

MARZEC – 3/2013 (34)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

PARTNER WYDANIA



Temat numeru:

Logistyka branży automotive

Jak finansować zakupy pojazdów

To nie koniec spadku cen transportu



Nowe zasady wyptacania diet za podróż służbową



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Scania Fleet Management

Zredukuj koszty eksploatacji, Twoja SCANIA podpowie Ci jak

Scania Fleet Management to pakiet usług łączących Twoją flotę z biurem. Już dziś dajemy Ci możliwość doposażenia Twojego pojazdu* w urządzenie, dzięki któremu zyskasz dostęp do informacji o swojej flocie i będziesz mógł stale zwiększać wydajność swojego transportu. Oferta dotyczy zakupu oraz montażu jednostki Scania Communicator. Dodatkowo otrzymujesz na okres 12 miesięcy najbardziej rozbudowany z pakietów FMS.

Skuteczna kontrola floty pojazdów oznacza większą rentowność Twojej firmy.



**obniżamy
ceny**

Zyskujesz:

- Jednostkę sterującą Scania Communicator
- Montaż w autoryzowanym serwisie
- Pakiet FMS Kontrola na 12 miesięcy
- Aplikacje FMS na tablety i smartfony

Teraz tylko

3680* zł

* Regularna cena 5380 zł.
Oferta obowiązuje do 31.03.2013 r.
Dotyczy pojazdów Scania serii PGRT oraz autobusów serii KN wyprodukowanych po 2004 roku.
Cena nie zawiera podatku VAT.



Więcej informacji:

www.scania.pl/services/fms
fms@scania.pl



SCANIA
www.scania.pl



„Mój TimoCom. Mój atut.”



PL-20130219

Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ładunków i wolnych pojazdów
- oferty z pierwszej ręki od firm z 44 krajów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców z całej Europy
- bezpłatny okres testowania

Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).

Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.pl

NOWOŚĆ

Największa w Europie
głędą powierzchni
magazynowych 😊

W numerze

> Logistyka

„Cztery kółka” w magazynie	6
Tylko dla największych	10
Usługi najwyższej jakości	12
Auto – ładunek trudny, ale mile widziany	14
Sprostac wymaganiom branży	16
Strategiczna rola operatora logistycznego	17
Z trzech punktów widzenia	18
Z jednym magazynem centralnym	20
ROHLIG SUUS Logistics walczy o miejsce na podium	22
Rozwiązania dla markowych klientów	26

> Systemy IT

Transport to czysta matematyka	30
Odpowiedź na potrzeby branży	32
Sieci przemysłowe WLAN dla systemów klasy WMS	34

> Powierzchnie magazynowe

Magazyny z perspektywami	36
Coraz większa stabilizacja	38

> Logistyka – technologia

Więcej używanych niż nowych	42
W zgodzie z nowymi przepisami	43

> Finansowanie

Bezpośrednio u producenta	44
Full Service Leasing sposobem na kryzys	46
Stosownie do potrzeb klienta	47
Zintegrowane rozwiązania	48
U wszystkich autoryzowanych dealerów	49

> Transport drogowy

Potrójna korzyść	50
O 160 kilometrów więcej	54
Przymusowe odchudzanie	56
Przyszłość bezpiecznego transportu	58
To nie koniec spadku cen transportu	60

> Prawo

Nowe zasady wypłacania diet za podróż służbową	64
---	----

> Transport kolejowy

Z Bałtyku do Adriatyku	66
------------------------------	----

TEMAT NUMERU

Logistyka branży automotive

Branża motoryzacyjna chętnie korzysta z dedykowanych rozwiązań, a wśród usługodawców logistycznych znaleźć można firmy, które wyspecjalizowały się w dostawach dla tego właśnie sektora. To trudny rynek, zwłaszcza teraz, gdy zainteresowanie nabywców zakupem nowych samochodów jest w wielu krajach znacznie mniejsze.

TEMAT NUMERU

Finansowanie

Większość producentów samochodów ciężarowych, w ramach grupy kapitałowej do której należą, razem z pojazdem oferuje produkt umożliwiający jego finansowanie w formie leasingu bezpośredniego, zwanego też leasingiem fabrycznym.

Prenumerata – strona 70

Czytaj również:



www.truck-van.pl

Miesięcznik TSL Biznes

ul. Skrzetuskiego 16 B
02-726 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

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

Redakcja

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

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. Skrzetuskiego 16 B, 02-726 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Dział reklamy i marketingu

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

Współpraca

Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

Prenumerata

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

UDZIAŁ BEZPŁATNY
(liczba miejsc ograniczona)

Nie zostawaj w tyle weź udział w bezpłatnych Spotkaniach Transportowych

Dowiedz się:

- jak przetrwać na trudnym i niestabilnym rynku?
- jak unikać problemów w transporcie?
- jak zwiększać efektywność i zyski firmy transportowej?



Podczas wszystkich edycji Spotkań Transportowych będziesz miał okazję zapoznać się bliżej z najnowszym modelem ciągnika siodłowego DAF XF Euro 6.

- Bądź na bieżąco ze zmianami w prawie transportowym, rozliczaniem i rozwojem sieci e-myta, czasem pracy kierowców
- zobacz, jakie problemy i pułapki czyhają na przewoźników oraz jak ich unikać
- poznaj rozwiązania, które zwiększą wydajność i zyski Twojej firmy transportowej

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

Szczegółowe informacje na www.tsl-biznes.pl/spotkania

Chcesz zaprezentować swoje produkty i usługi podczas Spotkań Transportowych, skontaktuj się z nami: promocja@tsl-biznes.pl

Wybierz dogodny termin i lokalizację:

Seria I

- 26 lutego** – WARSZAWA
- 5 marca** – WROCŁAW
- 12 marca** – BIAŁYSTOK
- 19 marca** – KRAKÓW

Seria II

- 9 kwietnia** – POZNAŃ
- 16 kwietnia** – SOSNOWIEC
(podczas Targów SilesiaTSL Expo)
- 23 kwietnia** – GDYNIA
- 7 maja** – ŁÓDŹ

W ramach całodniowych spotkań (9-17) zapewniamy bezpłatny lunch i przerwy kawowe, podczas których do Twojej dyspozycji pozostaną nasi partnerzy i prelegenci.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECJALIZACJA LOGISTYKA

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

Katalogis.net

DAF
A PACCAR COMPANY

TimoCom
QUALCOMM

Trimble
Transport & Logistics
formerly Punch Telematix



CDS
ODSZKODOWANIA

DZIAŁYŃSKI / JUDEK
Spółka Partnerska Radców Prawnych

iuridica
kancelaria prawna

MICHELIN

ViaTOLL

DKV

etransport.pl

561 ARENA
OBSTĘGA PRANNA FIRM TRANSPORTOWYCH
WWW.ARENA561.PL

Udział bezpłatny – zarejestruj się na: WWW.TSL-BIZNES.PL/SPOTKANIA
Pytania i dodatkowe informacje: spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28



„Cztery kółka” w magazynie

Branża motoryzacyjna chętnie korzysta z dedykowanych rozwiązań, a wśród usługodawców logistycznych znaleźć można firmy, które wyspecjalizowały się w dostawach dla tego właśnie sektora. To trudny rynek, zwłaszcza teraz, gdy zainteresowanie nabywców zakupem nowych samochodów jest w wielu krajach znacznie mniejsze.

Rynek usług logistycznych dedykowanych branży motoryzacyjnej rozwija się od samego początku „istnienia” tego sektora gospodarki. Wraz z rozwojem działalności produkcyjnej rosła liczba zadań logistycznych. Wysoki poziom złożoności gotowego produktu oznacza konieczność realizacji zaopatrzenia w komponenty dostarczane przez wielu różnych dostawców. Równno-

legle postępuje optymalizacja zadań produkcyjnych, a w ramach „ciąćcia kosztów” obejmuje ona także logistykę. Kolejnym wyzwaniem jest realizacja dystrybucji – zarówno wyrobów gotowych, jak i części zamiennych czy materiałów eksploatacyjnych, towarzyszących naprawom okresowym. Osobnym zadaniem jest realizacja dostaw wyrobów gotowych – rynek daje dziś możliwość wyboru w wielu

wersjach pojazdów i szerokiego doboru elementów wyposażenia dodatkowego, co utrudnia obsługę logistyczną działalności produkcyjnej, jak i późniejszej dystrybucji pojazdów.

Specyfika branży motoryzacyjnej, opierającej się na wielu różnych dostawcach i skomplikowanej produkcji realizowanej w wielu wariantach na różne rynki, znacznie zwiększa liczbę wyzwań związanych



Terminowość wraz z bezpieczeństwem

Anna Galas,
kierownik ds. rozwoju logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics.

Ciągłość produkcji w branży motoryzacyjnej w dużej mierze zależy od jakości usług operatora. Przed firmą logistyczną stoi więc ważne zadanie: musi szczegółowo zaplanować logistykę klienta i zadbać o odpowiednie zabezpieczenie towarów. Klienci z branży motoryzacyjnej, ze względu na wysoką wartość towarów i specyfikę produkcji, wymagają od operatora szczególnie dobrego rozpoznania ich procesów oraz wysokiej jakości świadczonych usług. Nieodzowna jest prawidłowa i terminowa komplekacja towaru oraz jego dostawa

w sekwencji montażowej do fabryki (*just in time*). Aby to nastąpiło, operator musi jednak spełniać trzy podstawowe wymogi. Po pierwsze, należy dokładnie zaplanować logistykę opakowań zwrotnych. W momencie, gdy nie wrócą one w odpowiednim czasie do magazynu, kolejna wysyłka towaru staje się niemożliwa, co zaburza ciągłość produkcji i generuje spore straty finansowe dla producenta. Po drugie, konieczne jest odpowiednie oznakowanie towarów. Opakowania z zewnątrz często wyglądają identycznie, jednak ich zawartość może się diametralnie różnić. Tymczasem montaż niewłaściwej części na ogół powoduje znaczne szkody i duże zagrożenie. Trzecią kluczową wartością dla branży motoryzacyjnej jest optymalne zabezpieczenie ładunku podczas transportu do fabryki. Nawet tzw. domniemanie uszkodzenia, czyli najmniejsza skaza towaru, spowoduje, iż nie będzie on wykorzystany w produkcji. Biorąc pod uwagę powyższe wymagania, niezwykle ważną rolę w obsłudze branży motoryzacyjnej odgrywa między innymi funkcjonalny system WMS. Pozwala on idealnie odwzorować potrzeby i wymagania klienta przy obsłudze procesu logistycznego, skraca czas przygotowania towarów do kompletacji oraz gwarantuje kompletność wysyłki.

z obsługą logistyczną. Producenci chętnie korzystają z rozwiązań dedykowanych – jednostek ładunkowych, opakowań zwrotnych czy dopasowanych do specyfiki produkcji systemów magazynowania. Na rynku funkcjonują m.in. wyspecjalizowani w obsłudze branży operatorzy logistyczni, dysponujący zapleczem magazynowym czy odpowiednimi środkami transportu. Wzrost zainteresowania outsourcingiem logistycznym wynika m.in. z większej elastyczności logistyki zlecanej na zewnątrz. Daje on także możliwość skupienia się na działalności wytwórczej, czyli na *core businessie* producentów samochodów.

W krainie rozmiarów i kształtów

Ciekawym obszarem logistycznej obsługi branży automotive pozostaje realizacja dostaw poszczególnych komponentów. Każdy rodzaj tych produktów ma swoje wymagania w zakresie transportu i magazynowania. Jak działa obsługa takiego konkretnego asortymentu? Można prześledzić ją na przykładzie obsługi producentów (i dalszej dystrybucji) opon. To produkt występujący w wielu wersjach – rozmiarach i szerokościach. Istnieje także wiele typów i zastosowań opon, co dodatkowo rozszerza liczbę asortymentów gromadzonych w magazynach. Jak to wygląda w praktyce, mówi Wojciech Wiczorek, Business Development Manager w Fiege.

– Przechowywany w magazynie asortyment obejmuje opony letnie i zimowe do samochodów osobowych, terenowych, ciężarowych (ciągników i nacze), autobusów, maszyn rolniczych, motocykli i skuterów oraz wózków widłowych i maszyn specjalistycznych do prac ziemnych, a także felgi i materiały reklamowe. Odbiorcami są tu punkty serwisowe, sieci dealerskie i warsztaty naprawcze zlokalizowane w różnych punktach Polski. Wykorzystując odpowiednio zarządzaną sieć dystrybucji, opartą na długoletnich umowach z przewoźnikami oraz firmą kurierską, Fiege jest w stanie zapewnić oczekiwany przez klientów wysoki poziom realizacji zamówień i terminowości dostaw. A obsługa branży oponiarskiej charakteryzuje się wysoką sezonowością zamówień (wzrost sprzedaży pod koniec miesiąca) oraz zatowarowaniem magazynu z wyprzedzeniem sezonu letniego i zimowego, odpowiednio wcześniej zaplanowanym w stosunku do realizacji akcji wymiany opon przez kierowców i użytkowników pojazdów samochodowych. Doświadczenie operatora logistycznego w elastycznym podejściu do zarządzania zamówieniami i procesami magazynowymi pozwala efektywnie realizować zamówienia dla poszczególnych odbiorców.



Rynek zweryfikował łańcuchy dostaw

Georges Gomes,
dyrektor logistyki pojazdów gotowych
oraz dyrektor transportów multimodalnych
w Gefco Polska

Od roku 2008, kiedy kryzys gospodarczy pojawił się w USA, a następnie w Europie, przemysł zweryfikował zarządzanie łańcuchami dostaw m.in. przez prowadzenie niskich zapasów. Firmy logistyczne zamortyzowały stałe koszty w usługach dedykowanych dla branży motoryzacyjnej lub też zaproponowały klientom węższy pakiet usług. Duże przedsięwzięcia logistyczne zostały zastąpione węższym zakresem usług, szybkich i o niższych cenach. Wprowadzono zasady szczupłego zarządzania (ang. lean management). W tym samym czasie pojawił się ogólny trend „Na Wschód” (ang. Going East). Stało się to dzięki konkurencyjności fabryk we Wschodniej Europie, jak również dzięki mocnemu przemysłowi niemieckiemu, który jest bardzo silny dzięki relacjom gospodarczym z Chinami. Firmy logistyczne z tej części Europy mogą rozwijać dodatkowe usługi, których firmy np. z Europy Zachodniej, ze względu na swoje położenie, nie mogą zaproponować.

Jeśli chodzi o rynki wschodzące to oczywiście stale rośnie potęga Chin. Równie szybko rozwijają się Indie, Brazylia czy Rosja. Kompleksowa sieć logistyczna jest oparta na niemieckim przemysle i sieci z nim powiązanej w krajach: Niemcy, Polska, Czechy i Słowacja. Dzieje się tak dzięki coraz większemu zapotrzebowaniu na eksport przez niemieckie porty oraz zapotrzebowaniu na szybki transport kolejowy przez Rosję np. Transsiberian Europa-Chiny. W Europie wciąż ma miejsce presja na koszty. Pojawiły się nowe fabryki – Hyundai, KIA oraz nastąpiło przyspieszenie zjawiska tzw. *global sourcing*. Azja stała się znaczącym dostawcą części dla branży automotive, od kiedy znacząco rozwinął się transport kontenerowy z Chin i Korei do Europy. Obserwujemy również rozwój ofert multimodalnych. Klienci chcą jak najszybciej przewozić swoje dostawy, a łańcuchy dostaw stają się coraz dłuższe. Rozwiązania multimodalne wychodzą tym problemom naprzeciw.

Odpowiedni dobór koszy w dystrybucji wadłowej pomiędzy terminalami przeładunkowymi Fiege oraz do składowania opon również ma istotne znaczenie w zarządzaniu zapasem.

Zasadniczo można wyróżnić dwa typy składowania tzw. w choinkę (Fish-bone)

lub pionowo/poziomo, zależnie od wymagań danego producenta. Dobór technologii składowania oraz rodzaju koszy ma również istotny wpływ na wypełnienie bloków (stref składowania) i związaną z tym kontrolę maksymalnego wypełnienia pola zgodnie z dopuszczalnym obciążeniem



Wzrost zainteresowania outsourcingiem logistycznym wynika m.in. z większej elastyczności logistyki zlecanej na zewnątrz. Producentom samochodów daje on możliwość skupienia się na ich podstawowej działalności.



Logistyka opon wymaga dedykowanych usług

Wojciech Wieczorek,
kierownik ds. rozwoju biznesu w Fiege

Opony to produkty, które ze względu na duży wolumen sprzedaży wymagają zastosowania specjalnych usług z zakresu logistyki i magazynowania. Współpraca Grupy Fiege z klientami z branży oponiarskiej sięga ponad 30. lat. Na rynku polskim są to renomowani producenci i dystrybutorzy opon. Podstawą sukcesu oraz zadowolenia naszych klientów z poziomu świadczonych usług jest wysoko wykwalifikowany oraz przeszkolony personel, dedykowany do obsługi klientów z branży oponiarskiej. Magazynowanie i dystrybucja opon niesie za sobą ogromne wyzwania logistyczne, którym Fiege sprostało poprzez wieloletnie doświadczenia w tej branży, wyselekcjonowane narzędzia do zarządzania magazynem oraz prawidłowe i efektywne zaplanowanie dostępnej powierzchni magazynowej w oparciu o szczegółowe dane logistyczne klientów. Wychodząc z założenia, że nieustająca optymalizacja procesów zachodzących w łańcuchu dostaw jest źródłem potencjalnych oszczędności, Fiege oferuje swoim klientom centralizację całej logistyki w ramach parku logistycznego, przejrzystość śledzenia przesyłek i ich statusów realizacji przez internet, usługi o wartości dodanej, takie jak np. montaż felg, kołcowanie, etykietowanie (Eco Label), czyszczenie. Operator swoim klientom udostępnia magazyny klasy A, spełniające wszystkie wymagania stawiane współczesnym obiektom logistycznym przeznaczonym do składowania i obsługi handlingowej opon. Posiadają one odpowiednie zabezpieczenia przeciwpożarowe (sieć hydrantów, instalacje tryskaczową, zewnętrzne zbiorniki z wodą, kanały wentylacyjne, kłapy dymowe, ściany przeciwpożarowe).

ogniowym hali magazynowej. Do zarządzania blokowego i stref kompletacji niezbędny jest odpowiednio dostosowany system WMS, który wspiera i nadzoruje pracę magazynierów podczas wykonywania prac ładunkowych i kompletacji. Dla producentów, dystrybutorów i odbiorców ważna jest kontrola DOT, czyli dat produkcji opon wyrażona w numerze tygodnia i rocznika. Standardem przyjętym w branży oponiarskiej są opony nie starsze niż dwuletnie,

dlatego tak ważne jest zarządzanie DOT w systemie WMS Fiege i wydawanie opon zgodnie z „datami ważności” – tłumaczy Wojciech Wieczorek.

