tym związane, jak i transport drogowy.

Owszem, w ofercie mamy usługi magazynowe i przygotowanie do wysyłki, co-packing, e-commerce, transport krajowy i międzynarodowy zarówno drobnicy, jak i całopojazdowy, w tym produktów świeżych. Dysponujemy także transportem

blemami, które wcześniej trudno było przewidzieć, np. ze względu na niskie ceny benzyny transport intermodalny często się nie opłaca. Tylko na niektórych trasach i dla niektórych towarów warto go używać.

Jak jesteście notowani na polskim rynku?

Na polskim rynku logistycznym jesteśmy numerem jeden. Wszystkie rankingi wskazują, że jesteśmy na pierwszym miejscu

Na Ukrainie 40 mln mieszkańców musi coś jeść, więc oferta Grupy Raben jest skoncentrowana na obsłudze towarów spożywczych, w tym produktów świeżych.

morskim i powietrznym, jednak klienci na razie korzystają z niego w małym zakresie, gdyż dopiero się rozwija. Transport morski, powietrzny i intermodalny to nasze najmłodsze dzieci. Tu stykamy się z pro-

jeśli chodzi o przychody. Te osiągnięcia związane z 25-leciem istnienia na polskim rynku skłaniają mnie do refleksji. Jestem dumny, że dzięki pracy moich ludzi Grupie Raben udało się uzyskać tak znaczącą pozycję w Polsce i poza nią.

Jakie były branże kluczowe dla Grupy?

Zaczynaliśmy od przemysłu spożywczego, ale z czasem, wraz z rozwojem przemysłu pojawiły się inne branże. Trudno jednak stwierdzić, która teraz jest najważniejsza. Nie ma dominującej branży. Istotne jest, żeby gałęzie te były rozproszone, gdyż jeśli jedna branża dominuje i spotka ją kryzys, to może się odbić na wynikach firmy.

Również i nasze segmenty są rozproszone, choć największym w Grupie Raben na pewno jest transport drogowy. W Polsce rozwijamy równie silnie część magazynową.

Z roku na rok na znaczeniu zyskuje e-commerce. Jego obsługę zaczynaliśmy kilka lat temu, rozwijamy ją i ma ona dobre perspektywy.

Jak Pan widzi przyszłość spółki?

Firma będzie koncentrowała się na umacnianiu pozycji w Centralnej Europie. W Polsce jesteśmy bardzo dobrze rozpoznawalni, ale jeszcze są inne kraje, gdzie mamy sporo do zrobienia. Nadal będziemy koncentrowali się na działalności w Niemczech, gdyż to one są najważniejszym partnerem dla wszystkich krajów Centralnej Europy. Z miesiąca na miesiąc mamy tam coraz silniejszą pozycję, ale jeszcze nie we wszystkich regionach jesteśmy obecni.

to doceniają. Niskie koszty i wysoka jakość sprawiają, że w poszczególnych krajach oferujemy odbiorcom naszych usług ciekawą ofertę.

A jak podchodzicie do zrównoważonego rozwoju?

Nie chcę mówić o certyfikatach, które są niezbędne do prowadzenia działalności. Nasza branża nie jest najlepiej postrzegana na rynku, chociażby z powodu wypadków drogowych ciężarówek, które

Jak Pan widzi przyszłość firmy za 20, 25 lat?

Za 25 lat będę miał 73 lata. W tym wieku trudno prowadzić firmę, przynajmniej jest to niezdrowe. Teraz rozwój jest tak szybki, że 73-letni CEO firmy nie jest w stanie nadążyć za postępem. Mieszkamy w globalnej wiosce. Potrzebujemy odpowiednich osób do zarządzania w zgodzie ze zmieniającymi się trendami. Mam trójkę dzieci i może pojawi się między nimi mój następca, a może nie, ponieważ nie zawsze

Na polskim rynku logistycznym Raben jest numerem jeden. Wszystkie rankingi wskazują, że jest na pierwszym miejscu jeśli chodzi o przychody.

Czyli z rynku polskiego towary głównie trafiają do Niemiec?

Tak, ale i odwrotnie, gdyż wymiana Niemiec z Polską jest bardzo duża i ważna. A my chcemy uszczknąć jak największy kawałek tego „tortu”. Poza tym działamy w Czechach, na Słowacji, Węgrzech, w krajach bałtyckich, na Ukrainie, w Polsce i w Holandii.

Nie myślicie o Rosji?

Na razie wystarczy nam Ukraina.

Stawiacie na rozwój organiczny czy też przejęcia?

Obie formy są ważne. W ciągu 25 lat kluczowym czynnikiem naszego sukcesu był silny rozwój organiczny. Jednak w 2011 r. nastąpiła duża akwizycja firmy Wincanton. W 2015 r. kupiliśmy na niemieckim rynku dwa oddziały Grupy Balter, jeden oddział Weisshaupt, a na początku 2016 cztery oddziały firmy Peter Internationale Spedition GmbH. Jak widać, staramy się rozwijać równolegle.

Co odróżnia firmę Raben od innych operatorów logistycznych?

Jesteśmy nastawieni na rozwój w poszczególnych regionach. Nie chcemy być wszędzie, ale w miejscach, gdzie prowadzimy działalność, chcemy należeć do liderów rynku. Konkurujemy wysoką jakością usług i dobrą strukturą kosztową. Dzięki spełnieniu tych warunków jesteśmy atrakcyjni dla klientów. Doświadczeni pracownicy oraz nasze systemy informatyczne wpierają naszych klientów, którzy

ze względu na tragiczne skutki są nagłaśniane. Jednak bez transportu świat się zatrzyma. Robimy dużo w celu promocji branży. Od 2010 r. prowadzimy kampanię społeczną „Transport jest potrzebny”. Uświadamiamy, jak ważny jest transport dla gospodarki. Od tego roku, wśród haseł akcji, które pojawiają się na naszych ciężarówkach, znalazły się też takie, które promują rolę kierowcy, m.in. „Bez kierowców nie ma butów”, „Bez kierowców nie ma owoców”, „Bez kierowców nie ma samochodów”.

A firmy narzekają na brak kierowców, którzy uciekają do Niemiec ze względu na lepszą płacę.

Woda ucieka zawsze do tego punktu, gdzie jest najniżej, a ludzie tam gdzie le-



najlepszym CEO jest członek rodziny. Błędem w wielu firmach rodzinnych jest obsadzanie na siłę stanowisk dziećmi i nie zwracanie uwagi na to, czy się do tego nadają. Badania przeprowadzone przez E&Y mówią, że zaledwie 3,5 % wszystkich przedstawicieli kolejnego pokolenia chce przejąć firmę po rodzicach. Ważne jest, żeby mój następca czuł się odpowiedzialny za 10 tys. osób pracujących w Grupie Raben, za wszystkich klientów i współpracowników. Dlatego spodziewam się, że przynajmniej przez kilka lat firmę będzie

Raben zaczął od przemysłu spożywczego, ale z czasem, wraz z rozwojem przemysłu, pojawiły się inne branże. Trudno jednak stwierdzić, która teraz jest najważniejsza.

piej zarabiają. W Polsce powinniśmy dbać o to, aby pensje były odpowiednie do włożonej pracy i wysiłku. W firmie każdy pracownik jest ważny, nie tylko zarząd, dlatego trzeba patrzeć całościowo i wspierać rozwój kierowców i magazynierów tak, żeby dobrze czuli się w pracy i zarabiali godziwie. Za dobrą pracę trzeba dobrze płacić. Budowanie modelu biznesowego opartego na niskiej pensji nie ma przyszłości, gdyż taki pracownik nie będzie dbał o jakość.

prowadził ktoś spoza rodziny. Każdy, kto zarządza firmą rodzinną ma obowiązek przekazania jej w dobre ręce. Obowiązkiem rodziny jest obudzić w dzieciach przedsiębiorczość. Jeśli tego nie zdobędą, to później sprzedadzą firmę. A jeśli Polska straci świetne przedsiębiorstwa, które są w rękach rodzin, to może być niebezpieczne dla polskiej gospodarki.

Dziękuję za rozmowę i życzę następnym 85 lat w dobrej kondycji. ◀

Kierunek –

Europa Wschodnia

Gorzej niż przed rokiem

W 2015 r. po raz pierwszy od czasu transformacji gospodarczej wartość polskiego eksportu przekroczyła wartość importu. Z wieloma krajami wymiana gospodarcza rośnie, jednak nie z tymi zza wschodniej granicy.

Eksport Polski do Rosji, Ukrainy i na Białoruś w 2014 r. i w 2015 r. był niższy niż w latach poprzednich. Szczególnie duże zahamowanie zaobserwowano w handlu towarami rolno-spożywczymi. Na spadek polskiego eksportu do krajów Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (zrzeszającej m.in. Białoruś, Kazachstan, Rosję i Armenię i Kirgistan), będącej drugim co do wielkości importem polskich produktów, wpłynęło trwające od sierpnia 2014 r. rosyjskie embargo. W minionym roku wyeksportowaliśmy tam 92,3 tys. ton warzyw i niecałe 367,0 tys. ton owoców. Skomplikowana sytuacja polityczno-gospodarcza sprawiła, że w 2014 nastąpiło odwrócenie trendu wzrostowego z lat 2004-2013 do Rosji, na Ukrainę i Białoruś. Po 11 miesiącach 2014 r. udział Rosji w eksporcie z Polski ogółem spadł do 4,4% (z 5,3% rok wcześniej), Ukrainy do 1,9% (z 2,8%), a na Białorusi do 1,0% (z 1,2%).

W 2014 r. również eksport krajów UE do Rosji, na Ukrainę i Białoruś wyraźnie się zmniejszył. Jego wielkość ukształtowała się poniżej 100 mld euro za pierwsze trzy kwartały. Tymczasem w analogicznym okresie 2013 r. było to ponad 110 mld euro.

Nie czekając na lepsze czasy

Właścicielem 75% akcji GEFCO, od końca 2012 r., są Koleje Rosyjskie. Na ile to wpływa na politykę firmy, a zwłaszcza działalność na wschodzie Europy? – pytamy Marka Prószyńskiego, dyrektora handlowego, GEFCO Poland.



Marek Prószyński

Co oznacza dla Grupy GEFCO zmiana właściciela z francuskiego na rosyjskiego?

Zakup 75% udziałów Grupy GEFCO przez Koleje Rosyjskie oznacza obustronne korzyści. W przypadku GEFCO to dostęp do



Kraje Bałtyckie są dla nas od wielu lat mostem łączącym Unię Europejską i Rosję. Konsolidujemy tam towary od wielu światowych dostawców i transportujemy je dalej do naszych klientów w Federacji Rosyjskiej

większej liczby klientów, którzy od wielu lat korzystają z usług RZD, ale dotychczas nie współpracowali z należąca do francuskiego koncernu PSA Grupą GEFCO.

W Rosji GEFCO było do niedawna postrzegane jako wyspecjalizowany operator logistyczny zajmujący się transportem samochodów, głównie z zakładów produkcyjnych w Europie Zachodniej do dealerów w Rosji. Aktualnie siła ciężkości naszego biznesu zaczyna się powoli przechylać w stronę usług logistycznych dla przemysłu maszynowego i energetycznego. Po przejściu zmieniła się nasza struktura produktowa. Oznacza to przede wszystkim łatwiejszy dostęp do produktów kolejowych oraz nowe możliwości w zakresie transportu intermodalnego czy dostępu do linii kolejowych Nowego Jedwabnego Szlaku.

Czy GEFCO ma w Rosji centra logistyczne? Na ile wykorzystuje transport kolejowy?

Jesteśmy na etapie optymalizacji i audytu wykorzystania zasobów Grupy GEFCO i Kolei Rosyjskich. W następnym kroku będziemy mogli zaplanować dalsze działania, na przykład związane z projektowaniem sieci dystrybucyjnej w oparciu

o wyselekcjonowaną część zasobów. Zakup udziałów w GEFCO przez RZD nie spowodował skokowego wzrostu wykorzystania transportu kolejowego. Wielokrotnie uzupełniamy się kompetencjami – gdy klient RZD prosi o usługi wykraczające

z krajów bałtyckich, zaczynają być coraz poważniejszą konkurencją dla polskich firm transportowych, co szczególnie uwiódło się w ostatnim czasie, gdy polscy przewoźnicy nie mieli zezwoleń na przewóz towarów do Rosji.

Zakup udziałów w GEFCO przez RZD nie spowodował skokowego wzrostu wykorzystania transportu kolejowego. Firmy wielokrotnie uzupełniają się kompetencjami

poza transport kolejowy, wówczas do stołu rozmów zasiada przedstawiciel Grupy GEFCO.

Ale jesteście nie tylko bardziej widocznymi w Rosji, ale też w innych państwach Europy Wschodniej...

Działamy w Rosji, na Ukrainie, w Republikach Nadbałtyckich. Kraje Bałtyckie są dla nas od wielu lat mostem łączącym Unię Europejską i Rosję. Konsolidujemy tam towary od wielu światowych dostawców i transportujemy je dalej do naszych klientów w Federacji Rosyjskiej. Mamy też wyjątkową możliwość transportu towarów promami kolejowymi należącymi do Kolei Rosyjskich, które regularnie kursują pomiędzy portem Sassnitz, na północno-zachodnim wybrzeżu Bałtyku, a portem Ust-Ługa znajdującym się pod Petersburgiem.

Z kolei Litwa, Łotwa i Estonia jako państwa są zbyt małe, aby miały realny wpływ na strategię rozwoju Grupy GEFCO. Mamy tam klientów lokalnych, ale skala działań nie jest duża.

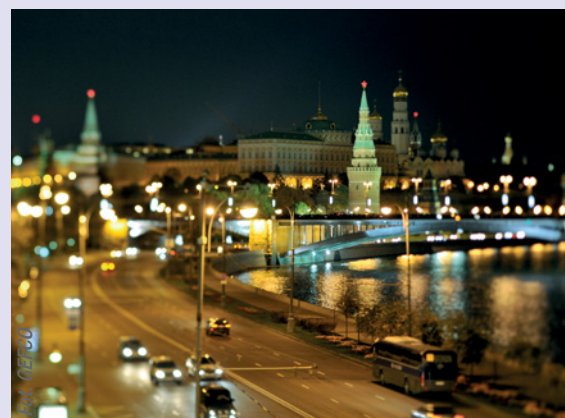
Ukraina to duży rynek, na którym oferujemy usługi transportu, magazynowania i dystrybucji. Z powodu kryzysu tamtejsza gospodarka jest uśpiona i trudno wykorzystać jej potencjał. Jednak mamy nadzieję, że sytuacja zmieni się na lepsze w perspektywie najbliższych kilku lat. Grupa GEFCO nie angażuje się kapitałowo na Białorusi, ale oczywiście współpracujemy z przewoźnikami białoruskimi. Z naszych obserwacji rynku transportowego wynika, że przewoźnicy z Ukrainy, jak również

Czy GEFCO Polska współpracuje z krajami Europy Wschodniej?

GEFCO Polska nie zapomina o rynku wschodnim. Nasze działania obejmują pełny zakres usług marketingowo-sprzedażowych. Na terenie Rosji działa wiele zakładów przemysłowych należących do międzynarodowych koncernów, głównie z branży motoryzacyjnej, do których GEFCO dostarcza komponenty.



Po przejęciu zmieniła się struktura produktowa GEFCO. Oznacza to łatwiejszy dostęp do produktów kolejowych oraz nowe możliwości w zakresie transportu intermodalnego czy dostępu do linii kolejowych Nowego Jedwabnego Szlaku



Rosja

W 2015 r. było jeszcze gorzej. Niskie ceny ropy naftowej i spowolnienie gospodarcze w Rosji spowodowały spadek wartości importu z tego kraju do Polski o ponad 25%, zaś embargo na polską żywność sprawiło, że Rosjanie w 2015 r. kupowali od nas o 27% mniej niż przed rokiem (dane stycznia-listopad 2015 r.). Jeżeli chodzi o eksport, to według danych GUS, w 2015 r. Rosja znalazła się dopiero na siódmym miejscu wśród naszych partnerów handlowych. Jej udział w eksporcie zmniejszył się z 4,3% w 2014 r. do 2,9% w 2015, czyli o 27,7%. Z importem nie było lepiej, choć tu Rosja jest trzecim partnerem Polski. Jednak w ciągu ostatniego roku i on zmniejszył się z 10,5% do 7,5% – o 26,1%. Ujemne saldo po jedenastu miesiącach 2015 r. wyniosło 30 580,5 mln zł wobec -40 785,3 mln zł po jedenastu miesiącach 2014 r.

Złe wyniki związane są ze spowolnieniem gospodarczym w Rosji jakie miało miejsce w latach 2012-2013 i skutkami kryzysu ukraińsko-rosyjskiego (spadek inwestycji, wycofanie zagranicznego kapitału oraz, szczególnie widoczna w końcu roku, deprecjacja rubla i zaburzenia na rosyjskim rynku finansowym). Potwierdzają to dane podane przez rosyjskie ministerstwo gospodarki. Od listopada 2014 r. do listopada 2015 r. Rosja zarówno sprzedawała za granicę jak i kupiła mniej towarów – odpowiednio o blisko 42% i o 28%. Za 11 miesięcy 2015 r. obroty rosyjskiego handlu zagranicznego spadły o 34% do 490,1 mld dol., jest jednak niższe o 23,3% rok do roku. Eksport zmniejszył się o 32%, a import o 37%. W rosyjskim handlu zagranicznym eksport stanowi 63,8% natomiast import – 36,2%. Jednak struktura eksportu towarów do Rosji nie uległa w tym czasie większym zmianom, za wyjątkiem artykułów rolno-spożywczych, których udział znacząco

Litwa, Łotwa i Estonia jako państwa są zbyt małe, aby miały realny wpływ na strategię rozwoju Grupy GEFCO. Ma tam klientów lokalnych, ale skala działań nie jest duża.

się obniżył już w 2014 r. oraz wyrobów chemicznych, których udział z kolei uległ zwiększeniu. Jednak w eksporcie do Rosji największą rolę odgrywają towary z grupy maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego.

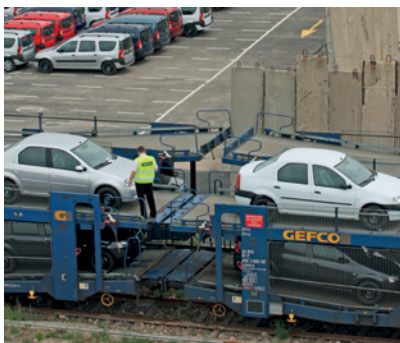
Jeśli chodzi o rok 2016, to w styczniu eksport polskich towarów do Rosji również odnotował spadek o 25,9% wobec stycznia roku ubiegłego. To z kolei przełożyło się na spadek udziału rynku rosyjskiego w polskim „torcie eksportowym” o 0,6%.



Ukraina

W 2015 r. również spadł eksport na Ukrainę o 0,1 pkt. proc i wyniósł 1,2%. Spadek nie był więc tak znaczący jak w wypadku Rosji. Brak rozwoju handlu Polski z Ukrainą to przede wszystkim skutek konfliktu zbrojnego z Rosją i wyniszczenia gospodarczego. Po jedenastu miesiącach 2015 r., według GUS, Ukraina zajmowała 15 miejsce na liście naszych partnerów handlowych w eksporcie oraz 22 – w imporcie (w analogicznym okresie 2014 r. odpowiednio 14 i 21). Eksport wyniósł 11 352,1 mln zł, a import 58 60,9 mln zł. Obroty z Ukrainą spadły w eksporcie o 5,8%, a w imporcie o 10,6% w porównaniu ze styczniem – listopadem 2014 r. Udział Ukrainy w ciągu 11 miesięcy 2015 r. w eksporcie obniżył się w porównaniu z analogicznym okresem 2014 r. o 0,2 p. proc. i wyniósł 1,7%, a w imporcie – o 0,1 p. proc. i wyniósł 0,9%. Dodatkowo saldo wyniosło 5491,2 mln zł wobec 5492,7 mln zł w jedenastu miesiącach 2014 r.

A jeszcze pomiędzy 2007 r. a 2013 r. w eksporcie na Ukrainę zwierząt i produktów pochodzenia zwierzęcego odnotowano przyrosty około 6-krotne (5,8-krotny wzrost, z 85,3 mln zł do 492 mln zł). Dużą rolę odgrywały i nadal odgrywają artykuły rolno-spożywcze, maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (udział rządu 20%). Ważny jest także



GEFCO zna swoje mocne strony obecności w tym regionie i czas spowolnienia gospodarczego wykorzystuje na wzmocnienie infrastruktury i budowanie relacji z największymi przedsiębiorstwami z tego regionu

Jakie oczekiwania firma wiąże z nimi i jakie ma plany?

Gospodarki Europy Wschodniej przechodzą kryzys, a gdy ekonomia zwalnia, firmy czekają na odbicie. Nikt w Grupie GEFCO nie rozważa scenariusza wyjścia z tej części Europy. Znamy swoje mocne strony obecności w tym regionie i czas spowolnienia gospodarczego wykorzystujemy na wzmocnienie naszej infrastruktury i budowanie relacji z największymi przedsiębiorstwami z tego regionu. Koleje Rosyjskie dają nam nowe możliwości, w tym lepszą penetrację rynku. Dlatego nie narzekamy, rozwijamy się zgodnie z planem i aktywnie czekamy na lepsze czasy dla gospodarki. ◀

Przede wszystkim transport intermodalny

Na wszystkich rynkach europejskich, a także w krajach Bliskiego Wschodu, PEKAES świadczy swoje usługi. Jeśli chodzi o Europę Wschodnią, realizujemy głównie usługi transportu intermodalnego, wykorzystując infrastrukturę i kompetencje naszych spółek zależnych – firmy SPEDCONT oraz Chemikals, które przejęliśmy w 2013 r.



Arkadiusz Filipowski

SPEDCONT to polska firma, która specjalizuje się w transporcie kolejowym (przewozach i przeładunkach kontenerów) do Krajów Wschodnich, Republik Nadbałtyckich i państw Europy Południowej oraz nieco dalej, np. do Kazachstanu i Mongolii. Chemikals jest regionalnym liderem operującym i zarządzającym kolejowym terminalem przeładunkowym na granicy Polski z Obwodem Kaliningradzkim.

Więcej niż przeładunek

Chemikals świadczy kompleksowe usługi związane z przeładunkiem, składowaniem, sortowaniem, konfekcjonowaniem oraz odprawą celną towarów. Koncentruje się głównie na obsłudze logistycznej importu nawozów sztucznych, węgla oraz eksportu np. cementu. Firma położona jest w Braniewie, 4,5 km od granicy Polski z Rosją (obwód Kaliningradzki), przy kolejowym



przejściu granicznym Braniewo – Małmonowo oraz ok. 5 km od drogowego przejścia granicznego w Gronowie. Jest to największy (32 ha) i najnowocześniejszy w regionie terminal kolejowy umożliwiający przeładunek towarów masowych z wagonów rosyjskich o szerokim rozstawie kół na wagony europejskie. Oprócz terminalu w Braniewie spółka posiada również kolejowo-drogowy Terminal Skandawa, który stanowi początek najkrótszego szlaku tranzytowego pomiędzy Federacją Rosyjską, Litwą, Łotwą, Estonią, a Niemcami, Słowacją, Czechami i jest dogodnym miejscem przeładunku towarów przeznaczonych do Polski Północno-Wschodniej i Centralnej.

Poza Unią Europejską

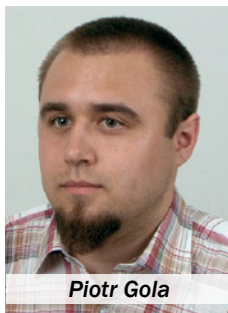
Obsługa krajów, które nie są w UE wymaga większej koordynacji po naszej stronie. Z całą pewnością wymagane są dokumenty celne, odprawy i przekazy. Jeśli chodzi o tzw. *transit time*, to w tym zakresie nie ma różnic, dzięki dobrym sprawnym partnerom nie różni się od tego co oferujemy w EU.

W Europie Wschodniej naszą działalność zamierzamy rozwijać m.in. poprzez pozyskiwanie nowych partnerów na terenie Europy Wschodniej. Obecnie współpracujemy z 16 partnerami w 32 krajach Europy, m.in. w Rosji, Estonii, Łotwie, Litwie i Białorusi. Priorytetem są dla nas inwestycje w infrastrukturę umożliwiającą wzrost naszego segmentu intermodalnego (przewóz i przeładunki kontenerów), jak również usług drobnicowych. Ważnym elementem rozwoju naszej spółki są także przejęcia, co potwierdzają efekty akwizycji SPEDCONT i Chemikals. Tego rodzaju transakcje są okazją do przyspieszenia rozwoju na rynku usług intermodalnych i wprowadzenia nowych usług. Rynek wschodni jest bardzo perspektywiczny, dlatego aktywnie go obserwujemy i analizujemy kolejne projekty, które pozwolą nam realizować naszą strategię i dynamicznie się rozwijać. ◀

Arkadiusz Filipowski,
członek zarządu,
dyrektor handlowy
PEKAES

Wschód elementem sieci

Połączenia z Europą Wschodnią to ważny element sieci drobnicowej DB Schenker, aktualnie trzy razy w tygodniu przesyłki klientów trafiają na Ukrainę, a po dwa razy na Białoruś i do Rosji (w tym ostatni przypadku tranzytem przez Finlandię). O tym, na ile te kraje są ważne w sieci DB Schenker, mówi Piotr Gola, szef ds. przewozów drobnicowych w DB Schenker.



Piotr Gola

Czy to znaczy, że w kierunku wschodnim DB Schenker zainteresowany jest tylko rozwojem sieci drobnicowej?

Dzięki naszej sieci i stałym połączeniom drobnicowym możemy zaoferować klientom rozwiązania bardziej atrakcyjne cenowo od przewozów całopojazdowych, dopasowane do ich aktualnych potrzeb.

DB Schenker w Polsce uruchomił też w Krakowie centralny hub na Ukrainę dla przesyłek z całej Europy. Oznacza to, że wszystkie przesyłki drobnicowe w sieci DB Schenker kierowane na Ukrainę, trafiają tam przez nasz terminal w Krakowie. Dzięki takiej konsolidacji możemy zaoferować klientom częstsze wyjścia (3 razy w tygo-

dniu w eksporcie, a także raz w tygodniu w imporcie) oraz wsparcie w zakresie procedur celnych.

Głównym bodźcem do rozwoju na kierunku wschodnim są biznesy naszych klientów odpowiadające na potrzeby ich odbiorców w krajach WNP. Chcemy nie tylko rozwijać połączenia pomiędzy Polską i krajami wschodnimi, ale przede wszystkim dajemy możliwość łączenia całej sieci DB Schenker w Europie z kierunkami wschodnimi. Dzięki wykorzystaniu tej sieci nasi klienci na Wschodzie mają do dyspozycji przewozy z każdego zakątka Europy przez Polskę.

DB Schenker w Polsce uruchomił właśnie nowe połączenie z Białorusią.

eksport wyrobów chemicznych, których udział jeszcze w 2009 r. plasował się na poziomie 25%. Obecna na jego poziom wpływa trudna sytuacja gospodarcza Ukrainy, przejawiająca się m.in. kurczącym się eksportem, historycznie najniższą wartością hrywny względem dolara, wysoką inflacją oraz spadkiem produkcji przemysłowej i inwestycji, wpływa na spadek handlu.

W 2015 r. do krajów UE Ukraina eksportowała przede wszystkim towary rolno-spożywcze, urządzenia, sprzęt, produkty mineralne i chemiczne. Do Polski – maszyny i urządzenia mechaniczne, sprzęt elektroniczny, urządzenia do rejestracji i odtwarzania dźwięku i obrazu. Wartość eksportu osiągnęła 49,24 mln euro. Na Ukrainie popytem cieszyły się nasze metale nieszlachetne i wyroby z nich zrobione (29,88 mln euro) oraz produkty pochodzenia roślinnego (22,46 mln euro).

Wymiana gospodarcza pomiędzy naszymi krajami powinna się poprawić w 2016 r., w związku z wejściem w życie 1 stycznia umowy o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu (DCFTA) między Unią Europejską a Ukrainą. Umowa o strefie wolnego handlu jest częścią umowy stowarzyszeniowej Ukrainy i UE, która została ratyfikowana przez parlament Europejski i Ukrainę we wrześniu 2014 r. Porozumienie o wolnym handlu Ukrainy i UE miały wyeliminować odpowiednio 99,1 i 98,1% ceł pod względem wartości handlu.

Już od początku tego roku Ukraina i UE obniżyły cła na większość towarów, a pozostałe cła będą znoszone w ciągu dziesięciu lat. Porozumienie UE z Ukrainą przewiduje również liberalizację handlu usługami, zamówień publicznych i ochronę własności intelektualnej (np. praw autorskich). Ponadto, Ukraina zobowiązała się wprowadzić unijne prawa, normy i standardy oraz praktyki funkcjonujące w UE.

Dzięki umowie obrotu handlowe między Polską a Ukrainą mogą wzrosnąć o ponad 432 mln dol. Tak szacuje nasz rząd. Eksport samochodów i części samochodowych z Polski może wzrosnąć o 56,2 mln dol., maszyn i urządzeń elektrycznych – o 38,6 mln dol., tworzyw sztucznych i wyrobów z tych tworzyw – o 31,3 mln dol., mięsa i wyrobów jadalnych – o 18,9 mln dol., kosmetyków i wyrobów toaletowych – o 18,8 mln dol.

Z kolei, według Ministerstwa Rozwoju, umowa DCFTA zwiększy import do Polski z Ukrainy: przetworów z owoców i warzyw o 6,9 mln dol., produktów mleczarskich o 2,6 mln dol., owoców o 1,5 mln dol., a nawozów o 0,6 mln dol.

Dzięki umowie DCFTA zyskają też polscy przewoźnicy. Będą oni korzystać z redukcji celnych oraz innych zabezpieczeń dotyczących równego traktowania na rynku ukraińskim, transparentności oraz ogólnej ochrony praw. Warto tu nadmienić, że wielu z nich obecnie narzeka na dyskryminację, protekcyjizm i korupcję panujące na Ukrainie.

Jednak – jak wskazuje ukraińskie Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego – na możliwości eksportu polskich towarów może wpłynąć osłabienie ukraińskiej waluty.



Białoruś

Polska zajmuje 5. miejsce w białoruskim imporcie, 9. w eksporcie i 6. w obrotach ogółem. Z kolei Białoruś jest trzecim partnerem handlowym Polski w WNP.