Dla Volvo...

Ze względu na wysokie koszty przestoju linii produkcyjnych oraz wiele dostarczanych komponentów, do najpoważniejszych wyzwań należy obsługa produkcji

i montażu gotowych pojazdów. Operatorzy logistyczni coraz częściej przejmują całość zadań logistycznych związanych z dostawami do konkretnego obiektu, co pozwala skupić „odpowiedzialność” w jednych rękach.

I tak na przykład, flagową „inwestycją” DSV pozostaje obsługa fabryki Volvo w belgijskim Ghent. To największa fabryka Volvo, w 2011 r. wyprodukowano tu ponad 266 tys. samochodów (pięć różnych modeli). W maju 2012 r. rozpoczęto tu produkcję nowego V40, a w styczniu 2013 r. z taśmy produkcyjnej zjechało pięciomilionowe Volvo. Historia współpracy operatora logistycznego z belgijską fabryką sięga 2002 r. Wraz ze wzrostem produkcji w zakładzie pojawił się problem braku miejsca na rozwój, pojawiła się także potrzeba wprowadzenia koncepcji *just in time*. Współpraca z operatorem (wtedy jeszcze Frans Maas Automotive Belgium) zbiegła się w czasie z wprowadzaniem na istniejącą linię nowych modeli, co dodatkowo skomplikowało realizację zadań logistycznych. Dzięki zlokalizowaniu obiektu magazynowego w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu produkcyjnego możliwe jest dziś szybkie dostarczanie wszelkich elementów na linię produkcyjną. Dotyczy to zarówno elementów nadwozia, jak i drobniejszych części. System transportu wewnętrznego opiera się na wózkach, które – w zależności od potrzeb – mogą ciągnąć różne przyczepy. Odległość pomiędzy magazynem to zaledwie kilkaset metrów, dostawy realizowane są zatem na bieżąco, w zależności od popytu ze strony fabryki (produkcja pracuje na trzy zmiany).

Obsługa branży motoryzacyjnej to oczywiście nie tylko tak rozbudowane i „spektakularne” projekty jak setki tysięcy zmontowanych pojazdów. To także „drobniejsze” zlecenia wynikające z obsługi rynków lokalnych czy dostaw do mniejszych odbiorców. Wśród klientów DSV Solutions są także m.in. Nissan i Renault w Skandynawii. Oddział DSV w Szwecji obsługuje magazyn oraz dystrybucję części zamiennych dla obu marek. Dawniej zadania logistyczne realizowane tu były oddzielnie, po uruchomieniu wspólnego magazynu w Boras (10 tys. m²) realizowane są stąd wysyłki do Szwecji, Danii i Norwegii. Na rok 2013 zaplanowano m.in. kolejną przeprowadzkę sieci Renault-Nissan, tym razem na terenie Federacji Rosyjskiej. Pełną dystrybucję przejął ma od klienta DSV Moscow, wspierając przy okazji ekspansję marek na rynku rosyjskim.



Specyfika branży motoryzacyjnej, opierającej się na różnych dostawcach i skomplikowanej produkcji realizowanej w wielu wariantach na różne rynki, znacznie zwiększa liczbę wyzwań związanych z obsługą logistyczną.

... i General Motors

Obsługa logistyczna największych producentów to wielomilionowe zlecenia. O podpisaniu największego w swojej historii kontraktu poinformowało w 2012 r. Gefco. 28 czerwca 2012 r. sygnowano umowę pomiędzy Gefco a General Motors. Kontrakt na siedem lat obejmuje logistykę zaopatrzenia i dystrybucji (z wyłączeniem części zamiennych) na terenie Europy i Rosji dla marek Opel, Vauxhall i Chevrolet. Zadaniem operatora logistycznego jest m.in. obsługa w zakresie zaopatrzenia montowni w Polsce, Hiszpanii, Niemczech, Wielkiej Brytanii i Rosji. Dotyczy to zarówno podzespołów dostarczanych przez dostawców europejskich, jak i części importowanych. Gefco realizuje także dystrybucję samochodów producenta w liczbie 1,2 mln pojazdów rocznie. Współpraca General Motors i Gefco sięga 2005 r., wraz z podpisaniem nowej umowy wkracza jednak na nowe obszary. Dla amerykańskiego producenta operator ma być już nie tylko partnerem 3PL, czyli zewnętrznym operatorem logistycznym, ale 4PL – takim, który realizuje



Obsługa branży motoryzacyjnej to nie tylko montaż setki tysięcy pojazdów. To także „drobniejsze” zlecenia wynikające z obsługi rynków lokalnych czy dostaw do mniejszych odbiorców.

integrację procesów i zarządzanie nimi czy planowanie przepływów. Dzięki konsolidacji przepływów i zakupów, korzyści z takiej rozszerzonej współpracy mają być większe. Realizacją zadań dla GM zajmuje się w Gefco specjalny zespół, którego

celami są m.in. utrzymanie wymaganego poziomu niezawodności usług i dotrzymanie zobowiązań w obszarze kosztów.

Wiosną ub. roku Gefco rozszerzyło także współpracę z marką Dacia. Stworzono multimodalne rozwiązanie logistyczne, którego celem jest obsługa fabryki w rumuńskim Pitesti, w zakresie wysyłki gotowych pojazdów na rynku Rumunii i Włoch. Rocznie operator wysyła ok. 100 tys. samochodów tej marki, w tym także przesyłki do portów, które są eksportowane na rynek Bliskiego Wschodu, w rejon Zatoki Perskiej czy do Afryki (5-6 pociągów tygodniowo).

Rynek trudny i wymagający

Ostatnie lata były na rynku motoryzacyjnym niezwykle trudne. Sytuacja na rynku amerykańskim i europejskim przełożyły się m.in. na nowe wymagania w stosunku do logistyki. Reorganizacja w zakresie sposobu gromadzenia zapasów, uelastycznianie procesów czy większe zainteresowanie logistyką kontraktową, to wszystko ma sprawić, że logistyka realizowana dla klientów branży motoryzacyjnej będzie wydajniejsza i tańsza. ◀

Marcin Jurczak

TOTAL
COMMITMENT.
AGILE
SOLUTIONS.



POOLING

EXCELLENCE

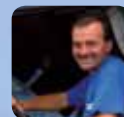
COMPLEXITY

DIVERSITY

FM LOGISTIC
The art of winning solutions

Każdego dnia 14.000 naszych pracowników z całkowitym zaangażowaniem i w duchu wyjątkowej kultury korporacyjnej realizuje projekty logistyczne w międzynarodowym środowisku.

Jako twórcy skutecznych rozwiązań dla naszych Klientów, jesteśmy dla nich partnerem w takich obszarach jak: solidność, innowacyjność i efektywność cenowa.



www.fmlogistic.com

KONTAKT : DZIAŁ HANDLOWY +48 22 205 11 35
fmlogistic@fmlogistic.com

Tylko dla największych

Panuje powszechne przekonanie, że branża motoryzacyjna od operatora logistycznego wymaga szczególnych kompetencji, a jej obsługa musi się odbywać na najwyższym poziomie. Czy tak jest w rzeczywistości? Jakie wymagania powinny spełniać obsługujące ją firmy logistyczne? Na ile mogą pełnić rolę doradcy? Na te i podobne pytania, redakcji „TSL Biznes” odpowiada Andrzej Piętka, zarządzający comanufacturingiem w FM Logistic w Polsce.

Na czym polega specyfika obsługi logistycznej branży motoryzacyjnej? Gdzie są największe wyzwania? Co liczy się tu najbardziej?

Jak każda branża, także i motoryzacyjna ma swoje specyficzne wymagania. W tej gałęzi przemysłu najważniejsze dla klien-

cie, w którym operator jest w stanie spełnić wymagania na określonym przez klienta poziomie, uzgadniane są inne warunki kontraktu, takie jak: dopasowanie usług do cech szczególnych klienta lub branży, optymalizacja procesów pod kątem wielu klientów, obniżanie kosztów stałych, praca w określonych ramach czasowych, stopień

W wypadku wymagającej branży przemysłowej, jedynie najwięksi operatorzy logistyczni są w stanie dostarczać najlepsze rozwiązania, bo tylko oni mogą już „na starcie” wdrażania wspólnych z klientem projektów, zaoferować swoje doświadczenie, potężną infrastrukturę i możliwość uruchomienia na dużą skalę.

tów są kryteria jakościowe związane z procesami logistycznymi. Bez możliwości ich zapewnienia nie ma w zasadzie mowy o nawiązaniu współpracy. Dopiero w momen-

ciejszej kooperacji w zakresie planowania długoterminowego, współdziała ekspercki w projektach klienta, czy integracja między systemami usługodawcy i klienta.



Andrzej Piętka

Osobiście uważam, że w wypadku wymagającej branży przemysłowej, jedynie najwięksi operatorzy logistyczni są w stanie dostarczać najlepsze rozwiązania, bo tylko oni mogą już „na starcie” wdrażania wspólnych z klientem projektów, zaoferować swoje doświadczenie, potężną infrastrukturę i możliwość uruchomienia na dużą skalę.

Jakie wymogi musi spełniać operator, aby obsługiwać tę branżę? Jakie potrzebne są kompetencje, a jakie narzędzia?

Logistyka i obsługa branży przemysłowej jest postrzegana przez naszych klientów



jako pewnego rodzaju całość, na którą w rzeczywistości zwykle składa się wiele specyficznych usług składowych, obejmujących wszystkie etapy, od zamówienia komponentów, do dostarczenia gotowego produktu do finalnego odbiorcy (niekiedy jest to klient). Jedynie operator logistyczny, mający możliwości zaoferowania klientom kompleksowej obsługi, potrafiący dodatkowo realizować ją na najwyższym poziomie, mimo silnej presji związanej z konkurencyjnością stawek, może w pełni zaspokoić wysokie ich wymagania.

Zwłaszcza w branży automotive, najlepiej jeśli punktem wyjścia do nawiązania współpracy jest dogłębna analiza potrzeb i oczekiwań dotyczących planowanych projektów. Jak pokazują nasze doświadczenia, najlepiej funkcjonują te misje, które już na etapie ich projektowania uwzględniały specyficzne wymagania danego klienta. Dopiero po zdiagnozowaniu wszystkich problemów i oczekiwań, możemy przejść do kolejnego etapu, jakim jest ustalanie cen i stawek. Może to się wydać dyskusyjne, ale wymuszanie podania ceny na wstępie, to błąd który niestety może nieść za sobą dalsze konsekwencje powodowane niedoszacowaniem kosztów, niższej od spodziewanej jakości etc.

Jak obsługiwać tego typu projekty?

Najważniejsze są odpowiednie kompetencje operatora oraz ścisła, obligatoryjna kooperacja pomiędzy planistami, kupcami, działami dystrybucji i handlu. Operator, dzięki kontaktom z wieloma branżami i rynkami, ma w swoim portfo-

lio wiele gotowych rozwiązań, które stosunkowo szybko można implementować w nowych projektach. Zatem współpraca przy wdrażaniu projektu na etapie kwotacji, powinna się opierać na otwartości, zaufaniu i trosce o łańcuch dostaw i wszystkich jego uczestników. Dzięki otwartości, wymianie doświadczeń i bardzo konkretnym określeniu celu, który chce się osiągnąć, operator może wypracować z klien-

Czy operator może się przyczynić do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta i w jaki sposób?

Zadaniem operatora logistycznego jest za każdym razem znalezienie pól do współpracy, które może wspólnie z klientem zagospodarować. W tej chwili największą korzyścią dla naszych klientów jest nie tyle sprawna obsługa łańcuchów dostaw,

Najlepiej, jeśli punktem wyjścia do nawiązania współpracy jest dogłębna analiza potrzeb i oczekiwań dotyczących planowanych projektów. Jak pokazują nasze doświadczenia, najlepiej funkcjonują te misje, które już na etapie ich projektowania uwzględniały specyficzne wymagania danego klienta.

tem korzystne, a nierzadko innowacyjne rozwiązanie.

Drugą kluczową kwestią jest wybór optymalnego systemu IT, najlepiej takiego z prostymi interfejsami, charakteryzującego się wysoką niezawodnością i adaptacyjnością. Trzecim podstawowym filarem właściwej logistyki w tej branży jest bardzo ścisły podział ról. Tu, jak nigdzie indziej, brak jasno określonych wzorców postępowania i zdefiniowania zakresu odpowiedzialności poszczególnych stanowisk, może stać się, pomimo starań całej organizacji, przyczyną pojawiania się kryzysów operacyjnych, a w ekstremalnych przypadkach nawet anomalii w zaopatrzeniu czy w planowaniu produkcji.

ale możliwość oparcia się na fachowej wiedzy i know-how operatora. Pełnienie roli doradców w procesach optymalizujących koszty, to główny obszar naszych kompetencji, który pozwala firmom budować przewagę rynkową. To z kolei oznacza dla nas nowe wyzwania, którym poddać mogą tylko najbardziej innowacyjne podmioty na rynku. Dlatego FM Logistic z wyprzedzeniem modyfikuje ofertę i wdraża nowości. Naszym priorytetem jest zawsze to, by realizowane przez nas misje logistyczne stanowiły najbardziej optymalne rozwiązanie dla naszych klientów na każdym etapie zmian rynkowych.

Dziękujemy za rozmowę ◀



Usługi najwyższej jakości

Przed operatorami logistycznymi obsługującymi branżę automotive stoi wiele bardzo charakterystycznych wyzwań, a najważniejszym z nich jest konieczność zapewnienia wysokiej jakości usług, często przekraczającej 99%.



Aleksander Zacirka

Istotny jest również odpowiedni system alertów dotyczących ewentualnych spóźnień oraz dodatkowych procedur, gdyby wystąpiły nieprzewidziane okoliczności. Inną ważną kwe-

zapewniających odpowiednią jakość oraz elastyczność usługi. Niezbędne są także odpowiednie narzędzia IT, takie jak: możliwość skanowania i tracinu w całym łańcuchu dostaw, dynamiczne raportowanie

i to na wszystkich szczeblach zarządzania. Dlaczego? Gdyż statystycznie nie jest możliwe, aby zachować świadczenie usług na poziomie jakości wynoszącym 100%. Z drugiej strony każde potknięcie w jakości dostaw może powodować ogromne straty finansowe, mierzone czasami nawet w setkach tysięcy euro za godzinę. Należy zatem mieć przygotowane procedury awaryjne, które są uruchamiane w takich przypadkach. W skrajnych sytuacjach, – które na szczęście zdarzają się rzadko – trzeba ad hoc organizować transport lotniczy z bardzo krótkim terminem realizacji.

Gefco Polska oferuje kompleksowy pakiet usług dla wszystkich elementów łańcucha dostaw. Uważamy, że na tym polega rola współczesnego operatora logistycznego. Jakiś czas temu obserwowaliśmy w Polsce trend polegający na decentralizacji (jest on jeszcze utrzymywany w organizacji łańcuchów dostaw sieci, np. w usługach realizowanych dla sieci handlowych). Gefco Polska oferuje klientom rozwiązania, dzięki którym mogą osiągnąć efekt synergii, pozwalający na generowanie oszczędności dla wszystkich stron.

W epoce, kiedy jakość łańcucha dostaw jest stałym elementem konkurencyjności firm, a ceny usług i towarów są na zbliżonym poziomie, rola operatora logistycznego staje się jeszcze ważniejsza.

stią jest posiadanie odpowiedniej infrastruktury pozwalającej na organizację nocnych dostaw oraz możliwość zor-

KPI czy reagowanie na przekroczone progi reakcji oraz zapewnienie szybkich rozwiązań alternatywnych. Nie można także zapo-



Producenci samochodów i części samochodowych, przy wyborze operatora logistycznego, przede wszystkim powinni zwrócić uwagę na zdobyte know-how. Aby stać się specjalistą w tej branży, doświadczenia trzeba zdobywać przez dziesięciolecia.

ganizowania rozwiązań dedykowanych pod szczególne oczekiwania klientów.

Operator zajmujący się tą branżą musi spełniać wszystkie powyżej wymienione warunki. Ponadto, firma musi wykazywać wysokie kompetencje menedżerskie w zakresie zarządzania i kontroli jakości usług. Dodatkowo powinna posiadać sprawdzone procedury weryfikacji bazy przewoźników

minąć o odpowiednio wykwalifikowanym personelu – szczególnie na poziomie średniej kadry menedżerskiej – który potrafi elastycznie dostosowywać się do sytuacji.

Gotowość na różne wyzwania

W branży logistycznej szczególnie istotna jest wysoka odporności na stres,

Operator z dużym doświadczeniem

Producenci samochodów i części samochodowych, przy wyborze operatora logistycznego, przede wszystkim powinni zwrócić uwagę na zdobyte know-how. Aby stać się specjalistą (mam na myśli organizację) w tej branży, doświadczenia trzeba zdobywać przez dziesięciolecia. Kierując się swoją wiedzą mogą łatwo stwierdzić, że dużo łatwiej jest przejść z automotive i zarządzać operacjami w innej branży, niż na odwrót. Zatem, aby wybrać odpowiedniego dostawcę usług logistycznych, trzeba przede wszystkim upewnić się, że firma posiada właściwą ekspertyzę i wiedzę praktyczną, a przede wszystkim wystarczające rozumienie specyfiki branży automotive.

Doświadczony operator może przyczynić się do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta, i to na wielu poziomach. W epoce, kiedy jakość łańcucha dostaw

jest już stałym elementem konkurencyjności firm, a ceny usług czy towarów są na zbliżonym poziomie, rola operatora logistycznego staje się jeszcze ważniejsza. Główną jego cechą powinna być wysoka jakość świadczonych usług przy rozsądnej cenie. Innym ważnym elementem jest elastyczność usług, które są proponowane klientom oraz czas reakcji. Ważnym elementem jest także wzajemne rozwiązywanie problemów i dostarczanie rozwiązań – często pro-aktywnie, na wypadek zaistnienia ewentualnych problemów, a nie reaktywnie, w odpowiedzi na istniejące już problemy. Jednak najważniejszą cechą jest umiejętność słuchania klientów i dopasowywanie konkretnych rozwiązań do ich strategii operacyjnej. Znam kilka przykładów, w których operator logistyczny jest stałym gościem posiedzeń zarządów u swoich klientów, a jeszcze częściej regularnych spotkań ze strukturami operacyjnymi. Wspólne planowanie jest najwyższym stopniem zaufania i współpracy pomiędzy operatorem a klientem. Zalety takiej kooperacji są dalece bardziej oczywiste niż zwykle rozliczanie operatora za KPI.