W 2014 r. eksport z Polski na Białoruś wyniósł 2,15 mld dol., a import z Białorusi 852,9 mln dol. Polska wyeksportowała na Białoruś mięso wieprzowe o wartości 104 mln euro, jabłka i gruszkę o wartości 50 mln euro oraz pomidory o wartości 11 mln euro. Z danych resortu rolnictwa wynika, że całkowity eksport żywności z Polski na Białoruś wyniósł ponad 300 mln euro. Artykuły rolno-spożywcze należą do towarów o największej zmienności swego udziału w strukturze. Tu pierwszą pozycję zajmują jabłka – ich eksport na Białoruś wzrósł z 44,6 tys. ton w 2007 r. do 144,9 tys. ton w 2013 r. W okresie styczeń-październik 2014 r. odnotowano eksport w wysokości aż 208,6 tys. ton. W 2015 r. Polska obniżyła eksport towarów spożywczych o prawie 30%, a Białoruś o 9%. To wynik procesów, które zachodzą w tej części Europy i uzależnienia gospodarki białoruskiej od rynku oraz rubla rosyjskiego.

W przypadku eksportu innych towarów na Białoruś największy udział (przewyższający 20%) przypada na towary z grupy maszyn i urządzeń, sprzętu elektrycznego i elektrotechnicznego.



DB Schenker w Polsce uruchomił w Krakowie centralny hub na Ukrainę dla przesyłek z całej Europy. Oznacza to, że wszystkie przesyłki drobnicowe w sieci DB Schenker, kierowane na Ukrainę, trafiają tam przez terminal w Krakowie

Dlaczego warto inwestować w przewozy drobnicowe na tym kierunku?

Mimo tego, że polski eksport na Białoruś notował w zeszłym roku spore spadki (wg danych Ministerstwa Gospodarki, o 31,8% w I półroczu), to dla Białorusi Polska, ze względu na bliskie sąsiedztwo, jest wciąż jednym ze strategicznych partnerów. Dla przykładu, obrót towarowy

w szczególności pomiędzy regionami przygranicznymi. Patrząc z perspektywy historycznej, te regiony mają najbliższe relacje biznesowe, dlatego też utworzyliśmy dodatkowe połączenie z Polski – bezpośrednio do Brześcia. Dzięki temu możemy zaoszczędzić nie tylko krótsze czasy dostaw oraz niższe koszty, ale także mamy swój wkład w rozwój współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami z okolic przygranicznych.

DB Schenker daje możliwość łączenia całej sieci w Europie z kierunkami wschodnimi. Dzięki wykorzystaniu tej sieci klienci na Wschodzie mają do dyspozycji przewozy z każdego zakątka Europy przez Polskę.

pomiędzy Polską i Białorusią w okresie styczeń 2015 – sierpień 2015 wyniósł ponad 1,1 mld euro, podczas gdy obrót między Białorusią i Niemcami (największym w UE eksporterem na Białoruś) to niecałe 1,5 mld euro.

To pokazuje, że warto rozwijać połączenia na kierunku Polska-Białoruś,



W obecnej sytuacji ekonomicznej przesyłki drobnicowe w przewozach na Białoruś zdecydowanie przeważają nad ładunkami całopojazdowymi. Dlatego DB Schenker zamierza rozwijać ofertę – celem jest wprowadzenie codziennych połączeń między tymi krajami

W obecnej sytuacji ekonomicznej przesyłki drobnicowe w przewozach na Białoruś zdecydowanie przeważają nad ładunkami całopojazdowymi. Dlatego zamierzamy rozwijać naszą ofertę – naszym celem jest wprowadzenie codziennych połączeń między tymi krajami.

Jakie branże, w związku z obowiązującym embargiem, dają nadzieję na wzrost liczby przewozów na kierunku wschodnim?

Z danych Ministerstwa Gospodarki za pierwsze półrocze 2015 r. wynika, że największym powodzeniem wśród zagranicznych odbiorców cieszą się polskie wyroby przemysłu elektromaszynowego (40,7% polskiego eksportu ogółem) oraz wyroby przemysłu chemicznego (13,6% polskiego wywozu ogółem). Największą dynamikę odnotowano z kolei w eksporcie wyrobów przemysłu drzewno-papierniczego. Na tych właśnie branżach będziemy się skupiać. ◀

Polski oddział ukraińskiej firmy

ZAMMLER to jedna z wiodących firm logistycznych na Ukrainie, która powstała w 2007 r. Od tego czasu znacznie się rozwinęła i obecnie znajduje się w TOP 3 największych firm logistycznych tego kraju.

Firma zajmuje się kompleksową obsługą magazynową oraz transportową. ZAMMLER obsługuje obecnie trzy magazyny o łącznej wielkości 50 tys. m². W swoim portfolio posiada kontrakty

z największymi światowymi korporacjami takimi jak BOSCH, SIEMENS, HUAWEI, INDITEX oraz wiele innych.

W 2014 r. został założony w Polsce oddział o nazwie ROLAS TRANS, który

W 2014 r. został założony w Polsce oddział o nazwie ROLAS TRANS, który w kwietniu 2016 r. przeszedł re-branding i od teraz jest już wpisany jako ZAMMLER Polska Sp. z o.o. o kapitale założycielskim 1 700 000 zł.

Litwa

Największym partnerem handlowym Polski spośród krajów bałtyckich jest Litwa. W 2013 roku obroty obu krajów wyniosły 3,4 mld euro i były dwa razy większe od wymiany Polski z Łotwą i ponad 3,5 większe od obrotów z Estonią. W ciągu ostatnich 20 lat obrót handlowy Polski i Litwy wzrósł 23-krotnie. W 2013 r. stanowił 3,4 mld euro. W wymiarze europejskim, wolumen wymiany handlowej Polski i Litwy jest większy aniżeli wymiana Polski ze Szwajcarią, Finlandią, Białorusią, czy Irlandią.

Wymiana gospodarcza między naszymi krajami rosła systematycznie przez lata. Jednak kryzys w 2008 r. sprawił, że wzajemne obroty gwałtownie wyhamowały. W pierwszej połowie 2009 r. obroty zostały zredukowane o połowę. Przez kolejne dwa lata jednak wzrosły, ale w 2012 r. import z Litwy do Polski dramatycznie spadł, przy czym największy spadek odnotowano w przypadku produktów naftowych, które



TimoCom

Tylko pozazdrościć!

W jaki sposób przewoźnik Marcin tak łatwo znajduje odpowiednie dla siebie oferty frachtów? Z pewnością dzięki TC Truck & Cargo®! Sprawdź i Ty wiodącą w Europie giełdę transportową w Twojej codziennej pracy. Do 4 tygodni bezpłatnego testu!

Teraz także dostęp mobilny!

Download on the
App Store

ANDROID APP ON
Google play

Download from
Windows Phone Store

www.timocom.pl

dotychczas stanowiły największą pozycję w imporcie z Litwy. W 2013 r. odnotowano odwrócenie tendencji – dynamiczny wzrost importu z Litwy i spadek eksportu. W 2014 r., szczególnie w trzecim kwartale obroty Polski z Litwą wyraźnie przyhamowały, eksport nieznacznie spadł, zaś import tylko nieznacznie wzrósł. Dwucyfrową redukcję obrotów, zarówno eksportu jak import, odnotowano jeszcze na początku roku 2015. Jednak w skali całego roku wzrost eksportu z Litwy do Polski wyniósł 18%, importu z Polski – blisko 2%.

W strukturze towarowej polskiego eksportu na Litwę dominują produkty chemiczne – ok. 25%, w tym tworzywa sztuczne ok. 10%, wyroby przemysłu



elektromaszynowego – ok. 20%, artykuły rolno-spożywcze – ok. 19%. oraz wyroby przemysłu metalurgicznego – ok. 11%. (dane za 2014 r.). Z Litwy importujemy głównie produkty mineralne (w tym paliwa i oleje) – ok. 26%, produkty przemysłu chemicznego – ok. 25% oraz artykuły rolno-spożywcze – ok. 20% (2014 r.).

Łotwa

W 2012 r. była ona 18 partnerem Polski w UE i 29 na świecie pod względem wielkości obrotów (wg danych za 2012 r.). Zajmowała 24 pozycję na świecie i 17 w UE pod względem polskiego eksportu, z udziałem 0,67% w eksporcie Polski ogółem i odpowiednio 49 (świat) i 24 (UE) miejsce pod względem importu z udziałem 0,14%. Polska natomiast jest ważnym partnerem handlowym Łotwy, zajmując siódma pozycję w eksporcie z udziałem 3,6% i czwartą w imporcie tego kraju, z udziałem 6,9%. Od roku 2008 Polska przesu-



Oddział w Polsce działa i podejmuje decyzje autonomicznie, dzięki czemu oraz dzięki wielkiemu zaangażowaniu kadry kierowniczej już w niedługiej przyszłości to ZAMMLER Ukraina będzie mógł czerpać pewne rozwiązania z Polski

w kwietniu 2016 r. przeszedł re-branding i od teraz jest już wpisany jako ZAMMLER Polska Sp. z o.o. o kapitale założycielskim 1 mln 700 tys. zł.

ZAMMLER Polska należy do ZAMMLER Grupa i korzysta z wcześniej wypracowanych na Ukrainie rozwiązań. Oddział w Polsce działa i podejmuje de-

Co dalej?

Pod koniec 2015 r. ZAMMLER Polska otrzymał pozwolenie sanepidu na składowanie towarów spożywczych i alkoholowych w opakowaniach producentów. Od kwietnia 2016 r. zaczynamy wdrażać ISO 9001:2015 oraz HACCP jako Zintegrowa-

ZAMMLER Polska jest oknem tranzytowym oraz buforem bezpieczeństwa dla firm z UE, działających na Ukrainie lub chcących rozpocząć współpracę w tym regionie.

cyje autonomicznie, dzięki czemu oraz dzięki wielkiemu zaangażowaniu kadry kierowniczej już w niedługiej przyszłości to ZAMMLER Ukraina będzie mógł czerpać pewne rozwiązania z Polski.

ny System Zarządzania Jakością. Planują, że cały proces wdrożenia zajmie nam od 6-8 miesięcy. Pozwoli to startować w przetargach u większych klientów, gdzie jakość jest podstawowym wymogiem.



W firmie obowiązują europejskie standardy i istnieje pewność współpracy dla koncernów międzynarodowych chcących wejść na Ukrainę bez większego ryzyka i dla wielu firm ukraińskich, których produkty są znakomitej jakości, a nie mogą znaleźć odpowiedniego miejsca w Europie

Obecnie skupiamy się na promowaniu firmy jako operatora logistycznego zapewniającego kompleksowe rozwiązanie składowania towaru, kompletacji, *co-packingu*, przeładunków oraz dystrybucji drobnicowej krajowej i międzynarodowej. ZAMMLER Polska to również przewoźnik krajowy i międzynarodowy. Posiadamy 15 zestawów 24t/plandeki, które jeżdżą głównie w transporcie międzynarodowym. W 2016 r. ZAMMLER Polska będzie dodatkowo korzystał z nowej powierzchni magazynowej, mającej 10 tys. m², dającej możliwości obsługi ponad 12 tys. palet.

ych na Ukrainie lub chcących rozpocząć współpracę w tym regionie. Otwarcie ZAMMLER Polska było wspianą decyzją, a efekty tego będą widoczne w przeciągu najbliższego roku.

Wiele możliwości

Oczywiście obsługa przez firmę ukraińską przynosi pewne profity klientom. Jeden kontrakt, jedna firma, a możliwość działania zarówno po stronie europejskiej jak po stronie wschodniej. W firmie obowiązują europejskie standardy i istnieje pewność współpracy zarówno dla kon-

nęła się o jedno miejsce w górę w obydwu kategoriach.

W ciągu ostatnich lat struktura eksportu zmieniła się, a głównymi towarami eksportowymi są obecnie (wg danych za 2012 r.): maszyny i urządzenia mechaniczne oraz pojazdy (ok. 26% udziału w Polskim eksporcie na Łotwę), produkty przemysłu chemicznego (ok. 19%), metale nieszlachetne (ok. 12%) i tworzywa sztuczne (ok. 7,5%). W imporcie dominowały: produkty mineralne, stanowiące obecnie ok. 32% polskiego importu z Łotwy, metale nieszlachetne i wyroby z nich – ok. 19% udziału w imporcie z Łotwy. Bardzo istotną pozycję importową stanowi drewno i wyroby z drewna (ok. 16% importu). Łotwa należy do grupy krajów, z którymi Polska uzyskuje wysokie dodatnie saldo handlowe.

Podobnie jak w wypadku Litwy, w wyniku światowego kryzysu gospodarczego odnotowano znaczną redukcję wzajemnych obrotów, zarówno eksportu jak i importu, co można wiązać z utratą konkurencyjności produktów łotewskich na skutek wzrostu cen i wysokiej inflacji, połączonej ze związaniem waluty łotewskiej z euro stałym kursem. Poprawę sytuacji w wymianie towarowej obydwu krajów odnotowano w 2010 r., zarówno po stronie eksportu, jak i importu. W roku 2011, po początkowym wyhamowaniu handlu, wzrost obrotów utrzymał się na dotychczasowym poziomie, plasując Łotwę z Maltą, Cyprem i Litwą pod względem dynamiki. Wyniki handlu z Łotwą znacznie przekraczały średnie wskaźniki Polski: (eksport do krajów UE w ciągu 2011 r. wzrósł o 10,9%, a import o 11,7%). W 2012 r. import z Łotwy wyhamował, eksport na Łotwę nadal rósł dynamicznie. W pierwszych miesiącach 2013 r. tendencja ta została utrzymana.

Transport

Eksport do Rosji przewożony transportem kolejowym wyniósł w 2013 r. 782 tys. t, co oznaczało spadek w stosunku do 2012 r. o 21,1 p. proc. Na Ukrainę przewieziono transportem kolejowym 1 470 tys. ton ładunków, tj. o 25,1 p. proc. więcej niż w 2012 r., a na Białoruś 292 tys. ton, tj. o 4% więcej niż w poprzedzającym roku.

Eksport do Rosji przewożony transportem samochodowym wyniósł w 2013 r. 3 121 tys. ton, co oznaczało wzrost w stosunku do 2012 r. o 13,8%. Na Ukrainę przewieziono transportem samochodowym 1 007 tys. ton ładunków, tj. o 14,2% mniej niż w 2012 r.

Elżbieta Haber



Widać olbrzymi wzrost zainteresowania firm ukraińskich rynkiem w Polsce i Europie Zachodniej. Obecnie ZAMMLER Polska przygotował program dla Ukraińskich start-upów w Polsce

Pomiędzy Polską a Ukrainą

Widzę olbrzymi wzrost zainteresowania firm ukraińskich rynkiem w Polsce i Europie Zachodniej. Obecnie ZAMMLER Polska przygotował program dla Ukraińskich *start-upów* w Polsce. Zapewniamy obsługę prawną, biuro, magazyn i pełen zakres wsparcia. ZAMMLER Polska jest łącznikiem pomiędzy klientami obsługiwanymi przez ZAMMLER Ukraina na tamtym rynku i wizytówką jej działalności w Polsce. Większość firm Europejskich nie musi się już obawiać wejścia na rynek ukraiński i niepewności związanej z obsługą towarów. Teraz to ZAMMLER Polska, firma europejska, jest gwarantem najwyższej jakości świadczonych usług.

ZAMMLER Ukraina jako TOP Ukraine Logistics Company jest wizytówką jakości. Zadaniem ZAMMLER Polska jest utrzymanie i rozwijanie tej jakości nie tylko dla klientów polskich, ale również europejskich. Obecnie ZAMMLER Polska jest oknem tranzytowym oraz buforem bezpieczeństwa dla firm z UE, działają-

cernów międzynarodowych chcących wejść na Ukrainę bez większego ryzyka, jak również dla wielu firm ukraińskich, których produkty są znakomitej jakości, a nie mogą znaleźć odpowiedniego miejsca w Europie.

ZAMMLER Ukraina, pomimo panującego konfliktu, posiada grono klientów, których towary są transportowane do Rosji. Sytuacja z wygaśnięciem polskich zezwoleń, z jaką mieliśmy do czynienia w pierwszej dekadzie 2016 r., na tranzyt po Rosji to wielka niepewność na rynku europejskim. Rosja wywiera dużą presję na krajach sąsiednich i w tej grze nie ma wygranych, będą tylko przegrani. Nasz obrót w 95% to Europa + Turcja, Ukraina i Białoruś. Poprzez zamknięcie się Rosji wiele firm straci płynność, ale jak to na rynku, zaraz pojawią się nowe możliwości i kierunki, takie jak Turcja, która też już od jakiegoś czasu bije rekordy. ◀

Jacek Bukowski
Contract Logistics
and Quality Manager
ZAMMLER Polska

Sezonowość specyfiką branży

Obsługą branży budowlanej zajmują się nieliczni operatorzy logistyczni. Cóż, jej specyfika polegająca przede wszystkim na sezonowości i dostawach *just in time*, sprawia że nie każdy może lub chce sobie radzić z tym problemem. Łatwiej jest tym, którzy współpracują już z branżami stawiającymi podobne wyzwania, a taką jest branża automotive.

Przykładem operatora logistycznego, który zaczynał od obsługi koncernów samochodowych, zdobył w tym zakresie doświadczenie i kompetencje oraz dopracował się odpowiednich procedur jest GEFCO. Dla firmy podstawą usług logistycznych na rzecz tego sektora są usługi *just in time* realizowane w ramach sieci transportu drogowego i to na terenie całej Europy. Tego typu usługi dla przemysłu samochodowego GEFCO realizuje od lat. A podobieństw i w jednej i w drugiej branży jest więcej niż tylko czas dostawy.

To też wysoka liczba SKU, podatność na uszkodzenia, niewymiarowość i duża waga produktów. Te cechy ładunków utrudniają efektywne planowanie transportu i określenie jego ostatecznych kosztów.

Sezonowość – ograniczenie i wyzwanie

Niewiele jest branż, na które tak duży wpływ ma sezonowość jak na budowlaną. Prace budowlane zaczynają się wiosną i kończą późną jesienią. Do tych potrzeb muszą dostosować się firmy dostarczające materiały na place budowy i do marketów budowlanych, przeznaczonych zarówno dla sektora B2B, jak i B2C. Sezonowość wymaga elastycznego zarządzania produkcją i zapasami. Trudno mieć przez cały rok taką samą wielkość produkcji, gdyż gromadzenie zapasów wymaga sporych magazynów i zamrożenia gotówki, a to jest zupełnie nieopłacalne. Dlatego tak ważnym jest szybkie dostosowanie się operatora logistycznego do potrzeb sezonu i przestawienie na okres wiosenno-letni, w którym rośnie liczba zamówień, z czym wiąże się zwiększenie powierzchni magazynowej, na której można utrzymać stały

zapotrzebowania na logistykę powodują, że operator powinien mieć stały dostęp do różnych środków transportu, począwszy od małych samochodów, przez standardowe naczepy i tabor przestrzenny, aż po dobrze rozwiniętą sieć dystrybucji drobnicowej. Sezon zimowy natomiast, pomimo niewysokiego wolumenu przewozów, wymaga od operatora zapewnienia dostaw w temperaturze kontrolowanej, z uwagi na wrażliwość przewożonych towarów – wylicza.

Warto podkreślić, że sezonowość dotyczy nie tylko placów budów, ale też marketów budowlanych i sklepów ogrodniczych. Tu także operator musi sobie radzić. – Dzięki sieci oddziałów, codziennych połączeń między nimi, systemie HUB-ów europejskich możemy w odpowiedni sposób „zonglować” wolumenem, żeby w okresach zwiększonych dostaw, jak np. artykułów ogrodniczych na wiosnę, zapewnić wysoką jakość. Odpowiednie planowanie to kolejny aspekt pozwalający nam na spełnienie wymagań sieci DIY. W marketach, do których dostarczamy przesyłki, korzystamy z okien czasowych, co umożliwia nam płynne dostawy towarów nawet w okresach sezonowych szczytów. Klient zatem może za naszym pośrednictwem na bieżąco speł-



Nagłe wzrosty zapotrzebowania na logistykę powodują, że operator powinien mieć stały dostęp do różnych środków transportu, począwszy od małych samochodów, przez standardowe naczepy i tabor przestrzenny, aż po dobrze rozwiniętą sieć dystrybucji drobnicowej

Ważnym jest szybkie dostosowanie się operatora logistycznego do potrzeb sezonu i przestawienie na okres wiosenno-letni, w którym rośnie liczba zamówień, z czym wiąże się zwiększenie powierzchni magazynowej, na której można utrzymać stały, nie za wysoki stan zapasów.

(przez cały rok), ale nie za wysoki stan zapasów – podobny latem i zimą.

Też tę potwierdza Tomasz Jeleń, dyrektor sprzedaży w ROHLIG SUUS Logistics, firmie która od lat współpracuje z kilkoma znaczącymi, rynkowymi graczami z branży budowlanej, w zakresie projektów wysokowolumenowych. – Obserwujemy wzmożony popyt na transport materiałów budowlanych od marca – kwietnia, aż do późnej jesieni. Nagłe wzrosty

niac określane przez markety warunki dostaw w zakresie ich terminowości. Jesteśmy przygotowani na wahania wolumenów, sezonowego zwiększania i zmniejszania dostaw towarów, jak również zajmujemy się magazynowaniem produktów sezonowych dla klientów. Mamy wielu stałych, u których dobrze znamy cykl roczny pracy i bez problemu jesteśmy w stanie zapewnić usługi dostosowane do ich aktualnych potrzeb. Obsługujemy różne firmy, dzięki dywersyfikacji



Największe wyzwania

Tomasz Jeleń, dyrektor sprzedaży w ROHLIG SUUS Logistics

Branża budowlana niesie szereg wyzwań dla operatora logistycznego. Największym z nich jest sprostanie zróżnicowanym i nieregularnym potrzebom na usługi logistyczne. Zdarzają się momenty, kiedy popyt na logistykę spada do minimum, by następnie gwałtownie wzrosnąć – powstaje zapotrzebowanie na dużą liczbę środków transportu w bardzo krótkim czasie.

Dodatkowym wyzwaniem w obsłudze tej branży, jak i wielu innych, mogą być tzw. sztuczne szczyty przewozowe, występujące zazwyczaj pod koniec każdego miesiąca lub kwartału. Nierzadko są one spowodowane modelem wynagradzania za wyniki działów sprzedaży i zakupów, i mogą powodować nawet kilkukrotny wzrost zapotrzebowania na środki transportu. Nietrudno sobie zatem wyobrazić wyzwania związane z zabezpieczeniem taboru, gdy kilka firm z tego sektora ma podobne okresy rozliczeniowe. Odpowiednie zarządzanie środkami transportu wymaga więc ogromnego doświadczenia oraz stabilnej bazy dostawców.

Kolejny sprawdzian dla operatora logistycznego to tak zwana trudna geografia nadań czyli usytuowanie zakładów produkcyjnych w dużym oddaleniu od większych miast. Gdy wystarczająca liczba samochodów nie jest dostępna lokalnie, wzrasta czas podstawienia, a operator musi takie sytuacje przewidzieć i być na nie odpowiednio przygotowanym.

W obsłudze branży budowlanej liczą się zatem kompleksowość usług, odpowiednio rozwinięta infrastruktura, zróżnicowane zasoby ludzkie i sprzętowe oraz doświadczenie i wysokie kompetencje.



Odpowiednie planowanie pozwala na spełnienie wymagań sieci DIY. W marketach, do których dostarczane są przesyłki, operatorzy korzystają z okien czasowych, co umożliwia płynne dostawy towarów nawet w okresach sezonowych szczytów

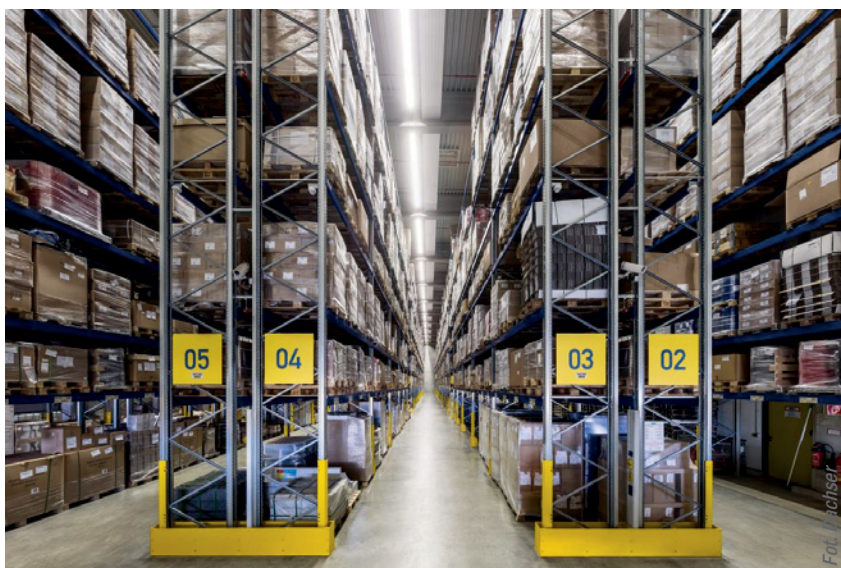
*klientów mamy też w ciągu roku zapewnio-
ne zlecenia w różnych okresach – podkreśla
Juliusz Pakuński, Project manager Dachser
DIY-Logistics. W ramach tej usługi
Dachser codziennie dostarcza produkty do
18 tys. wielkopowierzchniowych marketów
budowanych w Europie, w dedykowanych
dla tej firmy oknach czasowych.*

Nastawieni na outsourcing

Jak widać, zarówno ci, którzy dostarczają materiały budowlane na place budów, jak i ci, którzy obsługują markety, muszą spełniać wyśrubowane wymagania, a zarazem utrzymać efektywność firmy przy dużej sezonowości i krótkim czasie dostawy oraz wkalkulować w swą działalność koszty związane z przestojami. A to oznacza optymalizację kosztów, o którą dużo łatwiej jest operatorowi logistycznemu niż działowi logistyki działającemu w firmie budowlanej. Po pierwsze, ma ona doświadczenie na polu logistyki, a po drugie może tak dobrać klientów, żeby wykorzystała wolną w danym miesiącu powierzchnię magazynową i środki transportu. No i po trzecie, każdy zajmuje się swoją działalnością podstawową.

– Współpracując z nami firmy nie muszą, dzięki naszym rozwiązaniom, bezpośrednio być zaangażowane w procesy dostarczenia towaru i nadzoru nad nim

Ci, którzy dostarczają materiały budowlane na budowy i ci, którzy obsługują markety, muszą spełniać wyśrubowane wymagania, utrzymać efektywność firmy przy dużej sezonowości i krótkim czasie dostawy oraz wkalkulować w swą działalność koszty związane z przestojami.



Dzięki usługom w ramach Dachser DIY-Logistics przedsiębiorcy efektywniej mogą współpracować z marketami budowlanymi, bez konieczności posiadania własnych przedstawicielstw w danym kraju



Pod konkretne zlecenie klienta

Juliusz Pakuński, Project manager
Dachser DIY-Logistics

Obok DIY-Logistics Dachser oferuje szereg usług dla firm również z branży budowlanej. Wiele zamówień przygotowanych jest pod konkretne zlecenie klienta. Znamy bardzo dobrze wymagania branży budowlanej, zwłaszcza w kwestii terminowości dostaw, od których może być uzależnione sprawne przeprowadzanie inwestycji. Szybkie i bezbłędne dostarczanie przesyłek jest dla nas również priorytetem. Co więcej, klienci mogą korzystać też z naszych magazynów, składając tam swoje zapasy, a dzięki jednolitemu systemowi informatycznemu w całej grupie, mogą z jednego miejsca szybko i sprawnie zarządzać stanami magazynowymi i transportem dostaw na całym świecie. Korzystanie z naszych magazynów to również duża oszczędność dla firm z branży budowlanej, która charakteryzuje się dużą sezonowością. Nie muszą bowiem ponosić kosztów utrzymania własnych obiektów magazynowych i kosztów stałych, np. ludzi i sprzętu, zwłaszcza w okresach przestojów. Płacą tylko za wykorzystaną powierzchnię, a przy tym mają z naszej strony zapewnioną stałą obsługę logistyczną najwyższej jakości, co pozwala skupić się na prowadzeniu własnego biznesu.

w punktach sprzedaży. Ograniczają tym samym koszty związane z zapewnieniem dostaw do wielu sklepów w różnych krajach europejskich. Dzięki naszym usługom w ramach Dachser DIY-Logistics przedsiębiorcy efektywniej mogą współpracować z marketami budowlanymi, bez konieczności posiadania własnych przedstawicielstw w danym kraju. Klienci mają jednocześnie pewność, że towary będą odpowiednio zadbane i eksponowane i – co ważne – współpracując z nami zwiększają obrót, bowiem wyłożenie towaru na półki skraca się średnio z 4,5 do 1 dnia, czyli towar trafia szybciej do sprzedaży, a to ma swoje przełożenie finansowe

na prowadzony biznes. Mówiąc obrazowo, klient zlecając nam dostawę 1 palety towaru do jednego z 18 tys. sklepów w Europie ma gwarancję, że w zależności od miejsca dostawy towar będzie wyeksponowany w ciągu 48-96 godz. na półce sklepowej, a klient otrzyma na potwierdzenie dokumentację zdjęciową towaru na regałach w markecie – wyjaśnia Juliusz Pakuński.

Możliwość uzyskania tych wszystkich profitów sprawia, że większość firm decyduje się na outsourcing usług logistycznych, zwłaszcza, gdy produkcja firmy obejmuje większy asortyment towarów. – Jak pokazuje doświadczenie ROHLIG SUUS,

wybrani klienci znający trudną specyfikę swojej branży, decydują się na przekazanie całego procesu dystrybucji w ręce jednego operatora, który zapewni im sprawną obsługę zarówno małych przesyłek jak i przewozów całopojazdowych, niezależnie od sezonu – tłumaczy Tomasz Jeleń – Jest to szczególnie istotne w momencie, gdy punkty nadań są trudnodostępne dla samochodów dystrybucyjnych – dodaje.

Do tego rozładunek i załadunek ciężkiego, dużego gabarytowo i trudnego w obsłudze towaru wymaga specjalistycznego sprzętu, zwłaszcza środków transportu z odpowiednimi możliwościami technicznymi, jak windy, dźwigi. Często przewożą one towar również z jednego zakładu przemysłowego do drugiego, które zazwyczaj zlokalizowane są z dala od większych aglomeracji miejskich. – To cecha charakterystyczna dla tej branży, zarówno w Polsce jak u naszych najbliższych sąsiadów, nierzadko ze słabo rozwiniętą infrastrukturą drogową oraz z niską lokalną dostępnością środków transportu – podkreśla Tomasz Jeleń.

W obsłudze branży budowlanej liczy się zatem kompleksowość usług, odpowiednio rozwinięta infrastruktura, zróżnicowane zasoby ludzkie i możliwości sprzętowe oraz realizowania usług dodatkowych, często specjalistycznych, jakim jest merchandising. Taki zakres usług może oferować operator logistyczny, a nie producent. – Zajmujemy się transportem produktów na paletach, półpaletach i w paczkach do marketów, jak również oferujemy naszym klientom szereg usług dodatkowych, związanych z całym pro-



Jak pokazuje doświadczenie ROHLIG SUUS, wybrani klienci znający trudną specyfikę swojej branży, decydują się na przekazanie całego procesu dystrybucji w ręce jednego operatora, który zapewni im sprawną obsługę zarówno małych przesyłek jak i przewozów całopojazdowych niezależnie od sezonu

cesem sprzedaży, wliczając w to serwis na półkach sklepowych, gdzie towar jest przez nas właściwie eksponowany i promowany. W poszczególnych krajach dysponujemy bowiem zespołami merchandiserów, którzy wykonują różnorodne zadania na rzecz klientów. Nasza oferta obejmuje zarówno wyłożenie towarów na półki sklepowe tuż po dostawie, jak również etykietowanie, kontrolę jakości i ilości towaru, czy też rozmieszczenie materiałów promocyjnych. W razie potrzeby możemy również zająć się składaniem produktów z kilku części, przepakowywaniem, a także obsługą zwrotów, reklamacji oraz magazynowania produktów sezonowych – mówi o zakresie usług, jakie oferuje Dachser Juliusz Pakusiński.

Również ROHLIG SUUS Logistics stara się sprostać wymaganiom klientów tego sektora. – Umożliwia to kompleksowa i zróżnicowana oferta produktowa, przekładająca się na wysoką jakość obsługi. Operator łączy ze sobą krajową sieć drobnicową z przewoźnikami całopojazdowymi, wykorzystując synergię obu usług. Takie podejście umożliwia realizację zarówno transportu całopojazdowego jak i pojedynczej palety. Dodatkowo ofertę dla branży budowlanej uzupełniają drogowe połączenia międzynarodowe, szczególnie do krajów sąsiadujących, zwiększając w ten sposób skuteczność procesu dystrybucyjnego w Europie – wylicza Tomasz Jeleń.

W zbudowaniu silnej pozycji na rynku budowlanym nieodzowne są zaawansowane rozwiązania logistyczne i IT dopasowane do potrzeb klienta, wspomagane przez infrastrukturę informatyczną, która pozwala na planowanie poszczególnych etapów prac, gdzie wykonanie jednego jest warunkiem rozpoczęcia następnego. Bez systemów informatycznych nie moż-

logistycznym do marketów budowlanych i naszym sieciom połączeń, producenci mają ułatwiony proces dostaw do sklepów zlokalizowanych w różnych krajach. Jest to usługa, która cieszy się dużym zainteresowaniem i stale się rozwija w skali całej naszej grupy, również w Polsce. To oczywiście ma również korzystne przełożenie na wyniki firmy i liczbę realizowanych przez

W zbudowaniu silnej pozycji na rynku budowlanym nieodzowne są zaawansowane rozwiązania logistyczne i IT dopasowane do potrzeb klienta, wspomagane przez infrastrukturę informatyczną.

liwe byłoby monitorowanie przesyłek, raportowanie ich statusu, alerty związane z ewentualnymi zmianami harmonogramu, dostawy ekspresowe i szybka realizacja usług celnych, a także zarządzanie zapasami. Bez tych rozwiązań trudno jest wejść na nowe rynki, a coraz więcej polskich firm, również z branży DIY, zainteresowanych jest eksportem swoich towarów. – To dla nas jako operatora logistycznego specjalizującego się w przewożach międzynarodowych jest pozytywnym trendem. Dzięki kompleksowym usługom

nas dostaw, a tylko w samej Europie Dachser co roku dostarcza ok. 3 mln przesyłek do marketów typu dom i ogród – wyjaśnia Juliusz Pakusiński.

Logistyka branży budowlanej, jak wiadać, to trudne zadanie. Sezonowość, duża rotacja towarów, krótki czas dostawy na czas, konieczność magazynowania zapasów w sezonie zimowym i utrzymanie efektywności firmy to podstawowe wyzwania z jakimi spotykają się tu operatorzy logistyczni. ◀

Elżbieta Haber

Nowa odsłona Unifaun

Firmy Unifaun i Memnon Networks połączyły swoje siły i teraz działają pod nazwą Unifaun. Dzięki fuzji mogą oferować szerszą ofertę rozwiązań firmom z sektora TSL i produkcyjnym Europie Północnej.



Jednym z powodów połączenia firm było coraz szybsze tempo zmian, jakie zachodzą na rynku. Zmiana tempa wynika przede wszystkim ze wzrostu poziomu handlu elektronicznego. Odbiorca przesyłki jest często odbiorcą końcowym,

nowoczesna organizacja, spełniająca wymagania jakie stawia rynek.

Kolejnym ważnym powodem fuzji było stworzenie możliwości wspierania digitalizacji logistyki w pozostałych częściach Europy. W tym celu utworzono dwie nowe

poza krajami skandynawskimi, w oparciu o dwa niezależne rozwiązania – Unifaun Web-TA i Unifaun Online. Jest również dostawcą największego i najczęściej używanego portalu do rezerwacji usług transportowych z którego korzystają m.in. Post-Nord, DHL i Bring Frigo.

Nowopowstała organizacja Unifaun ma poważne plany rozwojowe. – Chcemy oferować najlepsze rozwiązania na rynku i wciąż poprawiać procesy logistyczne naszych klientów i partnerów. Chcemy, żeby usługi logistyczne i transportowe były wsparciem dla biznesu, a nie przeszkodą – twierdzi Martin Randel, dyrektor generalny Unifaun. ◀

Jednym z powodów połączenia firm Unifaun i Memnon było coraz szybsze tempo zmian, jakie zachodzą na rynku.

który stawia wysokie wymagania w stosunku do procesu zakupu towarów. Ta zmiana w dużym stopniu wpływa na różne podmioty w sektorze logistyki. Firma uważa, że tempo zmian będzie się dalej przyspieszać i aby móc nadal dostarczać innowacyjne rozwiązania, potrzebna jest

spółki zależne w Polsce i Norwegii. Wspólne działania Memnon i Unifaun sprawiły, że digitalizacja rynku skandynawskiego i wykorzystanie EDI osiągnęły najwyższy procentowo poziom na świecie.

Unifaun obecnie aktywnie pracuje nad wykorzystaniem wiedzy i doświadczenia

▶ Więcej informacji na:
www.unifaun.com

Najważniejsza dedykowana logistyka kontraktowa

Firmą, która specjalizuje się w logistyce kontraktowej, jest ID Logistics. W ciągu najbliższych 3 lat chce być wiodącym operatorem logistycznych zajmujących się logistyką kontraktową w Polsce. Ma jej w tym pomóc postawienie na takie branże jak retail, FMCG, kosmetyki i dobra luksusowe, a także specjalizacja w obsłudze kanału e-commerce i wykorzystanie nowoczesnych technologii w obsłudze intralogistyki.

W lutym 2016 r. certyfikat CID został przyznany wszystkim magazynom ID Logistics w Polsce, dzięki czemu została ona, poza Francją, pierwszym krajem z sukcesem przeprowadzającym kompleksowy proces certyfikacji

jako jednego z liderów dedykowanej logistyki kontraktowej. Utrzymane zostanie dynamiczne tempo rozwoju w zakresie obsługi sieci handlowych, w tym także specjalistycznych. W Polsce ID Logistics nie chce na tym poprzestać – w oparciu o międzynarodowe doświadczenie i *know how* ekspertów Grupy, planuje wejście na rynek usług logistycznych dla sektora e-commerce, branży odzieżowej, kosmetyków i dóbr luksusowych.

– *Podstawowym obszarem działalności ID Logistics pozostanie dedykowana logistyka kontraktowa, uzupełniona o transport i usługi o wartości dodanej. Skupimy się na proaktywności, satysfakcji i potrzebach*

Polska. Przykładem jest jedna z zaplanowanych dużych inwestycji w najbliższych miesiącach jakim jest uruchomienie nowego magazynu w pobliżu Bydgoszczy dla sieci sklepów Carrefour. O tym, że nie są to tylko mrzonki ma świadczyć coraz lepsza ocena firmy przez klientów – średnia ocena w 2014 r. wynosiła 2,92 na 5 punktów możliwych, a w 2015 już 3,26.

Jakość certyfikowana

„Ambicje – Doskonałość Operacyjna – Wsparcie – Przedsiębiorczość”, to wartości o jakich mówi ID Logistics. W oparciu o nie ma zamiar rozwijać wewnętrzny sys-

Swoją strategię działania i rozwoju w latach 2016-2018 na rynku polskim operator przedstawił na konferencji prasowej, która odbyła się 22 marca w Mszczonowie, w Centrum Dystrybucyjnym ID Logistics wybudowanym dla sieci hipermarketów Auchan. Zostało ono przystosowane do potrzeb klienta w zakresie magazynowania i dystrybucji towarów spożywczych i przemysłowych (m.in. produkty chemiczne, kosmetyki, środki czystości i artykuły spożywcze, które nie wymagają temperatury kontrolowanej) dla sklepów Auchan w północnej części Polski. Skonsolidowano tu operacje logistyczne przeprowadzane wcześniej w dwóch magazynach, Odrzywółku k. Grójca (Food) i Mszczonowie (NonFood). Ten oddany w zeszłym roku obiekt jest jednym z najnowocześniejszych typu BTS w Polsce, która jest kluczowym rynkiem dla całej Grupy ID Logistics.

Najbliższe dwa lata

To okres, w którym ID Logistics będzie ukierunkowana na wzmocnienie pozycji rynkowej, rozszerzenie zakresu usług o nowe branże, innowacyjność i jakość procesów operacyjnych. Przyjęta strategia rozwoju zakłada dalszy wzrost aktywności i wzmocnienie obecności ID Logistics

Przez najbliższe dwa lata ID Logistics będzie ukierunkowana na wzmocnienie pozycji rynkowej, rozszerzenie zakresu usług o nowe branże, innowacyjność i jakość procesów operacyjnych.

naszych klientów. Stawiamy na innowacyjność. Nadal będziemy testować nowoczesne rozwiązania technologiczne, sprawdzając ich funkcjonalność i przydatność w codziennej pracy magazynowej – zaznaczył Yann Belgy, dyrektor generalny ID Logistics

tem jakości operacyjnej, który opiera się na dwóch filarach: Wewnętrznym Systemie Jakości CID i certyfikacji IFS Logistics (International Featured Standard). – *CID to innowacyjne podejście do wdrażania systemów jakości, które odróżnia ID Logistics*

od innych operatorów logistycznych. Jest zbiorem dobrych praktyk magazynowych, wypracowanych przez Grupę ID Logistics w oparciu o potrzeby klientów oraz firmy jako operatora logistycznego, który zapewnia najwyższą jakość usług. Specyfiką tej certyfikacji jest to, że norma opiera się na naszym wewnętrznym doświadczeniu, ale jest audytowana przez zewnętrzną, w pełni niezależną firmę – twierdzi Marcin Smoła, dyrektor operacyjny ID Logistics Polska.

W lutym 2016 r. certyfikat CID został przyznany wszystkim magazynom ID Logistics w Polsce, dzięki czemu została ona, poza Francją, pierwszym krajem z sukcesem przeprowadzającym kompleksowy proces certyfikacji. W przypadku IFS Logistics w 2015 r. proces certyfikacji objął cztery z siedmiu magazynów zarządzanych przez ID Logistics. Docelowo obejmie on wszystkie magazyny, bez względu na profil działalności klienta.

Wsparciem dla rozwoju systemu jakości operacyjnej będzie KIT – narzędzie będące zbiorem dobrych praktyk, które umożliwi szybkie i sprawne uruchamianie nowych magazynów, zgodnie ze standardami ID Logistics. W tym roku wdrożony zostanie Program Zrównoważonego Rozwoju (SD – Sustainable Development) w oparciu o trzy obszary: Społeczeństwo

– Gospodarka – Środowisko (działania proekologiczne, m.in. zmniejszenie emisji spalin CO₂, wykorzystanie „zielonych technologii” w magazynach) oraz system Lean Management, zakładający zarządzanie procesami w oparciu o koncepcje ciągłego doskonalenia, poprawę efektywności i wzmocnienie komunikacji pomiędzy

transportu i mniejsze regionalne centra dystrybucyjne. Szybko rozwijający się handel internetowy pozostanie, obok handlu tradycyjnego, jednym z kanałów dystrybucji towarów, ale wciąż jeszcze reprezentuje niewielkie wolumeny i przynosi straty. Dla zarządzania łańcuchami dostaw oznaczać to będzie wzrost liczby i jednocześnie re-

W Polsce ID Logistics w oparciu o międzynarodowe doświadczenie i know how ekspertów Grupy, planuje wejście na rynek usług logistycznych dla sektora e-commerce, branży odzieżowej, kosmetyków i dóbr luksusowych.

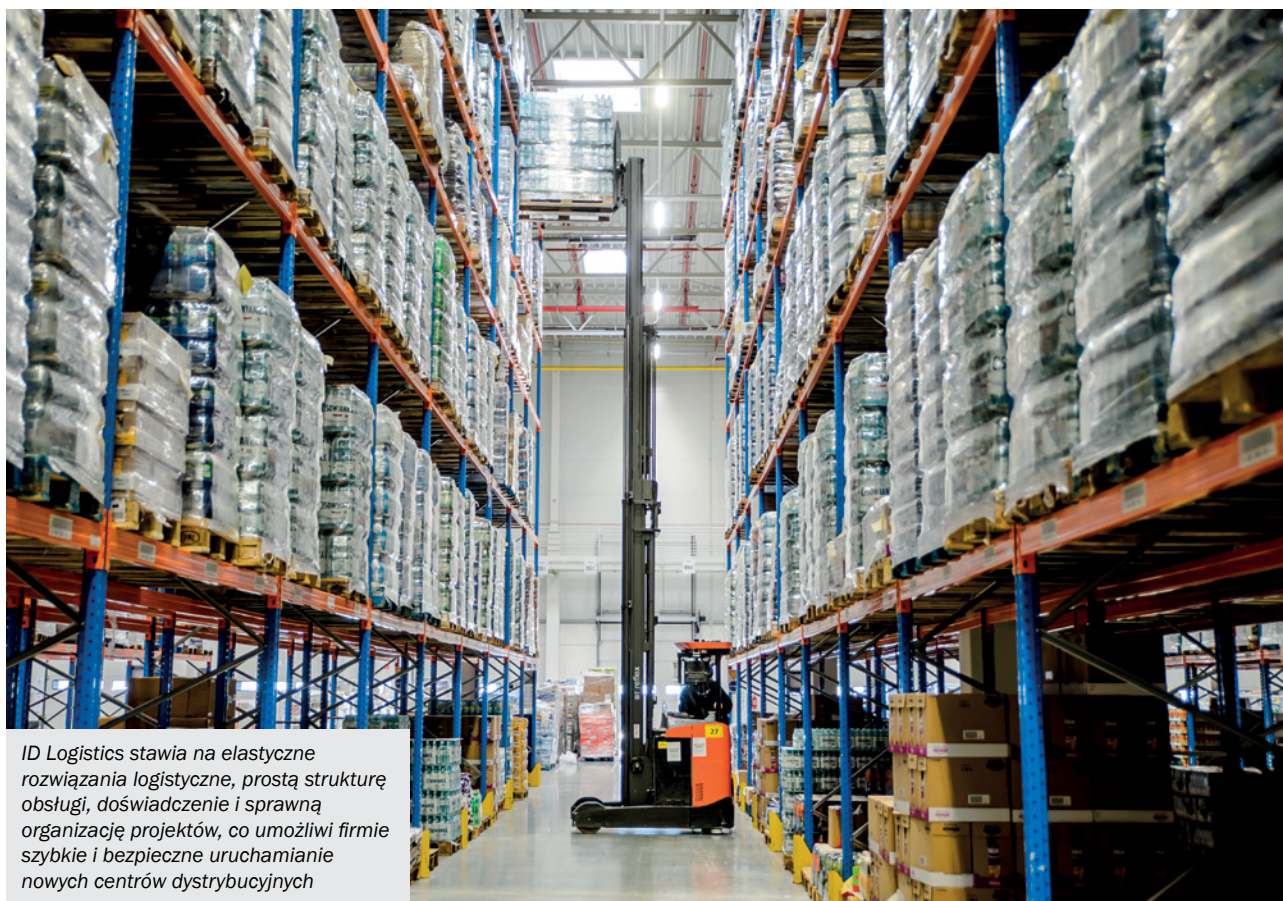
pracownikami a przełożonymi. Szczególny nacisk położony będzie na prowadzenie akcji edukacyjnych wśród pracowników ID Logistics.

Trzy trendy na rynku logistycznym

Wszystko wskazuje na to, że w tym roku utrzyma się trend związany z dynamicznym rozwojem sieci sklepów osiedlowych i franczyzowych, a nie hipermarketów. To oznacza mniejsze dostawy, wyższe koszty

gionalizację centrów dystrybucyjnych, które będą w stanie zapewnić szybką dostawę towarów do sklepów i klientów. W odpowiedzi na ten trend ID Logistics stawia na elastyczne rozwiązania logistyczne, prostą strukturę obsługi, doświadczenie i sprawną organizację projektów, co umożliwi firmie szybkie i bezpieczne uruchamianie nowych centrów dystrybucyjnych.

Z kolei rozwój międzynarodowej dystrybucji towarów (szybsze połączenia drogowe, mniej granic, regulacje praw-



ID Logistics stawia na elastyczne rozwiązania logistyczne, prostą strukturę obsługi, doświadczenie i sprawną organizację projektów, co umożliwi firmie szybkie i bezpieczne uruchamianie nowych centrów dystrybucyjnych



SAM Robot, poruszający się z prędkością 2,5 m/s, ma m.in. wbudowaną kamerę 360°, mikrofon, czytnik kart identyfikacyjnych pracowników magazynu (wykrywa obecność człowieka i identyfikuje jego tożsamość), oraz czujniki gazu, dymu, ciepła, toksyn i dźwięku

ne, przewozy kabotażowe) oraz rynków Europy Środkowej (choć część z nich jest zbyt mała, aby była w stanie ponosić koszty dedykowanej logistyki kontraktowej) sprawia, że coraz więcej producentów zleca usługi logistyczne. Z punktu widzenia zarządzania łańcuchem dostaw oznacza to centralizację centrów dystrybucyjnych w ramach obsługi międzypaństwowej i europejskiej. I w ten nurt chce się włączyć ID Logistics, stawiając na rozwój usług o wartości dodanej (*co-packing*, międzynarodowa obsługa klienta) oraz tzw. Control Towers.

Trzeci segment, o który zabiega operator, to e-commerce. Zarządzanie łańcuchem dostaw w tym sektorze – z uwagi na dużą reaktywność, elastyczność i niestabilne plany rozwoju – wiąże się z usługami *unit picking*, większą reaktywnością i jednocześnie umiejętnością zapewnienia bardzo elastycznych rozwiązań. Dlatego oferta ID Logistics dla e-commerce będzie opierać się na *know-how*, magazynach dedykowanych tej branży i międzynar-

Wewnętrzny system jakości operacyjnej opiera się na dwóch filarach: Wewnętrznym Systemie Jakości CID i certyfikacji IFS Logistics (International Featured Standard)

Innowacje w logistyce kontraktowej

Jednym z filarów modelu działalności Grupy ID Logistics jest wprowadzanie i oferowanie klientom innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Przed wdrożeniem, ich funkcjonalność i wpływ na efektywność procesów logistycznych jest zawsze dokładnie sprawdzana w warunkach codziennej pracy operacyjnej. Testy, przeprowadzane przy współpracy z producentami i instytucjami badawczymi, odbywają się w magazynach zarządzanych przez Grupę ID Logistics na całym świecie. Przykładem tego jest autonomiczny, samojeżdżący robot e-Vigilante, który wspomaga kontrolę

stało wprowadzone w ramach partnerstwa z EOS (innowacyjne rozwiązania z obszaru robotyki).

Natomiast w magazynach ID Logistics rozpoczynają się testy samobieżnego i autonomicznego robota – SAM Robot. Urządzenie nazywane „Robotem Ochroniarzem” aktywnie wspiera działanie systemów bezpieczeństwa w zamkniętych magazynach, głównie tam, gdzie przechowywane są towary wymagające specjalnego nadzoru. SAM Robot, poruszający się z prędkością 2,5 m/s, ma m.in. wbudowaną kamerę 360°, mikrofon, czytnik kart identyfikacyjnych pracowników magazynu (wykrywa obecność człowieka i identyfikuje jego tożsamość), oraz czujniki gazu, dymu, ciepła, toksyn czy dźwięku. W systemie online łączy się z lokalnymi centrami monitoringu, przysyłając ich operatorom wiadomość albo nagranie video. Do jego zadań należy monitorowanie sytuacji

w magazynie, sprawdzanie temperatury powietrza oraz pilnowanie porządku i drożności dróg ewakuacyjnych. Rozwiązanie testowane było wcześniej w innych magazynach ID Logistics na świecie w ra-



Oferta ID Logistics dla e-commerce będzie opierać się na *know-how*, magazynach dedykowanych tej branży i międzynarodowym doświadczeniu Grupy w zakresie automatyzacji i mechanizacji usług typu *unit picking* oraz umiejętności ich szybkiej adaptacji do specyfiki polskiego rynku

Podstawowym obszarem działalności ID Logistics pozostanie dedykowana logistyka kontraktowa, uzupełniona o transport i usługi o wartości dodanej.

dowym doświadczeniu Grupy w zakresie automatyzacji i mechanizacji usług typu *unit picking* oraz umiejętności ich szybkiej adaptacji do specyfiki polskiego rynku. Obsługę klientów zapewni scentralizowany zespół ekspertów specjalizujących się w obsłudze tego sektora.

systemów bezpieczeństwa w zamkniętym magazynie. Poruszające się z prędkością 5-10 km/godz. urządzenie połączone jest z firmą monitorującą. W momencie wykrycia zagrożenia alarmuje operatora i w czasie rzeczywistym wysyła nagranie wideo wykrytej usterki. Rozwiązanie zo-

mach współpracy z holenderskim producentem Robot Security Systems.

Inny przykład to autonomiczny system do zarządzania pracą kierowców. System ten wspiera proces rejestracji kierowców samochodów dostawczych. Zamontowane na parkingach zewnętrznych urządzenie pozwala na automatyczną rejestrację kierowców (np. sprawdzenie prawa jazdy), skanowanie niezbędnej dokumentacji transportowej oraz zarządzanie procesem rozładunku/załadunku (np. wezwanie do załadunku wraz z informacją o numerze bramy przeładunkowej, gdzie ma się zgłosić kierowca).

Pomocne na co dzień

ID Logistics w swych magazynach stosuje wiele rozwiązań ułatwiających i przyspieszających codzienną pracę, które przy okazji generują spore oszczędności. W Strefie Kontroli Szczegółowej (wydzielonym miejscu magazynu, gdzie kontrolowane są palety przed ich dystrybucją do sklepów) umieszczono foliowarki z zainstalowanymi dwiema kamerami o wysokiej rozdzielczości (każda z nich ma 10 MPX i zoom), które wykonują zdjęcia każdej strony palety. To pozwala na dokładną rejestrację procesu i uzyskanie dokumentacji wideo foliowanych palet, co umożliwi sprawdzenie ilości sztuk towarów w paletce. Wykorzystanie tego rozwiązania ma wspierać i przyspieszać procesy reklamacyjne, poprawić ergonomię i efektywność pracy oraz zmniejszyć



W Strefie Kontroli Szczegółowej umieszczono foliowarki z zainstalowanymi dwiema kamerami o wysokiej rozdzielczości (każda z nich ma 10 MPX i zoom), które wykonują zdjęcia każdej strony palety. To pozwala na dokładną rejestrację proces

zużycie folii. Testy przeprowadzono w magazynie w Mszczonowie.

Inne rozwiązanie to plomby elektroniczne wielokrotnego użytku, które ID Logistics i Keratronik opracowały dla

lub ubrania, w drugiej testom zostanie poddana rękawica z wbudowanym pilotem. Rozwiązanie to poprawia efektywność i ergonomię pracy (eliminuje zbędne ruchy operatora) głównie podczas kompletacji na

Jednym z filarów modelu działalności Grupy ID Logistics jest wprowadzanie i oferowanie klientom innowacyjnych rozwiązań technologicznych. Przed wdrożeniem, ich funkcjonalność jest zawsze dokładnie sprawdzana w warunkach codziennej pracy operacyjnej.



sieci Carrefour Polska. Wyposażone są w nie wszystkie samochody dostawcze sieci Carrefour. Urządzenia wspierają nowy system zarządzania transportem i obsługę dystrybucyjną magazynów oraz sklepów tej sieci w całej Polsce. Szeroki zakres informacji dotyczących transportu (śledzenie dostaw w trybie rzeczywistym dzięki nadajnikom GPS), kontrola dostaw, monitorowanie temperatury transportu świeżych produktów, wzrost bezpieczeństwa i optymalizacja kosztów w ramach łańcucha dostaw to najważniejsze korzyści wynikające z wdrożenia tego rozwiązania.

ID Logistics przeprowadziło też testy zdalnie sterowanego wózka widłowego Toyota BT Optio OSE250, przeznaczonego do kompletacji towarów z niskich poziomów regałów. Model ten został wyposażony w skaner bezpieczeństwa i czujnik ruchu z sygnalizacją świetlną. W pierwszej fazie sprawdzono korzyści wynikające ze sterowania wózkiem widłowym za pomocą pilota przymocowanego do nadgarstka

niewielkiej przestrzeni magazynowej, przy dużym skupieniu produktów.

W magazynach również przetestowano wózki widłowe wyposażone w baterie litowo-jonowe. Sprawdzano ich funkcjonalność, wpływ na zmniejszenie kosztów operacyjnych, bezpieczeństwo pracy oraz aspekt środowiskowy związany z emisją CO₂. W przeciwieństwie do tradycyjnych baterii kwasowych, które wymagają ładowania w akumulatorowniach, baterie te mogą być ładowane w dowolnym miejscu w magazynie. Ich zalety to poprawa efektywności pracy, krótki czas ładowania i dłuższa gotowość do pracy, elastyczny i łatwy sposób ładowania oraz niższe o 30% zużycie energii elektrycznej. Jednak to rozwiązanie nie do końca sprawdza się podczas pracy w magazynach retail, np. w przypadku wózków ustawiających palety na regałach. Rozwiązanie to, jak i poprzednie, testowane było przy współpracy ze specjalistami z firmy Toyota Material Handling. ◀

Opracowanie: Elzbieta Haber

Jak zwiększyć efektywność procesów logistycznych na przykładzie marki Esotiq & Henderson

Outsourcing wszystkich usług logistycznych firmy nie zawsze jest panaceum na istniejące problemy, jednak w przypadku marki Esotiq & Henderson takie rozwiązanie pozwoliło m.in. na usprawnienie łańcucha dostaw, skrócenie *lead time* i scentralizowanie wszystkich operacji magazynowych w jednym miejscu.

Esotiq & Henderson S.A. (E&H) to przedsiębiorstwo zajmujące się projektowaniem, produkcją i sprzedażą produktów odzieży oraz kosmetyków. Produkty firmy dostępne są w ponad 200 salonach ESOTIQ i EVA MINGE na terenie Polski i Europy. W portfelu E&H znajdują się: Esotiq, Esotiq Formula, Henderson, Henderson Extreme Armour, La Marru, Eva Minge, Eva Minge Milano. Największa z marek Esotiq to zarazem najszybciej rozwijający się brand bielizny i lider na polskim rynku.

Przed rozpoczęciem współpracy z VGL Group

Od początku działalności firma E&H prowadziła własny magazyn i sama organizowała dystrybucję do sieci sklepów oraz klientów. Import towarów organizowany był w pełnych kontenerach, a mniejsze partie wysyłane były jako drobica. Powodowało to zarówno niepełne wykorzystanie przestrzeni kontenera, jak i długi czas tranzytu przesyłek drobnicowych.

Z czasem struktura realizowanych zamówień spowodowała, że własne zasoby okazywały się niewystarczające. Magazyn był przestarzały, zbyt mały,

a jednocześnie kosztowny w utrzymaniu. Składy celne zlokalizowane były w kilku różnych miejscach co generowało kolejne koszty związane z transportem oraz ograniczało natychmiastowy dostęp do towaru. Wymagania rynku, zwiększona ilość kolekcji i sezonów, długi *lead time* powodowały z jednej strony zwiększenie zapasów, a z drugiej utraconą sprzedaż w przypadkach, gdy towar przychodził zbyt późno – *Zaczęły nam doskwierać rosnące koszty zatrudnienia, widzieliśmy, że przy funkcjonujących wówczas procesach i organizacji pracy nie jesteśmy w stanie rozwijać się tak, jak byśmy tego chcieli* – wspomina Radosław Kreft, dyrektor operacyjny E&H.

zarządzania magazynem krajowym, wymogiem było stworzenie i organizacja składu celnego w jednym miejscu z łatwym dostępem do towaru na potrzeby krajowe, jak i dystrybucji do klientów m.in. z Rosji czy Ukrainy. Finalnie firma zdecydowała się na współpracę z operatorem logistycznym VGL Group, który od początku 2010 r. przejął proces importowy, a pod koniec 2011 r. doszło do podpisania kontraktu na obsługę magazynowo-dystrybucyjną.

Rozwiązania

Rozpoczęcie współpracy poprzedzone było dokładnym audytem, dzięki któremu

Oprócz zarządzania magazynem krajowym, wymogiem było stworzenie i organizacja składu celnego w jednym miejscu z łatwym dostępem do towaru na potrzeby krajowe, jak i dystrybucji do klientów m.in. z Rosji czy Ukrainy.

W związku z powyższym zaszła potrzeba zmiany. Wyzwania jakie stanęły przed firmą to skrócenie *lead time*, reorganizowanie łańcucha dostaw oraz zmiana magazynu, pociągająca za sobą przemodelowanie procesów magazynowych i dystrybucyjnych oraz optymalizację kosztów. Rozsądnym rozwiązaniem okazał się outsourcing i powierzenie procesów logistycznych specjalistom. Zadanie, jakie postawiono przed operatorem logistycznym, było zarządzanie łańcuchem dostaw, w skali towaru przekładalnej na około 6 tys. pozycji asortymentowych przeznaczonych dla sieci ponad 160 sklepów własnych i franczyzowych, realizację zamówień i dystrybucję do odbiorców detalicznych, sklepów multibrandowych i hurtowni w Polsce i za granicą. Oprócz

VGL Group poznało potrzeby i wymagania klienta, a następnie zaproponowało i wprowadziło szereg rozwiązań mających na celu usprawnienie procesów oraz poprawę efektywności, poprzez redukcję i stabilizację kosztów związanych z importem towarów i ich obsługą magazynowo-dystrybucyjną.