Statystycznie nie jest możliwe, aby zachować świadczenie usług na poziomie jakości wynoszącym 100%. Z drugiej strony każde potknięcie w jakości dostaw może powodować ogromne straty finansowe, mierzone czasami nawet w setkach tysięcy euro za godzinę.

Nowe trendy

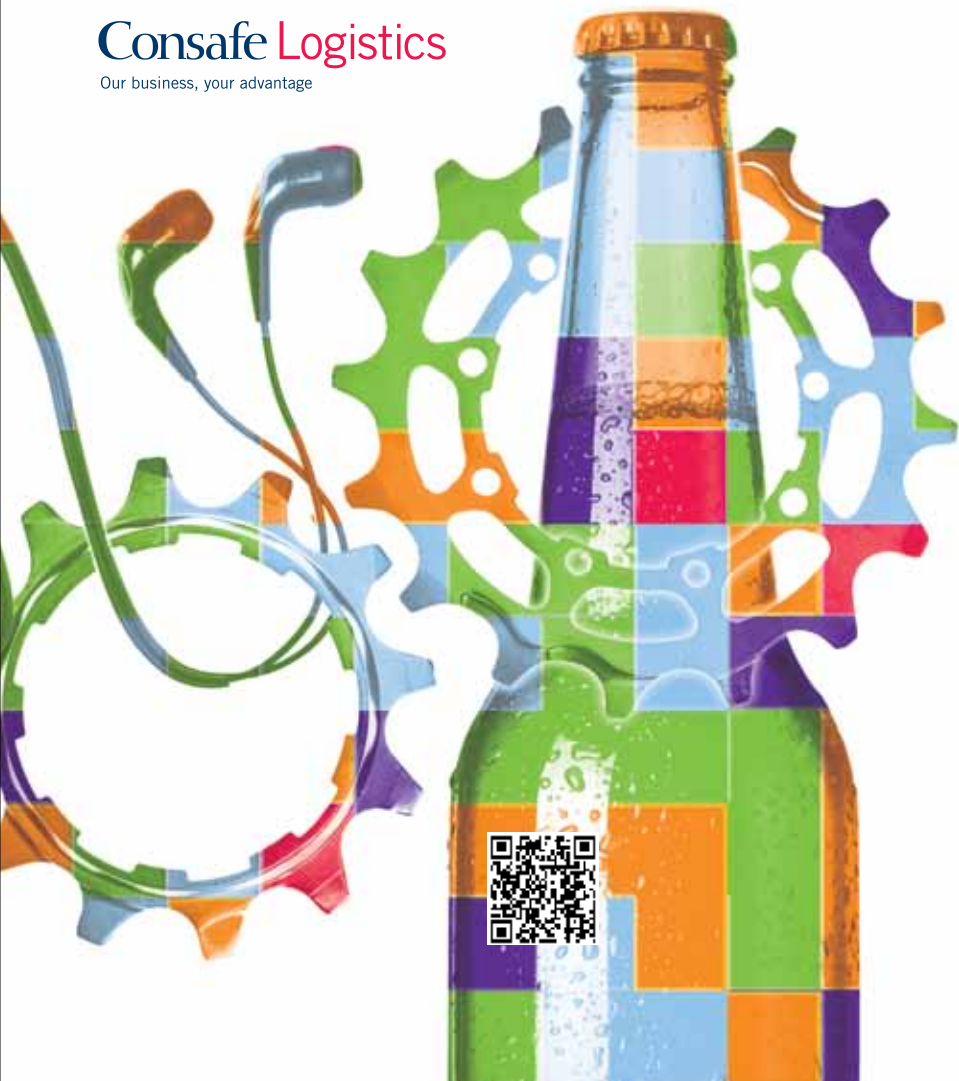
Ostatnio pojawił się trend, w którym niektórzy producenci wprowadzają usługę polegającą na regeneracji zużytych części i możliwości zamówienia nowej części bądź części regenerowanej. W takim wypadku możemy mówić o zarządzaniu zwrotami. Jest to jednak wciąż ułamek przepływów i w tym wydaniu nie różni się

on wiele od innych branż. Natomiast po stronie zaopatrzenia fabryk mamy bardzo duże operacje wymiany opakowań i jest to naprawdę wymagające przedsięwzięcie. Należy tutaj zapewnić możliwość zarządzania bardzo dużą pulą towarów. ◀

Aleksander Zacirka
Transport & Warehousing Director
GEFCO Polska

Consafe Logistics

Our business, your advantage



Zawsze o krok przed konkurencją, bez względu na to, co magazynujesz.

Części zamienne, towary e-commerce, a może żywność lub elektronika? Nie ma znaczenia co składasz. Nieważne jest również to, czy magazyn jest obsługiwany ręcznie, czy automatycznie. Dla zmaksymalizowania wyników najważniejszy jest wybór właściwego systemu zarządzania magazynem.

Za sprawą Astro WMS przepływ towarów przychodzących do magazynu, składowanych w nim i wychodzących zostaje zoptymalizowany. Dzięki temu relacje z klientami umacniają się, a konkurencyjność firmy wzrasta. Astro WMS pozwala czerpać korzyści z naszego ponadbranżowego doświadczenia oraz funkcjonalności inteligentnego, skalowalnego, kompleksowego i stale udoskonalanego systemu zarządzania magazynem, aby móc sprostać wymaganiom przyszłości.

Zaprowadź porządek w swoim magazynie z Astro WMS!
Kontrola, optymalizacja, oszczędność – dziś i jutro.



www.consafelogistics.pl/astrowms

Auto – ładunek trudny, ale mile widziany

Samochody to towar bardzo wrażliwy na zmiany gospodarczej koniunktury i dlatego duże wahania rynkowe to w ich przypadku rzecz normalna. Jednocześnie, jako ładunek, wymagają niezwyklej staranności i delikatności w obchodzeniu się z nimi, stąd ich transportu i składowania nie powierza się byle komu. Logistyką na rynku samochodowym zajmują się wyspecjalizowane firmy o zasięgu globalnym, gdyż handel autami ma taki właśnie wymiar. To sprawia, że ważnymi ogniwami w łańcuchach transportowych są porty morskie.

Wśród nich są takie, jak Bremerhaven, Zeebrugge czy Koper, które z przeładunków samochodów oraz innych pojazdów mechanicznych uczyniły jedną ze swoich głównych specjalności. Ale i w polskich portach przeładowuje się ich dziesiątki tysięcy rocznie – a bywało,

Centrum w pełni wyposażone

Jako pierwszy w ich obsłudze zaczął się specjalizować port gdyński. W Bałtyckim Terminalu Kontenerowym (BCT) były już rampy umożliwiające wjazd czy wyjazd aut ze statkowych ładowni, a na jego bezpośred-

placów oraz dodatkowo z tranzytowym placem składowym o powierzchni 3,5-ha, umożliwiającym magazynowanie pojazdów bez konieczności ich natychmiastowego wprowadzania na polski obszar celny. W centrum tym znajduje się również hala techniczna z tunelem do konserwacji lub dekonserwacji aut oraz warsztaty, w których usuwane są ewentualne usterki czy powstałe w transporcie uszkodzenia. Montowane tam też jest dodatkowe wyposażenie, jak zestawy multimedialne, nawigacja, zabezpieczenia antywłamaniowe, lusterka, zagłówki itp. Był okres, gdy dokonywano tam również częściowego demontażu samochodów w celu ominięcia ówczesnych prohibicyjnych przepisów podatkowych (jak grzyby po deszczu w głębi kraju powstawały wtedy „montownie” samochodów). Na życzenie klientów w gdyńskim centrum można również wyposażać pojazd w skórzaną tapicerkę czy polakierować, gdyż lakiernia też się tam znajduje.

Właścicielem centrum jest Mostva Spółka z o.o., należąca do międzynarodowej Grupy Mostva, której udziałowcami są dwie firmy logistyczne: Horst Mosolf GmbH (niemiecka) i Societé de Transport de Vehicules Automobiles (francuska).



Place z autami przy nabrzeżu Oliwskim w porcie gdańskim

że i więcej. Ogromne statki-samochodowce, mogące pomieścić na swoich pokładach po kilka tysięcy aut na raz, to w portach Gdańska i Gdyni jest widokiem powszednim.

nim zapleczu, na terenach dzierzawionych od portu, powstało Centrum Samochodowe Gdynia dysponujące 15 hektarami odpowiednio utwardzonych i zabezpieczonych

Z Gdyni do Gdańska

W porcie gdyńskim, na terenie Bałtyckiego Terminalu Kontenerowego, ma również swój plac składowy inny potentat na samochodowym rynku logistycznym: CAT Polska Sp. z o.o. (można tam jednorazowo pomieścić 6 tysięcy aut).

Przez pewien okres port gdyński był zdecydowanym liderem, jeśli chodzi o przeładunki samochodów, tak w imporcie, jak i w eksporcie, jakkolwiek np. pewne partie czeskich ciężarówek pojawiały się również w Szczecinie. (Bywało, że przez Gdynię eksportowano tysiące białoruskich traktorów, które znalazły sobie jednak dogodniejszą drogę – przez litewską Kłajpedę.) Ówczesny zarząd BCT (było to jeszcze przed prywatyzacją terminalu) zdołał jednak tak

Przeładunki samochodów w porcie gdańskim w latach 2009 - 2012

Relacja	2009	2010	2011	2012
Import	20 382	25 956	36 952	29 160
Eksport	8 150	3 246	5 763	348
Razem	28 532	29 202	42 715	29 508

Przeładunki samochodów (nowych) w Bałtyckim Terminalu Kontenerowym w Gdyni w latach 2007 - 2012

2007	2008	2009	2010	2011	2012
75 000	72 000	23 000	21 200	15 000	11 200



Ogromne statki-samochodowce, mogące pomieścić na swoich pokładach po kilka tysięcy aut na raz, to w portach Gdańska i Gdyni jest widokiem powszednim

skutecznie zniechęcić klientów z branży samochodowej, że przenieśli się oni ze swoimi statkami i samochodami do Gdańska, mimo że warunki techniczne do ich obsługi mocno odbiegały od tych, które mieli w porcie gdyńskim – przynajmniej początkowo. Obecnie ma tam, na Wolnym Obszarze Celnym (WOC), swoją siedzibę spółka E.C. Harms Auto-Terminal Poland. Swój plac składowy na 5 tysięcy aut posiada też CAT Polska. Jest on, ze względu na status celny, wykorzystywany także jako skład tranzytowy dla samochodów przeznaczonych na inne niż polski rynek, zwłaszcza krajów bałtyckich, a także rosyjski i białoruski. Obecnie przeładunki aut dokonywane są w porcie gdańskim przy dwóch nabrzeżach: WOC II i Oliwskim, a place składowe są tam w stanie pomieścić jednorazowo 6,5 tys. standardowych samochodów.

Przeładunki aut w porcie gdańskim szybko wzrastały i zdystansował on pod tym względem gdyński. Swoje apogeum osiągnęły w 2008 r., kiedy obsłużono ich tam 180 tysięcy. Zdarzyło się, że jednorazowo czekało ich w porcie na odtransportowanie

aż 15 tysięcy. Place składowe nie były w stanie pomieścić takiej liczby aut, więc „utykano” je w innych rejonach portu, np. przy mało wykorzystywanym terminalu promowym przy nabrzeżu Westerplatte, czyli po przeciwnej niż WOC stronie kanału portowego.

Od kilku lat samochody pojawiają się w polskich portach w znacznie mniejszych ilościach (patrz: tabele). W Gdańsku, w przeważającej mierze są to samochody japońskie, choć 3-4 lata temu zdarzały się też niewielkie partie aut niemieckich. W eksporcie, a raczej reeksportcie, w ostatnich 2 latach występowały wyłącznie niewielkie ilości aut japońskich. Samochodów z Czech i Słowacji, których jeszcze 3-4 lata temu przeładowywano w Gdańsku po kilka tysięcy rocznie, w ostatnich paru latach nie było wcale.

W Gdyni także nowe samochody występują głównie w imporcie i – podobnie

przewożonych „luzem”. Coraz częściej, w bardziej czy mniej gotowej postaci, są one przewożone w kontenerach. Podobne, jak kiedyś w Polsce, przepisy dotyczące importu gotowych aut do Rosji sprawiają, że na tamtejszy rynek wwożone są one w postaci częściowo rozmontowanej, w 40-stopowych kontenerach o podwyższonej wysokości (HC – high cube). W zeszłym roku z fabryki General Motors w Gliwicach trafiło tam w ten sposób, *via* BCT w Gdyni, około 65 tysięcy aut marki opel.

W kontenerach przywożone są również do Polski samochody z rynku amerykańskiego, z tym że dotyczy to z reguły pojazdów używanych. W ubiegłym roku przez BCT przeszło ich około 1800 sztuk.

To nie wszystko: w kontenerach, i to w obie strony, przewożone są również samochodowe części zamienne i akcesoria. Polski przemysł samochodowy stał się ich poważnym odbiorcą, a także dostawcą,

Przeładunki aut w porcie gdańskim szybko wzrastały i zdystansował on pod tym względem port gdyński. Swoje apogeum osiągnęły w 2008 r., kiedy obsłużono ich tam 180 tysięcy.

jak w Gdańsku – są to w przeważającej mierze marki japońskie: honda, mitsubishi, suzuki oraz te z Grupy PSA, jak citroen czy peugeot. Jakkolwiek w rekordowych latach zdarzało się, że samochodowcami UECC (*United European Car Carriers*) eksportowano z fabryki w Gliwicach do Wielkiej Brytanii po około 20 tysięcy opłi rocznie.

Co raz częściej w kontenerach

Logistyka samochodowa nie ogranicza się jednak do obsługi gotowych samochodów

produkującym na potrzeby wielu fabryk w Europie – i nie tylko. Jakie są to ilości – choć na pewno znaczne – trudniej już statystycznie uchwycić.

Przemysł samochodowy należy do najlepszych klientów polskich portów, a zwłaszcza terminali kontenerowych. Stąd nie tylko zabiegają one o jego względy, ale także – stosownie do jego potrzeb – kształtują swoją infrastrukturę. Paradoksalnie staje się on również coraz to bardziej znaczącym klientem dla kolei. Tak gotowe auta, jak i te zapakowane w kontenery, w całości bądź w częściach, przewożone są obecnie z reguły pociągami, w wagonach otwartych lub krytych. To nie przypadek, że np. w transportowej obsłudze gdyńskiego BCT od strony lądu udział kolei zbliża się już do 50%, wyprzedzając unijne zalecenia w tym względzie. Z uwagi na bezpieczeństwo cennych ładunków, a także z powodu upowszechniania się dostaw *just-in-time*, załadownicy wręcz wymagają, by transport do portów czy z portów odbywał się koleją. I to częściowo tłumaczy dlaczego udział transportu intermodalnego w przewozach kolejowych – mimo przeszkód i nienajlepszych warunków, jakie mu się stwarza – jednak wzrasta. ◀

Maciej Borkowski



Sprostac' wymaganiom branzy

Branża automotive jest bardzo wymagająca. Slogan? Co kilkadziesiąt sekund z linii produkcyjnej schodzi nowe auto. Każde zbudowane według indywidualnych potrzeb klienta. Czasy aut czarnych i tylko czarnych dawno się skończyły. Lakiery, tapicerki, moce silników, felgi itd., itd... Na potrzeby automotive stworzone zostały nowe metody dostaw.

To w branży automotive, już wiele lat temu, opracowano według filozofii ciągłego doskonalenia i *lean manufacturing* liczne, efektywne procedury logistyczne i produkcyjne. Klient pragnie kupić auto szybciej i taniej przy zachowaniu wysokiej jakości. Z drugiej strony producenci potrzebują coraz więcej miejsca, sprzętu i ludzi, ale i paradoksalnie coraz więcej elastyczności by reagować szybko na wahania

śniej część do auta, bez konieczności wstępnej selekcji odpowiedniego komponentu, niejednokrotnie spośród dziesiątków lub setek potencjalnych opcji.

Wyzwaniem było obopólne doszlifowanie się i zapewnienie 100-procentowej jakości. Automotive wymaga dostaw *just in time*, a to oznacza brak tolerancji dla spóźnień. Wzrost presji kosztowej w branży wymaga ciągłej optymalizacji procesu i szukania

Jakość stawiana jest na pierwszym miejscu.

Aby sprostać tym wymaganiom należało wprowadzić nowoczesne rozwiązania w dziedzinie zarządzania procesem montażu. Ferrostaal Automotive wprowadził do zarządzania montażami modułów swój własny system śledzenia parametrów produkcyjnych. System jest modułowy i umożliwia integrację skanerów, czujników, systemów wizyjnych, *Pick to Light* i innych.



Agata Sopotnicka

Odpowiedzialność operatora

Dostawy komponentów podmontowanych odbywają się w ściśle określonym czasie – *just in sequence* i *just in time*. Proces ten oznacza ściśle trzymanie się czasu dostaw oraz precyzyjny dobór rozmiaru i ilościowej zawartości opakowań. Są to często opakowania wysoce wyspecjalizowane i dedykowane do tego rodzaju dostaw oraz przewożonego w nich materiału.

Coraz częściej operatorowi zewnętrznemu powierza się też szeroki zakres kompetencji w zakresie zamówień i magazynowania komponentów na potrzeby jego podmontażu. Wymaga to wdrażania nowoczesnych rozwiązań w zakresie zarządzania magazynem – WMS. Klient otrzymuje kompletny pakiet rozwiązań, włącznie z dostawą do linii montażowej swojego finalnego produktu. Dobry operator bierze odpowiedzialność za cały powierzony mu łańcuch dostaw, włącznie z ryzykiem, które związane jest z montażem podzespołów wpływających potem na bezpieczeństwo klienta – użytkownika zakupionego pojazdu.