Importowy łańcuch dostaw został całkowicie przemodelowany, stworzono model konsolidacji ładunków drobnicowych na magazynie operatora po stronie portu załadunku, w wyniku czego VGL Group zagwarantowało E&H stałą, cotygodniową gwarancję wysyłki w konkurencyjnej cenie frachtu, niezależnie od dostarczonej ilości towarów. Pozwoliło to na dokładne planowanie momentu wysyłki względem oczekiwanej daty dostawy i dystrybucji w Polsce, co skróciło *lead time*. Konsekwencją tego

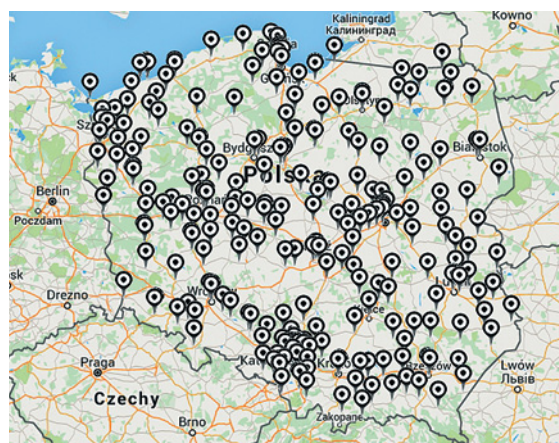


Połączenie procesu obsługi importu towarów z procesem ich dystrybucji w rękach jednego operatora i w jednym miejscu pozwala obniżyć koszty obsługi oraz ustabilizować je w perspektywie dalszego rozwoju

działania było ograniczenie zaangażowanego w towar kapitału obrotowego, całkowita redukcja kosztów przestoju w porcie oraz dostępność towarów do sprzedaży w wymaganym czasie. Wykonywany przez VGL Group nadzór nad realizacją zamówień i zarządzanie dostawcami pomógł w przyspieszeniu reakcji na opóźnienia w procesach produkcyjnych i zmusił dostawców do aranżacji wysyłek w wymaganym przez E&H czasie.

VGL Group zaproponowało również zmianę modelu odpraw celnych, skutkiem czego było szybsze dopuszczanie towaru do obrotu i późniejsze rozliczanie należności celno-podatkowych.

radiowych. Nad całością procesów czuwa system informatyczny WMS, który dodatkowo automatycznie wymienia dane z systemem ERP E&H. Pozwoliło to w pełni zautomatyzować procesy magazynowe: przyjęcia dostaw do magazynu krajowego i składu celnego, realizację zamówień, wysyłkę towarów, ruchy i śledzenie towarów wewnątrz magazynu na poziomie jednostki/kartonu. Największe oszczędności wykazała zmiana w procesie kompletacji z dwustopniowej na jednostopniową oraz opcja *multipickingu* umożliwiająca jednej osobie kompletowanie wielu zamówień w tym samym czasie, co wpłynęło również znacząco na wzrost efektywności.



Siec sklepów E&H w Polsce

Współpraca z VGL Group pozwoliła na usprawnienie łańcucha dostaw, skrócenie lead time i scentralizowanie wszystkich operacji magazynowych w jednym miejscu (magazyn krajowy i skład celny).

Operator, w dedykowanej lokalizacji w Gdańsku otworzył centrum dystrybucyjne E&H i wyposażył je w odpowiednią infrastrukturę, m.in.

- ▶ regały paletowe wysokiego składowania;
- ▶ specjalne regały półkowe przeznaczone do kompletacji towaru;
- ▶ wózki jezdniowe wysokiego składowania oraz specjalne wózki platformowe do kompletacji.

Magazyn został również wyposażony w specjalnie zaprojektowaną infrastrukturę IT, dzięki której możliwe jest korzystanie z bezprzewodowych terminali

W obecnej chwili VGL jest w stanie wydawać ponad 30 tys. sztuk towaru dziennie. W roku 2014 funkcjonować zaczął również sklep internetowy, który także obsługiwany jest w ramach kontraktu z VGL Group.

Korzyści

Współpraca z VGL Group pozwoliła na usprawnienie łańcucha dostaw, skrócenie *lead time* i scentralizowanie wszystkich operacji magazynowych w jednym miejscu (magazyn krajowy i skład celny).

Połączenie procesu obsługi importu towarów z procesem ich dystrybucji w rękach jednego operatora i w jednym miejscu (magazyn dekonsolidacyjny operatora jest jednocześnie centrum dystrybucji klienta) pozwala obniżyć koszty obsługi oraz ustabilizować je w perspektywie dalszego rozwoju. Zaproponowane i wdrożone rozwiązania zapewniły poprawę dostępności w okresach szczytów sezonowych, a także usprawniły proces zatowarowania salonów nowymi kolekcjami, przez co znacząco poprawiły efektywność działalności. Wiele z zadań przewidzianych dla sklepów lub wymaganych przez odbiorców hurtowych można w tej chwili wykonać na poziomie kompletacji zamówienia (metkowanie towaru przy okazji otwarcia nowych sklepów, zakładanie zabezpieczeń antykradzieżowych na produktach, dodatkowe etykietowanie towaru etc.). ◀



COLIAN Logistic

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

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

Dział handlowy
Tel. 510-164-131

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



Oddziały
w Polsce





Grupa DSV przejmuje UTi Worldwide Inc.

Rok 2016 będzie znaczący dla Grupy DSV z powodu przejścia UTi Worldwide Inc. UTi jest globalnym operatorem logistycznym z przychodami przekraczającymi 3,9 mld USD, zatrudniającym 21 tys. pracowników w 58 krajach. Dzięki połączeniu Grupa DSV stanie się jedną z najsilniejszych sieci logistyczno-transportowych na świecie z przeszło 40 tysiącami pracowników w ponad 80 krajach.

Obie firmy uzupełniają się w zakresie aktywności biznesowych i geograficznego obszaru działania. – *W branży, w której funkcjonujemy, zwiększanie skali operacji jest kluczowe. Połączenie sił z DSV zapewni naszym klientom wartość dodaną, otworzy nowe możliwości przed naszymi pracownikami, będąc jednocześnie niezwykle atrakcyjnym finansowo posunięciem dla naszych akcjonariuszy* – mówił podczas podpisania porozumienia o przejściu Roger MacFarlane, przewodniczący Rady Nadzorczej UTi.

W skali globalnej

– *Spodziewane zwiększenie przychodów po połączeniu DSV z UTi w skali globalnej wyniesie ok. 50%. Tym samym znajdziemy się w grupie czterech największych globalnych operatorów logistycznych, tworząc jedną z najsilniejszych sieci logistyczno-transportowych na świecie. DSV Air&Sea stanie się równocześnie ósmym co do wielkości spedytorem transportu lotniczego, z wolumenem sięgającym 660 tys. ton rocznie* – mówi Arkadiusz Mirek, prezes zarządu DSV Air&Sea, odpowiedzialny za proces integracji w Polsce.

Połączenie obu firm będzie także skutkowało lepszym balansem geograficznym operatora, dzięki czemu osiągnane przez niego przychody będą pochodziły w 61% z działalności w Europie, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej, w 17% w obu Amerykach, 16% w Azji (APAC) i 6% w Afryce Subsaharyjskiej.

Dywizja Air & Sea zostanie znacząco wzmocniona, a DSV uzyska również

dotądowe wsparcie w zakresie obsługi różnorodnych branż we wszystkich swoich dywizjach. DSV stanie się prawdziwie globalnym operatorem logistyki kontraktowej, rozszerzając swoje aktywności związane z transportem drogowym również poza granice Europy.

Dodatkowa wartość

W Polsce proces integracji, dzięki połączeniu struktur obu firm, pozwoli na znaczące wzmocnienie dywizji DSV tzn. Air&Sea, Road oraz Solutions. Grupa DSV będzie w stanie zaoferować swoim klientom m.in. rozwiązania magazynowe i logistyczne na sześciu kontynentach, dystrybucję i usługi transportu drogowego w Europie, USA, Afryce i Azji, ogromną skalę serwisu lotniczego i morskiego oraz dodatkowo wzmocnioną pozycją przetargową. – *Bardzo istotnym elementem procesu integracji będzie oczywiście koncentracja na najwyższej jakości dla klientów. Dołożymy też wszelkich starań, aby połączenie naszych firm przyniosło wymierne efekty również naszym partnerom biznesowym* – zapewnia Maciej Walenda, prezes zarządu DSV Solutions.

– *UTi Worldwide Inc. to marka z długą tradycją i doświadczeniem, działająca na międzynarodowym rynku transportowym już od 1926 r. W Polsce, podobnie jak DSV, jest aktywna od lat 90-tych. Doświadczenie i wysoka jakość usług UTi oraz budowanie długofalowych relacji z klientami są kompatybilne z wartościami DSV, doskonale komponują się z naszą strategią rozwoju i stanowią bardzo dobry punkt*

UTi Worldwide Inc.

- ▶ Globalny operator logistyczny z centralą firmy w Kalifornii, USA.
- ▶ Oferuje kompleksowe usługi i rozwiązania łańcucha logistycznego.
- ▶ W okresie 12 miesięcy do lipca 2015 r., osiągnął skonsolidowane przychody w wysokości 3,9 mld USD.
- ▶ Posiada silną pozycję w Ameryce Północnej i wiodącą pozycję w Republice Południowej Afryki. Działa także w regionie Azji i Pacyfiku oraz Europy.
- ▶ Po przejściu DSV będzie zatrudniało 40 tys. pracowników, w 80 krajach, w tysiącu biur i obiektów logistycznych. Powierzchnia magazynowa zwiększy się do 4,7 mln m².

wyjścia dla naszej integracji. Oczekuję, że połączenie pozwoli nam stworzyć dodatkową wartość dla klientów i powiększyć przewagę konkurencyjną DSV w Polsce. Jednym z naszych pierwszych kroków będzie przygotowanie i przedstawienie planów obsługi naszym wspólnym klientom. Do tego czasu, tak jak do tej pory, będziemy koncentrować się na dobrym wykonywaniu naszej pracy na rzecz klientów DSV oraz UTi – dodał po podpisaniu porozumienia Piotr W. Krawiecki, prezes zarządu DSV Road.

Jeśli wszystko przebiegnie bez przeszkód, proces zakończy się w I kwartale 2016 r. ◀

EH



Fot. Kärcher

Czysty profesjonalizm

Nie ma lepszej technologii mycia pojazdów, terenów wjazdowych, magazynów i hal niż czyszczenie wysokociśnieniowe. To z kolei wymaga odpowiednio dobranych pod kątem parametrów pracy urządzeń.

system redukujący ciśnienie wpływają na wydłużenie żywotności urządzenia. Duży filtr wody zabezpiecza pompę przed zanieczyszczeniami znajdującymi się w wodzie. W standardzie oferowany jest pistolet wysokociśnieniowy Easy Press z obrotową lancą, 10-metrowy wąż wysokociśnieniowy, dysza rotacyjna i system AVS zabezpieczający przed skręcaniem.

Podstawową zaletą stosowania urządzeń wysokociśnieniowych firmy Kärcher jest maksymalne skracanie czasu potrzebnego do wykonania prac czyszczących, nawet o 70% w porównaniu do tradycyjnych metod. W efekcie wysokociśnieniowe urządzenia czyszczące zużywają nawet 9 razy mniej wody. Dodatkowo dzięki myciu z użyciem gorącej wody oraz przy pomocy środków czyszczących Kärcher, skraca czas mycia o kolejne 40%, nie wymagając przy tym dużego zużycia wody i środka czyszczącego.

i paliwa do jej podgrzewania, co gwarantuje ekonomiczną eksploatację. System AVS zapobiega skręcaniu się węża. Wyłącznik ciśnieniowy, po zwolnieniu spustu pistoletu, automatycznie wyłącza pompę.

Urządzeniami godnym polecenia są również odkurzacze uniwersalne zbierające zarówno wodę, jak i zabrudzenia suche. NT 65/2 Ap to wytrzymały profesjonalny odkurzacz o prostej budowie, łatwy w konserwacji i serwisowaniu. System półautomatycznego oczyszczania filtra pozwala łatwo przywrócić pełną siłę ssącą podczas odkurzania. Odkurzacz jest wyposażony



Fot. Kärcher

Wysokociśnieniowe urządzenia czyszczące Kärcher zużywają nawet 9 razy mniej wody niż to jest konieczne przy tradycyjnych metodach czyszczenia, minimalizując problemy z zagospodarowaniem zużytej, brudnej wody. Przy wykorzystaniu gorącej wody i specjalnych środków czyszczących możliwa jest przy tym nawet 70-procentowa redukcja czasu niezbędnego na wykonanie prac czyszczących

w płaski filtr falisty przystosowany do zbierania drobnego pyłu klasy M. Dzięki systemom oczyszczania filtrów siła ssąca nie spada nawet w trakcie długotrwałych prac.

Półautomatyczne oczyszczanie filtra za pomocą przycisku głowicy zapobiega spadkowi siły ssącej podczas pracy na skutek zatkania filtra. Ponadto oczyszczanie filtra korzystnie wpływa na jego żywotność. Urządzenie wyposażone jest w wąż spustowy olejoodporny i trwały zbiornik z tworzywa sztucznego. ◀

KK

W zależności od rodzaju zabrudzeń, typu, liczebności i wielkości czyszczonych pojazdów czy powierzchni hal, należy wybrać model, który najlepiej będzie odpowiadał potrzebom. W sezonie wiosennym, od 1 kwietnia do 31 lipca 2016 r., Kärcher przygotował specjalną ofertę urządzeń wysokociśnieniowych w ramach promocji Czysty Profesjonalizm.

W pionie i poziomie

Skuteczność czyszczenia wysokim ciśnieniem wody gwarantują optymalnie dostosowane: wydajność tłoczenia (ilość wody podawana w l/h), ciśnienie robocze (w barach, efekt zależny od kąta natarcia i odległości od dyszy) oraz geometria strumienia wody (punktowy, płaski lub obrotowy), wszystkie składające się na tzw. ciśnienie natarcia, decydujące w działaniu mechanicznym.

Urządzenia bez podgrzewania wody HD świetnie sprawdzają się w przypadku usuwania ziemi, zaschniętego błota, piasku i innych tego typu zanieczyszczeń. Takie urządzenia są tanie w zakupie, nie generują kosztów podgrzewania wody, mają zwartą konstrukcję oraz niski koszt naprawy i serwisowania. W branży logistycznej i transportowej, gdzie mobilność jest ważnym czynnikiem, sprawdzają się urządzenia HD 5/11 P Plus, HD 5/17 C czy HD 5/15 CX Plus + FR Classic, obecnie objęte promocją. Mogą one pracować zarówno w pionie, jak i w poziomie. Urządzenia te mają kompaktową konstrukcję oraz zintegrowany uchwyt na panelu przednim do łatwego przeładunku i wygodnego transportu. Mosiężna głowica pompy i automatyczny

20% mniej

W przypadku usuwania tłustych zabrudzeń, takich jak smar czy olej najlepiej sprawdzą się urządzenia z podgrzewaniem wody, takie jak HDS 6/14-4C. Nowoczesny i przyjazny środowisku tryb gwarantuje obniżone o 20% zużycie paliwa oraz emisję CO₂. Urządzenie wyposażone jest w system tłumienia drgań SDS, który redukuje pulsacje ciśnienia w układzie wysokociśnieniowym, monitoring temperatury spalin, który wyłącza silnik po przekroczeniu 300°C, zapewniając bezpieczeństwo użytkownika oraz system Easy Press, który wpływa na zmniejszenie siły nacisku na spust pistoletu wysokociśnieniowego, przez co osoba obsługująca urządzenie nie męczy się i może pracować komfortowo. Servo Control umożliwia regulację wydatku wody bezpośrednio na pistolecie.

Z kolei HDS 5/13 U to przedstawiciel nowej klasy urządzeń „Upright” o zwartej, pionowej konstrukcji. Dzięki możliwości podgrzewania wody do temperatury 80°C, w połączeniu ze środkiem czyszczącym można skutecznie usunąć nawet wyjątkowo uciążliwe zabrudzenia. Urządzenie zużywa przy tym niewielkie ilości wody



Bramy szybkobieżne chronią luksusowe samochody w Kuwejcie

Luksusowe pojazdy ze stajni Hondy są sprzedawane pod marką „ACURA”. Największy i najnowocześniejszy na świecie oddział ACURA został wyposażony w szybkobieżne bramy turbo firmy EFAFLEX.



Nowy punkt serwisowy ACURA w Kuwejcie zajmuje 16,5 tys. m² powierzchni i liczy sobie cztery piętra. Pod względem architektonicznym budynek ten jest „kompozycją” złożoną ze szkła i stali

Nowy punkt serwisowy ACURA w Kuwejcie zajmuje 16,5 tys. m² powierzchni i liczy sobie cztery piętra. Pod względem architektonicznym budynek ten jest „kompozycją” złożoną ze szkła i stali. Taki powinny wyglądać również bramy szybkobieżne. Miały one być kontynuacją „przejrzystego charakteru” przepuszczającej światło powłoki budynku i niepostrzeżenie integrować się w całościowej koncepcji budynku dzięki szlachetnym powierzchniom i wielkim, przezroczystym taflom. W połączeniu z bramami EFAFLEX z serii STT[®] uzyskano w ten sposób unikalne możliwości wyeksponowania luksusowych pojazdów Hondy, a jednocześnie zapewnienia dla nich optymalnej ochrony. Z tego względu

kazywać swoje pojazdy bezpośrednio do budynku serwisu i odbierać je w punkcie odbioru. – *Gdy temperatury na zewnątrz sięgają 56 °C w cieniu, a uporczywie wiejący wiatr roznosi wszędobylski piasek pustyni, nietrudno zrozumieć to wymaganie – wyjaśnia Klaus Manlig, regionalny manager sprzedaży z EFAFLEX. – Na Półwyspie Arabskim szybkie i bardzo szczelne bramy, o krótkim czasie otwierania i zamykania są szczególnie pożądane. Gdy klimat jest ekstremalny bramy chronią przed wnikaniem gorąca i przyczyniają się do ekonomicznej eksploatacji instalacji klimatyzacyjnych. Niezależnie od tego klienci i obsługa mogą również cieszyć się doskonałym klimatem w pomieszczeniach. – Poza tym szczelne bramy nie pozwalają na przedostawanie*

Szczelne bramy nie pozwalają na przedostawanie się piasku. Jednocześnie instalacje bramowe również optycznie wpisują się w koncepcję architektoniczną „całkowitej przejrzystości”, w której nic nie zasłania widoku.



Na Półwyspie Arabskim szybkie i bardzo szczelne bramy, o krótkim czasie otwierania i zamykania są szczególnie pożądane

na wszystkich obszarach przekazania samochodów zamontowano łącznie dziewięć bram szybkobieżnych.

W Kuwejcie szczególnie pożądane

Po Ameryce, Kanadzie, Meksyku, Chinach i Rosji, szóstą i obecnie największą lokalizacją dla luksusowej marki samochodów jest Kuwejt. Stąd marka ACURA ma podbijać Środkowy Wschód, zapewniając najwyższe standardy przyzwyczajonym do luksusów klientom znad Zatoki Perskiej. Wytuczne oraz wymagania w zakresie designu oraz jakości wyposażenia znacznie przekraczały poziom oferowany przez konkurencyjne firmy reprezentowane na lokalnym rynku. Klienci mieli na przykład prze-

się piasku. Jednocześnie instalacje bramowe również optycznie wpisują się w koncepcję architektoniczną „całkowitej przejrzystości”, w której nic nie zasłania widoku – tak na zewnątrz budynku, jak i do wewnątrz – niemal do wszystkich obszarów, jak dział sprzedaży, obsługi klienta, przyjmowania pojazdów i warsztatu. Zgodnie z mottem „Nie mamy nic do ukrycia” nawet sale konferencyjne i biura są przedzielone szklanymi ścianami – wylicza Klaus Manlig.

O najwyższych standardach

Skrzydła zamontowanych w budynku bram EFA-STT[®] są wykonane z pojedynczych, przejrzystych lamel, które bezdotykowo, a tym samym bez zużywania się, zwiijają się w okrągłej spirali zainstalowanej powy-

żej światła przejazdu. Lamelle zapewniają przeszło 70% przejrzystości, dzięki czemu zagwarantowana jest doskonała widoczność i naświetlenie. Prędkość otwierania rzędu 3,0 m/s. sprawia, że oryginalna brama szybkie turbo od EFAFLEX plasuje się wśród najszybszych bram świata. Najwyższe standardy bezpieczeństwa są zapewnione dzięki temu, że obowiązkowo stosowana jest funkcjonująca bezdotykowo na podczerwień bramka świetlna do bram „TLG”, pracująca dokładnie w pionowej płaszczyźnie zamykania bramy, dodatkowo z nadzorem TÜV. Ponadto producent zapewnia, że brama ma wytrzymałość na obciążenie wiatrem o prędkości 120 km/godz. Brama pracuje bardzo cicho, a w razie potrzeby poszczególne lamelle mogą zostać wymienione szybko i niezależnie względem siebie, dzięki czemu nie trzeba wymontowywać całego skrzydła. Zmniejsza to znacznie nakłady instalacyjne.

Wspólnie z Hamad & Firoze

W 35 lat po debiucie rynkowym partnera EFAFLEX, firmy Hamad & Firoze,



Skrzydła zamontowanych w budynku bram EFA-STT® są wykonane z pojedynczych, przejrzystych lamel, które bezdotykowo, a tym samym bez zużywania się, zwiijają się w okrągłej spirali zainstalowanej powyżej światła przejazdu

owocem długoletniej współpracy stało się pomyślne zrealizowanie tego wspólnego projektu. Przez przekazanie kluczy do inwestycji na jej otwarciu pod koniec kwietnia 2015 r., generalny wykonawca Al Mulla napisał kolejny rozdział historii sukcesu

marki ACURA w krajach Zatoki Perskiej. Teraz już wiadomo, że firma EFAFLEX będzie dostarczała swoje produkty również do kolejnych zaplanowanych filii – jako dostawca ekskluzywnych bram szybkie.

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

Znaleźliśmy usługę faktoringu dopasowaną do naszej branży.

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

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

BIBBY
FINANCIAL SERVICES



Biznes nabiera rozpędu

W odpowiedzi na wszystkie potrzeby

Rynek wózków widłowych jest bardzo rozbudowany. Obecnie wiele firm oferuje bardzo szeroką paletę modeli. Jeżeli chodzi o gamę dostępnych rodzajów wózków, jedną z firm zasługujących na wyróżnienie jest Hyster. Istnieje już ponad 80 lat i gamę produktów ma imponującą – od ręcznych paleciaków, przez specjalistyczne wózki systemowe, aż po największe wózki widłowe i wózki do transportu kontenerów.

Jeśli chodzi o sektor budowlany (o którym sporo piszemy w numerze), to i tu wózki widłowe znajdują bardzo szerokie zastosowanie. Nie tylko w magazynach z materiałami, ale również na placach budów. Tu najczęściej używane są średnie i duże wózki z napędem spalinowym, i na tej grupie chcemy się skupić.

Uniwersalność zastosowania

W większości hurtowni lub składów budowlanych znaleźć można średniej wielkości wózki widłowe. Przykładem są modele H6.0FT, H7.0FT. Są to wózki z napędem LPG lub diesel. Dzięki niezawodności i trwałości doskonale sprawdzają się na placach budów. Duży udźwieg, wynoszący do 7 ton, pozwala na bardzo szerokie zastosowania. Jedynym ograniczeniem może być przy nominalnym udźwigu wysokość podnoszenia wynosząca do 5,4 m. W takim przypadku Hyster ma w swojej ofercie nieco większy wózek model H8.0FT mogący unieść 7 ton na wysokość do 6,6 m. W tym przypadku również nie bez znaczenia są większe koła, które znacząco poprawiają poruszanie się po placu manewrowym oraz możliwość zamontowania specjalistycznego osprzętu. W przypadku wszystkich wymienionych modeli warto również zaznaczyć, że wyposażone są one w elektrycznie

sterowane dwu- i trzybiegowe przekładnie napędowe i układy hydrauliczne. Dla jeszcze bardziej wymagających Hyster przygotował model H8-16XM-6 o udźwigu od 8 ton na wysokość 7 m. Inne warianty tego modelu mogą unieść nawet do 16 ton. Modele te dostępne są wyłącznie z silnikami diesla, które charakteryzują się wysoką mocą i dużą żywotnością. Producent nie zapomniał również o dbałości o środowisko. Ponadto, standardowo wyposażone są w wielotarczowe mokre hamulce oraz systemy zabezpieczające silnik i przekładnię.

w ograniczonej przestrzeni roboczej. We wszystkich wózkach zastosowane zostały wielotarczowe hamulce mokre. Podobnie jak w serii wózków Fortens, wózki serii „XM” zostały wyposażone w systemy zabezpieczające silnik oraz przekładnię przed uszkodzeniem. Ponadto, w przypadku modeli z serii „XM” od H8XM-6 do 52XM-12 producent chwali się innowacyjnym rozwiązaniem jeżeli chodzi o ustawienia trybu pracy. Operator może wybrać, w zależności od potrzeb, tryb wysokowydajny lub ekonomiczny, co bezwzględnie odbije się

Przy dużych projektach budowlanych bardzo często wykorzystywane są kontenery. Z tego względu nie można pominąć wózków do ich przenoszenia. I tu firma Hyster nie zawodzi swoich klientów i oferuje szeroki asortyment produktów.

Zadania specjalne

Do najcięższych zadań Hyster proponuje całą paletę wózków o udźwigu od 8 aż do 52 ton i maksymalnej wartości podnoszenia nawet do 21 m. Bardzo solidna i zwarta konstrukcja pozwala na sprawną pracę

na kosztach użytkowania i sprzyja środowisku. Innym wyróżnikiem tego modelu, według producenta, jest najlepsza w tej klasie prędkość podnoszenia, nawet przy maksymalnym obciążeniu. Firma wykonała również ułkon w stronę operatora stosując kabiny, które są bardzo wygodne i ergonomiczne, zapewniając jednocześnie



W sektorze budowlanym wózki widłowe znajdują bardzo szerokie zastosowanie. Nie tylko w magazynach z materiałami, ale również na placach budów. Tu najczęściej używane są średnie i duże wózki z napędem spalinowym



W większości hurtowni lub składów budowlanych znaleźć można średniej wielkości wózki widłowe. Przykładem są modele H3.0FT lub H3.5Ft dostępne z silnikami LPG lub diesel

odpowiednią ochronę i widoczność dla operatora. Kabina ma możliwość odchylecia jej na bok, co ułatwia dostęp do podzespołów w trakcie serwisowania.

Kontenery na budowie

Przy dużych projektach budowlanych bardzo często wykorzystywane są kontenery, zarówno jako magazyny, jak i również jako pomieszczenia socjalne dla pracowników. Z tego względu nie można pominąć wózków do przenoszenia kontenerów. Również w tym przypadku firma Hyster nie zawodzi swoich klientów i oferuje szeroki asortyment produktów. Począwszy od modeli H6XM-12EC3, H7XM-12EC4 o udźwigu

H40XM-16CH, H44XM-16CH, H48XM-16CH, H50XM-16CH, H52XM-16CH. Modele te pozwalają na uniesienie kontenerów o masie od 32 do 40 ton. Wyposażone są w silnik diesla Cummins QSM11E4 z turbodoładowaniem, czterobiegową przekładnię z automatyczną zmianą przełożeń, obejmującą blokadę zmiany kierunku ruchu. Wózki posiadają nowoczesny *spreader*, którego sposób zawieszenia zapewnia maksymalny udźwig.



Na zdjęciu powyżej zaprezentowany jest najnowocześniejszy sposób ułatwiający wymianę baterii w elektrycznych wózkach widłowych Hyster z serii J1.6-3.5XN

Wózki widłowe, pomimo że kojarzone są głównie z czystymi magazynami o bardzo wysokich półkach, mają znacznie więcej zastosowań i to w bardzo trudnych warunkach jakie można spotkać na placach budów.

od 6 do 7 ton, dedykowanych do przeniesienia pustych kontenerów z możliwością ułożenia do 4 warstw. Stopień wyżej są wózki H18XM-12EC, H22XM-12EC, H23XM-12EC o tym samym przeznaczeniu, jednak o udźwigu do 9 ton i możliwości ułożenia kontenerów do 8 warstw. Największymi wózkami do przenoszenia kontenerów są modele: H32XM-16CH,

Nieskończone możliwości

Wózki widłowe, pomimo że kojarzone są głównie z czystymi magazynami o bardzo wysokich półkach, mają znacznie więcej zastosowań i to w bardzo trudnych warunkach jakie można spotkać na placach budów. Często nierówna powierzchnia,

duże zanieczyszczenie i nierzadko trudne warunki atmosferyczne wymagają zastosowania maszyn niezawodzących w ekstremalnych warunkach. Trwałość wózków Hyster z odpowiednim serwisowaniem są w stanie zapewnić najwyższą jakość usług, dotrzymywania terminów, odpowiednie zabezpieczenie logistyczne budowy oraz bezpieczeństwo pracy, nie tylko operatorowi ale również innym pracownikom na terenie budowy. <

Konrad Kułak

GRUPA GEIS W POLSCE: KOMPLEKSOWE USŁUGI TRANSPORTOWE I LOGISTYCZNE



USŁUGI KURIERSKIE

System krajowych usług kurierskich dla klientów korporacyjnych (B2B) i odbiorców indywidualnych (B2C)



LOGISTYKA

Usługi logistyczne od prostego magazynowania przez usługi VAS, do złożonych projektów logistycznych



TRANSPORT MORSKI I LOTNICZY

Transport multimodalny morsko-lotniczy, czarterowy, kontenerowy, przesyłki ponadgabarytowe



TRANSPORT PALET

Krajowy i międzynarodowy system transportu palet i przesyłek indywidualnych



TRANSPORT CAŁOPOJAZDOWY

Krajowy i międzynarodowy transport przesyłek całopojazdowych (FTL) i częściowych (LTL)



USŁUGI CELNE

Kompleksowe usługi celne

OD PROSTYCH ROZWIĄZAŃ TRANSPORTOWYCH PO ZŁOŻONE PROJEKTY LOGISTYCZNE

K-EX PRZESYŁKI KURIERSKIE **ETLogistik**

Tel.: (+48) 22 212 28 00
info@geis.pl
www.geis.pl



Dyspozycyjność przez całą dobę – dzięki nowej technologii ładowania

W magazynie przeładunkowym firmy Quehenberger Logistics GmbH z siedzibą w Enns można znaleźć praktycznie wszystko – szczoteczki do zębów, misie-żelki, podkoszulki, opony samochodowe i lodówki. Pod 62 bramy hali stale podjeżdżają kolejne ciężarówki dostarczające lub odbierające towar. Na 25 tys. m² powierzchni magazynowej mieści się jedna z największych i najważniejszych baz tej firmy logistycznej. Ważnym jej elementem jest magazyn przeładunkowy o powierzchni 7 tys. m², działający od 2007 r. Przez całą dobę, w trybie trzymianowym pracuje tu 36 osób. Zajmują się przyjmowaniem, wydawaniem i przeładunkiem towarów.