Tego typu współpraca wymaga zaufania stron i wieloletniego procesu wypracowywania ścisłej partnerskiej współpracy. Ale tak jak w dobrym małżeństwie, po wielu latach spędzonych wspólnie, można mówić o upragnionej stabilizacji, wzajemnym zrozumieniu siebie i swoich oczekiwań oraz o pewnej, pozytywnie rozumianej przewidywalności. ◀

Agata Sopotnicka,
menedżer ds. marketingu i sprzedaży
SILS Centre Gliwice Sp. z o.o.



popytu. Dobrym rozwiązaniem okazał się outsourcing w zaawansowanej postaci, integrujący łańcuch dostaw między dostawcami komponentów a producentem ostatecznym.

Outsourcing procesów

Integratorzy procesu, tacy jak niemiecki Ferrostaal Automotive, wyspecjalizowali się w montażu wielu podzespołów z komponentów otrzymywanych od dostawców z grupy TIER 1. Przykładowo, Gliwicki oddział Ferrostaal Automotive – SILS Centre Gliwice, rozpoczął współpracę z producentem aut od magazynowania i sekwencyjnego montażu komponentów. Znacznie uelastyczyło to proces produkcji aut klienta, który mógł zagospodarować własną uwolnioną powierzchnię do innych celów. Co więcej, operator na linii montażu głównego mógł już tylko wbudowywać przygotowaną wcze-

nowych, bardziej efektywnych rozwiązań, choćby takich jak dostawa kilku modułów do jednego auta w jednym zbiorczym opakowaniu.

Innym aspektem, o dużym znaczeniu dla branży, jest ciągle rosnąca presja konkurencji w zakresie rozwoju samego produktu.auta są coraz bardziej skomplikowane w swej budowie, posiadają liczne innowacyjne rozwiązania techniczne i nowe napędy.



Strategiczna rola operatora logistycznego

DB Schenker Logistis odpowiada na wyzwania branży automotive poprzez oferowanie szerokiego portfela usług z jednej ręki. Pozwala to na daleko idącą elastyczność we współpracy oraz czytelną i prostą komunikację.

Dla firm z branży motoryzacyjnej najważniejsze kryteria we współpracy to wysoki poziom kompetencji, stabilna i przewidywalna jakość oferowanych usług, gotowe procedury dostaw awaryjnych oraz elastyczne i konkurencyjne koszty dostosowane do obec-

nych potrzeb. Dążą do ograniczania zapasów po to, aby uzyskać jak największy wskaźnik rentowności aktywów (ROA). Powoduje to zwiększenie ryzyka wystąpienia różnych odchyleń, a w szczególności wysoką wrażliwość na opóźnienia w transporcie. Operator logistyczny odgrywa tu strategiczną rolę.



nych potrzeb. Dobrze postrzegana przez klientów jest możliwość dostosowania się do istniejącej u nich infrastruktury IT oraz dostęp do gotowych narzędzi 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.

W koncepcjach dostaw *just in time* oraz *just in sequence* firmy z branży automotive



Oprócz posiadanej wiedzy i doświadczenia powinien dysponować potencjałem operacyjnym oraz zasobami pozwalającymi stosować procedury dostaw w skróconym czasie. DB Schenker Logistics odpowiada na takie wyzwanie dzięki własnej globalnej infrastrukturze, dedykowanym jednostkom operacyjnym oraz rozbudowanym narzędziom informacyjnym i informatycznym.

Nie da się ukryć, że operator logistyczny wpływa na konkurencyjność rynkową swojego klienta. Może spowodować, iż potencjalny dostawca lub producent samochodów będzie mógł pewniej i bezpieczniej planować swój rozwój i politykę konkurencyjną na rynku, zwłaszcza w obecnej sytuacji rynkowej. ◀

Arkadiusz Marczyk,
menedżer ds. kluczowych klientów
Schenker Sp. z o.o.

ŚWIAT KODÓW KRESKOWYCH



URZĄDZENIA DO AUTOMATYCZNEJ IDENTYFIKACJI DLA SYSTEMÓW WMS

- Czytniki kodów kreskowych
- Sprawdzarki cen
- Terminale mobilne
- RFID
- Przemysłowe sieci radiowe
- Drukarki etykiet i kart
- Materiały eksploatacyjne
- Oprogramowanie

USŁUGI

- Analiza potrzeb i projekt wdrożenia
- Konsultacje i doradztwo w zakresie doboru technologii i urządzeń
- Instalacje i uruchomienie systemów i urządzeń
- Audyty sieci WLAN
- Serwis urządzeń i wsparcie techniczne
- Utrzymanie instalacji
- Znakowanie magazynów



ASPEKT SP. ZOO
ul. Męczenników Oświęcimia 40
41-922 Radzionków
tel. +48 32 388 08 80
fax +48 32 388 08 85
e-mail: biuro@aspekt.net.pl

www.aspekt.net.pl

Z trzech punktów widzenia

Terminowość, jakość usług i niezawodność, czyli jak najmniej reklamacji w dostawie (brak uszkodzeń), to najważniejsze warunki stawiane przy obsłudze logistycznej sieci serwisowej. Wymagania te spełnia firma logistyczna i właśnie taka, w sposób profesjonalny, zajmuje się dostawami do placówek własnych i partnerskich w firmie MAN.



Marta Stefańska

Przy wyborze operatora logistycznego przez MAN zadecydował właściwy stosunek ceny do jakości usług, niezawodność świadczonych usług, elastyczność i rozwinięta sieć dystrybucyjna. Oddanie mu w ręce obsługi logistycznej pozwoliło firmie skupić się na pracy serwisowej. O wyborze takiego rozwiązania zadecydował koncern.

Z perspektywy serwisów

W stacjach serwisowych MAN Truck & Bus Center dysponujemy jedynie oryginalnymi częściami zamiennymi MAN – serwisujemy tylko pojazdy MAN, co gwarantuje najwyższą jakość świadczonych usług. Dostawy realizowane są codziennie, oprócz poniedziałków, z centralnych magazynów w Niemczech (Salzgitter i Dachau). Do Niemiec na bieżąco, drogą elektroniczną, wysyłane są dwa rodzaje zamówień – stokowe i na potrzeby konkretnego klienta, tak aby dostępność części rotujących była jak największa. Jeśli jednak zabraknie jakiejś z nich, a na planowaną dostawę trzeba poczekać, to zawsze informujemy o tym klienta. Staramy się jednak, aby brakujący towar dotarł na miejsce jak najszybciej. Natomiast w przypadku awarii na drodze, kierowca zgłasza to do MAN Mobile 24, który stara się zainterweniować przysyłając jak najszybciej pomoc drogową.

Dużą rolę w obsłudze tego łańcucha logistycznego odgrywa szybki przepływ informacji, dlatego też, w dobie rozwoju technologicznego, korzystamy z telefonów komórkowych, maila itp.

Z perspektywy fabryki ciężarówek

W procesie produkcji ciężarówek największe wyzwania logistyczne polegają na organizacji dostaw zgodnie z zasadą JIT i/lub JIT. Problem jest w tym, że większość części przypisana jest do pojedynczych pojazdów, konfigurowanych zgodnie z zamówieniami klientów i dostawy muszą być realizowane z dokładnością co do minuty. Każde opóźnienie utrudnia pracę i realizację założonego planu. Dlatego operator musi być przygotowany na realizowanie zleceń na czas, z ciągłym naciskiem na optymalizację kosztów.

Potrzebne jest przede wszystkim rozumienie potrzeb klienta i współpraca z nim w ciągłym procesie udoskonalenia/optimalizacji. Stosowane są tutaj różne procedury, te główne wynikają z konwencji transportowych oraz ustaleń kontraktowych. Podstawowym narzędziem jest niezawodny park maszynowy i m.in. kompetencja EDI.

W wypadku branży automotive operator musi być przygotowany na wszyst-



kie możliwe problemy związane z ruchem transportowym. Jeśli jest dobry, może przyczynić się do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta, gdy umożliwi mu m.in. optymalizację kosztów.

Z perspektywy fabryki autobusów

W wypadku produkcji autobusów również najważniejsze jest terminowe dostarczanie zamówionych pojazdów lub części (począwszy od materiału skończywszy na wyrobie gotowym). Od tego zależy podtrzymanie ciągłości produkcji przy jak najmniejszych stratach w magazynowaniu towaru. Za dostawę materiału bez uszkodzeń odpowiada operator logistyczny.

Największym wyzwaniem są dostawy ładunków o różnych gabarytach i w różnym

stopniu przetworzenia. Operator musi więc oferować klientowi szeroki wachlarz usług (transport drogowy, transport morski, agencja celna). W obsłudze logistycznej branży motoryzacyjnej liczy się zdecydowanie jego elastyczność i niezawodność połączona z terminowością oraz osiągalnością.

Firma obsługująca tę branżę musi posiadać gęstą siatkę połączeń lub współpracować ze spedycjami, które umożliwią elastyczny odbiór towaru od dostawców. Musi też dysponować takim parkiem, który umożliwi przewóz wszystkich rodzajów ładunków (małe paczki, duże paczki, materiały standardowe, materiały ponadgabarytowe, materiały niebezpieczne). Operator musi być przygotowany na krótkoterminowe odbiory pilnych transportów, a także na awarię samochodów, która nie może wpływać na terminowe dostarczenie przesyłki. W wypadku przewozu materiałów niebezpiecznych (chemia) i ponadgabarytowych (szkielety autobusowe) dochodzą specyficzne procedury, których musi przestrzegać. W wypadku towarów przywożonych i wysyłanych z i poza UE są to procedury celne.

Producent pojazdów przy wyborze operatora powinien zwrócić uwagę na siatkę połączeń; czy korzysta on z własnej floty, czy też z usług spedycji; jaki ma stan parku maszynowego; jakim spektrum pojazdów dysponuje; czy posiada punkty przeładunkowe; jaką ma opinię w branży i jaką posiada kondycję finansową. Warto też sprawdzić, czy pojazdy są podłączone do systemu GPS i czy można śledzić ich lokalizację.

Właściwie wybrany operator może się przyczynić do stworzenia przewagi konkurencyjnej swojego klienta poprzez zaferowanie dostaw JIT, JIS, milk run, magazynu konsolidacyjnego i realizowanie odpraw celnych. Producent pojazdów użytkowych i firma transportowa zajmująca się obsługą logistyczną powinny się wzajemnie uzupełniać. Na przykład dobrze jest, gdy przewoźnik świadczący usługi MAN jeździ pojazdami marki MAN. ◀

Marta Stefańska,
koordynator ds. komunikacji
w MAN Truck & Bus Polska

I Forum Transportu Intermodalnego FRACHT 2013

Najważniejsze wydarzenie intermodalne tego roku

18.04.2013, Gdańsk, AMBEREXPO



*Forum Transportu Intermodalnego FRACHT 2013
zostało objęte honorowym patronatem przez wicepremiera
oraz ministra gospodarki Janusza Piechocińskiego*

Zarejestruj się na www.fracht2013.pl.
Uczestnictwo w Forum jest bezpłatne.

Z jednym magazynem centralnym

Logistyka branży automotive obejmuje obsługę dealerów i warsztatów współpracujących z producentami pojazdów użytkowych. A choć priorytetem jest tutaj jak najszybsza naprawa samochodu, to każdy z producentów wybrał specyficzny system obsługi logistycznej, np. część z nich korzysta z usług operatorów. Jak to jest w Scanii Polska, redakcji TSL Biznes mówi Arkadiusz Brzeziński, menedżer zarządzający częściami zamiennymi w tej firmie.

Co jest najważniejsze przy obsłudze logistycznej dealerów i warsztatów?

Terminowa dostawa części. W obecnych czasach systemy informatyczne optymalizujące stany magazynowe pod względem różnorodności asortymentu oraz liczby sztuk trzymany na półce w warsztacie, powodują że dostawa zgodna z założonym terminem jest bardzo ważnym czynnikiem w prawidłowym funkcjonowaniu warsztatu.

Czy w Scanii dostawą części samochodowych do warsztatów i dealerów zajmuje się firma logistyczna?

Tak, i jest to firma obsługująca również regionalny magazyn części Scania w Polsce. Taka sytuacja pozwala zachować lepszą kontrolę nad całym procesem logistycznym.

Jak wygląda procedura? Skąd są dostarczane części? Jak często realizowane są dostawy?

Scania posiada jeden centralny i kilka regionalnych magazynów w Europie.



Dostawy codzienne realizowane są z magazynu regionalnego, zlokalizowanego w Polsce. Zamówienie złożone przez warsztat danego dnia do godziny 18.30 skutkuje jego realizacją następnego dnia rano. Dostawy odbywają się w trybie nocnym (kierowca zostawia przesyłki w służbie), tak aby warsztat zaczynając pracę rano miał wszystkie części potrzebne do zaplanowanych w danym dniu napraw. Drugi rodzaj dostaw, czyli dostawy uzupełniające magazyn dealera, realizowane są z magazynu centralnego pięć razy w tygodniu.

Co się dzieje, jeżeli brakuje danej części, a na planowaną dostawę trzeba poczekać?

W takim wypadku mamy trzeci rodzaj dostaw, tzw. dostawę pilną – wtedy przesyłka dostarczana jest z magazynu regionalnego w Polsce dostawą kurierską (realizuje ją w ciągu kilku godzin nadal ta sama firma logistyczna, a czas dostawy zależy od odległości do warsztatu) lub przesyłką lotniczą z magazynu centralnego w terminie 24 godz.

Czy do serwisów dostarczane są również części do innych marek samochodów? Jak wtedy wygląda procedura? Czy zajmuje się tym ta sama firma logistyczna?

Obsługa innych marek pojazdów to zaledwie kilka procent obrotu częściami, tak więc nie jest ona scentralizowana. Pozostaje to w gestii danego warsztatu i jest realizowane lokalnie.

Jak wygląda obsługa logistyczna, gdy samochód zepsuje się podczas jazdy?

W momencie awarii na drodze samochód serwisowy zabiera potrzebne do naprawy części z magazynu warsztatu. W wypadku ich braku uruchamiana jest dostawa pilna z magazynu regionalnego.



Arkadiusz Brzeziński

Jaka rolę pełnią tutaj narzędzia informatyczne?

Narzędzia informatyczne są obecne na każdym etapie dostawy części, od sprawdzania dostępności w magazynach, poprzez składanie zamówień i śledzenie przesyłki, do przyjęcia na stan magazynu.

Jakie korzyści widzicie we współpracy z firmą logistyczną?

Scania skupia się na działalności serwisowej, nie jest firmą transportową. Współpracujemy z najlepszymi w danej dziedzinie. Z punktu widzenia kosztów również bardziej opłacalne jest zlecenie usług transportowych firmie logistycznej.

Czym powinien kierować się producent przy wyborze operatora logistycznego? Jakie warunki powinien spełniać?

Operator logistyczny powinien oferować kompleksową obsługę, terminowość oraz optymalizację kosztów.

Dziękujemy za rozmowę. ◀

**SilesiaTSL EXPO**

16 – 17 kwietnia 2013

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki**Tylko podczas SilesiaTSL EXPO:**

- debata nad problemami transportu w Polsce i Europie
- salon infrastruktury kolejowej
- salon logistyki, magazynowania i transportu

Wydarzenia towarzyszące:

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

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

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

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek
tel. 32 788 75 06, el. kom. 510 031 732
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl



W tym samym terminie w Expo Silesia odbędą się
Targi Branży Pocztovej i Kurierskiej SILPOSTEX.



ROHLIG SUUS Logistics walczy o miejsce na podium

Jak w czasach dekoniunktury można zarobić na logistyce? Czy operator logistyczny bazujący na kapitale polskim może konkurować, i to z powodzeniem, z międzynarodowymi korporacjami? W czym taka polska firma ma przewagę? Gdzie jest jeszcze miejsce na rynku? Na te pytania, zadane przez redakcję „TSL Biznes”, odpowiada Daniel Franke, członek zarządu ROHLIG SUUS Logistics.

Mimo niepewnej sytuacji gospodarczej ROHLIG SUUS Logistics rozwija się intensywnie i inwestuje w wielu obszarach działalności. Co dało impuls do takiego rozwoju i czy kryzys omija Waszą firmę? Których obszarów dotyczą najważniejsze zmiany?

Już od dawna uważamy, że na rynku jest miejsce dla trzeciego dużego operatora logistycznego z kompleksowym pakietem produktów. W 2010 r. potwierdziliśmy tę konkluzję ostatecznie i postanowiliśmy z większym zdecydowaniem zaważać o udziały w rynku, mając ku temu silne podstawy w postaci pełnego wachlarza produktów. Obecnie robimy wszystko, by nasze usługi były kompleksowe i na jak najwyższym poziomie. Największe zmiany dotyczą obszaru logistyki kontraktowej, umacniania skutecznej sieci drobnicowej w kraju i w Europie oraz obecności na rynkach wschodnich i transportu intermodal-

nego. Dwa najważniejsze obszary, na których opieramy rozwój, to najwyższej klasy profesjonalści oraz wydajne procesy oparte o najlepsze rozwiązania informatyczne.

Obecnie kompleksowo obsługujecie między innymi klientów z branży elektronicznej i AGD, jak BSH, Beko, LG czy też Eriksson. Ale są też inni tacy jak Philip Morris czy Bakalland? Na jakich branżach koncentrujecie się?

W logistyce kontraktowej i dystrybucji duży udział naszych projektów stanowią takie branże jak AGD, elektronika i automotive – od nich rozpoczęliśmy rozbudowę naszej sieci i to dało impuls do jej rozwoju. Obecnie zakres usług jest dużo szerszy i są to również projekty z branży tytoniowej, budowlanej, spożywczej oraz innych. Jednak, bez względu na branżę, obsługa dużych wolumenów w sieci drobnicowej jest możliwa jedynie pod



Daniel Franke

Z logistyką związany jest od 1999 r. Doświadczenie zdobywał w Polsce i za granicą, głównie w strukturach Grupy DB Schenker. Pracował w siedzibie koncernu w Niemczech, odpowiadał za realizację wielu międzynarodowych projektów w obszarze Corporate Contract Logistics/Supply Chain Management. Nie tylko nadzorował wdrożenia i rozwój projektów logistycznych w wielu krajach, ale także był współautorem rozwiązań IT wspierających zarządzanie projektami dystrybucyjno-logistycznymi. Od 1 kwietnia 2010 r. jest członkiem zarządu ROHLIG SUUS Logistics odpowiedzialnym za logistykę kontraktową, krajową dystrybucję drobnicową oraz rozwój systemów informatycznych.

warunkiem posiadania rozwiniętej infrastruktury z odpowiedniej klasy obiektami, ale także zaawansowanych aplikacji biznesowych wspierających procesy w firmie. A my już dzisiaj mamy i jedno i drugie, i dalej się rozwijamy.