Quehenberger Logistics to średniej wielkości przedsiębiorstwo logistyczne wyspecjalizowane w zarządzaniu transportem, logistyce sieciowej i kontraktowej. Jako część Augustin Quehenberger Group, posiadającej 89 oddziałów w 18 krajach, firma może korzystać z rozbudowanej, międzynarodowej

sieci logistycznej. Firma Quehenberger jest aktywna głównie w Europie Środkowej i Wschodniej, a także np. w Skandynawii. Centrum w Enns jest odpowiedzialne m.in. za logistykę transportową wielu renomowanych firm handlujących żywnością, artykułami drogeryjnymi oraz tekstyliami. Zaopatrzuje ich filie w Austrii i za granicą.

– Nasze wózki widłowe pracują po ok. 150 roboczogodzin w tygodniu. Bez akumulatorów zamiennych byłoby to niemożliwe – komentuje Thomas Putschögl. W przeszłości stale jednak zdarzały się problemy, gdyż pracownicy nie byli w stanie rozpoznać, jak długo dane akumulatory były podłączone do prostowników. Źle wpływało to



Od 2015 r. w centrali w Enns użytkowana jest nowa flota wózków widłowych – razem z wydajną energetycznie i kosztowo technologią ładowania akumulatorów firmy Fronius

Pomiędzy halą i ciężarówkami stale kursuje 20 elektrycznych urządzeń do transportu poziomego. Muszą być stale dyspozycyjne, dlatego firma Quehenberger stosuje też akumulatory zamienne, dostępne w centralnej stacji ładowania.

QX Express to nazwa usługi gwarantującej szczególnie krótkie terminy dostaw. Firma Quehenberger zajmuje się także przewozem AGD – czyli pralek, lodówek i innych urządzeń elektrycznych – w zależności od potrzeb: albo do sklepów, albo bezpośrednio do klientów, włącznie z montażem.

na stopień wykorzystania puli akumulatorów. Jak wspomina Putschögl: – Często bywało tak, że operator wózka z wygody brał pierwszy z brzegu akumulator – nie zwracając uwagi na to, czy jest on w pełni naładowany i już ostygnięty. Wskutek tego spadała nie tylko dyspozycyjność urządzeń do transportu poziomego, ale także żywotność drogich akumulatorów napędowych.

W ciągłym użytku

– Dawniej specjalizowaliśmy się w dziedzinie logistyki opon samochodowych, ale z biegiem lat nasze portfolio stale się poszerzało. Dziś działamy w różnych branżach i zakres naszych usług jest bardzo szeroki – opowiada Thomas Putschögl, kierownik ds. obsługi technicznej firmy Quehenberger w Enns. Każdego dnia magazyn przeładunkowy opuszcza ok. 1200 przesyłek. Dla intralogistyki to jedno z najcięższych wyzwań – pomiędzy halą i poszczególnymi ciężarówkami stale kursuje 20 elektrycznych urządzeń do transportu poziomego produkcji firmy Linde. Muszą być stale dyspozycyjne, dlatego firma Quehenberger stosuje też akumulatory zamienne, dostępne w centralnej stacji ładowania.

Wydajność w połączeniu z dyspozycyjnością

W 2015 r. firma Quehenberger podjęła decyzję o całkowitej wymianie floty wózków widłowych w centrum w Enns i podniesieniu jej na wyższy poziom techniczny. W centrum uwagi osób odpowiedzialnych za tę operację znalazła się technologia ładowania akumulatorów – Naszym celem było nabycie systemu gwarantującego stałą dyspozycyjność naszych urządzeń do transportu poziomego i jednocześnie ładującego akumulatory możliwie łagodnie, wydajnie i oszczędnie – tak Thomas Putschögl opisuje wymogi, jakie postawiono nowemu systemowi. Szybko zwrócono uwagę na



Systemy ładowania akumulatorów serii Selectiva firmy Fronius, dzięki zastosowaniu samodzielnie opracowanego procesu ładowania Ri, zużywają nawet o 30% mniej energii niż rozwiązania konwencjonalne



Wózki widłowe pracują po ok. 150 roboczogodzin w tygodniu – to możliwe tylko dzięki zastosowaniu akumulatorów zamiennych



Dzięki łagodnemu ładowaniu emisja gazów jest wyraźnie niższa – i towarzyszy temu mniej nieprzyjemnych zapachów

firmę Fronius, z siedzibą w austriackim Pettenbach, specjalizującą się w dziedzinie innowacyjnych systemów ładowania akumulatorów, które pomagają ich użytkownikom znacznie obniżyć koszty eksploatacji.

– Firma Quehenberger zleciła nam obliczenie potencjału oszczędnościowego naszej technologii ładowania akumulatorów – wyjaśnia Leopold Grammerstätter, specjalista ds. doradztwa w dziedzinie systemów ładowania akumulatorów firmy Fronius. To mogło ich przekonać – systemy ładowania akumulatorów serii Selectiva firmy Fronius, dzięki zastosowaniu samodzielnego opracowanego procesu ładowania Ri, zużywają nawet o 30% mniej energii niż rozwiązania konwencjonalne. Poza tym, ładowanie jest nadzwyczaj łagodne, co wydłuża żywotność akumulatorów – to kolejny z czynników kosztowych. To sprawiło, że firma Quehenberger zdecydowała o wyposażeniu bazy logistycznej w 42 urządzenia firmy Fronius.

Indywidualny proces ładowania

Największą zaletą procesu ładowania Ri polega na tym, że nie odbywa się on według sztywnej charakterystyki, tylko dostosowuje się do wieku, temperatury i stanu naładowania akumulatora. Jak wyjaśnia Leopold Grammerstätter: – Od tych czynników zależy jego skuteczna rezystancja wewnętrzna – określana też symbolem Ri – i to ma wpływ na prąd ładowania. Dzięki temu każdy cykl ładowania ma swoją indywidualną charakterystykę, dostosowaną do indywidualnego zapotrzebowania akumulatora. Minimalizuje to przeładowywanie na początku procesu ładowania i w fazie doładowywania, która jest odpowiedzialna za wysokie straty energii i rozgrzewanie akumulatora. Efekt – zużycie prądu i emisja CO₂ są wyraźnie niższe, a ładowanie

łagodniejsze niż w przypadku innych systemów. Oba te czynniki pozytywnie wpływają na łączne koszty eksploatacji – podkreśla Leopold Grammerstätter.

Jednak to nie wszystko. Aby zapewnić najwyższą dyspozycyjność floty urządzeń do transportu poziomego, firma Fronius dodatkowo zainstalowała system informacji i zarządzania Cool Battery Guide Easy. Jego zadanie polega na tym, aby operator wózka widłowego intuicyjnie wybierał ten akumulator, który został naładowany najwcześniej i jest najchłodniejszy. Alexander

zapachu – wylicza Alexander Grünhagen. Dzięki łagodnemu ładowaniu akumulatory tracą też znacznie mniej wody, co powoduje, że czasochłonne i częste uzupełnianie elektrolitu staje się zbędne. Ponadto, urządzenia serii Selectiva mogą elastycznie ładować różne typy akumulatorów. Ułatwia to proces wymiany, ponieważ pracownicy nie muszą już pamiętać o właściwym przyporządkowaniu akumulatorów do konkretnych prostowników. A pracownicy magazynu są wręcz dumni z nowej stacji ładowania. – Już sam wygląd tych urządzeń

Celem firmy Quehenberger było nabycie systemu gwarantującego stałą dyspozycyjność urządzeń do transportu poziomego i jednocześnie ładującego akumulatory możliwie łagodnie, wydajnie i oszczędnie.

Grünhagen, kierownik magazynu w firmie Quehenberger, objaśnia zalety nowego systemu. – Każdy prostownik jest wyposażony w pasmo diodowe. W urządzeniu, które najwcześniej zakończyło proces ładowania, diody świecą niebieskim światłem, dzięki czemu operator od razu widzi, który akumulator powinien wziąć. W ten sposób wszystkie akumulatory są używane równie często i zawsze są w pełni naładowane. To wydłuża ich żywotność i jednocześnie zwiększa wydajność i dyspozycyjność naszych wózków widłowych – podkreśla.

Sprostanie wysokim wymaganiom

W codziennej pracy technologia firmy Fronius ujawnia swoje kolejne zalety. – Przykładowo, nowe urządzenia w czasie ładowania emitują znacznie mniejsze ilości gazu, co oznacza mniej nieprzyjemnego

i czystość powodują, że wszyscy obchodzą się z nimi bardzo ostrożnie – uśmiecha się Grünhagen.

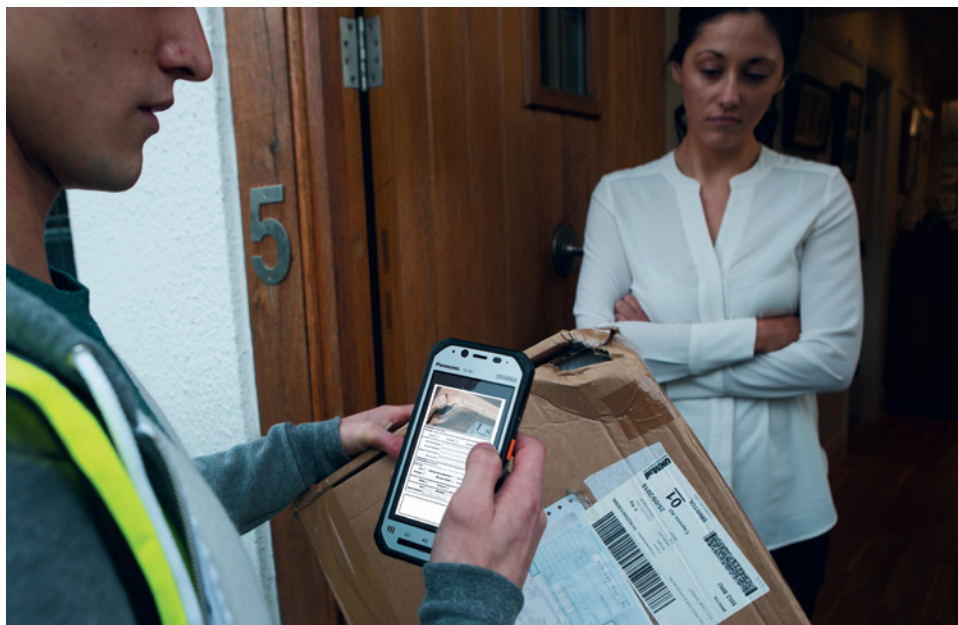
Zastosowanie rozwiązań firmy Fronius chwali również kierownik ds. obsługi technicznej, Thomas Putschögl: – Dzięki temu możemy bez problemu sprostać wysokim wymaganiom pod względem dyspozycyjności naszej floty urządzeń do transportu poziomego. Ponadto, ta innowacyjna technologia pomogła nam poczynić znaczne oszczędności, zarówno w odniesieniu do kosztów eksploatacji, jak i emisji CO₂. Jest to decydująca zaleta, szczególnie gdy wziąć pod uwagę nowe ustawy dotyczące wydajności energetycznej, jakie obowiązują w Austrii i Europie. – Dzięki firmie Fronius nasza intralogistyka ma wyposażenie, które najlepiej sprosta wyzwaniom nadchodzących lat – podsumowuje Putschögl. ◀

MM

Do pracy w trudnych warunkach

Smuklejsza obudowa, ekran o przekątnej 4,7 cala i wyprofilowany czytnik kodów kreskowych, dzięki któremu skanowanie produktów jest szybsze i łatwiejsze – to cechy, którymi charakteryzują się nowe, wzmocnione tablety Panasonic toughpad FZ-F1 i FZ-N1, który ostatnio pojawiły się na rynku.

Postęp technologiczny jest widoczny, gdziekolwiek się nie rozejrzemy. W dzisiejszych czasach bez telefonu komórkowego czujemy się jak bez ręki. A jeśli dodamy do tego fakt, że większość telefonów komórkowych dostępnych obecnie na rynku przypomina bardziej przenośne komputery z dostępem do internetu, a nie aparaty telefoniczne, to wychodzi na to, że nosimy ze sobą małe komputeryki podłączone do globalnej sieci internetowej. Zastosowanie takich smartfonów jest praktycznie nieograniczone tak, jak nieograniczony jest cały internet, dlatego praktycznie w każdej branży pracują ludzie korzystający z tych wynalazków techniki. Jednak z uwagi na ich stosunkowo małą



Ekran gwarantuje minimalne odbicie światła i pełną widoczność nawet podczas bardzo słonecznej pogody

odporność na uszkodzenia, korzystanie z nich było mocno utrudnione w branżach, w których panują bardziej spartańskie warunki pracy. Dlatego powstała gałąź inteligentnych urządzeń mobilnych, dedykowanych branżom, w których ryzyko uszkodzenia narzędzia jest o wiele wyższe. Tzw. toughpady charakteryzują się zdecydowanie większą wytrzymałością w porównaniu z tradycyjnymi smartfonami i tabletami. Ponadto posiadają szereg funkcji i udogodnień skierowanych wprost do pracowników branż logistycznych, transportowych i produkcyjnych.

Spartańskie warunki

Toughpady Panasonic łączą w sobie funkcje tabletu, smartfonu i przenośnego terminalu. Urządzenia są odporne na upadki z wysokości 1,8 m, posiadają oznaczenie stopnia ochrony IP67, co oznacza, że są też pyłoszczelne i chronione przed skutkami krótkotrwałego zanurzenia w wodzie (mogą być zanurzone w wodzie na głębokość do 1 m przez 30 minut). Pracownicy branż logistycznych, transportowych i produkcyjnych pracują zwykle w bardzo hałaśliwych warunkach, w których komunikacja jest zdecydowanie utrudniona, dlatego toughpady zostały wyposażone w dwa głośniki i trzy mikrofony posiada-

jące zdolność tłumienia szumów. Dzięki temu możliwa jest komunikacja, gdy panuje hałas (np. hałach produkcyjnych czy placach budowy). Urządzenia umożliwiają słyszalność przy hałasie do 100 dBA.

Wyprofilowany czytnik kodów

Nowe modele toughpadów Panasonic są „uzbrojone” w najnowszy, czterordzeniowy procesor Qualcomm® Snapdragon™, który wraz z 2 GB pamięci RAM i 16 GB pamięci Flash gwarantuje wysoką wydajność pracy urządzenia. Wąska obudowa (74 mm) i niska waga (280 g) sprawiają, że Toughpady są poręczne i przystosowane do obsługi jedną ręką. Dodatkowo, dwa przyciski aktywujące BCR ułatwiają obsługę zarówno prawo- jak i leworęcznym użytkownikom. Standardowo urządzenia obsługują funkcje połączeń głosowych, gwarantują transmisję danych za pomocą sieci 4G LTE/3G oraz posiadają zintegrowany czytnik kodów kreskowych 1D/2D. Czytnik jest odchylony do dołu pod kątem 70 stopni, dzięki czemu użytkownik może podczas skanowania obserwować ekran urządzenia.



Wąska obudowa (74 mm) i niska waga (280 g) sprawiają, że Toughpady są poręczne i przystosowane do obsługi jedną ręką



Toughpady Panasonic łączą w sobie funkcje tabletu, smartfonu i przenośnego terminalu. Urządzenia są odporne na upadki z wysokości 1,8 m, posiadają oznaczenie stopnia ochrony IP67, co oznacza, że są pyłoszczelne i chronione przed skutkami krótkotrwałego zanurzenia w wodzie

Powstała gałąź inteligentnych urządzeń mobilnych, dedykowanych branżom, w których ryzyko uszkodzenia narzędzia jest o wiele wyższe. Tzw. toughpady charakteryzują się zdecydowanie większą wytrzymałością w porównaniu z tradycyjnymi smartfonami i tabletami.

Czasem słońce, czasem deszcz

Urządzenia są ponadto wyposażone w wysokiej jakości ekran IPS, który został wzmocniony za sprawą zintegrowania ekranu LCD z panelem dotykowym. Dzięki temu ekran gwarantuje minimalne odbicie światła i pełną widoczność nawet podczas bardzo słonecznej pogody. Natomiast pracę w ciemności ułatwiają dwie diody LED, w które zostały wyposażone urządzenia. Dodatkowo, ekran jest w pełni przystosowany do obsługi zarówno w deszczu, jak i w grubych rękawicach roboczych. Użytkownik ma do wyboru w zależności od potrzeby pióro aktywne lub pasywne. Jest to szczególnie przydatne w pracy kurierów.



Pracownicy branż logistycznych, transportowych i produkcyjnych pracują zwykle w bardzo hałaśliwych warunkach, w których komunikacja jest zdecydowanie utrudniona, dlatego toughpady zostały wyposażone w dwa głośniki i trzy mikrofony posiadające zdolność tłumienia szumów

Wytrzymałe baterie

Osiem godzin pracy bez przerwy obu tabletów zapewniają baterie o pojemności 3200 mAh. W razie potrzeby możliwe jest skorzystanie z dodatkowej baterii o pojemności 6400 mAh, która umożliwia 16 godzin nieprzerwanej pracy lub np. 48 godzin rozmów. Wymiana baterii odbywa się w trybie HotSwap. W wyposażeniu Toughpadów są również moduły WiFi, Bluetooth i NFC, dwie kamery: tylna o rozdzielczości 8 MP oraz przednia 5 MP, porty micro USB, wejście na karty micro SD oraz dwa gniazda micro SIM.

Panasonic Toughpad FZ-N1 Android TM 5.1.1 będzie dostępny u autoryzowanych dystrybutorów Panasonic od czerwca br. w cenie od 7800 zł netto, zaś Panasonic Toughpad FZ-F1 z systemem Windows 10 IoT Mobile Enterprise od września w cenie od 8100 zł netto. Oba urządzenia są objęte standardową 3 letnią gwarancją.

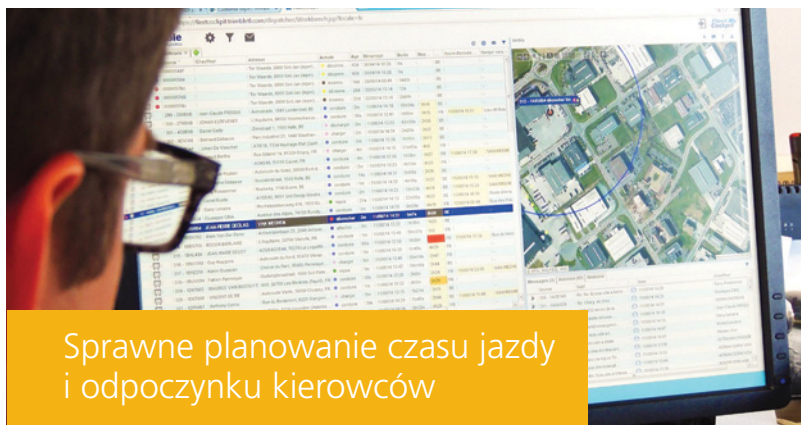
ŁP



Oszczędności paliwa



Zdalne szczytywanie tachografu



Sprawne planowanie czasu jazdy i odpoczynku kierowców

Zależy nam na:

- ✓ Zarządzaniu flotą pojazdów w czasie rzeczywistym
- ✓ Analizie danych FMS oraz stylu jazdy
- ✓ Monitorowaniu i poprawianiu zachowania kierowców podczas jazdy
- ✓ Monitorowaniu dostosowanej do przepisów czasu jazdy
- ✓ Zdalnym szczytowaniu tachografu
- ✓ Sprawnym planowaniu czasu jazdy i odpoczynku kierowców

Odwiedź nas na stronie: www.trimbletl.com,
napisz do nas: sales_trimbletl_pl@trimble.com
lub zadzwoń +48 22 872 99 50

Kompromis w sprawie zezwoleń został zawarty

Po długich miesiącach oczekiwań, 1 kwietnia, w Gdańsku, wiceminister infrastruktury i budownictwa Jerzy Szmít i wiceminister transportu Federacji Rosyjskiej Nikołaj Asauł, podczas posiedzenia Polsko – Rosyjskiej Komisji Mieszanej ds. międzynarodowych przewozów drogowych, podpisali porozumienie w sprawie międzynarodowych przewozów drogowych.

W dokumencie ustalono, że Polska otrzyma 170 tysięcy zezwoleń, w tym 30 tysięcy zezwoleń Rosja – kraje trzecie. Również Rosja otrzyma 170 tys. zezwoleń, jednak tylko 10 tys. na przewozy do/z krajów trzecich. Wymiana zezwoleń nastąpi po opublikowaniu przez Rosję zmienionego rozporządzenia w sprawie kontroli transportu.

Co ważne, swoją ważność zachowują także niewykorzystane zezwolenia, które przydzielono na mocy tymczasowego porozumienia zawartego w lutym 2016 r. Obowiązują one do 15 kwietnia. W sumie Polska otrzyma na ten rok 190 tys. zezwoleń, w tym 40 tys. na przewozy do krajów trzecich – o pięć tysięcy mniej niż w 2015 r. Mimo tego Nikołaj Asauł stwierdził: – *Uważamy, że w warunkach obniżającego się rynku ta ilość zezwoleń jest wystarczająca zarówno dla strony polskiej jak i rosyjskiej.*

Miesiące negocjacji

O tym, że porozumienie było trudnym kompromisem, świadczy fakt, że podpisano je dopiero na szóstym spotkaniu. – *W ciągu pięciu ostatnich spotkań, które były bardzo trudne, doszliśmy do pewnych uzgodnień. Natomiast dzisiaj jesteśmy w takiej sytuacji,*

że w przesłanym do Polski dokumencie rozporządzenia ministra transportu Federacji Rosyjskiej, które miało konsumować to, co zostało uzgodnione w Moskwie, są jeszcze spore braki, o których chcemy ze stroną rosyjską rozmawiać – powiedział wiceminister Jerzy Szmít podczas ostatniego spotkania.

ogólnych, dwustronnych, co zostało zmienione. – *Jesteśmy usatysfakcjonowani, że warunki prowadzenia działalności transportowej przez polskie firmy na terenie Rosji nie pogorszą się* – podkreślił wiceminister Jerzy Szmít. – *Te 170 tys. zezwoleń dwustronnych pozwoli w znacznym stopniu, dzięki zmia-*

Polska otrzyma 170 tysięcy zezwoleń, w tym 30 tysięcy zezwoleń Rosja – kraje trzecie. Również Rosja otrzyma 170 tys. zezwoleń, jednak tylko 10 tys. na przewozy do/z krajów trzecich.

pozytywne jest to, że podpisane porozumienie oddała widmo blokady transportu międzynarodowego między Polską a Rosją, do czego mogło dojść w kwietniu. Było to możliwe dzięki temu, że strona rosyjska zobowiązała się do zmiany rozporządzeń wprowadzonych w ubiegłym roku, które w rażąco sposób uderzały w obecność polskiego transportu w Rosji, eliminując polskich przewoźników z rynku rosyjskiego. Towaru wyprodukowanego w Polsce, a fakturowanego w jej zagranicznej centrali nie można było przewozić na zezwoleniach

nie prawa Federacji Rosyjskiej, zaspokoić potrzeby polskich przewoźników, bo chodzi o interpretacje przewozów, które są z krajów trzecich, a które są dwustronne – dodał.

Polsko-rosyjska grupa interwencyjna

Na mocy podpisanego porozumienia powołana zostanie polsko-rosyjska grupa interwencyjna, która na bieżąco będzie rozwiązywała problemy przewoźników, np. z policją czy służbami kontroli transportu. W jej skład wejdą przedstawiciele administracji rządowych oraz przewoźników z obu krajów.

Rozmowy mają polegać m.in. na doprecyzowaniu szczegółowych różnic między protokołem a rosyjskimi aktami prawnymi. Przykładem takich różnic jest np. sformułowanie „towary, które przejdą przez składy” i wprowadzone przez Rosję „towary, które przejdą przez składy celne”, co w konsekwencji mocno zawęży możliwości logistyki polskiego transportu.

Według wiceministra pojawiające się obecnie wątpliwości dotyczą m.in. sformułowań zapisanych w aktualnej wersji rozporządzenia, których nie było w zawartym w lutym tego roku tzw. porozumieniu moskiewskim, a także braku części zapisów, które w myśl ostatnich uzgodnień miały się w nim pojawić. ◀



Porozumienie oddała widmo blokady transportu międzynarodowego między Polską a Rosją. Było to możliwe dzięki temu, że strona rosyjska zobowiązała się do zmiany rozporządzeń, które eliminowały polskich przewoźników z rynku rosyjskiego

EH

DKV na wszystkich autostradach w Polsce

Ta sama karta umożliwia tankowanie paliwa na blisko 40 tys. stacji dowolnych marek w Europie. DKV Card jest też najbardziej wszechstronna, jeśli chodzi o rozliczenia w zagranicznych systemach opłat drogowych



Michał Bałakier

Opłaty drogowe z DKV to dużo więcej niż rozliczenia kartą w punktach poboru. Wszędzie tam, gdzie to możliwe, w Polsce i w Europie, nasi klienci korzystają z automatycznego naliczania myta przez urządzenia pokładowe, np. viaTOLL czy DKV Box. Dzięki temu nie muszą zatrzymywać się w punktach opłat. Każda płatność jest natychmiast rejestrowana online w systemie rozliczeń DKV, dzięki temu można dowolnie ana-

żądnych opłat z góry. Za wszystkie wydatki drogowe, czy to w systemie *pre-paid* czy *post-paid*, klient płaci na podstawie faktury z długim terminem płatności. Jest to więc de facto najtańszy kredyt, z jakiego korzysta się na co dzień firmy transportowe.

Trzecią ważną zaletą korzystania z DKV jest uniwersalne zastosowanie karty za granicą. Ta sama karta umożliwia tankowanie paliwa na blisko 40 tys. stacji dowolnych marek w Europie. DKV Card jest też najbardziej wszechstronna, jeśli chodzi o rozliczenia w zagranicznych sys-



Płatne drogi w Polsce

DKV wyróżnia fakt, że nigdy nie pobiera żadnych opłat z góry. Za wszystkie wydatki drogowe, czy to w systemie pre-paid czy post-paid, klient płaci na podstawie faktury z długim terminem płatności.

lizować wydatki – w podziale na odcinki, daty, pojazdy, rodzaje dróg czy kraje. Wszystko dostępne online z poziomu komórki czy komputera, wystarczy kilka kliknięć. Wiele rodzajów płatności i systemów w jednym miejscu.

Bez opłat z góry

W Polsce DKV należy do bardzo wąskiego grona operatorów kart, którzy oferują rozliczenia zarówno w systemie viaTOLL, jak i na autostradach A1, A2 i A4. Wyróżnia nas fakt, że nigdy nie pobieramy

temach opłat drogowych – dbamy o to, aby zawsze być pierwszą niezależną kartą, która akceptowana jest w danym kraju bądź systemie. W 2015 r. weszliśmy z usługami na rynek rosyjski i białoruski, w tym roku towarzyszymy debiutowi systemu w Belgii. Proponujemy też wszystkie najnowsze rozwiązania, które wprowadzają lokalni operatorzy, dziś są to np. płatności z Słowenii w systemie *post-paid*.

Połączenie wielu możliwości

Karta DKV jest zatem połączeniem naj-

Początek roku 2016 r. to dla nas symboliczny czas. Autostrada A4 dołączyła do dróg, które można opłacać kartą DKV. Tym samym dziś nasi klienci mogą korzystać ze wsparcia DKV na wszystkich płatnych drogach w Polsce. Do tego mają do dyspozycji najszerszą sieć stacji paliw w naszym kraju dostępną przy pomocy jednej karty paliwowej, liczącą 3967 lokalizacji.

szerszej możliwej funkcjonalności z dobrymi cenami. Z racji na dużą skalę działania mamy wynegocjowane maksymalne poziomy zniżek u operatorów opłat drogowych, zniżki w 100% przenosimy na klientów. Staramy się także, aby ceny diesla kupowanego na kartę były jak najniższe. Z jednej strony udzielamy rabatów, które często są na poziomie stawek hurtowych. Z drugiej, każdy nasz klient może bez zapowiedzi tankować na stacjach sieci Bottom Up (wybrane stacje prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier), gdzie cena jest średnio 40 groszy niższa niż na dystrybutorze. ◀

Michał Bałakier,
dyrektor zarządzający
DKV Euro Service Polska



Więcej Więcej o autostradzie A4:
<http://www.autostrada-a4.pl>

Niespersonalizowane konto karty

Dla firm transportowych krajowe i zagraniczne podróże autem to codzienność. Jak ułatwić opłacanie i rozliczanie takich podróży, wyjaśnia ekspert Diners Club Polska.

Dużą część firmowych wyjazdów i przewozów transportowych stanowią podróże zagraniczne, głównie po Unii Europejskiej. Niestety, opłaty drogowe dla tranzytu są nadal pobierane przez poszczególne krajowe systemy. Oznacza to dodatkowe wydatki i utrudnienia dla kierowców. – W Polsce obowiązuje system *viaToll*, w Czechach – *eMyto*, a w Austrii – *Go Maut*. Oznacza to, że aby uiścić opłatę za przejazd w sposób elektroniczny, nawet podczas podróży po naszym regionie, potrzebnych jest kilka różnych urządzeń pokładowych. Dodatkowo system *viaToll* nie obejmuje wszystkich płatnych dróg w Polsce. Na odcinkach autostrad A1, A2 i A4 zarządzanych przez koncesjonariuszy obowiązują inne formy płatności – tłumaczy Paweł Kałudow, dyrektor sprzedaży Diners Club Polska.

Jedna Unia, wiele systemów

Kraje członkowskie UE były co prawda zobowiązane przygotować się do wejścia jednolitego systemu European Electronic Toll Service do października 2012 r., jednak nie wszystkie dostosowały się do jego wymogów. Tymczasem wdrożenie oznaczałoby możliwość korzystania z uniwersalnego urządzenia i rozliczania opłat z jednym operatorem. Niedawno Komisja Europejska upomniwała Polskę w tej sprawie, wytykając jej trzyletnie opóźnienia prawne i techniczne. Dopóki EETS nie obowiązuje, firmy transportowe mogą usprawniać pracę kierowców i rozliczenia wykorzystując dostępne narzędzia finansowe.