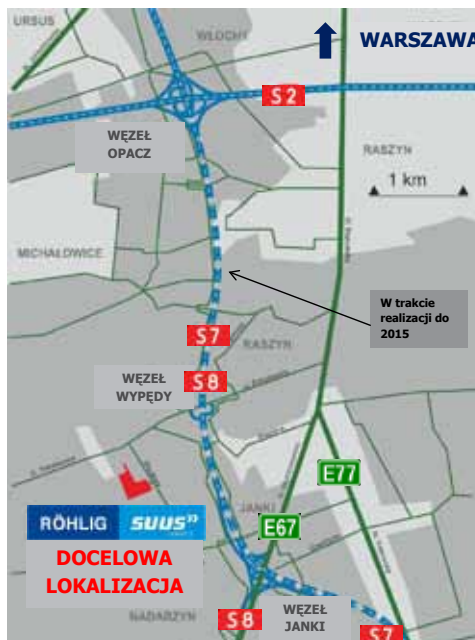
Jak coś takiego się robi? Które elementy stawiają najwięcej wyzwań?

Pod koniec 2010 r. ostatecznie opracowaliśmy program nowej architektury korporacyjnej, zawierający szereg projektów zmieniających firmę od podstaw. Uznaliśmy, że zacząć należy od wstępnej definicji oczekiwanych procesów, następnie zdecydować o wyborze kluczowych aplikacji dziedzinowych i ostatecznie te redefiniowane procesy wdrożyć w oparciu o zupełnie nowe podejście do ich integracji. I tak też się stało. Realizację tego przedsięwzięcia zaplanowaliśmy na 2-3 lata. Obecnie jesteśmy w fazie finalnej.

Przymierzając się do tych zmian wyszliśmy z założenia, że na rynku nie ma na tyle wydajnego i nowoczesnego systemu informatycznego, który byłby w stanie zaspokoić na najwyższym poziomie potrzeby oferowanych przez nas produktów. Jedyne wyjście było więc skoncentrowanie się na wyborze właściwych aplikacji dziedzinowych dla pewnych grup produktów. A ponieważ w naszym wypadku są to zupełnie różne aplikacje i różni dostawcy, to aby procesy w ramach firmy mogły przebiegać płynnie, należało te aplikacje skutecznie zintegrować. Najczęściej bowiem konsekwencją rozwoju organicznego jest tzw. informatyczne integracyjne spaghetti. My to spaghetti, w ramach projektu architektury korporacyjnej, zamieniamy na zupełnie inne rozwiązanie oparte o szynę danych, tzw. ESB (ang. *Enterprise Service Bus*). Pozwala ono bardzo skutecznie i bezpiecznie integrować procesy biznesowe obsługiwane często za pomocą kilku aplikacji. Obserwowanie wyjątków i błędów odbywa się tutaj przy pomocy odpowiednich narzędzi monitorujących i informujących o odchyleniach. Również, gdy w przyszłości zajdzie potrzeba ponownej wymiany jednej z aplikacji, nie będzie to już tak dużym wyzwaniem jakim jest projekt wyjścia z informatycznego spaghetti.

Czy jest to projekt już skończony?

Cały program nowej architektury korporacyjnej ukończony jest w 70-80%. Brakujące elementy zostaną uruchomione do połowy roku. Być może trudno w to uwierzyć, ale z systemów funkcjonujących w 2010 r. zostanie tylko jeden. Oczywiście naszym



Z końcem czerwca RÖHLIG SUUS Logistics całość operacji związanych z rynkiem warszawskim przenosi do nowego obiektu w Jankach, o łącznej powierzchni ponad 25 tys. m², z czego sam terminal przeładunkowy będzie miał powierzchnię 7 tys. m² i umożliwi jednoczesną obsługę 70 samochodów.

celem nie jest sama wymiana aplikacji, ale wniesienie wartości dzięki zupełnie innemu podejściu do procesów i ich automatyzacji. Jest to zmiana totalna, będąca między innymi konsekwencją zmiany logiki funkcjonowania organizacji z firmy średniej na firmę dużą. Cel jest prosty: jakość usług, rozwiązania i procesy na najwyższym świa-

który współpracuje z różnymi dostawcami IT. W 2010 r., zatrudniliśmy najwyższej klasy specjalistów na rynku i w oparciu o nich zbudowaliśmy specjalny departament zarządzania projektami. To on, pod ścisłym nadzorem zarządu, realizuje całe przedsięwzięcie. Mamy dostawcę szyny, który wdraża i realizuje ją na nasze potrzeby. Podpisaliśmy też umowę z międzynarodowym dostawcą najnowocześniejszej aplikacji do zarządzania magazynem i jako pierwszy operator na polskim rynku wdrożyliśmy to rozwiązanie. System już funkcjonuje w kilku naszych obiektach, a w ciągu roku będzie dostępny dla wszystkich klientów. Zaczęliśmy od największych.

Jaka jest teraz potrzeba i świadomość klientów, jeśli chodzi o takie rozwiązania? Czy takie projekty dużo kosztują i jak to przekłada się na świadomość klientów i ich potrzeby?

Co do podstawowych parametrów, to wszyscy klienci oczekują tego samego – wysokiej sprawności operacyjnej, dobrej relacji jakości do ceny, profesjonalnej obsługi, natomiast wraz z wielkością firmy rośnie potrzeba podejścia indywidualnego. Dlatego, jak każdy dostawca zaawansowanych usług, rozmowy zaczynamy z największymi

Ukoronowaniem procesu tworzenia ukierunkowanej na przyszłość sieci terminali będzie konsolidacja w regionie warszawskim magazynu wysokiego składowania i terminala przeładunkowego.

towym poziomie, co najmniej tak dobre jak te, którymi dysponują duże korporacje, z pominięciem jednak kluczowych wad korporacji, czyli paraliżu decyzyjnego, bardzo długiego procesu zmian i reagowania na potrzeby klienta i wyzwania rynku.

Współpracujecie z jakąś firmą informatyczną, czy też jest to Wasz autorski projekt i pomysł?

Szyna danych (ESB) jest elementem projektu, natomiast ważniejsza od niej jest cała koncepcja zmian. Kluczowy jest własny zespół projektowy i wdrożeniowy,

klientami, a we współpracy z nimi naszą najmocniejszą stroną stanowi efektywne zarządzanie zmianą i możliwość szybkiej adaptacji do potrzeb, czego gwarancją są między innymi rozwiązania, które wprowadziliśmy. Mówię tu zwłaszcza o klientach korporacyjnych. Duże korporacje mają często ograniczenia biurokratyczne co do podejmowania decyzji, przy jednoczesnej umiarkowanej skłonności do tego, żeby akceptować podobnie przebiegające procesy decyzyjne u swoich partnerów i dostawców. Narzucają wręcz wymóg szybkiego reagowania. A my jesteśmy elastyczni i to jest nasza przewaga.

Ale jakieś modele działania musicie posiadać?

Tak, ale wszystko przebiega szybciej, gdyż nastawieni jesteśmy na efekt. Wygrywamy również tym, że z jednej strony mamy kompleksowy pakiet usług w Polsce, w Europie oraz na świecie, a z drugiej – niezależność kapitałową i możliwość kreowania własnych rozwiązań na podstawie analiz polskiego rynku. Dzięki temu jesteśmy w stanie szybciej się dostosowywać. Na tym polega przewaga firm niezależnych kapitałowo.



Największe zmiany dotyczą obszaru logistyki kontraktowej, umacniania skutecznej sieci drobnicowej w kraju i w Europie oraz obecności na rynkach wschodnich i transportu intermodalnego.

Gdzie Wasza kompleksowość usług kończy się geograficznie i produkto-wo?

W wypadku logistyki kontraktowej na razie koncentrujemy się na jej rozwoju w Polsce, gdyż skala i potrzeby rozwoju są tu wystarczająco duże. Jeśli chodzi o produkty drogowe, to współpracujemy z klientami z całej Europy. Nasz drogowy produkt drobnicowy jest trzecim produktem na rynku, jeśli chodzi o kompleksowość oferty – zwłaszcza, kiedy spojrzymy na niego jako na produkt składający się z części krajowej, gdzie zdolność realizacji dostawy wynosi 24 godziny, oraz z kompleksowej oferty przewozów w całej Europie. Dla klientów realizujących transporty globalne ponad 200 biur partnerskiej sieci Rohlig jest obecnych we wszystkich istotnych gospodarczo regionach świata. Pewnie poruszamy się również po rynku rosyjskim, w krajach wschodnioeuropejskich oraz w Azji Centralnej.

Czy w obszarze logistyki kontraktowej myślicie o przejęciu klientów innych operatorów, czy też raczej widzicie potencjał w firmach, które nie mają jeszcze rozbudowanej logistyki?

Nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Tu wróciłbym do konkluzji, że na rynku jest miejsce na trzeciego operatora oferującego usługę kompleksową – rozwiązania najwyższej jakości w zakresie logistyki kontraktowej wraz ze skutecznym systemem dystrybucji drobnicowej. Od innych operatorów istotnie odróżnia nas dodatkowo to, że oprócz produktów drobnicowych bardzo dynamicznie rozwijamy przewozy całopojazdowe w zakresie krajowym i międzynarodowym.

Czy na tym produkcie da się jeszcze zarobić, po tym jak marże zostały obcięte?

W dzisiejszej sytuacji gospodarczej wysoki zarobek na przewozach całopojazdowych jest wprawdzie trudny do osiągnięcia, jednak przy odpowiedniej wielkości biznesu i jakości procesów nie jest niemożliwy. Przez lata zdobywaliśmy w tym produkcie wysokie kompetencje, a fakt, że kluczowi konkurenci nie kładą nacisku na rozwój tego obszaru, ma dla nas wymiar tylko pozytywny. Mamy bowiem klientów, którzy oczekują od nas zarówno przewozów drobnicowych, jak i całopojazdowych. W takich wypadkach nie chcemy odsyłać ich do konkurencji, zwłaszcza że zależy im, aby procesy w ramach tych dwóch produktów wzajemnie się uzupełniały, a najwygodniej jest to osiągnąć współpracując z jednym operatorem.

Na ile klienci korzystający z różnych Waszych usług decydują się na obsługę w zakresie logistyki kontraktowej? A może są to niezależne sprawy?

Nie widzę tu żadnej tendencji. Są klienci zadowoleni z usług drobnicowych, którzy zaczynają współpracę w zakresie logistyki kontraktowej, ale jest też odwrotnie. A rozwój naszej oferty w ramach tych dwóch produktów przez ostatnie dwa lata był bardzo dynamiczny. Jakość naszych usług, również dzięki rozwojowi infrastruktury, rośnie z kwartału na kwartał. Kluczowe zmiany, zorientowane na zwiększenie możliwości systemu i wolumenu, który jesteśmy w stanie skutecznie przeładować i dostarczyć następnego dnia roboczego, miały miejsce w minionym roku. Na Śląsku, w Łodzi, i w Poznaniu przeprowadziliśmy się do nowoczesnych centrów

logistycznych, których elementem jest terminal cross-dockingowy oraz magazyn wysokiego składowania. Zarówno na Śląsku, jak i w Poznaniu, podczas budowy decydowaliśmy o każdym szczególe rozwiązania projektowego i organizacyjnego.

Tak więc w najważniejszych ośrodkach, gdzie potrzebne są obiekty o dużych możliwościach przeładunkowych, już jesteśmy po przeprowadzce lub zakończymy ją do połowy roku. Ukoronowaniem procesu tworzenia ukierunkowanej w przyszłość sieci terminali będzie konsolidacja w regionie warszawskim magazynu wysokiego składowania i terminala przeładunkowego. Z końcem czerwca przenosimy całość naszych operacji związanych z rynkiem warszawskim do nowego obiektu w Jankach, o łącznej powierzchni ponad 25 tys. m², z czego sam terminal przeładunkowy będzie miał powierzchnię 7 tys. m² i umożliwi jednoczesną obsługę 70 (!) samochodów. Kompleks ten będzie położony najbliżej Warszawy, największym obiektem należącym do operatora mającego system dystrybucji drobnicowej. Zapewni to nam przewagę konkurencyjną, między innymi ze względu na krótszy dystans między terminalem a naszymi klientami, co pozwoli na bardziej korzystne godziny odbioru przesyłek, a także zwiększy skuteczność i terminowość dostaw na rynku warszawskim. Ta przewaga jeszcze wzrośnie, kiedy do użytku zostanie oddany łącznik (S8) pomiędzy południową obwodnicą Warszawy (S2) a trasą kątowicką i krakowską, którego zakończenie realizacji potwierdzone jest na 2016 r.

Dlaczego klient powinien przyjść do ROHLIG SUUS Logistics po logistykę kontraktową lub full service? W czym, poza elastycznością i rozbudowaną siatką, widzicie swoją przewagę?

Kluczowy jest optymalny balans pomiędzy wielkością firmy, jej profesjonalizmem i jakością pakietu usług, który oferujemy, a decyzyjnością i dostosowaniem się do potrzeb klienta. Przykładem jest firma BSH (producent urządzeń AGD marek Bosch, Siemens i Gaggenau), dla której realizujemy dostawy kompleksowe dla niezwykle zróżnicowanych odbiorców – są to sieci handlowe, hurtownie, sklepy oraz klienci indywidualni. Serwis ten funkcjonuje tak doskonale, że BSH wyróżnił nas jako najlepszego dostawcę działającego w tych obszarach. Mamy również klientów, którzy z różnych powodów, mimo korzystania z naszej sieci drobnicowej, równolegle oczekują serwisu dedykowanego mniejszymi samochodami.

To również jesteśmy w stanie robić. Realizujemy taki projekt od wielu lat dla wiodącej firmy z branży tytoniowej.

Czy widzicie granicę, do której będziecie mogli zachować elastyczność i dotychczasowy sposób działania? Czy planujecie w związku z tym powiększenie firmy poprzez przejęcie bądź połączenie się z innym graczem na rynku?

To jest pytanie filozoficzne. W korporacjach skomplikowane procedury muszą istnieć ze względu na skomplikowane i zwykle niebezpośrednie relacje między decydentami a właścicielami. Zdarza się, że i mniejsze firmy są sparaliżowane nieproporcjonalną nadbudową administracyjną, co utrudnia im rozwój. Na bycie elastycznym składa się wiele czynników – szczęśliwie dla nas większość z nich już posiadamy, a te które wdrażamy jeszcze bardziej ugruntują tę pozycję. Kiedy poziom profesjonalizmu rozwiązań systemowych, poziom automatyzacji procesów, jakość dostawców informatycznych i dostawców usług transportowych oraz poziom infrastruktury będą na tyle ustabilizowane, że będziemy w stanie – poprzez przejęcie lub połączenie z inną organizacją – wchłonąć nowy biznes, to zrobimy ten

ROHLIG SUUS Logistics S.A.



To jeden z najszybciej rozwijających się operatorów logistycznych w kraju. W 2011 r. firma znalazła się wśród trzech największych operatorów w Polsce świadczących usługi w sposób kompleksowy (Rzeczpospolita, Raport LTS). Jest to zarazem jedyne polskie przedsiębiorstwo w tym gronie.

ROHLIG SUUS Logistics działa w Polsce od 1989 r. Firma zajmuje się szeroko pojętym zarządzaniem logistyką i transportem. Realizuje procesy logistyczne w oparciu o transport drogowy, morski, lotniczy i kolejowy oraz infrastrukturę magazynową, szczególną wagę przywiązując do profesjonalnej i indywidualnej opieki nad klientem. W zakresie frachtu morskiego i lotniczego firma współpracuje ściśle z międzynarodową grupą Röhlig & Co.

– udostępniamy taki produkt klientom. Najlepszym przykładem jest stworzenie kompleksowego pakietu usług, dedykowanego polskim i europejskim przedsiębiorcom eksportującym produkty do Rosji.

Jakie są najbliższe plany w tym obszarze?

Obecnie mocno rozwijamy naszą spółkę w Rosji – otwarcie w ubiegłym roku biura w St. Petersburgu, które świadczy pełen zakres usług oraz jest lokalnym wsparciem dla naszych klientów związanych z rynkiem rosyjskim, to ważny krok w poszukiwaniu nowych możliwości działania i dal-

bardzo zindywidualizowanych, pewnych i zaawansowanych rozwiązań, jak i małych oraz średnich firm z całej Europy, które często nie będąc doświadczonymi na tamtejszych rynkach, na co dzień napotykały na wiele trudności przy organizowaniu transportów swoich przesyłek na Wschód.

Już teraz obsługujemy złożone projekty intermodalne oraz organizujemy serwis morski bezpośrednio z Chin i Stanów Zjednoczonych do St. Petersburga, który nie wchodzi na europejski obszar celny, jak również serwis lotniczy. Od wielu lat realizujemy także transport pełnymi naczepami, w tym konsolidacje przesyłek z całej Europy na terenie Polski i rozwiązania projektowe z gwarancją terminu dostaw. W najbliższym czasie uruchamiamy bezpośrednie linie drobnicowe – będzie to serwis uniwersalny, skierowany do klientów z całej Zachodniej Europy. Przesyłki będą konsolidowane w Polsce i wysyłane dalej drogą morską w region St. Petersburga lub samochodami w pozostałe rejony Rosji. Jak widać, możliwości proponowane przez nas w ramach całego pakietu będą naprawdę różnorodne.

A co z Europą Zachodnią i resztą świata?

Jeśli chodzi o przesyłki morskie i lotnicze, to obsługujemy je w ramach globalnej sieci Rohlig. W ramach części drogowej współpracujemy z firmami partnerskimi – w każdym kraju są to wybrane firmy z ugruntowaną pozycją na tamtejszych rynkach. Jeśli nie jesteśmy zadowoleni ze współpracy lub kiedy nasi klienci oczekują od nas intensyfikacji serwisu, to stosunkowo szybko możemy uzupełnić naszą sieć o partnera, który spełnia stawiane przez nas wymagania jakościowe. Tu warto zaznaczyć, że system drobnicowy w Europie jest naszym autorskim systemem i widzimy duże możliwości jego rozwoju.

I tego Państwu życzymy.

Z uwagą obserwujemy rynek i kiedy pojawia się sposobność do wykreowania nowego rodzaju serwisu, oceniamy jego potencjał i możliwości, a jeśli ma to uzasadnienie biznesowe – udostępniamy taki produkt klientom.

krok. Oczywiście kluczową rolę odegra tutaj sytuacja na rynku.