– Na rynku są dostępne wyspecjalizowane narzędzia płatnicze, skrojone specjalnie na potrzeby firm transportowych. Pozwa-

lają na proste uiszczenie opłat drogowych w różnych systemach. Jednym z nich jest niespersonalizowane konto karty, służące do pokrywania kosztów przejazdów drogami płatnymi w elektronicznym systemie poboru opłat. Należność jest naliczana automatycznie z rachunku karty, wystarczy przejechać przez bramkę – mówi Paweł Kałudow.

Większa płynność i prostsze opłaty

Konta z odroczonej płatnością (*post-pay*) nie wymagają od użytkowników gromadzenia odpowiedniej ilości środków. Saldo obejmuje sumę należności za wszystkie pojazdy zarejestrowane w ramach konta, które trzeba uregulować pod koniec określonego w umowie okresu rozliczeniowego. – Najbardziej atrakcyjne produkty finansowe na rozliczenie dają nawet do 59 dni.

nia pokładowego pojazdu i nie wymaga autoryzacji kierowcy, a wydawca karty nie obciąża odpowiedzialnością finansową użytkownika w przypadku jej utraty czy kradzieży.

Wszelkie transakcje budzące wątpliwość nie są wliczane do czasu ich wyjaśnienia. Rachunek służący do obsługi karty jest niezależny od konta bankowego firmy, nie jest zatem wymagane składanie depozytu i gwarancji. Firma korzysta z ustalonego limitu wydatków, który w razie potrzeby może zostać natychmiast podwyższony bez dodatkowych kosztów.



Paweł Kałudow

Niespersonalizowane konto karty służy do pokrywania kosztów przejazdów drogami płatnymi w elektronicznym systemie poboru opłat. Należność jest naliczana automatycznie z rachunku karty, wystarczy przejechać przez bramkę.

Dzięki temu firma transportowa zyskuje dostęp do darmowego kredytu trwającego dłużej niż wynosi standardowy kredyt kupiecki – twierdzi Paweł Kałudow.

Dane karty są zaszyte w urządzeniu pokładowym i nie ma możliwości użycia ich w inny sposób niż do poboru opłat. Pracownik nie musi zabierać ze sobą w podróż karty. Cały proces opłaty przebiega automatycznie za pomocą urządze-

– Niespersonalizowane konto karty ułatwia rozliczenia. Wszystkie transakcje w miesiącu są kumulowane w postaci czytelnego wyciągu i wysyłane do firmy, co upraszcza obsługę księgową podróży i zmniejsza biurokrację. Należy pamiętać, że każdy wydatek musi być udokumentowany fakturą, bez niej nie będziemy mogli go odpisać od podatku. Dobre produkty dla firm powinny dawać łatwy dostęp do konta przez internet. Dzięki temu za pomocą jednego scentralizowanego narzędzia można mieć wgląd we wszystkie informacje dotyczące narzędzi płatniczych wykorzystywanych w firmie, jakich transakcji dokonano za pomocą konkretnych kart, sald, terminów spłat i wyciągów dostępnych do pobrania w wybranym formacie – pdf, csv czy pliku Excel – dodaje Paweł Kałudow.

Ułatwieniem jest to, że niektóre firmy wydające karty pomagają przy rejestracji przedsiębiorstwa lub pojazdów do elektronicznego systemu opłat, co oszczędza czas i pieniądze. ◀

MM



Lepiej niż przewidywano TimoCom podsumowuje 2015 rok

Firma TimoCom ponownie umocniła swoją pozycję na rynku jako największa platforma transportowa w Europie. Już ponad 110 tys. użytkowników każdego dnia ogłasza na niej do 0,5 mln ofert frachtów i wolnych powierzchni ładunkowych.

W minionym roku na platformie opublikowanych zostało łącznie 68,1 mln ofert. Do wzrostu wartości przedsiębiorstwa przyczyniły się także otrzymane nagrody – tytuł „Najlepszej Marki 2015” w kategorii giełda transportowa i odznaczenie „connect-Award” przyznane przez znaczącego dostawcę systemu telematycznego, firmę TomTom. Również wprowadzenie Messengera TimoCom i ponad 700 tys. wysłanych za jego pomocą wiadomości to spory sukces.

Niesamowite wzrosty

W zlokalizowanym w Erkrath, niedaleko Düsseldorfu, przedsiębiorstwie pracuje ponad 400 osób. Roczny obrót firmy wyniósł 56,7 mln euro, dzięki czemu jest ona wiodącym dostawcą usług IT dla całej branży TSL w Europie. Można pokusić się jednak o stwierdzenie, że bardziej ekscytujący niż sytuacja finansowa firmy i wzrost ilości klientów o ponad 7,2 tys. jest fakt, że w 2015 r. na platformie transportowej wystawiono 68,1 mln ofert wolnych przestrzeni ładunkowych i frachtów. To o 16% więcej niż w poprzednim roku. Przyczyniła się do tego stale rosnąca baza klientów i powstanie wielu nowych interfejsów. Aż 13% wszystkich ofert transportowych samistnie trafiło na platformę transportową



głę przełączanie się pomiędzy programami różnych dostawców telematycznych a giełdą TimoCom, co znacznie oszczędza czas.

Klienci bardzo zadowoleni

Dalszą znaczącą oszczędność czasu zauważyło 25% spośród ankietowanych klientów TimoCom. Stało się to już w pierwszych dwóch tygodniach funkcjonowania powiązanego z ofertami Messengera TimoCom.

naszych użytkowników czuło się dobrze poinformowanych o wprowadzanych przez nas produktach, jeszcze przed ich wdrożeniem – mówi Frings. Pozytywną informacją zwrotną jest też nagroda „Najlepsza Marka 2015”, którą TimoCom od czytelników czasopisma ETM otrzymał po raz siódmy z rzędu.

Kolejne innowacyjne rozwiązania

Jeśli chodzi o to, czego możemy się spodziewać w nadchodzących miesiącach, rąbka tajemnicy uchyla Chief Representative. – Po tym jak przetaraliśmy drogę dla komunikatora, zamierzamy wprowadzić profesjonalny system do zarządzania dokumentami. Dodatkowo właśnie wzmacniamy nasze aktywności na terenie Wielkiej Brytanii i Turcji. Krótko mówiąc, rozwijamy się dla naszych klientów – zdradza.

Swoją kolejną innowację dostawca oprogramowania IT planuje zaprezentować na tegorocznych Targach Pojazdów Użytkowych IAA Nutzfahrzeuge w Hanowerze. ◀

KK

W 2015 r. na platformie transportowej wystawiono 68,1 mln ofert wolnych przestrzeni ładunkowych i frachtów. To o 16% więcej niż w poprzednim roku.

dzięki nowemu, bezpiecznemu połączeniu oprogramowań spedycyjnych klientów TimoCom z giełdą. To właśnie za pomocą tych interfejsów oferty z wewnętrznych systemów TMS firm przenoszone są, dzięki kilku kliknięciom, bezpośrednio do TimoCom. Dodatkową wartość stanowi platforma trackingowa TC eMap*, z którą obecnie zintegrowanych jest już ponad 170 systemów telematycznych. Takie połączenie sprawia, że nie jest już konieczne cią-

– Jedna czwarta naszych klientów przyznała, że dzięki komunikatorowi może szybciej zawierać zlecenia transportowe. To bardzo dobry wynik jak na fazę wdrożeniową – podsumowuje Chief Representative firmy TimoCom Marcel Frings. Do tej pory za pomocą tego biznesowego czatu wysłano aż 700 tys. wiadomości. – Zapewniamy nie tylko realne wartości naszym użytkownikom, ale również zyskujemy ich aprobatę. Dlatego też bardzo nas ucieszył fakt, że 86%

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

Co dalej z koleją?

Wyborcze zwycięstwo Prawa i Sprawiedliwości wraz z idącymi za nim zmianami w strukturze ministerstw odpowiedzialnych za transport szynowy oraz w zarządach największych spółek kolejowych nastąpiły w trudnym dla polskiej kolei okresie. Koniec roku 2015 i pierwsze miesiące 2016 to bowiem czas „dopinania” i rozliczania inwestycji z poprzedniej unijnej perspektywy budżetowej oraz rozpoczęcia realizacji projektów z perspektywy obejmującej lata 2014-2020.

To skomasowanie terminów wymagało szybkich działań i mobilizacji wszystkich organów i osób odpowiedzialnych za przyszłość naszego transportu kolejowego. Tymczasem w cztery miesiące po zmianie rządu trudno takiej mobilizacji się dopatrzeć. Aktywny jest co prawda minister infrastruktury i budownictwa Andrzej Adamczyk i odpo-

wiedzialny za kolej wiceminister w tym resorcie Piotr Stomma, ale największa spółka branży, PKP Polskie Linie Kolejowe od połowy grudnia, tj. od czasu rezygnacji poprzedniego prezesa Andrzeja Filipa Wojciechowskiego, pozbawiona jest szefa. Jego funkcję tymczasowo pełni Antoni Jasiński. Rozstrzygnięcie kolejnego, trzeciego już konkursu na prezesa zarządu

PLK zapowiedziane było na koniec marca. Uzupełnienia wymaga też nowy zarząd tej spółki. Dwie osoby wybrane na wakujące stanowiska szybko z nich zrezygnowały z powodu „niesatysfakcjonujących je warunków umowy”. Podobnie niepełny pozostawał w marcu skład zarządu giełdowej spółki PKP Cargo.

Czekanie na prezesa

Personalne manewry związane ze zmianą ekipy rządzącej nie są czymś nowym w naszym życiu politycznym i gospodarczym. Niepokojący natomiast jest fakt, że przeciągają się one w czasie i że dotyczą spółki, która odpowiada za wydatkowania w najbliższych kilku latach zdecydowanej większości z 67 mld zł środków przeznaczonych na kolej w latach 2014-2022 (uwzględniając dwuletni okres rozliczeniowy). Zaniepokojenie budzić mogą też pojawiające się już na obecnym etapie kontrowersje wokół tempa i zakresu wydatkowania tej ogromnej kwoty. Poprzedni rząd rozpiął dość dokładnie harmonogram realizacji inwestycji infrastrukturalnych w Krajowym Programie Kolejowym (KPK), przyjętym we wrześniu 2015 r. Według tego Programu, w tym roku do wykorzystania przez PKP PLK powinno być ze środków unijnych i krajowych 5,35 mld zł, w 2017 r. – 6,96 mld zł, w 2018 r. – 10,46 mld zł. W latach 2019-2020 miały one wzrosnąć do 16-17 mld zł rocznie.

Zdaniem ministra Andrzeja Adamczyka w roku bieżącym możemy wydać na kolej w najlepszym wypadku tylko 4,2 mld zł, choć jeszcze w styczniu tego roku Grzegorz Muszyński, nowy pełnomocnik zarządu PLK zapewniał, że możliwy będzie wzrost zaangażowania spółki w projekty współfinansowane przez UE z planowanych 4,6 mld zł do 6,4 mld zł. Okazało się jednak, (tak w każdym razie twierdzą przedstawiciele MliB), że brak jest dostatecznej liczby gotowych projektów, aby w 2016 r. w pełni wykorzystać zaplanowaną w KPK kwotę. – *Prawda jest brutalna – szafa z projektami jest pusta* –

Według Krajowego Programu Kolejowego w tym roku do wykorzystania przez PKP PLK powinno być ze środków unijnych i krajowych 5,35 mld zł, w 2017 r. – 6,96 mld zł, w 2018 r. – 10,46 mld zł. W latach 2019-2020 miały one wzrosnąć do 16-17 mld zł rocznie.



Zdaniem ministra Andrzeja Adamczyka w roku bieżącym możemy wydać na kolej w najlepszym wypadku tylko 4,2 mld zł, choć jeszcze w styczniu Grzegorz Muszyński, nowy pełnomocnik zarządu PLK zapewniał, że możliwy będzie wzrost zaangażowania spółki w projekty współfinansowane przez UE z planowanych 4,6 mld zł do 6,4 mld zł

Fot. Elżbieta Haber

stwierdził minister Adamczyk 17 marca, podczas spotkania kierownictwa resortu z zarządem Polskich Linii Kolejowych. Zaprzeczał temu, cytowany przez „Gazetę Wyborczą”, jeden z byłych pracowników PKP PLK. Przypomniał, że trwają już inwestycje z nowej perspektywy lub są na etapie przetargu, za około 20 mld zł.

Przyspieszyć przetargi

Eksperti z branży kolejowej podzielają opinię resortu infrastruktury i budownictwa, że bez radykalnego uproszczenia i skrócenia procedur przetargowych, jak też bez szybkich zmian legislacyjnych „Peelce” trudno będzie na czas wydać wszystkie unijne środki z nowej perspektywy budżetowej UE. Przyspieszenie procesu inwestycyjnego, ograniczenie kosztów i zmiany w procesie utrzymania infrastruktury kolejowej nowy zarząd PKP PLK uznał za swe kluczowe zadania. W jakimś stopniu konieczna będzie również aktualizacja Krajowego Programu Kolejowego,



Eksperti z branży kolejowej podzielają opinię resortu infrastruktury i budownictwa, że bez radykalnego uproszczenia i skrócenia procedur przetargowych, jak też bez szybkich zmian legislacyjnych „Peelce” trudno będzie na czas wydać wszystkie unijne środki z nowej perspektywy budżetowej UE

środowiskowych i pozwoleń na budowę zajmuje przeciętnie trzy lata, a same prace budowlane – dwa lata.

Program naprawczy

Po pierwszym kwartale trudno jeszcze ocenić w jakim stopniu PKP PLK uda się w 2016 r. przyspieszyć proces inwestycyjny i zrealizować projekty zaplanowane w Krajowym Programie Kolejowy na sumę 5,43 mld zł czy – jak to zapowiadał w styczniu Grzegorz Muszyński, pełnomocnik zarządu PLK ds. inwestycyjnych – wydać nawet dwa miliony więcej i uniknąć

Przyspieszenie procesu inwestycyjnego, ograniczenie kosztów i zmiany w procesie utrzymania infrastruktury kolejowej nowy zarząd PKP PLK uznał za swe kluczowe zadania.

zapowiedziana przez wiceministra Piotra Stommę do połowy tego roku. Terminowemu rozpoczynaniu i realizacji inwestycji na kolei nie sprzyjają natomiast opóźnienia związane ze zmianami personalnymi w spółce.

Resort infrastruktury i budownictwa niepokoi bardziej inna kwestia. Minister Andrzej Adamczyk obawia się, że mniejsze zaangażowanie zarządcy infrastruktury w wydatkowanie unijnych funduszy w latach 2016-2018, – może spowodować spiętrzenie remontów w latach 1919-1920, które w efekcie mogą sparaliżować kolej. Dlatego w opinii ministerstwa konieczna jest specustawa, która pozwoli znacznie uprościć proces inwestycyjny na kolei. Obecnie bowiem przygotowanie i opracowanie projektu, zebranie odpowiednich decyzji

Napięty bilans wydatkowania przez PKP PLK środków unijnych mogłoby w znacznym stopniu poprawić dofinansowanie 10 projektów zgłoszonych w ramach drugiej tury programu „Łącząc Europę”. (Connecting Europe Facility – CEF). Na projekty w państwach Unii Europejskiej, spełniające wymogi pomocy z unijnego Funduszy Spójności przeznaczono 6,5 mld euro. W ramach ubiegłorocznej, pierwszej tury CEF Polskie Linie Kolejowe złożyły siedem wniosków o dofinansowanie na sumę ok. 10 mld zł i wszystkie one zostały przez Brukselę zaakceptowane. Problem jednak w tym, że procedury rozpatrzenia wniosków bywają dość długotrwałe. Komisja Europejska dopiero 13 marca br. podpisała umowy na dofinansowanie pierwszej partii projektów w ramach funduszu CEF.



W opinii ministerstwa konieczna jest specustawa, która pozwoli znacznie uprościć proces inwestycyjny na kolei

niebezpiecznej luki inwestycyjnej. Natomiast do końca bieżącego roku muszą być wystawione i opłacone wszystkie faktury PLK na projekty finansowane ze starej perspektywy budżetowej UE. Powinien w tym pomóc plan naprawczy zatwierdzony przez rząd 8 grudnia 2015 r., przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju i zaaprobowany przez Komisję Europejską. Przewidywał on m.in. dołączanie do kwoty rozliczanej z KE wkładu własnego sektora prywatnego, zwiększenie dofinansowania UE do

W ramach ubiegłorocznej, pierwszej tury CEF Polskie Linie Kolejowe złożyły siedem wniosków o dofinansowanie na sumę ok. 10 mld zł i wszystkie one zostały przez Brukselę zaakceptowane.



Kolej – zdaniem wiceministra rozwoju Jerzego Kwiecińskiego – znalazła się wśród sektorów gospodarki obciążonym ryzykiem niepełnego wykorzystania środków unijnych i zagrożonych jest kilka miliardów złotych z 40 mld, które trzeba rozliczyć z UE we wszystkich obszarach wsparcia finansowego

85% czy wykorzystanie zaliczek na wypłaty dla beneficjentów, którzy przekazują środki do wykonawców projektów.

– Kolej – zdaniem wiceministra rozwoju Jerzego Kwiecińskiego – znalazła się wśród sektorów gospodarki obciążonym ryzykiem niepełnego wykorzystania środków unijnych i zagrożonych jest kilka miliardów złotych z 40 mld, które trzeba rozliczyć z UE we wszystkich obszarach wsparcia finansowego

do 31 marca 2017 r. Budowanie (przez ministra Mateusza Morawieckiego) scenariusza, że rząd PO rzekomo nie potrafił wykorzystać 9 miliardów euro jest zupełnie nieuprawnione, dlatego, że mówimy o środkach, które jeszcze będą rozliczane w relacjach z Komisją Europejską.

Podobna kontrowersja dotyczyła rozliczenia 13 mld euro przeznaczonych na kolej. – Kiedy zaczynaliśmy urzędowanie

Do końca bieżącego roku muszą być wystawione i opłacone wszystkie faktury PLK na projekty finansowane ze starej perspektywy budżetowej UE.

wego. Zdaniem Sławomira Neumanna, szefa parlamentarnego klubu Platformy Obywatelskiej, w obecnej chwili nie ma zagrożenia, co do wydatkowania ostatnich transz środków europejskich z perspektywy 2007-2013.

Również senator PO, były wiceminister infrastruktury i rozwoju Waldemar Sługocki zapewnił, że wydatkowanie środków europejskich nie jest zagrożone. – W sensie kontraktowym nie mamy najmniejszych problemów, żeby zrealizować ważne inwestycje z punktu widzenia społeczno-gospodarczego Polski – podkreślił. – Proces składania płatności pośrednich do Komisji Europejskiej, będzie trwał do 30 czerwca 2016 r., a polska administracja będzie miała jeszcze czas na zamykanie definitywne projektów i programów

mieliśmy informacje, że część środków w tym rozliczeniu jest zagrożona. Udało się nam praktycznie rzecz biorąc rozliczyć sto procent środków. Uważamy to za wielki sukces – mówił minister Adamczyk, podsumowując działania resortu infrastruktury i budownictwa w ciągu pierwszych 100 dni urzędowania. Jednak znacznie wcześniej, 31 grudnia 2015 r. Marcin Mochocki, wówczas jeszcze członek zarządu PKP PLK ds. inwestycji, podawał informację prasową spółki, z której wynikało, że zgodnie z deklaracjami PKP PLK wydała środki UE na inwestycje w perspektywie 2007-2013. – Do ostatniego dnia tego roku intensywnie pracowaliśmy nad wykorzystaniem każdej złotówki z alokacji UE – podkreślał. ◀

Franciszek Nietz

Zmiany w CTL Logistics

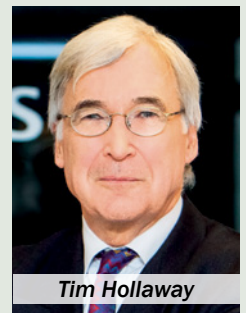
Kwiecień to miesiąc zmian personalnych w CTL Logistics – Jarosław Król, dotychczasowy członek zarządu, zastąpił na stanowisku prezesa Jacka Biecza, a do zarządu dołączył Tim Hollaway.

Jarosław Król do tamu CTL Logistics dołączył jesienią 2013 r. Jest ekspertem ds. łańcucha dostaw, logistyki, planowania oraz optymalizacji procesów i restrukturyzacji przedsiębiorstw. Wcześniej, przez ponad 20 lat był związany z sektorem logistyki i FMCG. Pełnił najwyższe stanowiska operacyjne i zarządcze w międzynarodowych korporacjach, m.in. w Danone, Tchibo, Gillette i Procter & Gamble. W latach 2007-2010 piastował stanowisko dyrektora zarządzającego w DHL Supply Chain. Przez kolejne dwa lata był dyrektorem zarządzającym na kraje Europy Środkowo-Wschodniej w Wincanton oraz dyrektorem zarządzającym w Ceva Logistics odpowiedzialnym za rynki skandynawskie.



Jarosław Król

Tim Hollaway z branżą przewozów kolejowych w Polsce związany jest od 2004 r. Przez 10 lat pełnił funkcję CEO Rail Polska Sp. o.o. oraz współtworzył Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych (ZNPk). Posiada 20-letnie doświadczenia w zarządzaniu w różnych obszarach sektora kolejowego. Specjalizował się w rozwoju transgranicznych przewozów na linii Niemcy – Polska oraz międzynarodowych i krajowych przewozach intermodalnych. Przed pracą w Polsce był zatrudniony jako dyrektor ds. rozwoju biznesu w brytyjskiej spółce zarządzającej infrastrukturą kolejową. W 2001 r. brał udział w prywatyzacji estońskich linii kolejowych. ◀



Tim Hollaway



TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



TRANSEXPO

XIII Międzynarodowe Targi
Transportu Zbiorowego

11-13.10.2016



Najważniejsze wydarzenie dla transportu zbiorowego

5000

zwiedzających

130

wystawców z 8 krajów

transexpo.pl



PKP Cargo podsumowało 2015 r.

Kierunek strategii określonej przez poprzedni zarząd będzie kontynuowany, ale kontynuacja ta nie oznacza realizacji wszystkich określonych w niej punktów

Maciej Libiszewski, nowy prezes spółki, zadeklarował na swej pierwszej konferencji prasowej kontynuację tej strategii, nie wykluczając jednak korekty niektórych jej elementów. – Działając na bardzo wymagającym i konkurencyjnym rynku skupiliśmy się na realizacji strategicznych celów. Zwiększyliśmy przewozy i przychody. Nasze udziały rynkowe są stabilne, zwielokrotniliśmy obecność poza granicami kraju. To wszystko sprawiło, że mimo dokonanych odpisów z tytułu utraty wartości dotyczących rzeczowych aktywów trwałych – tabor kolejowy – oraz zapasów, w kwocie ponad 177 mln zł, uzyskaliśmy satysfakcjonujące wyniki finansowe i operacyjne – mówił 18 marca, na spotkaniu z dziennikarzami.

Niełatwy rynek

W 2015 r. Grupa PKP Cargo przewiozła ponad 116 mln ton towarów, o 5% więcej niż w 2014 r. oraz wykonała pracę przewozową na poziomie blisko 30 mld tkm (wzrost w skali rocznej 3%). Na uzyskane wyniki znaczący wpływ miał rozwój przewozów poza granicami Polski, które wyniosły łącznie 12 mln ton i 1,6 mld tkm. W ujęciu rocznym oznacza to wzrost odpowiednio o 344% i 336%. Udział Grupy w polskim rynku kolejowych przewozów towarowych wyniósł w minionym roku 55,8% pod względem pracy przewozowej i 47,7% pod względem masy. Wyniki te osiągnięte zostały w sytuacji bardzo wymagających okoliczności rynkowych.

– Złożyły się na nie m.in. opóźnienia w rozpoczęciu dużych inwestycji infrastrukturalnych, skutkujące mniejszymi przewo-

zami kruszyw, kryzys na rynku surowców oraz spowolnienie gospodarcze Chin, odzwierciedlone w spadku przewozów metali i koks, konflikt na Ukrainie w rejonie Donbasu, widoczny w mniejszych przewo-

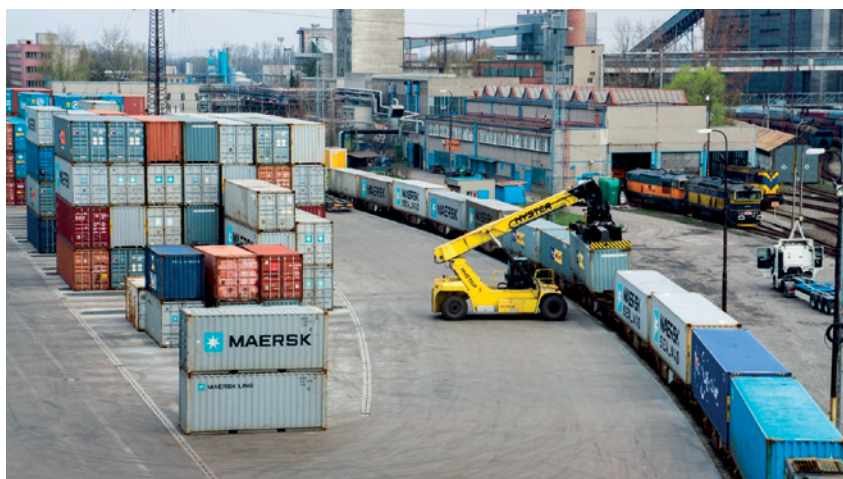
zach metali, strajki w śląskich kopalniach na przełomie stycznia i lutego oraz niższe wydobycie węgla spowodowane wysokim poziomem zapasów – podkreślono w ko-

Mimo trudnej sytuacji rynkowej i drobnych perturbacji związanych z powyborczą zmianą zarządu, największemu polskiemu kolejowemu przewoźnikowi towarów udało się pomyślnie zakończyć ubiegły rok. Dobrze zapowiadają się również rokowania PKP Cargo na 2016 r., będący pierwszym etapem realizowania celów strategii przedstawionej jeszcze przez poprzedni zarząd i obejmującej lata 2016-2020.

munikacie prasowym PKP Cargo. Skutki tych zjawisk dotknęły nie tylko tę spółkę, bowiem cały rynek przewozów kolejowych w Polsce skurczył się w ujęciu rocznym o blisko 2%.

W 2015 r. Grupa PKP Cargo przewiozła ponad 116 mln ton towarów, o 5% więcej niż w 2014 r. oraz wykonała pracę przewozową na poziomie blisko 30 mld tkm (wzrost w skali rocznej 3%). Na uzyskane wyniki znaczący wpływ miał rozwój przewozów poza granicami Polski.

Pomimo tych kłopotów, w 2015 r. przychody Grupy Cargo wyniosły 4,55 mld zł (wzrost o 7%), przy kosztach operacyjnych na poziomie 4,5 mld zł (+8%). Do



Rozpoczęto rozbudowę terminala intermodalnego w Paskowie pod Ostrawą. Obsługuje on m.in. zakłady samochodowe w Czechach, Słowacji i w południowej Polsce

705 mln zł (+40%) wzrósł w ujęciu rocznym wynik EBITDA, a zysk netto wyniósł 31 mln zł (-60%). Na tak znaczny spadek zysku w dużej mierze wpłynął jednorazowy odpis z tytułu utraty wartości aktywów w wysokości 177 mln zł. Chodzi tu przede wszystkim o obniżenie cen złomu, które – zdaniem Arkadiusza Olewnika, dyrektora

Z myślą o wzmocnieniu pozycji firmy w tym segmencie przewozów, powiększono kosztem 7 mln zł nowoczesny terminal kontenerowy w Poznaniu Franowie oraz rozpoczęto rozbudowę terminala intermodalnego w Paskowie pod Ostrawą. Obsługuje on m.in. zakłady samochodowe w Czechach, Słowacji i w południowej Pol-

zacji i przekazanie większych kompetencji oddziałom regionalnym. Przypominał, że przywrócenie zarządzania obszarowego było jednym z warunków związków zawodowych. Dzięki spełnieniu tego postulatu zażegnano groźbę strajku w firmie. – *Ja nigdy nie negocjowałem zalet pionizacji w instytucjach finansowych czy bankach. Niemniej*

W 2015 r. przychody Grupy Cargo wyniosły 4,55 mld zł (wzrost o 7%), przy kosztach operacyjnych na poziomie 4,5 mld zł (+8%). Do 705 mln zł (+40%) wzrósł w ujęciu rocznym wynik EBITDA, a zysk netto wyniósł 31 mln zł (-60%).

biura kontroling i finansowego – spowodowało przeszacowanie wartości taborów spółki. Natomiast do wzrostu kosztów znacznie przyczyniła się akwizycja czeskiego przewoźnika AWT.

Co w strategii zostawić...

W swych pierwszych wypowiedziach medialnych prezes Maciej Libiszewski mówił, że kierunek strategii określonej przez poprzedni zarząd będzie kontynuowany, ale kontynuacja ta nie oznacza realizacji wszystkich określonych w niej punktów. Stanowisko to potwierdził podczas pierwszej konferencji prasowej. Odpowiadając na pytanie „TSL Biznes” o ewentualne zmiany czy korekty strategii, stwierdził: – *Będziemy analizować uzyskiwane efekty, w szczególności pod kątem opłacalności ponoszonych nakładów. Jeżeli sytuacja w otoczeniu zewnętrznym będzie się zmieniać w sposób wymagający reakcji z naszej strony, będziemy strategię aktualizować, zawsze mając na uwadze interes spółki i jej akcjonariuszy.*

Cele zawarte w strategii PKP Cargo zakładały utrzymanie pozycji wiodącego operatora logistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej, kompleksową obsługę międzynarodowego ruchu towarowego przez Polskę oraz zdobycie pozycji wiodącego operatora intermodalnego w naszym regionie. Podstawy do realizacji tych planów stworzono w 2015 r. W ubiegłym roku Grupa wykonała w tym segmencie rynku ponad 2 mld tkm (+11%), z czego na samo PKP Cargo przypadło 1,93 mld tkm (+5%). Przewozy intermodalne rosły szczególnie w czwartym kwartale, kiedy Grupa zwiększyła pracę przewozową w tym rodzaju transportu o 31%, a spółka PKP Cargo o 19% w porównaniu do ostatnich trzech miesięcy 2014 r.

sce. Grupa PKP obsługuje też, na terenie Polski, a także w innych krajach, wspólnie z innymi operatorami połączenie kolejowe Chin z Europą (tzw. Nowy Jedwabny Szlak). Tygodniowo wzdłuż linii Wschód-Zachód uruchamianych jest 18 połączeń kontenerowych od granicy z Białorusią do Niemiec, Holandii, krajów Europy Południowej, a także w odwrotnym kierunku.

...a co zmienić

Nowy prezes lidera kolejowych przewozów towarowych w Polsce zapowiedział odejście od centralizacji oraz tzw. pionizacji i przekazanie większych kompetencji oddziałom regionalnym.