Czy w przyszłości zamierzacie kontynuować kompleksową obsługę bardzo różnorodnych branż? Czy rozważacie ukierunkowanie na konkretne branże, czy też nawet wejście w obszary niszowe?

Nie przechodzimy obojętnie obok żadnej możliwości rozwoju oferty dla naszych klientów i zwiększenia udziałów w rynku. Są branże, w których nasze doświadczenie i jakość usług od lat są bardzo wysokie i rozwój w tych obszarach jest zupełnie naturalny i organiczny, jednak cały czas z uwagą obserwujemy rynek i kiedy tylko pojawia się sposobność do wykreowania nowego rodzaju serwisu, oceniamy jego potencjał i możliwości, po czym – jeśli ma to mocne uzasadnienie biznesowe

szego wzrostu organizacji. Mamy ku temu mocne przesłanki. Od wielu lat obsługujemy różnorodne kontrakty związane z rynkami wschodnimi, a duża część z nich to dedykowane rozwiązania, w tym intermodalne. Na bazie rozwiniętych w tym czasie kompetencji postanowiliśmy stworzyć zaawansowany pakiet usług, koncentrując się przede wszystkim na rynku rosyjskim i ukraińskim, tak aby klient miał pewność, że przychodząc do nas otrzyma niemal każde możliwe rozwiązanie.

Warto wspomnieć, że St. Petersburg to zagłębie motoryzacyjne, a swoje fabryki mają tam duże koncerny samochodowe takie jak Nissan, Toyota, Kia, a my mamy doświadczenie w kilkuletniej obsłudze kontraktu intermodalnego dla General Motors. Pakiet naszych usług jest jednak adresowany do znacznie szerszego grona odbiorców, zarówno do dużych międzynarodowych koncernów, które oczekują



Rozwiązania dla markowych klientów



*Marcin Gruchała,
prezes Ligentia Vector Polska*

Logistyka branży tekstylnej z pozoru jest mało skomplikowana – nie wymaga ani przewozu w kontrolowanych temperaturach, ani specjalnych zabezpieczeń. Zajmują się nią jednak niewiele firm. Jakie są powody, że branża ta nie przyciąga wielu operatorów? Jak jest jej specyfika? Z jakimi wyzwaniem mają tu do czynienia firmy logistyczne? Na te i inne pytania zadane przez TSL Biznes odpowiada Marcin Gruchała, prezes Ligentia Vector Polska.

Czym wyróżnia się Ligentia Vector Polska spośród innych dostawców usług logistycznych na naszym krajowym rynku?

Ligentia Vector Polska powstała z połączenia brytyjskich i polskich potencjałów

ci o numer zamówienia klienta, dzieli łańcuch dostaw na kilka kluczowych etapów, raportuje status wysyłki z uwzględnieniem kluczowych parametrów – jednym zdaniem pozwala w sposób analityczny zobaczyć, czy partia wielu zamówień dotyczących konkretnego asortymentu dostar-

cielem największych domów towarowych i partnerem 81 tys. detalistów.

Dlaczego logistyką branży tekstylnej zajmuje się tak niewiele firm? Czy mamy tu do czynienia ze specyficznymi warunkami i procedurami? Czemu Ligentia Vector Polska wybrała modową specjalizację?

Jeśli importer posiada swoje biuro po stronie azjatyckiej i sam dokonuje konsolidacji przesyłek, to posiada praktycznie możliwość nominowania każdego kontenera na innego operatora, armatora, spedytora, zakładając że takie rozdrobnienie ma sens.

logistycznych. Jesteśmy operatorem, który zapewnia klientowi wysokie kompetencje, elastyczność oraz, a może przede wszystkim, oferuje pracę w systemie zarządzania zamówieniami. Nasze rozwiązanie dostarcza informacje o statusie wysyłki w opar-

czana jest na czas czy też nie. Jakość tego narzędzia to nie jest przypadek, bo system ten powstał w wyniku współpracy naszego brytyjskiego partnera z siecią domów towarowych John Lewis. Firma ta powstała w 1864 r. w Anglii, a obecnie jest właści-

W logistyce sektora detalicznego widać na każdym etapie czy ten, kto się nią zajmuje, zna się na zarządzaniu łańcuchem dostaw. W tej branży szczególnie ważne są pełne kompetencje logistyczne, a nie tylko transportowe. Tu liczy się nie tylko umiejętność organizacji przewozu, ale głównie sprawność zarządzania całym procesem w czasie. Produkt, taki jak odzież, charakteryzuje się dużą rotacją i dynamiką. Jak nigdzie indziej mamy tu do czynienia z modelem dostaw *just in time*, bo kolekcje muszą trafić na półkę sklepową w odpowiednim czasie, przy jednoczesnej optymalizacji

wszystkich kosztów związanych z dostawą. Logistyka dla produktów modowych – ubrań, bielizny, dodatków, akcesoriów, czyli wszystkiego, co pojawia się w cyklu kilku kolekcji rocznie (dla świata mody teraz już nie istnieje podział wiosna-lato-jesień-zima, kolekcje są częstsze i krótsze) – ma jeszcze w Polsce dużo do zrobienia.

Działamy w branży, która rozwija się intensywnie, bo aspiracje projektantów, producentów i klientów oraz potrzeba ubierania się w aktualnie modne rzeczy jest częścią naszej rzeczywistości. Ligentia Vector Polska jako operator logistyczny branży modowej i handlu detalicznego będzie mieć naprawdę dużo do zrobienia.

Czego oczekują partnerzy – producenci ubrań i reszty asortymentu modowego oraz sklepy – od operatora logistycznego?

Oczekiwania producentów w branży modowej zmieniają się, bo zmienia się rzeczywistość gospodarcza. Bez wysoko wyspecjalizowanej logistyki nie można mówić o powodzeniu biznesu, a klienci idą dalej, mówiąc w tym miejscu o bezpośrednim

wpływie jakości operacji logistycznych na renomę i zaufanie do ich marek. Pożądana i ceniona marka – oto fundament sukcesu.

Nasi klienci – skoncentrowani na marce – sami pytają o nowe rozwiązania, bo wiedzą, że tylko nieustająca optymalizacja i usprawnianie procesów zarządzania łańcuchem dostaw daje dodatkową energię do rozwoju ich firm. Jeśli produkuje się bardzo dobry produkt, to

jakościowej po stronie portu załadunku oraz podobne usługi.

Jakie korzyści płyną z outsourcingu dla firm odzieżowych?

Mówiąc o outsourcingu usługi magazynowej i dystrybucyjnej musimy oddzielić od siebie potrzeby mniejszych i większych importerów. Dziś w Europie nawet

Mniejsze firmy wolą zdecydowanie outsourcing, bo zapewnia im minimalny koszt w okresie niskiej sprzedaży oraz wysoką wydajność w okresie szczytów sprzedażowych.

wymaga się doskonałej jakości wsparcia organizacyjnego. Jeśli do tej pory klient wymagał przede wszystkim terminowej realizacji frachtu, to dziś oczekuje sprawnego procesu konsolidacji, efektywnego serwisowo i kosztowo serwisu drobnicowego nie tylko dla małych wysyłek LCL, ale i dla „nielogistycznych” ilości towaru typu 35 CBM. Na liście dodatkowych potrzeb pojawia się także aranżacja kontroli

największe firmy, operujące wolumenem uzasadniającym prowadzenie własnego centrum dystrybucyjnego, wybierają outsourcing, bo same koncentrują swe siły i środki na podstawowej działalności. Jest to świadoma decyzja strategiczna, wynikająca z obranej polityki prowadzenia działalności, a nie jedynie słuszny i oczywisty wybór. W Polsce takie podejście nie jest szeroko rozpowszechnione,

WYPRÓBUJ NAJNOWSZE MODELE AUT DOSTAWCZYCH.



od
122
PLN*

Nissan NV200

od
181
PLN*

Ford Transit



od
205
PLN*

Renault Master L4H3



AVIS

We try
harder.

Zapytaj o szczegóły oferty:

Tel. (22) 572 65 35 lub 601 34 34 30.

*cena netto za dzień, min. 7 dni wynajmu, limit 400km/dziennie.



Produkt, taki jak odzież, charakteryzuje się dużą rotacją i dynamiką. Jak nigdzie indziej mamy tu do czynienia z modelem dostaw just in time, bo kolekcje muszą trafić na półkę sklepową w odpowiednim czasie, przy jednoczesnej optymalizacji wszystkich kosztów związanych z dostawą.

ale widać rosnące zainteresowanie branży pracującej z produktami modowymi właśnie takim modelem. I znów jest to zainteresowanie o strategicznym znaczeniu dla ich biznesu, ponieważ firmy, które szukają outsourcingu, mają najczęściej ambicje bycia liderami w swoich segmentach rynku i w ten sposób dbają o swój potencjał sił i środków.

Zalety outsourcingu, przy dynamicznie zmieniającym się rynku, są oczywiste. Nasza elastyczność, jako operatora, w ramach 3-5 letnich kontraktów, jest przecież dużo większa niż klienta podej-

w okresie niskiej sprzedaży oraz wysoką wydajność w okresie szczytów sprzedażowych. To świetne rozwiązanie dla oszczędnych.

Kolejną ważną kwestią jest specjalizacja danego operatora w całym łańcuchu dostaw, pokrywającym również magazynowanie i dystrybucję. Taką skalę specjalizacji może osiągnąć tylko zewnętrzny operator logistyczny, łączący potrzeby i wolumen paru importerów, zarówno w kontekście organizacji konsolidacji i importu, jak i w kwestii dystrybucji do centrów handlowych. Tego modelu szu-

samego klienta), a później rolę centrum dystrybucyjnego. W ten sposób unikamy kosztów podwójnego przeładunku i przewozu w relacji magazyn operatora LCL – centrum dystrybucyjne klienta oraz zwiększamy efektywność czasową. W przyszłości zamierzamy uruchomić bezpośrednie połączenia autami dedykowanymi w relacji magazyn – centra handlowe, w których są duże skupiska sklepów naszych klientów. (Ligentia Vector Polska pracuje dla LPP, Esotiq & Henderson, Etos – marka Diverse, Carry, Redan – marka Top Secret, Atlantic).

Jeśli do tej pory klient wymagał przede wszystkim terminowej realizacji frachtu, to dziś oczekuje sprawnego procesu konsolidacji, efektywnego serwisowo i kosztowo serwisu drobnicowego nie tylko dla małych wysyłek LCL, ale i dla „nielogistycznych” ilości towaru typu 35 CBM.

mującego dziś decyzję o budowie bądź rozbudowie własnego centrum dystrybucyjnego, którego parametry za chwilę mogą okazać się nieadekwatne do skali jego biznesu.

Mniejsze firmy, zwłaszcza te, w których to właśnie skala nie uzasadnia ponoszenia kosztów własnego centrum przez 12 miesięcy, wolą zdecydowanie outsourcing, bo zapewnia im minimalny koszt

kamy wspólnie z naszym strategicznym, dynamicznie rozwijającym się klientem w tym obszarze, firmą Esotiq & Henderson S.A., gdzie ten sam magazyn pełni funkcję magazynu importowego, do którego dostarczane są kontenery konsolidowane (zarówno *buyers consol* zawierające ładunek tylko danego odbiorcy, jak i organizowane przez nas *mix consols* zawierające ładunki drobnicowe LCL tego

Czy, jeśli produkcja odzieży przeniesiona jest do Azji, to zazwyczaj jeden operator obsługuje cały łańcuch dostaw, czy też jest jakaś specjalizacja/podział?

Tu nie ma podręcznikowych reguł, wszystko jest kwestią skali. Jeśli importer posiada swoje biuro po stronie azjatyckiej i sam dokonuje konsolidacji przesyłek, to posiada praktycznie możliwość nominowania każdego kontenera na innego operatora, armatora, spedytora, zakładając że takie rozdrobnienie ma sens. Jeśli operator logistyczny dokonuje takiej konsolidacji, to zazwyczaj minimalnym kryterium podziału będzie dany port, z którego konsolidowane są zamówienia. Efektywność konsolidacji jest wprost proporcjonalna do skali wolumenu, więc zazwyczaj przyporządkowuje się jeden port konkretnemu operatorowi.

Czy mógłby Pan wymienić, jakie usługi, poza transportem, świadczą operatorzy dla branży odzieżowej?

Konsolidacja, zarządzanie zamówieniami, ubezpieczenie, pomoc w aranżacji kontroli jakościowej lub wyodrębnienie miejsca na taką kontrolę w magazynie znajdującym się w porcie załadunku, czasami wieszakowanie oraz przygotowanie pierwszej alokacji do bezpośredniej dystrybucji jeszcze po stronie portu załadunku. Jest to cała paleta działań, do realizacji których potrzebne jest specyficzne doświadczenie, wiedza, umiejętności organizacyjne i zaplecze finansowe pozwalające na ich organizację.

Na czym polega specyfika obsługi zwrotów?

Dystrybucja w handlu detalicznym dotyczy dostawy do centrów handlowych, hurtowników i sklepów. Obsługa zwrotów to odbiór z punktów zamieszkania indywidualnego odbiorcy, czyli inna siatka kurierska. Zaczyna się jednak pokrywać z coraz powszechniejszą obsługą sklepów internetowych. Niedługo obsługa zwrotów dotyczyć będzie nie tyle możliwości i kosztu odbioru, co jakości i łatwości zwrotu przez finalnego klienta. Rozmawiając z wieloma firmami obserwujemy już wyraźnie, że zadowolenie finalnego odbiorcy jest wprost proporcjonalne do łatwości dokonania zwrotu, nawet jeśli do tego nie dochodzi, oczywiście poza kwestiami dotyczącymi jakości produktu. Czyli zwrotne listy przewozowe i łatwość zamówienia zwrotu stają się dla finalnych odbiorców ważnym standardem.

Co jest największym wyzwaniem dla branży, w której działa Ligentia Vector Polska ?

Uzyskanie wysokiej efektywności konsolidacji, redukcja kontenerów 20' na korzyść 40'hc i 45'hc, co wpływa na średni koszt frachtu. A także terminowość dostaw i przekonanie klienta, że warto zaangażować operatora logistycznego w proces zarządzania łańcuchem dostaw od momentu kontroli terminowości produkcji po dostawę do sklepów. Taka długofalowa współpraca poprawia regularność dostaw i pozwala przewidywalnie zaplanować proces konsolidacji, a także redukuje koszty dystrybucji.

Czym powinny kierować się firmy odzieżowe przy wyborze operatora?

Tym, czy jest on w stanie zrealizować wszystkie składowe kontraktu i jeszcze więcej, bo z doświadczenia wiemy, że najlepsze zabezpieczenie interesów klienta daje partner o większych możliwościach. Minimalizacja potencjalnego ryzyka w logistyce mody ma dla dystrybutorów duże znaczenia, ponieważ czas liczy się w tej branży na wagę złota.

Koszty i warunki procesów transportowych, uwarunkowania zewnętrzne, choćby takie jak koszty konsolidacji w Azji, ciągle się zmieniają. Operator powinien być otwarty na sugestie zmian wychodzące od klientów, i sam aktywnie tworzyć nowe rozwiązania. W dzisiejszym świecie outsourcingu nie chodzi tylko o wykonawczość – realizacja zleceń płynących od klientów to standard. Obecnie liczy się szczególnie dostarczenie wartości dodanej w postaci wyższych kompetencji, lepszych pomysłów, rozwiązań i większej skali możliwości. Międzynarodowy operator logistyczny, współpracujący na całym świecie z siecią godnych zaufania agentów jest skuteczniejszy niż inni. A zespół Ligentia Vector Polska codziennie współpracuje z agentami z podstawowych dla branży odzieżowej rynków, takich jak Chiny, Indie, Bangladesz, Azja Pd-Wsch. Współpraca ta, w związku z tradycjami brytyjskimi, liczona jest w latach i jest dla nas powodem do dumy. ◀

Przesyłka zawsze w zasięgu FleetXps na Androida

- ✓ Prosta i intuicyjna obsługa klienta
 - Zarządzanie zleceniami
 - Komunikaty o statusie zlecenia
 - Przesyłanie wiadomości tekstowych
 - Lokalizacja GPS
 - Zapis trasy
- ✓ Rozwiązanie równie przyjazne jak komputer pokładowy CarCube
 - Konfiguracja poprzez sprawdzoną platformę Fleetworks
 - Intuicyjna obsługa w formie odpowiedzi na proste pytania
 - Integracja z ERP / TMS za pośrednictwem standardowego interfejsu
- ✓ Transmisja w czasie rzeczywistym zwiększa korzyści klienta
 - Skanowanie kodów kreskowych
 - Podpis cyfrowy
 - Komunikacja w czasie rzeczywistym



Współpracują Państwo z podwykonawcami? Często, czy okazynie? Korzystają Państwo często z usług przewoźników? Potrzebują Państwo ciągle aktualnych meldunków z trasy? Jeśli tak, to FleetXps na Androida jest właśnie rozwiązaniem dla Państwa, gdyż spełnia wszystkie wymogi nowoczesnego zarządzania flotą. Proszę zadzwonić jeszcze dzisiaj, tel. : **22/872 99 50** lub wysłać maila: lila_strojny@trimble.com , aby umówić się na prezentację urządzeń CarCube i FleetXps.

Będziemy obecni podczas Spotkań Transportowych, gotowi do udzielenia konkretnych informacji o zastosowaniach naszego systemu telematycznego w następujących dniach:

- 5 marca - Wrocław
- 16 kwietnia - Sosnowiec
- 19 marca - Kraków
- 7 maja - Łódź
- 9 kwietnia - Poznań



Transport to czysta matematyka

Kiedy gospodarka zwalnia, klienci redukują budżety, a przewoźnicy stoją przed wyjątkowo trudnym zadaniem – muszą utrzymać rentowność biznesu, a jednocześnie sprostać oczekiwaniom klientów, które na bardzo konkurencyjnym rynku wciąż rosną. Czy przy obecnych cenach paliw zmniejszenie kosztów transportu jest jeszcze w ogóle możliwe?

Odpowiedź na to pytanie dostarczają doświadczenia Pall-Ex, sieci działającej w modelu *hub & spoke*, która z systemu informatycznego uczyniła ważny element swojego sukcesu.

– *Jeśli jest coś, czego nie potrafimy zrobić wydajniej, taniej i lepiej niż konkurenci, nie ma sensu, żebyśmy to robili* – mówił kiedyś Henry Ford, twórca motoryzacyjnej marki. Te słowa idealnie oddają dziś atmosferę w branży transportowej. Wielu przewoźników, zwłaszcza tych działających lokalnie, staje obecnie przed koniecznością odpowiedzi na pytanie: czy ten biznes mi się w ogóle jeszcze opłaca?

Słyszając podobne opinie wśród brytyjskich przewoźników, 16 lat temu Hilary



Devey postanowiła stworzyć firmę dystrybucyjną, będącą odpowiedzią na błądki właścicieli firm transportowych. Adaptując wykorzystywany przez linie lotnicze model *hub & spoke*, za główny cel postawiła sobie optymalizację kosztów. Pomóc miał w tym system informatyczny dokładnie szacujący koszty i rentowność przewozów.

Kalkulator zysków

Czym jest model *hub & spoke*? To tzw. model piasty i szprychy, stosowany najczęściej przez przewoźników lotniczych. Polega on na tym, że partnerzy regionalni sieci, czyli *spoke* (niezależne firmy transportowe), odbierają ładunki od swoich klientów, a następnie w godzinach wieczornych przewożą je do centralnego hubu. Tam ładunki są sortowane ze względu na miejsce przeznaczenia, ładowane na pojazdy partnerów regionalnych

i przewożone do ich magazynów, skąd wykonywana jest końcowa dostawa bezpośrednio do odbiorcy. W związku z tym, że to najbliższy zlokalizowany partner odbiera i dowozi ładunek, taki model w znaczący sposób ogranicza puste przebiegi, liczbę pojazdów poruszających się po drogach i ilość przejechanych kilometrów.

Założeniem tego modelu jest umożliwienie realizacji szybkich dostaw małych ładunków w trybie *just in time*. Jednak ich powodzenie nie byłoby możliwe bez systemu informatycznego pozwalającego firmom zrzeszonym w sieci na wzajemną, sprawną komunikację, a także na dokładne wycieszenie kosztów transportu oraz monitoring przesyłek. Można powiedzieć, że informatyka jest dla działalności sieci tym, czym paliwo dla ciężarówek.

Biznesowy nawigator

Zarówno mali przewoźnicy, jak i duże, dobrze z informatyzowane firmy transportowe zrzeszone w sieci Pall-Ex otrzymują system TWINE, który pozwala na zarządzanie transportem, kierowcami i magazynem. Dzięki niemu, na podstawie generowanych zapisów i raportów z tras, przewoźnicy na bieżąco mogą kalkulować opłacalność transportu, planować najbardziej optymalne przejazdy i przydzielać przesyłki do odpowiednich samochodów i kierowców. Specyfika modelu *hub & spoke* sprawia, że transport jednej przesyłki na terenie kraju realizuje zazwyczaj dwóch przewoźników



– jeden partner dostarcza przesyłkę do centralnego hubu, drugi partner działający w regionie, do którego została zaadresowana przesyłka – odbiera ją z hubu i dostarcza bezpośrednio do odbiorcy. Niezbędna jest w tym przypadku możliwość szybkiego kalkulowania opłacalności transportu. Firmy muszą wiedzieć, ile na nim zarobią, i jak podzielić się wynagrodzeniem za jego realizację. Takie analizy umożliwia TWINE, dzięki czemu przewoźnicy przed przyjęciem zlecenia dokładnie znają koszty transportu i realny zarobek. System posiada również funkcje *pre-brief* i *de-brief*, które dają możliwość zapisywania przy każdym samochodzie czasu rozpoczęcia i zakończenia pracy, liczby przejechanych kilometrów czy zatankowanego paliwa. Po zrealizowaniu transportu, partnerzy regionalni korzystający z systemu TWINE, mogą wystawiać faktury, a także generować raporty z przewozów. Jednocześnie, jeśli firma transportowa



czas, który poświęciłyby na wzajemne kontakty mailowe czy telefoniczne. Dane dotyczące transportów aktualizowane są przez kierowców za pomocą skanerów i urządzeń PDA – otrzymuje je każda firma transportowa dołączająca do sieci Pall-Ex. System został rozwinięty również o funkcję śledzenia przesyłek i potwierdzenia dostawy, dostępną dla klientów korporacyjnych.

z pierwszymi przewoźnikami. W sieci opartej na modelu *hub & spoke* zrzeszonych będzie 25 firm transportowych, które otrzymają do dyspozycji system IT – ten sam, z którego korzysta ponad 200 partnerów regionalnych Pall-Ex z Wielkiej Brytanii, Włoszech, Hiszpanii, Portugalii, Rumunii i Francji. ◀

Tomasz Maj,
menedżer ds. IT w Pall-Ex Polska.



zrzeszona w sieci uzna, że bardziej opłacalny będzie dla niej transport ładunku na własną rękę, może zrealizować go wykorzystując do tego wyłącznie swoje zasoby. Co ciekawe, system TWINE nie ogranicza się wyłącznie do kalkulacji opłacalności przewozów w ramach sieci - pozwala także na oszacowanie kosztów przewozów realizowanych poza nią.

System rozbudowany jest również o funkcje dedykowane klientom sieci, którzy coraz częściej wymagają od firm transportowych udostępnienia modułów pozwalających na składanie zamówienia odbioru czy nadania przesyłki przez www. Model dystrybucyjny *hub & spoke* generował również potrzebę wdrożenia systemu pozwalającego na śledzenie przesyłek, tzw. systemu *track & trace*. Dzięki niemu firmy odpowiedzialne za realizację jednego transportu mają dostęp z poziomu TWINE do bieżących informacji o lokalizacji przesyłki, przez co mogą oszczędzić

Chmura możliwości

Specyfika pracy firm transportowych w modelu *hub & spoke* wymaga również systemu IT, który byłby dostępny na każdym urządzeniu z dostępem do internetu, tzw. systemu w chmurze obliczeniowej. To ważne z punktu widzenia osób odpowiedzialnych za planowanie przewozów czy kierowców, którzy dużą część swojej pracy spędzają w trasie. Takie rozwiązanie ma również inną korzyść – pozwala na korzystanie z systemu z każdego urządzenia z dostępem do internetu i wyposażonego w przeglądarkę stron internetowych.

W maju 2013 r. Pall-Ex planuje rozpoczęcie działalności w Polsce, a obecnie finalizuje umowy



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA

VIDID CONSULTING Sp. z o.o. zaprasza do udziału w projekcie

EKO-LOGISTYK

na najwyższym poziomie

Oferujemy cykl BEZPŁATNYCH szkoleń!

Projekt skierowany jest do przedsiębiorców i ich pracowników z mikro, małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność w branży logistyczno-spedycyjnej na terenie województwa dolnośląskiego.

W ramach projektu proponujemy:

DO WYBORU:

- MODUŁ I – Racjonalizacja procesów transportowych (96h),
- MODUŁ II – Zarządzanie logistyką odzysku (96 h),
- MODUŁ III – EkoInnowacje w eksploatacji narzędzi działalności w logistyce (96 h)

DLA WSZYSTKICH: Szkolenie – Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa wobec środowiska (32 h).

Grupy szkoleniowe powstaną w miejscowościach, w których najczęściej zbierze się 10 osobowa grupa.

Uczestnikom zapewniamy:

- profesjonalną kadre szkoleniową,
- materiały szkoleniowe,
- catering

Dokumenty udostępnione są na stronie internetowej:
www.ekologistyk.com.pl
e-mail: ekologistyk@vididconsulting.pl
tel. 725 243 192
Zapraszamy do udziału w projekcie!





Eko-Logistyk
na najwyższym poziomie

Odpowiedź na potrzeby branży

Firma Consafe Logistics przygotowała nową wersję zaawansowanego rozwiązania klasy WMS – Astro w wersji 7.80. Zmiany, które są wynikiem ciągłych konsultacji z klientami, obejmują m.in. udoskonalone zarządzanie wizualne, optymalizację zautomatyzowanego magazynowania i kompletacji zamówień oraz ulepszony proces fakturowania.

Astro WMS, oferowany przez spółkę Consafe Logistics, to kompletny, inteligentny, skalowalny i modułowy system do zarządzania magazynami. Usprawniając i upraszczając procesy, pomaga obniżyć koszty operacyjne przedsiębiorstwa. Dzięki pełnej identyfikowalności, dokładności oraz planowaniu online w czasie rzeczywistym, daje pełną kontrolę nad magazynem i zwiększa wydajność całego łańcucha dostaw. Ponadto, zapewnia maksymalne wykorzystanie środków transportu i powierzchni ma-

system nie starzeje się, a użytkownik może korzystać zawsze z najnowszej wersji.

Wielomodułowość

System Astro WMS jest w pełni elastyczny, zawiera moduły wspierające i optymalizujące procesy przepływu towarów w magazynie od odbioru i składowania po przetwarzanie zamówień, wysyłkę oraz zarządzanie inwentaryzacją. System może być w prosty sposób dostosowany do obsługi różnorodnych potrzeb operacyjnych poprzez dodanie przydatnych modułów.

Consafe Logistics

Europejski dostawca rozwiązań dla klientów, którzy logistykę traktują jako źródło uzyskania przewagi konkurencyjnej. W ofercie firmy znajdują się skalowalne systemy WMS do zarządzania magazynami oraz mobilne rozwiązania przeznaczone dla menedżerów oraz pracowników handlu, serwisu, służby zdrowia czy transportu.



Najnowsza wersja rozwiązania Astro WMS 7.80 zawiera szereg usprawnień. Najważniejsze z nich dotyczą bardzo intuicyjnego, wizualnego interfejsu, dzięki któremu użytkownicy mają szybki i łatwy dostęp do szczegółowych informacji o pracy magazynu.

gazynowej oraz ogranicza do minimum pracę z papierowymi dokumentami. Rozwiązanie jest doskonale dostosowane do pracy na różnych urządzeniach, takich jak terminale głosowe, ekranowe ręczne czy wózkowe.

Astro WMS dedykowany jest zarówno magazynom sterowanym ręcznie, jak i automatycznie, co pozwala na jego stosowanie w przedsiębiorstwach dystrybucyjnych o wysokim przepływie towarów i złożonym procesie realizacji łańcucha dostaw. Cechą wyróżniającą to rozwiązanie jest jego ciągła aktualizacja (dla klientów wykonywana jest bezpłatnie dwa razy w roku), co sprawia, że

- Moduł Material Handling Equipment Connectivity (podłączanie urządzeń wspomagających gospodarkę materiałową) umożliwia, w sposób zaawansowany, podłączanie wszystkich rodzajów urządzeń do automatyzacji i wspomagania gospodarki materiałowej oraz zarządzania nimi.
- Moduł Retrospect Business Intelligence (retrospektywna inteligentna analiza danych) to dynamiczna analiza danych historycznych z systemu WMS z perspektywy wskaźników wydajności operacyjnej, zleceń, przepływu towarów, operacji magazyno-

wych, śledzenia pochodzenia i ruchu towarów (ang. *track&trace*) itd.

- Moduł Route Planning (planowanie tras) umożliwia zaawansowane planowanie dróg transportu i zapewnia wgląd w przebieg transportu na mapach elektronicznych.
- Moduł Traffic Management (zarządzanie ruchem, zapewnienie dostępu do etykiet, dokumentów i plików EDI określonych przewoźników. Obejmuje obsługę konsolidacji transportu, rozwiązań do śledzenia pochodzenia i ruchu towarów (*track&trace*) oraz rozwiązań do elektronicznego fakturowania należących do przewoźników. Dostępny jest dzięki współpracy z firmą Centiro Solutions AB.
- Moduł Yard Management (zarządzanie składem) to zaawansowana obsługa planowania przyjmowania dostaw, przeładowywania przyjmowanych towarów, transportu w ramach składu, planowania obszarów rozładunku i załadunku.
- Moduł Customized Functionality Areas (niestandardowe obszary funkcjonalne) to z kolei architektura techniczna, która umożliwia firmie Consafe Logistics dodawanie wymagań specjalnych w ramach niestandardowego modułu. Moduł ten będzie pozostawał w stanie nienaruszonym podczas aktualizacji rozwiązania i wprowadzania do niego zmian. Dzięki temu elementy zapewniające

integrację z systemem ERP pozostaną zawsze bez zmian podczas kolejnych aktualizacji rozwiązania.

- Warehouse 3D – moduł WH3D (warehouse 3D) służy do wizualizacji sytuacji w magazynie. Dzięki niemu nie tylko stany magazynowe, ale również fizyczne rozmieszczenie w nim towaru jest zobrazowane i możliwe do podglądu w dowolnym miejscu na świecie.

Astro WMS 7.80

Najnowsza wersja rozwiązania Astro WMS 7.80 zawiera szereg usprawnień. Najważniejsze z nich dotyczą bardzo intuicyjnego, wizualnego interfejsu, dzięki któremu użytkownicy mają szybki i łatwy dostęp do szczegółowych informacji o pracy magazynu. Interfejs ten ulepszyliśmy umieszczając najważniejsze pomiary stanu i wskaźniki KPI na jednym ekranie, a także poprawiając wizualne przedstawienie wyników. Takie graficzne przedstawienie procesów magazynowych pozwala wykorzystać system do sprawnego i efektywnego zarządzania logistyką magazynową.



Astro WMS dedykowany jest zarówno magazynom sterowanym ręcznie, jak i automatycznie, co pozwala na jego stosowanie w przedsiębiorstwach dystrybucyjnych o wysokim przepływie towarów i złożonym procesie realizacji łańcucha dostaw.

Inne wprowadzone usprawnienia obejmują wizualny interfejs użytkownika w części służącej do zarządzania wszystkimi typami zautomatyzowanych systemów magazynowania oraz udoskonalony wybór trasy kompletacji, co skraca odległości pokonywane w magazynie i przyspiesza realizację zamówienia. Trasy kompletacji są optymalizowane w oparciu o nowe algorytmy, które zmniejszają liczbę wizyt w tej samej alejce i umożliwiają ułożenie

często wybieranych elementów na jednej palecie i późniejsze ich rozdzielenie pomiędzy poszczególne zamówienia.

Kolejną istotną zmianą jest wprowadzenie rozbudowanej funkcji, umożliwiającej zewnętrznym dostawcom usług logistycznych (3PL) wspomaganie fakturowania operacji magazynowych dla swoich klientów. ◀

Marcin Figlerek,
Consafe Logistics



Odkryj przyszłość logistyki. Z najnowszymi impulsami dla Twojego sukcesu.

Światowe Targi Logistyki, Mobilności, IT i Zarządzania Systemami Zaopatrzenia – **transport logistic** w Monachium są najbardziej znaczącym wydarzeniem branży w 2013 roku.

- » Międzynarodowa, nakierowana na transakcje platforma biznesowa
- » Innowacje i trendy w całym łańcuchu produkcji
- » Pierwszorzędny program ramowy z licznymi forami, konferencjami i prezentacją krajów

To obowiązkowe wydarzenie dla Twojego przyszłego sukcesu!

Zamów bilet już teraz online:

» www.transportlogistic.de/tickets/en

Kontakt:

Biurowo Targów Monachijskich w Polsce
tel. 22 620 44 15, info@targiwmonachium.pl

» www.transportlogistic.de
» www.AirCargoEurope.com



EXPLORING
THE WORLD
OF LOGISTICS

**transport
logistic**

THE LEADING EXHIBITION

including



4.-7. czerwca 2013 r.
Messe München, Niemcy

Sieci przemysłowe WLAN dla systemów klasy WMS

Wdrażając system klasy WMS stoimy przed ważnym zadaniem wyboru infrastruktury sprzętowej, która powinna nam umożliwić realizację nowych zadań i osiągnięcie z tego tytułu korzyści biznesowych. Jednym z jej elementów jest sieć WLAN. Dlaczego jest tak ważna?



Nawet znakomity system WMS zainstalowany na najlepszych serwerach nie będzie działał prawidłowo i nie spełni zakładanych wymagań, gdy nie będzie właściwie dobranych urządzeń peryferyjnych przeznaczonych do automatycznej identyfikacji. Mam tu na myśli skanery, terminale mobilne i wózkowe, drukarki etykiet oraz bardzo ważną, a często traktowaną po macoszemu infrastrukturę sieci bezprzewodowej WLAN, która pozwala na komunikację urządzeń peryferyjnych z systemem.

To czego nie widać

Sieci WLAN pełnią we wdrożeniu systemów WMS strategiczną rolę i w dużej mierze od sukcesu ich implementacji zależy efekt końcowy. Dobór odpowiedniej infrastruktury tylko z pozoru wydaje się prostą sprawą. Niestety, tak nie jest, a wpływa na to wiele czynników. Przede wszystkim niezbędnym jest dobór odpowiednich urządzeń – nie mam tu na myśli konkretnych producentów, ale klasę sprzętu. Właśnie w tym momencie popełniany już jest bardzo poważny błąd, a mianowicie montaż w warunkach przemysłowych urządzeń klasy konsumenckiej. Takie urządzenia nie mają prawa stanowić szkieletu całego wdrożenia, bo po prostu się do tego nie nadają – nie potrafią obsługiwać roamingu, nie potrafią się adoptować do zmiennych warunków magazynowych, nie są przystosowane do pracy 24/7 x 365, nie mogą być centralnie zarządzane i są mało wydajne. Dlatego właśnie tak istotnym jest instalacja urządzeń przemysłowych, tym bardziej, że sieci WLAN mają znacznie dłuższy cykl życia niż pozostałe urządzenia peryferyjne, np. terminale mobilne.

Poza tym ewentualny koszt wymiany czy rozbudowy infrastruktury sieciowej jest dużo bardziej kosztowny i dłuższy.

Oczywiście, dobór sprzętu powinien się odbyć na podstawie przeprowadzonej wcześniej wizji lokalnej, po zapoznaniu

plam w zasięgu, pozwala też zasymulować pokrycie zasięgiem sieci obszarów magazynowych w przypadku awarii części punktów dostępowych.

Powinniśmy sobie także odpowiedzieć na pytanie: czy z infrastruktury WLAN będą korzystały tylko terminale mobilne i drukarki, czy może także urządzenia zewnętrzne, jak kamery IP do monitoringu obiektu, komputery PC w biurach magazynu czy urządzenia telefoni IP? Ma to znaczący wpływ na dobór urządzeń pod kątem ich wydajności i przepustowości.



Proces wdrożenia sieci WLAN w obszarze magazynowym warto powierzyć specjalistom z doświadczeniem i referencjami, którzy wezmą pełną odpowiedzialność na powodzenie tego przedsięwzięcia.