Cele zawarte w strategii PKP Cargo zakładały utrzymanie pozycji wiodącego operatora logistycznego w Europie Środkowo-Wschodniej, kompleksową obsługę międzynarodowego ruchu towarowego przez Polskę oraz zdobycie pozycji wiodącego operatora intermodalnego w naszym regionie

w firmie spedycyjnej decyzje potrzebne są od zaraz. Żadnemu drobnemu przedsiębiorcy z małego miasteczka nie wytłumaczymy, że

Nowy prezes lidera kolejowych przewozów towarowych w Polsce zapowiedział odejście od centralizacji oraz tzw. pionizacji i przekazanie większych kompetencji oddziałom regionalnym.



Przewozy intermodalne rosły szczególnie w czwartym kwartale, kiedy Grupa zwiększyła pracę przewozową w tym rodzaju transportu o 31%, a spółka PKP Cargo o 19% w porównaniu do ostatnich trzech miesięcy 2014 r.



Nowe kierownictwo PKP Cargo zamierza wrócić do przewozów rozproszonych, niedocenianych w ostatnich latach. Jego zdaniem, w przewozach rozproszonych można osiągnąć dobre marże

musi czekać na decyzję z Warszawy w sprawie jego przewozu przez sześć tygodni – wyjaśniał Maciej Libiszewski.

Nowe kierownictwo PKP Cargo zamierza wrócić do przewozów rozproszonych, niedocenianych w ostatnich latach. – Spadek przewozów pojedynczymi wagonami jest ogromny. Dzisiaj to tylko 15% naszych przewozów. Kiedyś było to 30, a nawet 60% – mówił prezes. Jego zdaniem, w przewozach rozproszonych można osiągnąć dobre marże. Przyznał, że ożywienie przewozów rozproszonych może być bardzo trudnym zadaniem, ale jest to możliwe. – Trzeba jednak pokazać rzeczywistą robotę kolejarską i po prostu się napracować – dodał.

Maciej Libiszewski chciałby też zakończyć wojnę cenową w sektorze transportu kolejowego. Odbija się ona negatywnie na marżach przewoźników, ogranicza możliwości inwestycji i rozwoju. – Moim zdaniem – mówił – wielu klientom nie zawsze chodzi o niską cenowo ofertę przewozu, lecz o takie elementy jak pewność dostawy na czas, dobra ochrona ładunku, zapewnienie kompleksowej oferty usług, dostawę na zasadzie drzwi/drzwi.

Akwizycje poczekają

Pytany o stosunek do ewentualnych kolejnych akwizycji, prezes PKP Cargo stwierdził, że jest do nich nastawiony „entuzjastycznie”, ale najpierw trzeba dokończyć

proces zakupu za 250 mln zł należących do Orlenu udziałów w Orlen KolTrans i części przedsiębiorstwa Euronaf Trzebinia. PKP Cargo wciąż czeka na zgodę z Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta.

o potrzebie zatrudniania nowych pracowników. Zastąpią oni ustawiaczy, maszynistów czy rewidentów, którzy korzystając z Programu Dobrowolnych Odejść opuścili spółkę. Przeprowadzone w minionym

Grupa ma zapewnione pewne źródła finansowania rozwoju: dostęp do ponad 1 mld zł środków na inwestycje, z czego 280 mln zł stanowi gotówka.

W lutym br. UOKiK przedłużył o cztery miesiące termin zakończenia postępowania w tej sprawie. Wstrzymany został natomiast przez Cargo, planowany wcześniej, zakup połowy akcji przewoźnika Pol-Miedź Transod KGHM. – Nie prowadzimy w tym kierunku rozmów. Logika pokazuje jednak, że nie należy łapać wszystkich srok za ogon. Należałoby najpierw coś dokończyć, żeby przejść do punktu następnego – wyjaśniał dziennikarzom prezes Libiszewski.

Na konferencji poruszono także kwestie zmiany taboru i ukierunkowanie go na wagony specjalistyczne, w tym platformy do przewozów kontenerów. Związane to będzie z nieuchronną w najbliższych latach zmianą struktury przewożonych ładunków i zmniejszającą się rolą przewozów węgla i kruszywa oraz rozwojem przewozów intermodalnych. Mówiono też

roku programy dobrowolnych odejść przyniosą co najmniej 130 mln zł oszczędności rocznie.

Dzięki zmniejszeniu poziomu zatrudnienia EBITDA wyniosła blisko 30 tys. zł na pracownika (wzrost w skali rocznej o 50%). W przeliczeniu na tonokilometr wykonanej pracy przewozowej spadły również koszty wynagrodzeń (-3%), energii i paliwa (-1%) oraz dostępu do infrastruktury (-4%). Obecnie PKP Cargo zatrudnia około 21 tys. pracowników. Grupa ma zapewnione pewne źródła finansowania rozwoju: dostęp do ponad 1 mld zł środków na inwestycje, z czego 280 mln zł stanowi gotówka. Pozostała część to linie kredytowe gwarantowane m.in. przez Bank Gospodarstwa Krajowego, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju oraz banki komercyjne. ◀

Franciszek Nietz



LOGISTICS 2016
POLSKI KONGRES LOGISTYCZNY



LOGISTYKA W CYFROWYM ŚWIECIE POZNAŃ, 18–20 maja 2016

Logistyka w handlu omnikanalowym | Transport intermodalny | Fizyczny Internet |
Innowacje w logistyce produkcji | Zakupy | Usługi logistyczne | Magazyn we
współczesnych łańcuchach dostaw | Systemy IT | Standardy w logistyce

W PROGRAMIE:

- » wystąpienia ekspertów,
- » debaty i sesje tematyczne,
- » wystawa „Rynek Logistyczny 2016”,
- » zwiedzanie firm,
- » warsztaty dla logistyków,
- » Logistics Party,
- » ELA Research Day.

ORGANIZATORZY:



Instytut Logistyki i Magazynowania



NAJWIĘKSZE WYDARZENIE DROGOWNICTWA W EUROPIE

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE



Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego
* Transportu Drogowego * Infrastruktury * Techniki Parkingowej

31.05.-2.06.2016

WSPÓŁPRACA



Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
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

Targom towarzyszą:

31 maja 2016

- Konferencja **Stalowe czy betonowe drogowe obiekty mostowe** - IBDiM oraz PIKS
- Konferencja **Biała księga branży drogowej** - OIGD
- Debata **Uwolnienie stawek za parkowanie - optymalizacja wykorzystania przestrzeni publicznej czy drenowanie kieszeni kierowców?** - Zespół Doradców Gospodarczych TOR

1 czerwca 2016

- Konferencja **Jak dobrze i efektywnie zarządzać infrastrukturą drogową i kolejową** - SliTK, o. Kielce, GDDKiA o. Kielce
- Debata podczas SALONU KRUSZYW: **Kruszywa do rozjaśniania nawierzchni drogowych** - IMBiGS
- Konferencja **Czym skorupka za młodu nasiąknie, tym droga trąci** - BLL
- Rozstrzygnięcie finału konkursu dla studentów uczelni technicznych **Przyszłość Dróg Zależy od Ciebie** - BLL

www.autostrada-polska.pl

Ding Dong!

...z terminalu PCC w Kutnie odjeżdża pociąg kontenerowy – proszę nie zbliżać się do krawędzi peronu...

W każdy poniedziałek, wtorek, środę, czwartek, piątek i sobotę o godzinie 23.00 z Rotterdamu (NL) wyrusza pociąg kontenerowy do Polski. Po 15 godzinach drogi, na terminalu we Frankfurcie nad Odrą wysiadają pasażerowie udający się w rejon Berlina i Brandenburgii, po 30 godzinach do celu docierają ci udający się via terminal Kutno do Łodzi i Warszawy.

Operator intermodalny PCC Intermodal S.A. gwarantuje wszystkim pasażerom, zarówno tym podróżującym indywidualnie jak i zorganizowanym grupom, terminowy przewóz na bazie stałego rozkładu jazdy. Pociągi docierają do celu z 99-procentową punktualnością, pasażerowie na każdym terminalu cieszą się najwyższą jakością usług.

Ponad 400 pociągów miesięcznie

W rozkładzie spółki klienci mogą znaleźć ponadto pięć regularnych połączeń tygodniowo z i do Hamburga (DE), cztery połączenia z Duisburgiem (DE), trzy serwisy w relacji na Brześć (BY) oraz codzienne połączenia krajowe pomiędzy portami

polskimi (Gdańsk i Gdynia), a zapleczem lądowym w Kutnie (centralna Polska), Gliwicach (Górny Śląsk), Brzegu Dolnym (Dolny Śląsk) oraz Dębicy (Podkarpacie).

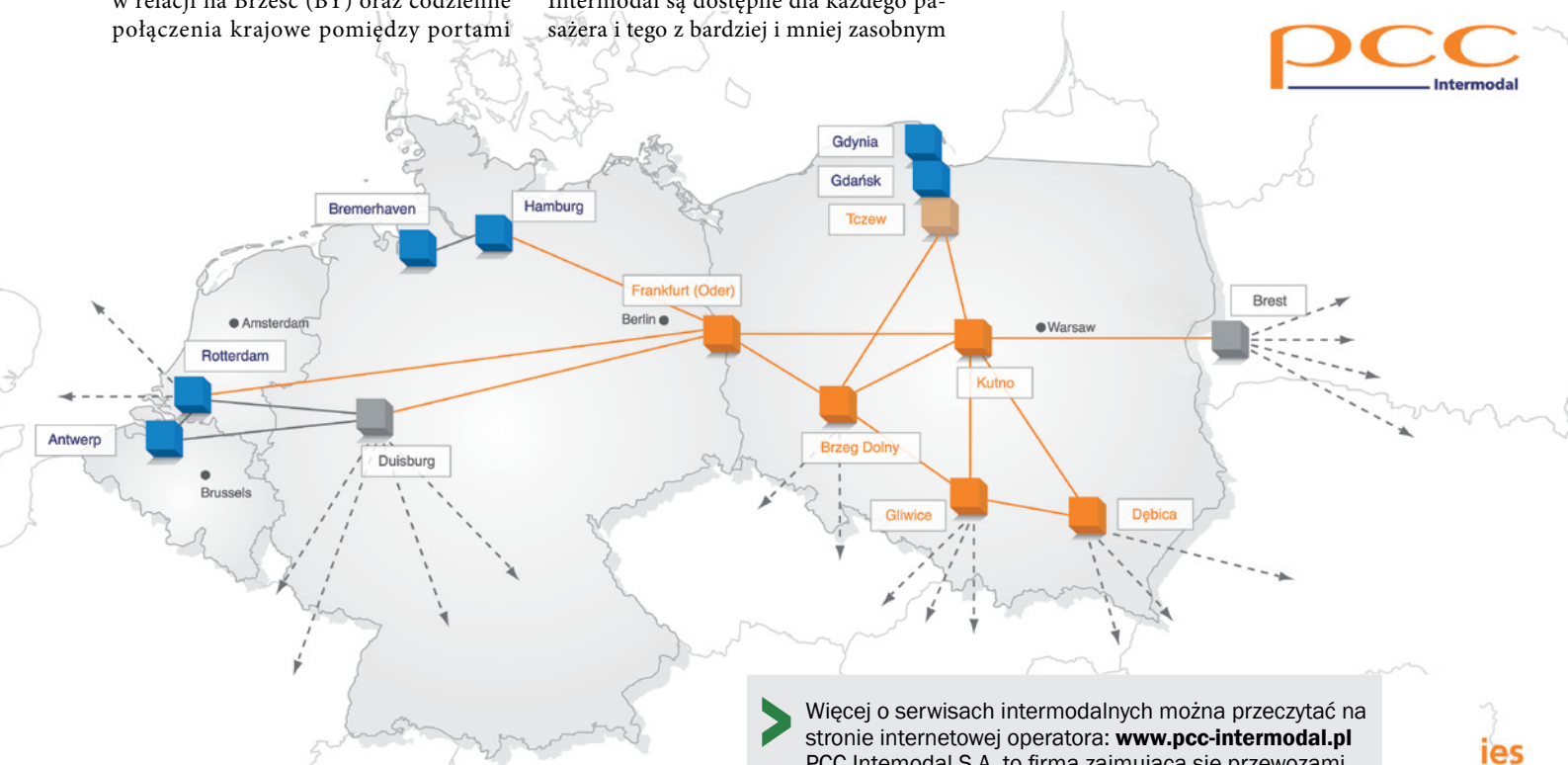
Obecnie operator organizuje ponad 400 pociągów miesięcznie. Kolejne kwartały bieżącego roku przyniosą połączenia do Francji, Węgier/Austrii.

Gdy pasażerem są kontenery

Pasażerami pociągów intermodalnych są kontenery. Czasem pojedyncze, czasem formułowane w zwarte potoki ładunkowe. Rozkłady regularnych intermodalnych połączeń organizowanych przez PCC Intermodal są dostępne dla każdego pasażera i tego z bardziej i mniej zasobnym

portfelem. Rozwiązanie intermodalne gwarantuje, że pasażer (kontener) dotrze do celu, najdłuższy fragment drogi przemierzając koleją. W ramach logistyki intermodalnej ostatnią milę, do drzwi klienta operator intermodalny organizuje przy wykorzystaniu transportu drogowego.

Intermodal to sprawny, nastawiony na optymalizację kosztów, nowoczesny sposób podróżowania. Dziś dzięki rozwiązaniom intermodalnym klient śpi spokojnie, ładunek dociera do celu, a na dalekich, kilkusetkilometrowych trasach jeździ mniej samochodów ciężarowych z ciężkimi, kilkudziesięciotonowymi ładunkami kontenerowymi. ◀



Pewność, synergia w działaniu i zorientowanie na potrzeby rynku – po prostu intermodal – a better way

➤ Więcej o serwisach intermodalnych można przeczytać na stronie internetowej operatora: www.pcc-intermodal.pl PCC Intermodal S.A. to firma zajmująca się przewozami intermodalnymi w Polsce i za granicą od 10 lat. Spółka notowana jest na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

ies

Odpowiedzialność



za szkodę w przewozie

Pracodawcy, który poniósł szkodę z winy pracownika, przysługuje roszczenie względem niego, tak więc przewoźnik wykazując winę kierowcy może obciążyć go kosztami, które jednak nie mogą przewyższać wartości trzymiesięcznego wynagrodzenia kierowcy

Szkody polegające na uszkodzeniu, zniszczeniu czy utracie przesyłki podczas przewozu są tym z czym każdy przewoźnik na pewno spotkał się w swojej pracy. O czym więc warto pamiętać będąc przewoźnikiem?

Niedawno zwrócono naszą uwagę na pewne zdarzenie, a mianowicie podczas dostarczenia do klienta przewożonego towaru stwierdzono uszkodzenie folii oraz kartonu na jednej z przewożonych palet. Mimo tego towar jednak pozostał w stanie nienaruszonym.

Dokładnie takie informacje zostały zawarte w protokole szkody podpisanym przez kierowcę oraz magazyniera odbierającego ładunek. Mimo to, po miesiącu od opisanego zajścia, firma przewoźnika otrzymała notę obciążeniową w wysokości przewożonego ładunku. Przewoźnik po odebraniu w/w noty obciążeniowej chciał jednak obciążyć kierowcę wskazanymi kosztami. Należy więc zastanowić się czy przewoźnik ma takie prawo.

Odpowiedzialność materialna pracownika

Art. 114 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy reguluje odpowiedzialność materialną pracownika, który wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych ze swej winy wyrządził pracodawcy szkodę. Na pracodawcę ciąży obowiązek wykazania okoliczności, które uzasadniałyby odpowiedzialność pracownika. Ponadto

art. 121 k.p. ustanawia tzw. odpowiedzialność regresową. Pracodawcy, który poniósł szkodę z winy pracownika przysługuje roszczenie względem niego, tak więc przewoźnik wykazując winę kierowcy może obciążyć go kosztami, które jednak nie mogą przewyższać wartości trzymiesięcznego wynagrodzenia kierowcy (liczonego na dzień wyrządzenia szkody). Przewoźnik może jednak zawrzeć z kierowcą

umowę powierzenia, na mocy której może żądać od niego wyższych kosztów niż trzykrotność wynagrodzenia – taka możliwość istnieje jednak jedynie w drodze postępowania cywilnego. Pamiętać należy jednak, że odpowiedzialność pracownika ogranicza się jedynie do rzeczywiście poniesionej straty i tylko w takim zakresie w jakim pracownik przyczynił się do jej powstania.

Kancelaria Transportowa KOBEN



- Jesteśmy po to, aby przedsiębiorcy wykonujący transport drogowy rzeczy lub osób byli na bieżąco z obowiązującymi przepisami o czasie pracy kierowców. Dbamy o to, żeby kontrole służb kontrolnych były tylko formalnością. Jesteśmy po to, aby firmy nie dzieliły się zyskiem ze służbami kontrolnymi na skutek nałożonych kar.
- W swojej działalności łączymy doświadczenie naszych specjalistów z najnowszymi regulacjami prawnymi z zakresu czasu pracy kierowców, przez co jesteśmy w stanie zaoferować klientom dostarczenie wiedzy i usług na najwyższym poziomie.
- Nasi doradcy, specjaliści w rozliczeniach oraz wykwalifikowani eksperci prawa transportowego, pozostają do Państwa dyspozycji na terenie całego kraju.
- Prowadzone przez nas szkolenia są gwarancją przyswojenia potrzebnej w działalności transportowej wiedzy i umiejętności.
- Przygotowywane przez nas odwołania charakteryzują się niezwykłą skutecznością, przez co z jednej strony są dla firm oszczędnością a z drugiej strony precyzyjną wskazówką jak nie popełnić drugi raz tych samych błędów.

Wątpliwości budzi jednak to czy klient miał prawo wystawić notę obciążeniową przewoźnikowi, skoro w protokole szkody uwzględniono jedynie uszkodzenie folii i kartonu. Na potrzeby tego pytania należy zwrócić uwagę na kwestie odpowiedzialności za przesyłki, które reguluje Ustawa z dnia 15 listopada 1984 r. Prawo przewozowe. Zgodnie z art. 65 ust.1 w/w Ustawy – *przewoźnik ponosi odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania oraz za opóźnienie w przewozie przesyłki*. Nierzadko spotykamy się z sytuacjami, w których przewoźnik odmawia wypłaty odszkodowania twierdząc, że na protokole szkody nie ma informacji o uszkodzeniu przewożonego towaru. Przepisy jednak nie pozbawiają możliwości dochodzenia swoich praw.

Odpowiedzialność materialna przewoźnika

W art. 23 ust.1 i 3 Konwencji CMR zawarto regulę, zgodnie z którą przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkodę w przewozie do kwoty stanowiącej równowartość 8, 33 SDR (specjalnej jednostki rachunkowej) za 1 kg brakującej wagi brutto. Na dziś to ok 40 zł za 1 kg. Ponadto odszkodowanie nie może być wyższe od wartości ładunku z miejsca i czasu przyjęcia towaru do przewozu. Z jednej zatem strony przewoźnik uzyskuje gwarancję, że nie zapłaci więcej niż wynika to z wagi ładunku, bez względu na jego wartość, z drugiej zaś, że odpowiedzialność ograniczona jest tylko do rzeczywiście poniesionej szkody (wartości ładunku), a nie do utraconych korzyści, które spodziewał się uzyskać uprawniony, w związku ze znaczeniem przewożonego ładunku dla uprawnionego.

Na podstawie art. 74 pkt. 3 klientowi przysługuje prawo do złożenia reklamacji niezwłocznie, jednak nie później niż w ter-



Odszkodowanie nie może być wyższe od wartości ładunku z miejsca i czasu przyjęcia towaru do przewozu. Z jednej zatem strony przewoźnik uzyskuje gwarancję, że nie zapłaci więcej niż wynika to z wagi ładunku, bez względu na jego wartość, z drugiej zaś, że odpowiedzialność ograniczona jest tylko do rzeczywiście poniesionej szkody

Art. 114 Ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. Kodeks Pracy reguluje odpowiedzialność materialną pracownika, który wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków pracowniczych ze swej winy wyrządził pracodawcy szkodę.

minie 7 dni od dnia odbioru przesyłki. To na reklamującym spoczywa obowiązek udowodnienia winy przewoźnika, dlatego sporządzony protokół szkody może mu to ułatwić. Jednak, kiedy klient nie zgłosił zastrzeżeń na piśmie, poczytuje się, że stan techniczny towaru nie ujawniał wad. W związku z powyższym nastąpiła utrata uprawnień do złożenia reklamacji, a wystawienie noty obciążeniowej wydaje się bezzasadne.

Wiadomo że zgodnie z prawem to przewoźnik jest odpowiedzialny za utratę,

ubytek jak również za uszkodzenie towaru w trakcie transportu. Sugerujemy, aby przewoźnicy korzystali z szerokiej gamy ubezpieczeń OC, ponieważ dobra polisa jest w stanie pokryć szkody powstałe w trakcie wykonywania przewozu – również te, na które przewoźnik nie ma bezpośredniego wpływu. Ubezpieczenie OC nie jest obowiązkowe, jednak zawsze warto je mieć wykonując zarobkowy przewóz towarów. ◀

**Dział prawny Kancelarii
Transportowej KOBEN Sp. z o.o.**

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **ZA DARMO** pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



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

Z zachowaniem praw i obowiązków

Profity z przekształcenia jednoosobowej działalności gospodarczej w spółkę kapitałową

Choć z branżą związany jestem nie od dziś, to jednak za każdym razem z przerażeniem obserwuję jak wielu przedsiębiorców od wielu lat prowadzi firmy w formie indywidualnej działalności, pomimo znacznego wzrostu zarówno samych składników majątku, jak też rozszerzenia profilu swojej działalności.



Równie niepokojąca jest ilość młodych przedsiębiorców (tzw. *start-upów*) zaczynających dopiero przygodę w transportowym biznesie, którzy decydują się na prowadzenie działalności w tej właśnie najprostszej formie. To przy dzisiejszych realiach rynkowych gra w rosyjską ruletkę. Czy polscy przedsiębiorcy naprawdę tak kochają hazard? Przecież zarówno ilość przepisów do jakich odnosi się wykonywanie transportu drogowego, zwłaszcza międzynarodowego, jak też ciągle nowelizacje powodują, że za przepisami nadąża tylko niewielka część przedsiębiorców świadczących usługi transportowe czy spedycyjne. Dlatego działając m.in. w ramach kancelarii zajmującej się obsługą prawną przedsiębiorców tegoż właśnie sektora, czuję się niejako w obowiązku, aby na rzecz tej świadomości walczyć – chociażby poprzez niniejszą publikację.

Aby móc się przekształcić

Zacznijmy niejako od początku, tj. od wejścia w życie dnia 1 lipca 2011 r. znowelizowanej treści art. 551, jak też całego rozdziału 6 ustawy Kodeks Spółek Handlo-

wych, co stało się możliwe dzięki wejściu w życie ustawy z dnia 25 marca 2011 r. o ograniczaniu barier administracyjnych dla obywateli i przedsiębiorców, a więc od meritum niniejszego tematu. To dzięki temu możliwe jest przekształcenie jednoosobowej działalności gospodarczej (formy w dalszym ciągu przeważającej wśród przedsiębiorstw transportowych) w spółkę kapitałową – zarówno tą z ograniczoną odpowiedzialnością, jak też akcyjną niejako wprost. Jednakże, w dalszym ciągu bardzo niewielu przedsiębiorców jest świadoma, iż decydując się właśnie na tę formę zachowują oni wszystkie prawa i obowiązki jednoosobowego przedsiębiorcy, w tym

posługiwania się przez okres jednego roku od dnia przekształcenia dodatkowym członem „dawnej”.

Aby móc się przekształcić, ustawa wymaga od jednoosobowego przedsiębiorcy sporządzenia tak zwanego planu przekształcenia przedsiębiorcy, do którego należy dołączyć kilka załączników, takich jak powołanie członków organu nowej spółki czy zawarcie



Kamil Kiwior

Bardzo niewielu przedsiębiorców jest świadoma, iż decydując się na przekształceniu działalności w spółkę kapitałową zachowują prawa i obowiązki jednoosobowego przedsiębiorcy, w tym do posiadanych zezwoleń, koncesji czy też ulg, które zostały przyznane przed przekształceniem.



Wymagany jest wpis spółki do Krajowego Rejestru Sądowego, uiszczenie opłat za ogłoszenie przekształcenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym wraz z jednoczesnym jej wykreśleniem z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej

do posiadanych zezwoleń, koncesji czy też ulg, które zostały przyznane przedsiębiorcy przekształcanemu przed jego przekształceniem. A więc, w przypadku przedsiębiorstw transportowych zarówno samo zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego czy licencja wspólnotowa na gruncie ustawy o transporcie drogowym przechodzi na nowy podmiot w sprawach administracyjnych, cywilnoprawnych czy związanych z prawem pracy, które w transporcie odgrywa coraz to istotniejszą (i niebezpieczną) rolę. Pewnym obowiązkiem, jaki narzuca na przedsiębiorcę przekształcanego kodeks spółek handlowych w przypadku chęci zmiany nazwy przedsiębiorstwa, jest obowiązek

umowy spółki albo podpisanie jej statutu. Pamiętać należy również, iż planu takiego przekształcenia dokonuje się w formie aktu notarialnego, jak również to, że istnieje obowiązek poddania go badaniu przez biegłego rewidenta w zakresie poprawności i rzetelności. Opinia taka powinna być opracowana w terminie wyznaczonym przez sąd, który nie może być dłuższy niż dwa miesiące. Plan taki jednak powinien zawierać co najmniej ustalenie wartości bilansowej majątku na określony dzień w miesiącu poprzedzającym sporządzenie planu przekształcenia. Do planu przekształcenia należy dołączyć oświadczenie o przekształceniu się przedsiębiorcy, w którym należy określić takie elementy jak typ

spółki w jakim będziemy prowadzić nową działalność, wysokość jej kapitału zakładowego oraz zakres praw przyznaných jako współnikowi czy akcjonariuszowi oraz nazwiska i imiona członków zarządu. Obligatoryjnym, w myśl ustawy, jest

niebezpieczna, zwłaszcza przy dzisiejszych realiach z jakimi mamy do czynienia chociażby na rynku transportowym, a w świadomości coraz bardziej odczuwalne jest zapotrzebowanie na zmianę formy prawnej.

Ustawa wymaga od jednoosobowego przedsiębiorcy sporządzenia planu przekształcenia przedsiębiorcy, do którego należy dołączyć kilka załączników, takich jak powołanie członków organu nowej spółki czy zawarcie umowy spółki albo podpisanie jej statutu.

również akt założycielski bądź statut, wyliczenia poszczególnych składników majątku, w tym wszystkich aktywów i pasywów, jak również wspomniane wcześniej sprawozdanie finansowe. Co również niezwykle ważne, jeżeli przedsiębiorca przekształcany nie jest obowiązany do prowadzenia ksiąg rachunkowych, sprawozdanie dla potrzeb przekształcenia sporządza się w oparciu o podsumowanie zapisów w podatkowej księdze przychodów i rozchodów, spisów z natury oraz wszelkich innych dokumentów pozwalających na sporządzenie takiego sprawozdania.

Lepiej wcześniej niż za późno

Następnie dokonujemy już tylko wpisu spółki do Krajowego Rejestru Sądowego, uiszczamy opłaty za ogłoszenie przekształcenia w Monitorze Sądowym i Gospodarczym wraz z jednoczesnym jej wykreśleniem z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Bo to do niej wpisani są mali przedsiębiorcy, którzy często zdecydowali się na tę formę z racji jej przejrzystej formy, jednakże wraz z rozwojem przedsiębiorstwa stała się ona

Argumentów stojących za przekształceniem jest wiele, jednak jednym z najważniejszych jest to, iż jednoosobowa działalność nie posiada osobowości prawnej, w konsekwencji czego osoba fizyczna prowadząca działalność odpowiada całym swoim majątkiem. Często wcale nie jest on efektem tejże właśnie działalności biznesowej lecz może chociażby pochodzić z dziedziczenia, a więc jest dorobkiem nawet kilku pokoleń, który w ciągu kilku minut może zostać utracony. Na pewnym etapie funkcjonowania jednoosobowego przedsiębiorstwa staje się ono po prostu zbyt ryzykowne, gdyż w tejże formie w żaden sposób nie rozdzielamy majątku prywatnego od tego pochodzącego z natury biznesowej, co często stawia moich klientów, którzy wiedzę i świadomość o sposobie prowadzenia działalności uzyskali, niestety, już po fakcie, a ich sytuację bez wątpienia można nazwać tragedią całej rodziny. Potencjalni wierzyciele nie będą przecież drążyć sposobu nabycia poszczególnych składników majątku, takich jak rzeczy ruchomych czy też nieruchomości, ustalając czy pochodzi on z działalności gospodarczej, czy jest efektem dorobku

kilku pokoleń. A zagrożeń w transporcie jest wiele: nierzetelni kontrahenci, roszczenia pracownicze, kryzys migracyjny, zamykanie się rynków – tych zachodnich (ustawy o płacy minimalnej) i wschodnich (podział zezwoleń), wypadki losowe, utracenie zdolności finansowej, ryzyko kursowe czy niestabilizowane stawki transportowe.

Solidarna odpowiedzialność

Przypomnieć należy o odpowiedzialności solidarnej przedsiębiorcy, współników i biegłego rewidenta wyrządzonej działaniem lub zaniechaniem sprzecznym z pra-



Plan przekształcenia powinien zawierać co najmniej ustalenie wartości bilansowej majątku na określony dzień w miesiącu poprzedzającym sporządzenie planu przekształcenia

wem w wyniku takiego przekształcenia. Również przekształcana osoba fizyczna odpowiada solidarnie za przekształconą spółkę – za zobowiązania przedsiębiorcy przekształcanego związane z prowadzoną działalnością przed dniem przekształcenia. Roszczenia z tego tytułu na gruncie art. 584 ustawy Kodeks Spółek Handlowych przedawniają się z upływem trzech lat od dnia przekształcenia. Dlatego wprowadzona w 2011 r. procedura nie ma na celu żadnych działań potocznie nazywanych uciekaniem z majątkiem w przypadku powstania problemów z wykonywaniem bieżącej działalności, a jedynie dostosowanie dobrze prosperujących przedsiębiorstw do dzisiejszego rynku, o czym często przedsiębiorcy zapominają, bo przecież działalność na razie ma się świetnie. ◀

Kamil Kiwior,
prawnik, specjalista
ds. prawa transportowego,
prezes zarządu spółki Kancelaria
Transportowa LEGALTRANS



W przypadku przedsiębiorstw transportowych zarówno samo zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego czy licencja wspólnotowa na gruncie ustawy o transporcie drogowym przechodzi na nowy podmiot w sprawach administracyjnych, cywilnoprawnych czy związanych z prawem pracy



Podczas konferencji – w środku Magdalena Szulc, dyrektor SEGRO na Europę Centralną, po prawej David Sleath, dyrektor generalny SEGRO

Od 10 lat w Europie Centralnej

10 lat istnienia w Europie Centralnej to znakomita okazja do podsumowania działalności SEGRO na tym rynku. Ten deweloper, inwestor i zarządca nieruchomości nie omieszkął z niej skorzystać, chwając się swoimi dokonaniem. Zalicza do nich 1,2 mln m² nowoczesnych powierzchni magazynowych i produkcyjnych oraz portfolio o wartości 860 mln euro.

Swoją działalność w Europie Centralnej SEGRO rozpoczęło od Polski, 10 lat temu. Następnie były Czechy. Obecnie w Polsce portfel firmy stanowi ponad 10% rynku.

Historia istnienia firmy jest jednak znacznie dłuższa. Pierwsze kroki stawiała w Wielkiej Brytanii 96 lat temu, co sprawia, że jest jednym z najbardziej doświadczonych przedsiębiorstw w branży. Obecnie nieruchomości SEGRO zlokalizowane są w obrębie kluczowych aglomeracji i węzłów komunikacyjnych dziesięciu krajów Europy, m.in. Wielkiej Brytanii, Francji i Niemiec.

Atutem lokalizacja

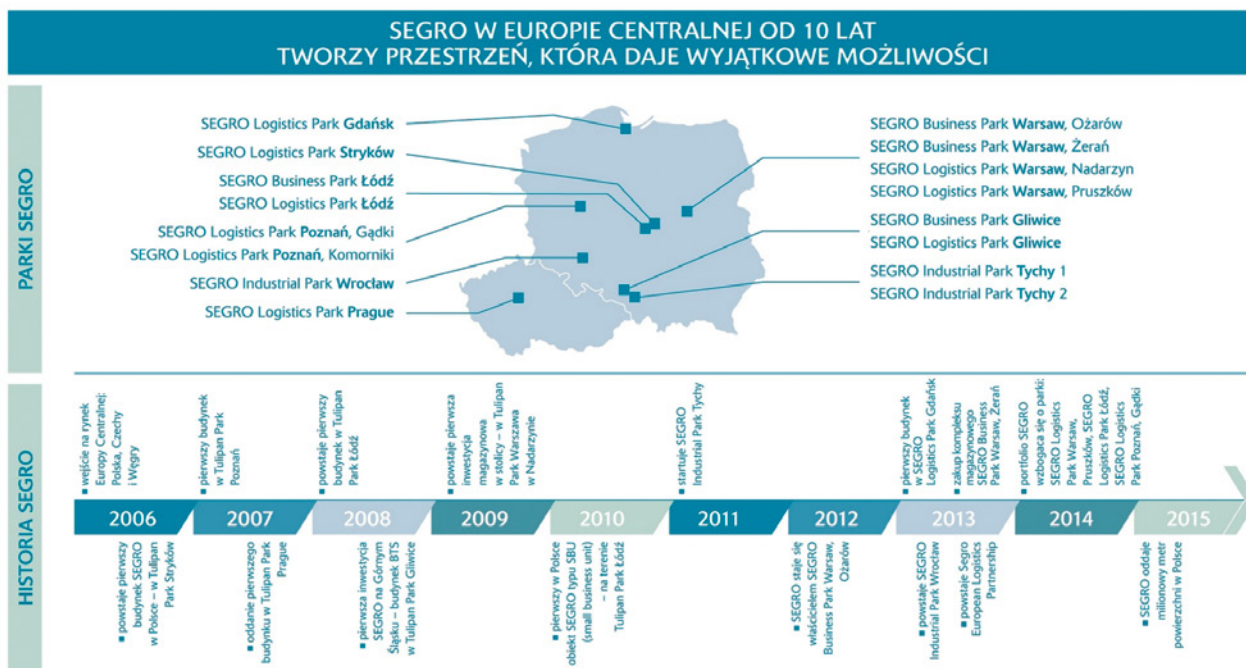
Od samego początku brytyjska spółka dostarcza wysokiej jakości powierzchnie magazynowe i produkcyjne, odpowiadając na oczekiwania klientów z różnych branż. Również w Europie Centralnej strategia spółki zakłada rozbudowę portfela nie-

ruchomości poprzez selektywne zakupy nowych aktywów, a także rozwój dotychczasowych inwestycji w strategicznych lokalizacjach. SEGRO dba o posiadane port-

folio o starannie wybranym, kluczowym położeniu, a jednocześnie w przemyślny sposób je rozwija. W ciągu 10 lat w regionie powstało 15 parków usytuowanych

SEGRO

- ▶ Spółka o statusie firmy Real Estate Investment Trust ("REIT"), która jest właścicielem, zarządcą i deweloperem nowoczesnych powierzchni magazynowych oraz produkcyjnych.
- ▶ Posiada lub zarządza portfelem nieruchomości obejmującym 6 mln m² o wartości 6,8 mld funtów (stan na dzień 31 grudnia 2015 r., z wyłączeniem portfolio nieruchomości biurowych sprzedanych w styczniu 2016, udziały SEGRO wynoszą 5,5 mld funtów).
- ▶ Świadczy usługi klientom z różnych sektorów przemysłu.
- ▶ Nieruchomości firmy skoncentrowane są w obrębie kluczowych aglomeracji i węzłów komunikacyjnych w dziesięciu krajach Europy, głównie w Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech i Polsce.
- ▶ Spółka rozpoczęła swoją działalność w Europie Centralnej na początku 2006 r. od zakupu 65 ha w Strykowie. Obecnie deweloper prowadzi inwestycje w takich strategicznych lokalizacjach jak: Gdańsk, Gliwice, Łódź, Poznań, Praga (niedaleko lotniska), Stryków, Tychy, Warszawa i Wrocław.



Dane na 31.12.2015



SEGRO.com

w 9 kluczowych lokalizacjach Polski oraz Czech. W sumie są to 63 budynki mające powierzchnię 1 185 224 m². Nieruchomości zostały ulokowane w okolicy głównych węzłów komunikacyjnych oraz ośrodków transportowych, takich jak porty czy lotniska. W Polsce zajmują one 1,1 mln m² powierzchni, w Czechach – 100 tys.

– Jednym z głównych założeń strategicznych naszej firmy jest wybór lokalizacji, która zagwarantuje klientom najbardziej efektywną komunikację na terenie całego kraju, a także poza jego granicami. Nasze obiekty znajdują się zawsze w obrębie lub blisko okolicy strategicznych ośrodków miejskich, takich jak: Gdańsk, Gliwice, Łódź, Poznań, Stryków, Tychy, Warszawa, Wrocław oraz Praga. Tym samym umożliwiamy naszym klientom wygodny dostęp do najbardziej rozwojowych rynków – komentuje rozwój firmy Magdalena Szulc, dyrektor SEGRO na Europie Centralną.

Dla różnych branż

Aktualnie z nieruchomości SEGRO w Europie Centralnej korzysta 160 klientów, którzy są przedstawicielami różnych gałęzi gospodarki. Głównymi najemcami są firmy z sektorów: logistycznego, handlowego, motoryzacyjnego, oraz farmaceutycznego. Deweloper zwiększa wielkość portfela nieruchomości poprzez realizację projektów deweloperskich i zakup już istniejących obiektów. Równolegle, z myślą o zapewnieniu klientom kompleksowej obsługi, samodzielnie zarządza swoimi budynkami.

W Europie Centralnej strategia spółki zakłada rozbudowę portfela nieruchomości poprzez selektywne zakupy nowych aktywów, a także rozwój dotychczasowych inwestycji w strategicznych lokalizacjach.

Dedykowani do każdej z nieruchomości Property Managerowie pozostają w bezpośrednim kontakcie z najemcami i elastycznie reagują na ich bieżące potrzeby, wynikające z działań operacyjnych prowadzonych na terenie inwestycji.

W ciągu 10 lat deweloper dostarczył szereg obiektów, zarówno standardowych big boxów, najczęściej o powierzchni po-

wyżej 10 tys. m² i przeznaczonych dla operatorów logistycznych, jak i szytych na miarę budynków build-to-suit (BTS), zazwyczaj umożliwiających produkcję. To odpowiedź na potrzeby charakterystyczne dla specyfiki różnych branż. Przykładowo, magazyny stosowane w branży FMCG uwzględniają powierzchnie z kontrolą temperatury dedykowaną produktom spożyw-



W ciągu 10 lat deweloper dostarczył szereg obiektów, zarówno standardowych big boxów, jak i szytych na miarę budynków build-to-suit (BTS), odpowiadając tym samym na potrzeby charakterystyczne dla specyfiki różnych branż (SEGRO Biznes Park Łódź)



Centrum logistyczne dla Volkswagen Group Polska w SEGRO Logistics Park Poznań, Komorniki – budynek BTS o łącznej powierzchni 32 tys. m² z możliwością rozbudowy do 43 tys. m². Najwyższe standardy obiektu potwierdza certyfikat BREEAM. Jest to największy projekt BTS oddany przez SEGRO do użytku w 2015 r., a także trzecia co do wielkości w Wielkopolsce oraz ósma w Polsce inwestycja w obszarze powierzchni magazynowych

czym. Innym wysoko wyspecjalizowanym typem obiektu magazynowego są terminale przeładunkowe służące firmom kurierskim i logistycznym – budynki o charakterystycznym, wydłużonym kształcie, niższej wysokości, wyposażone w dużą

ilość doków i bram kurierskich. W branży motoryzacyjnej dodatkowymi urządzeniami i instalacjami dostarczonymi przez dewelopera mogą być suwnice, instalacja zasilania technologii oraz fundamenty i kanały technologiczne. Powierzchnię można

Jako jedno z pierwszych w Polsce, w 2010 r. SEGRO zaoferowało swoim najemcom moduły small-business-unit, których powierzchnia zaczyna się już od 500 m². Była to odpowiedź na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw.

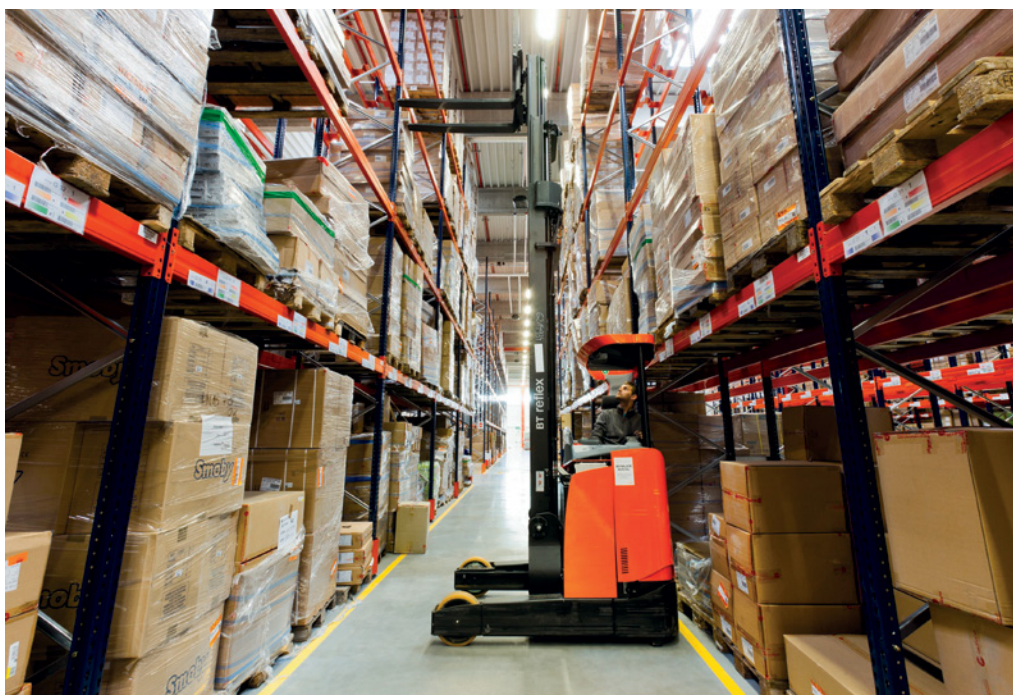
dostosować nie tylko pod kątem operacyjnych i ekologicznych wymagań klienta, lecz również uwzględniając oczekiwania wynikające z kultury organizacji. Zakres rozwiązań umożliwiających zaadaptowanie powierzchni do wymagań użytkowników jest bardzo szeroki.

Ponadto, jako jedna z pierwszych w Polsce, w 2010 r. SEGRO zaoferowało swoim najemcom moduły *small-business-unit*, których powierzchnia zaczyna się już od 500 m². Była to odpowiedź na potrzeby małych i średnich przedsiębiorstw. Parki SEGRO, na terenie których dostępne są tego typu powierzchnie znajdują się w Łodzi i Warszawie.

Zarządca, deweloper i inwestor

Spółka działa na rynku jednocześnie jako deweloper, zarządca nieruchomości i inwestor. W trakcie dekady swojej aktywności w Europie Centralnej dokonała kilku znaczących zakupów, m.in. nowoczesnych obiektów logistycznych na obrzeżach Warszawy, Łodzi i Poznania, o wartości 100 mln euro. W ostatnim czasie SEGRO powiększyło również portfel nieruchomości w Czechach, nabywając kolejny budynek o powierzchni 11,8 tys. m², zlokalizowany tuż obok istniejącego w Pradze parku.

– Zgodnie z naszą strategią konsekwentnie zwiększamy wielkość portfela i wzmocniamy swoją obecność na wiodących rynkach regionu Europy Centralnej, a także w innych europejskich krajach. Nasze plany deweloperskie realizujemy dzięki gruntom zabezpieczonym w strategicznych



Centrum Dystrybucyjne dla Decathlon w SEGRO Business Park Gliwice – oddane do użytku w 2012 r., oferuje 32 tys. m² powierzchni. Zostało wyposażone w zaawansowane technologicznie rozwiązania. Szczególną uwagę zwrócono na systemy bezpieczeństwa, wprowadzono m.in. osobne trasy dla samochodów osobowych i ciężarowych. Obiekt otrzymał tytuł „Industrial/Warehouse Development of the Year” CIJ Real Estate Awards 2012

lokalizacjach, jak i dokonując przemysłowych zakupów istniejących obiektów, które spełniają nasze oczekiwania, będąc odpowiedzialną na stale zwiększającą się liczbę klientów – twierdzi David Sleath, dyrektor generalny SEGRO.

Warto też dodać, że SEGRO stosuje rozwiązania z zakresu zielonego budownictwa. Standardem dla wszystkich nowych powierzchni jest certyfikacja w systemie BREEAM.

– Coraz częściej klienci zwracają uwagę na efektywne budownictwo i koszty utrzymania obiektów. Dbanie o środowisko nie tylko jest obowiązkiem wobec klientów ale też częścią naszej kultury – komentuje Magdalena Szulc. Budynki, które powstały w ciągu ostatnich dwóch lat posiadają certyfikaty. Dzięki odpowiedniemu zarządzaniu procesem budowlanym i zastosowaniu dostępnych rozwiązań technicznych, możliwa jest znacząca optymalizacja kosztów eksploatacji i wpływu na środowisko naturalne.

Z dużym potencjałem

W ostatnich latach widać zmiany w strukturze popytu na powierzchnie magazynowe, co związane jest z rozwojem handlu internetowego i sklepów typu *convenience*. W ich rezultacie sieci handlowe, firmy kurierskie oraz operatorzy logistyczni prowadzą proces restrukturyzacji łańcucha dostaw, w którym kluczową rolę odgrywają nowoczesne magazyny i centra

dystrybucyjne. W związku z tym w najbliższych latach SEGRO spodziewa się dalszego wzrostu popytu na nowoczesne powierzchnie magazynowe i produkcyjne, przede wszystkim ze strony sieci handlowych i handlu internetowego. Rośnie za-

co oznacza, że polski rynek ma wciąż bardzo duży potencjał i na pewno będzie z niego korzystał. Takie plany na kolejne lata ma także SEGRO – dodaje Magdalena Szulc. A inwestorów zachęca to, że w porównaniu do krajów takich jak Wielka Brytania

Spółka działa na rynku jednocześnie jako deweloper, zarządca nieruchomości i inwestor. W trakcie dekady swojej aktywności w Europie Centralnej dokonała kilku znaczących zakupów.

potrzebowanie na centra dystrybucyjne dla firm kurierskich i operatorów logistycznych zajmujących się outsourcingiem oraz na małe powierzchnie dla średniego i małego biznesu. Stosunkowo nowy trendem jest zapotrzebowanie na moduły *small-business-unit*.

Ponadto, korzystne położenie geograficzne oraz rozwój infrastruktury drogowej zachęcają firmy do inwestycji na polskim rynku. Obecnie Polska znajduje się dopiero na dziewiątym miejscu w Europie pod względem podaży powierzchni, istnieje więc w tym obszarze ogromny potencjał do rozwoju. – Pod koniec 2015 r. całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce wynosiła niecałe 10 mln m². Dla porównania, w Niemczech firmy mają do dyspozycji ponad 80 mln m²,

czy Niemcy, polski rynek oferuje znacznie niższe koszty pracy, zapewniając jednocześnie dostęp do wykwalifikowanych pracowników.

Przez minione 10 lat SEGRO dostarczało średnio na nasz rynek 100 tys. m² powierzchni rocznie. Dynamikę tę chce utrzymać, jednak nie przewiduje nowych lokalizacji. W dalszym ciągu chce się rozwijać na sprawdzonych rynkach jak Warszawa, Poznań, Górny Śląsk, Polska Centralna i Gdańsk. W tych lokalizacjach ponad 90% gruntów należących do dewelopera ma plan zagospodarowania przestrzennego, więc zmiany w prawie dotyczące gruntów rolnych nie powinny odbić się na działalności w najbliższym czasie. ◀

Opr. Elżbieta Haber

Dla Johnson Electric

Panattoni Europe realizuje w Będzinie obiekt produkcyjny dla Johnson Electric, producenta systemów napędu i sterowania. Firma będzie mogła uruchomić w niej produkcję we wrześniu tego roku.

Trend realizacji obiektów przemysłowych w formule BTS na rynku powierzchni komercyjnych potwierdza prowadzona przez Panattoni Europe ww. inwestycja. Powstająca o powierzchni 9,6 m². W obiekcie, który zostanie ukończony we wrześniu br., znajdzie się fabryka silników, przełączników i systemów kontroli (przełączniki, zawory). Część produkcyjna zajmie 6,1 m², biurowo-socjalna aż 3,5 tys. m². W podpisaniu umowy pośredniczyła międzynarodowa firma doradcza Colliers International.

Fabryka koncernu ulokowana jest w kilku budynkach w Dąbrowie Górniczej przeprowadzi się do jednego wielofunkcyjnego obiektu przemysłowego z możliwą

ekspansją części produkcyjnej o kolejne ok. 6 tys. m². Możliwość rozbudowania obiektu o część produkcyjną stwarza perspektywę zwiększenia zatrudnienia – w pierwszej fazie funkcjonowania fabryki firma Johnson Electric będzie zatrudniała około 1000 osób.

Dodatkowo, w obiekcie zastosowano m.in. system wentylacji zapewniający nadciśnienie magazynowe; system szynoprzewodów; instalacje sprężonego powietrza i wody lodowej; posadzki epoksydowe czy tzw. cleanroomy o kontrolowanych parametrach środowiskowych, np. pyłu oraz kurzu, które zapewniają odpowiednią sterylność wymaganą podczas procesu produkcyjnego. ◀

Pierwszy od 2008 r.

Prologis Inc. rozpoczął budowę obiektu spekulacyjnego o powierzchni 21 tys. m² w Prologis Park Budapest-Sziget.

Ten pierwszy od 2008 r. spekulacyjny obiekt logistyczny na rynku węgierskim wyposażony będzie w innowacyjny system 46 doków i trzech bram wjazdowych energooszczędne rozwiązania. Zakończenie prac planowane jest na trzeci kwartał 2016 r.

Prologis Park Budapest-Sziget to obecnie sześć budynków o powierzchni 128 tys. m² z możliwością rozbudowy o kolejne 15 tys. m². Znajduje się na terenie strefy przemysłowej Szigetszentmiklós, zlokalizowanej pod Budapesztem, bezpośrednio przy autostradzie M0, zapewniającej dogodnie połączenie z siecią dróg krajowych i międzynarodowych. ◀

Transport ciężki preferuje leasing

Polskie firmy coraz chętniej korzystają z zewnętrznego finansowania swoich inwestycji. Z roku na rok rośnie wartość aktywów sfinansowanych w ten sposób, czego dowodem są wyniki podane przez Związek Polskiego Leasingu, odnoszące się do całej branży leasingowej, która w 2015 r. sfinansowała inwestycje na kwotę blisko 50 mld zł. Transport ciężki nie jest tu wyjątkiem – w 2015 r. przedsiębiorcy z tej branży sfinansowali inwestycje warte blisko 13,5 mld zł, co stanowi wzrost o 18% w porównaniu z rokiem 2014.

W strukturze łącznego finansowania przedmiotów transport ciężki zajmuje jedną z trzech głównych pozycji obok pojazdów lekkich oraz maszyn, a jego udział wynosi 27%. Jeśli weźmiemy pod uwagę inwestycje finansowane za pomocą leasingu (85% inwestycji) to udział transportu ciężkiego w ogólnej strukturze wynosi 29%. Pożyczka natomiast finansuje ok. 15% pozostałych inwestycji finansowanych przez firmy leasingowe. W przypadku pożyczki inwestycje związane z transportem ciężkim odpowiadają za 16% wszystkich inwestycji (dwa razy więcej niż pojazdy lekkie (8,8%), ale zdecydowanie mniej niż maszyny (71%).

Ciągniki siodłowe wciąż w modzie

W 2015 r. największym powodzeniem przedsiębiorców pozyskujących produkty z sektora transportu ciężkiego cieszyły się ciągniki siodłowe (50%), naczepy i przyczepy (20%) oraz pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t (15%). W porównaniu z ubiegłym rokiem wartość sfinansowanych przez

firmy leasingowe ciągników siodłowych zwiększyła się o 30%, naczep i przyczep o 18%, natomiast pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 t o 9%. Jeśli chodzi o formę

widoczny w drugim półroczu poprzedniego roku, kiedy to dynamika finansowania pojazdów ciężarowych osiągnęła poziom 23% r/r. O poprawie koniunktury na ryn-

W 2015 r. największym powodzeniem przedsiębiorców pozyskujących produkty z sektora transportu ciężkiego cieszyły się ciągniki siodłowe (50%), naczepy i przyczepy (20%) oraz pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t (15%).

finansowania, to leasing sfinansował inwestycje o wartości 12,3 mld zł (wzrost o 18% w porównaniu z poprzednim rokiem), natomiast pożyczka prawie 1,2 mld zł (wzrost o 19,4%).

Pozytywne impulsy gospodarcze

Wzrost wartości sfinansowanych aktywów transportu ciężkiego był możliwy dzięki poprawie sytuacji gospodarczej w strefie euro, wzrostowi polskiego eksportu oraz popytu krajowego. Efekt ten był najlepiej

ku świadczy również istotny wzrost liczby zarejestrowanych nowych pojazdów ciężarowych powyżej 3,5 t (+ 26,6%). Warto zauważyć fakt, iż wszystkie te pozytywne sygnały płynące z polskiego rynku transportu ciężkiego zostały odnotowane pomimo zamieszania wokół niemieckiej ustawy

Według Komisji Europejskiej ponad 80% przedsiębiorstw z sektora MŚP w UE wykorzystuje zewnętrzne źródła finansowania, z czego ok. 90% pochodzi właśnie z kredytu bankowego lub z leasingu



Fot. MAN



Większość polskich przedsiębiorców uważa, że leasing jest bezpieczniejszą od kredytu bankowego formą zewnętrznego finansowania, bardziej elastyczną, i łatwiej dostępną. Uzyskując dostęp do niezbędnych aktywów trwałych, leasing pozwala zachować kapitał na bieżącą działalność operacyjną

o płacy minimalnej. Wzrost przewozów, który dla transportu samochodowego wyniósł 6,7% w 2015 r., również miał istotny wpływ na pozytywne nastroje polskich przedsiębiorców z branży transportowej.

Optymistyczne prognozy

Zdecydowana większość polskich firm przewozowych należy do sektora MŚP. To właśnie do tej grupy jest skierowana głównie oferta firm oferujących zewnętrzne finansowanie. Na zakup nowej floty samochodowej z własnych środków finansowych nie każdy przedsiębiorca może sobie pozwolić. Dlatego dobrym rozwiązaniem dla takiej firmy przewozowej może być skorzystanie z zewnętrznego finansowania w celu pokrycia kosztów inwestycji w nowy tabor. Przedsiębiorca ma do wyboru wiele form takiego zewnętrznego finan-



Nowe samochody najczęściej są brane w leasing, a za gotówkę są nabywane używane pojazdy ciężarowe

Wzrost wartości sfinansowanych aktywów transportu ciężkiego był możliwy dzięki poprawie sytuacji gospodarczej w strefie euro, wzrostowi polskiego eksportu oraz popytu krajowego.

sowania. Dwie najpopularniejsze to kredyt bankowy i leasing. Według Komisji Europejskiej ponad 80% przedsiębiorstw z sektora MŚP w UE wykorzystuje zewnętrzne źródła finansowania, z czego ok. 90% pochodzi właśnie z kredytu bankowego lub z leasingu. Potrzeby inwestycyjne sektora transportowego są szczególnie duże, ponieważ często wynikają z proekspansyjnej strategii firmy. Ponadto dane GUS wskazują, że firmy-eksporterzy charakteryzują się wyższą rentownością, lepszym stanem finansowym i większą wartością inwestycji, niż firmy nieeksportujące.

Kredyt czy leasing?

Dla firm transportowych utrudnienie w dostępie do kredytu stanowią koszty pieniądza, który realnie pozyskują na rynku bankowym. Dodatkowo większość polskich przedsiębiorców uważa, że leasing jest bezpieczniejszą od kredytu bankowego formą zewnętrznego finansowania, bardziej elastyczną i łatwiej dostępną. Uzyskując dostęp do niezbędnych aktywów trwałych, leasing pozwala zachować kapitał na bieżącą działalność operacyjną. Zakupione w ten sposób pojazdy same na

siebie pracują. Rosnące zainteresowanie przedsiębiorstw ofertą leasingową widać w odnotowanych danych za 2015 r., kiedy łączna wartość aktywnego portfela branży leasingowej na ostatni dzień roku wyniosła 87,8 mld zł i jest porównywalna z wartością salda kredytów inwestycyjnych udzielonych firmom przez banki (101,4 mld zł).

Tabor za gotówkę

Przedsiębiorcy z branży transportowej najchętniej finansują zakup floty ze środków własnych i z leasingu. Najczęściej wygląda to tak, że nowe samochody są brane w leasing, a za gotówkę są nabywane używane pojazdy ciężarowe. Kredyty bankowe są mniej popularną formą finansowania taboru zważywszy na fakt trudności z uzyskaniem dostatecznego zabezpieczenia kredytowego przez firmy przewozowe. <

Łukasz Pluszczewicz

Kredyt zdetronizowany przez leasing

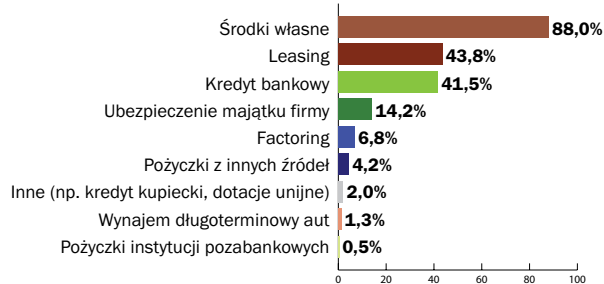
W sektorze MŚP niemal dwa razy więcej firm oczekuje wzrostu finansowania zewnętrznego niż jego obniżenia (13,5% vs. 7,5%). Najchętniej wykorzystywanym produktem finansowym jest leasing – tak wynika z przeprowadzonego w I kwartale br. badania „Barometr EFL”.

Od akcesji Polski do UE wartość leasingu środków trwałych wzrosła w naszym kraju aż o 250%. Z danych Głównego Urzędu Statystycznego wynika, że tempo wzrostu gospodarczego w Polsce jest niemal w połowie napędzane przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Podstawowe źródło finansowania sektora MŚP to środki własne (88% wskazań). Jednak, biorąc pod uwagę zewnętrzne wsparcie, najpopularniejszy dotąd kredyt bankowy został zdetronizowany przez leasing – 41,5% vs. 43,8%. Tylko co siódma firma korzysta z ubezpieczenia majątku firmy (14,2%), a jedna na piętnaście z factoringu (6,8%).

Im więcej pracowników zatrudnia firma, tym częściej korzysta z zewnętrznych funduszy. Wśród mikro firm 90,5% zarządzających bazuje na środkach własnych, 30,5% na kredycie, a 28% na leasingu. Natomiast 83% średnich przedsiębiorców finansuje swoją działalność gotówką, 59% leasingiem, a 53% kredytem bankowym. Wynik ten koresponduje ze stosunkowo dużym optymizmem wśród „średniaków” w zakresie inwestycji w środki trwałe, wynikającym z subindeksu „Barometru EFL” za I kwartał br.

Produkty wspierające działalność firm MŚP



Uwagę zwraca wyraźnie mniejsze znaczenie środków własnych w branży transportowej (77,5% wskazań), a największe leasingu (64%), co jest związane z powszechnym korzystaniem z leasingowanej floty samochodowej. Najrzadziej z produktów finansowych korzysta branża budowlana – w 96% finansuje się z własnych środków finansowych. ◀

 **Trans
Poland**

8 - 10 listopada 2016

Prądyńskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.pl

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**

**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej



www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
ul. Malczewskiego 17a,
05-820 Piastów
- telefon: 22 213 88 28

Roczna prenumerata (11 wydań):
TSL Biznesw cenie 99 zł z VAT
Truck & Van...w cenie 49 zł z VAT
oba tytuływ cenie 129 zł z VAT

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2016
Truck&Van od numeru /2016
oba tytuły od numeru /2016

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.



Nowy wymiar dostaw drobnicowych

Teraz jeszcze szybciej otrzymasz
informację o dostawie.

Wyposażyliśmy naszych kierowców w urządzenia przenośne, które zbierają dane o wszystkich etapach podróży Twojej przesyłki. Dzięki temu, o odbiorze dostawy dowiesz się w czasie rzeczywistym. Potwierdzenie otrzymasz na adres e-mail – prosto i wygodnie. Oszczędzaj czas i ciesz się komfortem.

Prowadzenie biznesu może być prostsze.



Sprawdź, jak to działa na
www.spedimex.pl/nowy-wymiar-dostaw