Bezpieczeństwo przede wszystkim

Newralgiczną kwestią jest bezpieczeństwo sieci WLAN. Bezpieczeństwo rozumiane wielopłaszczyznowo, nie tylko jako zabezpieczenie się przed atakami z zewnątrz, próbami włamań, ale także bezpieczeństwo w obszarze bieżącej eksploatacji. Składa się na to wiele elementów, takich jak:

- odpowiednia konfiguracja sieci,
- optymalna nadmiarowość urządzeń,
- zarządzanie siecią,
- serwis,
- wsparcie techniczne dla urządzeń i instalacji.

się z istniejącą w obiekcie infrastrukturą teletechniczną oraz – co bardzo ważne – z wynikami pomiaru propagacji fal radiowych. Taki raport daje nam przede wszystkim odpowiedź na pytanie: ile urządzeń dostępowych i gdzie powinniśmy zainstalować? Pozwala uniknąć niespodzianek w postaci zakłóceń, białych

Dodatkowo, jako zabezpieczenie się przed próbami włamań do sieci, można zainstalować wewnętrzne detektory, które wykryją takie zdarzenia i poinformują o tym administratora. Dzięki temu, przy stosunkowo niskim koszcie inwestycji, mamy możliwość monitorowania i szybkiego wykrywania potencjalnych zagrożeń, także tych pochodzących z wewnątrz, gdy np. do naszej sieci LAN ktoś podłączy swój własny, przyniesiony z wewnątrz punkt dostępowy. Spotkaliśmy

się już z takimi przypadkami takiego, co prawda nieświadomego działania, ale powodującego zakłócenia w działaniu sieci magazynowej.

Partner we wdrożeniu

Inwestor, przed wdrożeniem systemu klasy WMS, musi sobie odpowiedzieć na podstawowe pytanie. Czy niezbędną infrastrukturę zbuduje we własnym zakresie korzystając z własnych zasobów, czy powierzy to zadanie specjalistom? Jak zawsze oba rozwiązania mają swoje plusy i minusy. Korzy-

Przed podjęciem decyzji

Wybierając skaner należy zwrócić uwagę, aby dobrać właściwe urządzenie do panujących warunków w obszarze jego pracy. Z jednej strony należy spojrzeć na odporność mechaniczną urządzenia, a z drugiej na ergonomię i sposób jego wykorzystania w danym procesie, gdyż oprócz skanerów przewodowych mamy do wyboru całą gamę skanerów bezprzewodowych, pracujących w różnych technologiach (BT, WLAN, 433 MHz). Kolejnym aspektem jest wybór samego modułu skanującego, czyli musimy sobie odpowiedzieć na pytanie: jakie kody odczytujemy dzisiaj i jakie potencjalnie będziemy odczytywali jutro? Do wyboru mamy skaner do kodów 1D i 2D, a w ramach tych grup skanery z zasięgiem bliskim i dalekim, które są wykorzystywane do pracy w magazynach wysokiego składowania i przy wózkach widłowych.

Nawet znakomity system WMS zainstalowany na najlepszych serwerach nie będzie działał prawidłowo i nie spełni zakładanych wymagań, gdy nie będzie właściwie dobranych urządzeń peryferyjnych przeznaczonych do automatycznej identyfikacji.

stając z własnej kadry wydaje się, że potencjalnie zaoszczędzimy na wdrożeniu. Ale to tylko pozory. Gdyby dokładnie policzyć czas jaki nasi pracownicy na to poświęcili, to wcale już tak tanio to nie wygląda. Z doświadczenia mogę powiedzieć, że

wdrożenia, które inwestor prowadzi we własnym zakresie trwają znacznie dłużej i są obciążone dużo większym ryzykiem. Wynika to z braku wystarczającej wiedzy technicznej i braku doświadczenia, a także, po prostu, z braku czasu i innych zadań,

którymi na co dzień zajmuje się dział IT czy administratorzy sieci, w wyniku czego wydelegowanie zespołu do wdrożenia często jest niemożliwe.

Proces wdrożenia sieci WLAN w obszarze magazynowym warto powierzyć specjalistom z doświadczeniem i referencjami, którzy wezmą pełną odpowiedzialność za powodzenie tego przedsięwzięcia. Dzięki takiemu rozwiązaniu mamy gwarancję, że sieć WLAN nie będzie barierą we wdrożeniu, ale zapewni w efekcie wymierne korzyści biznesowe. ◀

Marek Kuropieska
dyrektor handlowy,
ASPEKT



Zakazy ruchu dla ciężarówek w Europie

Magazyny z perspektywami

Obiekty szyte na miarę (BTS) są, były i będą najczęściej budowanymi przez developerów obiektami o charakterze zarówno magazynowym, jak i przemysłowym. Tego rodzaju inwestycje stanowiły również rdzeń aktywności Panattoni Europe w 2012 r.



Robert Dobrzycki

Jeśli chodzi o popyt na nie, to początek 2012 r. był obiecujący, ale w drugiej połowie było dużo gorzej. Tuż po wakacjach obserwowaliśmy niepokój związany z kryzysem, który przełożył się na wstrzymanie decyzji wśród najemców. Paradoksalnie, ów niepokój miał również pozytywne aspekty, zwłaszcza w wypadku najemców i inwestorów, którzy są skoncentrowani na oszczędzaniu. To oni podejmowali decyzje relokacji obiektów produkcyjnych z Zachodniej Europy do Polski, bądź konsolidacji dotychczasowych powierzchni, często rozdrobionych w wielu lokalizacjach w jedno centrumdystrybucyjne.

motoryzacyjna, która najbardziej odczuła skutki kryzysu na świecie. Jednocześnie zauważyliśmy wzmożoną aktywność w branży logistycznej, co być może ma związek z rozwijającą się w Polsce branżą e-commerce. Natomiast stawki czynszowe raczej pozostały na niezmiennym poziomie, natomiast różnorodnym dla różnych regionów i konkretnych lokalizacji.

Wschód napędzi Polskę

Warto zwrócić uwagę, że jeszcze pod koniec 2012 r. wydawało się, że pierwsza połowa tego roku będzie nieco spokojniejsza, a po-

który może pochwalić się stabilnością polityczno-gospodarczą z ograniczonymi możliwościami zaciągania długu publicznego, normowanego przez Konstytucję.

Oczywiście, nie ma wątpliwości co do tego, że w Europie najlepiej położone są Niemcy, ale w przyszłości środek ciężkości powinien być przesuwany w kierunku wschodnim, poprzez Rosję i Ukrainę. Na takich zmianach Polska powinna zyskać. Wschód jest uznawany jako mniej stabilna część Europy, więc skłonność do dużych inwestycji będzie w dalszym ciągu lokowana w Polsce, z której dodatkowo będzie można obsługiwać kraje wschodnie.

Polska jest również traktowana jako tańsza część Europy, która może być alternatywą dla rynku chińskiego. Jest on coraz droższy i z punktu widzenia logistyki – daleki. Dlatego, jako deweloper, w dalszym ciągu skupimy się na dostarczaniu obiektów typu BTS – i to zarówno o charakterze magazynowym, jak i produkcyjnym – realizowanych również w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Jednocześnie planujemy rozwój naszych lokalizacji, zwłaszcza w Łodzi, Mysłowicach i w Poznaniu.

Przychylnie oko inwestorów

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedno odstępne zjawisko, które zaobserwowaliśmy w zeszłym roku, a które zapewne będzie miało kontynuację w kolejnych latach. Jest nim wzrost zainteresowania sektora inwestycyjnego powierzchnią magazynowo-przemysłową, co prowadzi do sprzedaży obiektów przemysłowych. Dotychczas rynek ten w porównaniu z biurowym i handlowym był gorzej notowany, chociażby ze względu na istniejące wakaty powierzchni. To uległo zmianie. Dowodem na to mogą być ostatnie transakcje sprzedaży przez Panattoni aktywów logistycznych na rzecz spółek powiązanych z LogiCor, ogólnoeuropejską platformą logistyczną założoną przez Grupę Blackstone (NYSE:BX), o łącznej powierzchni 402 tys. m².

Robert Dobrzycki,
partner zarządzający
na Europę Środkowo-Wschodnią
Panattoni Europe

W przyszłości, środek ciężkości powinien być przesuwany w kierunku wschodnim, poprzez Rosję i Ukrainę. Na takich zmianach Polska powinna zyskać.

W 2012 r. w Panattoni Europe oddaliśmy blisko 250 tys. m² powierzchni magazynowej i produkcyjnej. Dostarczyliśmy obiekty m.in. dla: Recaro Aircraft Seating w Świebodzinie, Faurecii w Gorzowie Wielkopolski, Manuli Hydraulics w Radomsku czy też Pilkingtona w Tarnobrzegu. Większość to szeroko zakrojone inwestycje produkcyjne zlokalizowane w strefach przemysłowych. W przypadku relokacji fabryk, decyzje te podejmowała najczęściej branża

pyt znacznie wzrastać dopiero po wakacjach. Jest nieco inaczej – już teraz widać niewielką poprawę. W przeciwieństwie do końca zeszłego roku obserwujemy zainteresowanie ze strony najemców, zwłaszcza produkcyjnych, którzy zaczęli myśleć o inwestycjach. Perspektywa nowych realizacji związana jest, tak jak dotychczas, z przenoszeniem produkcji do Polski w regiony o rozwiniętej infrastrukturze i z dostępem do wykwalifikowanej siły roboczej. Jesteśmy krajem,



W dalszym ciągu skupimy się na dostarczaniu obiektów typu BTS – o charakterze magazynowym i produkcyjnym – realizowanych również w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. Jednocześnie planujemy rozwój naszych lokalizacji, zwłaszcza w Łodzi, Mysłowicach i w Poznaniu.



miliona m² powierzchni Panattoni Europe dostarczyło
do tej pory w regionie Europy Środkowo-Wschodniej

PANATTONI EUROPE



Coraz większa stabilizacja

Największym globalnym graczem na rynku powierzchni przemysłowych na świecie, z 51,5 mln m² powierzchni własnej, jest Prologis. Od wielu lat jest też wiodącym developerem działającym na rynku magazynowym w Europie Środkowo-Wschodniej, który w 2012 r. wynajął w tym regionie 1,16 mln m² powierzchni dystrybucyjnej, z tego 60% w Polsce.

Firma osiągnęła ten wynik mimo spadku popytu na powierzchnie magazynowe na świecie. W ciągu trzech lat ilość wynajętej przez Prologis powierzchni spadła tylko nieznacznie. Dzięki temu, według danych opublikowanych przez CBRE, w styczniu 2013 r.

udział Prologis w rynku wynajmu nieruchomości dystrybucyjnych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej w roku 2012 wyniósł 38%.

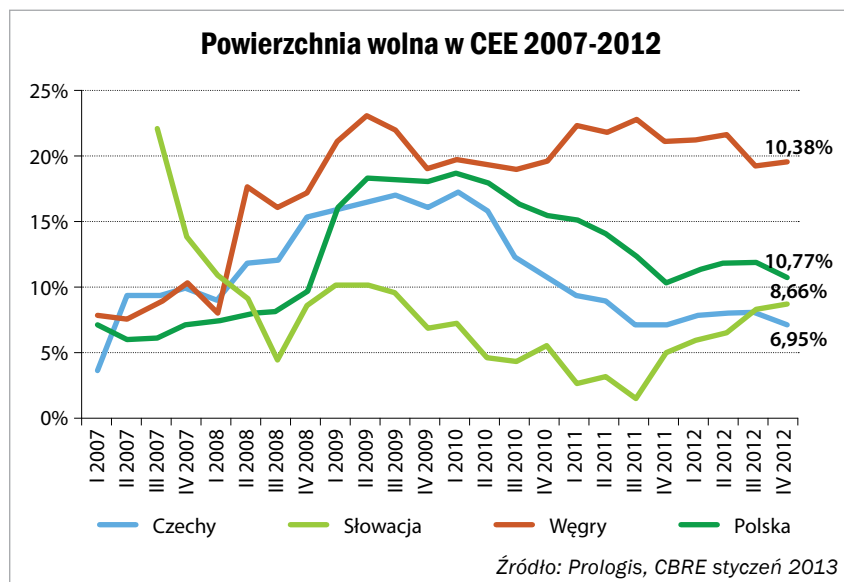
– 2012 był kolejnym bardzo dobrym rokiem dla Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej, szczególnie że po raz trzeci

z rzędu wynajęliśmy ponad milion metrów kwadratowych w tym regionie. Klienci Prologis mówią nam, że cenią jakość naszych obiektów, nasze elastyczne podejście – i wiedzę techniczną jaką dysponujemy – powiedział Ben Bannatyne, dyrektor zarządzający Prologis na Europę Środkowo-Wschodnią, podczas spotkania z dziennikarzami.

W sumie firma dysponuje 3 tys. budynków w 21 krajach położonych na czterech kontynentach (obie Ameryki, Europa i Azja) i 51,5 mln m² powierzchni o wartości blisko 45 mld dol. Ma 4500 klientów, którzy są obsługiwani przez 1400 pracowników. Prologis jest też notowany na giełdzie nowojorskiej i jako jedyna firma z branży nieruchomości przemysłowych, podczas Światowego Forum Gospodarczego w Davos, został wpisany na listę firm charakteryzujących się najbardziej zrównoważonym rozwojem na świecie.

Lepiej niż na rynku

Mimo kryzysu współczynnik wolnej powierzchni na rynku magazynowym w Europie Środkowo-Wschodniej utrzymuje



się na stałym poziomie 11% (w 2012 r. było to 11,07%). Wbrew tym tendencjom rynkowym, współczynnik wolnej powierzchni w Prologis w regionie spadł z 10 do 8%, przy czym w 2010 r. wynosił on 16%. Wszystko dzięki temu, że inwestycje bazowały przede wszystkim na umowach przednajmu i typu BTS. W skład 1,16 mln m² wynajętej powierzchni w regionie CEE wchodzi nowe umowy najmu obejmujące 427 tys. m², przedłużenia umów na 474 tys. m² i umowy krótkoterminowe na 261 tys. m². W 2012 r. umowy najczęściej przedłużano na 3-5 lat, a jeśli chodzi o nowe, to im bardziej złożone były najmy i więcej dodatkowych inwestycji było potrzebnych, tym dłuższe podpisywano kontrakty, nawet na 7-10 lat.

Najwięcej wolnej powierzchni w Regionie CEE jest na Węgrzech – 19,5% i w Rumunii – 14,5%. Powodem jest niski popyt na powierzchnię magazynową i duża liczba obiektów spekulacyjnej. Stosunkowo dużo wolnej powierzchni jest na Słowacji, bo 8,7%, choć na początku tego wieku absorpcja rynku była tak duża, że w ciągu 2005 r. jej współczynnik spadł do 2%. To spowodowało, że jeszcze przed kryzysem zaczęto inwestować w obiekty spekulacyjne, na które potem nie było popytu. W wyniku tych działań współczynnik wolnej powierzchni osiągnął obecny poziom, który i tak jest niższy od optymalnego, umożliwiającego przeprowadzki lub szybkie wynajęcie powierzchni, a określanego na 10%. – Dlatego też Prologis wybudował na Słowacji obiekt spekulacyjny, który w połowie jest już prawie wynajęty. Następny budynek spekulacyjny będzie budowany w Czechach, gdzie współczynnik wolnej powierzchni w 2012 r. był jeszcze niższy, bo wynosił 7%, choć jeszcze w 2010 r. kształtował się na poziomie 10% – tłumaczy Marta Tęšiorowska, zajmująca w firmie Prologis stanowisko wiceprezesa ds. marketingu i komunikacji na Centralną i Wschodnią Europę. – Prologis przewiduje, że zwiększony popyt na wolne powierzchnie spowoduje w tym roku zmniejszenie jej wolumenu, a to prawdopodobnie sprawi, że ruszy budowa powierzchni spekulacyjnych – dodaje.

W budowie

W ubiegłym roku, w Regionie CEE Prologis wykorzystał 9,6 hektara pod budowę obiektów dystrybucyjnych i realizował cztery nowe inwestycje – obecnie 24,6 m² jest w budowie, a 43 tys. m² oddano już do użytku. W 2012 r. developer rozpoczął budowę trzech nowych obiektów o łącznej powierzchni 49 tys. m² oraz budynku spekulacyjnego o powierzchni

24,5 tys. m² w Prologis Park Bratislava, który został zrealizowany w III kwartale 2012 r. Ukończona została również budowa kolejnego obiektu spekulacyjnego w Prologis Park Janki, o powierzchni wy-

powstaje również obiekt typu *build-to-suit* o powierzchni 17,8 tys. m² dla dystrybutora artykułów RTV/AGD w Prologis Park Wrocław V. Park ten cieszy się dużym zainteresowaniem klientów, którzy poszukują

W 2012 r. Prologis wynajął w Polsce prawie 700 tys. m² powierzchni magazynowych. Dzięki temu developer miał 39% udział w rynku pod względem wielkości zawartych transakcji.

noszącej blisko 18,5 tys. m² – inwestycję rozpoczęto w czasie kryzysu. W całości, razem z dodatkowymi, szytymi na miarę 6,8 tys. m² powierzchni, został on wynajęty firmie Rohlig Suus Logistics. Obecnie

powierzchni do wynajęcia. Komentując tę sytuację na rynku, Ben Bannatyne dodał: – Dzięki stabilnemu popytowi na obiekty dystrybucyjne Prologis, będziemy nadal w maksymalnym zakresie wykorzystywać

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Export palet transport lotniczy, morski i drogowy



Optymalny wybór

palety zapewnia oszczędność
w transporcie i składowaniu

Format kontenerowy

760x1140 mm
1140x1140 mm

Format Euro

400x600 mm
400x800 mm
600x800 mm
800x1200 mm
1000x1200 mm



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



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

INKA
PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

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

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

Najważniejsze transakcje:

Nowe umowy najmu		
Powierzchnia	Klient	Lokalizacja
48 259 m ²	DHL	Prologis Park Dąbrowa, Polska
27 058 m ²	Solid Logistics	Prologis Park Teresin, Polska
25 500 m ²	Rohlig Suus Logistics	Prologis Park Janki, Polska
18 500 m ²	Tradis	Prologis Park Błonie II, Polska
17 780 m ²	dystrybutor RTV/AGD (BTS)	Prologis Park Wrocław V, Polska
17 503 m ²	Sony	Prologis Park Pilsen-Stenovice, Czech Republic
Przedłużone umowy najmu		
86 326 m ²	Tesco	Prologis Park Galanta-Gan, Słowacja
29 136 m ²	Geodis Calsberson	Prologis Park Budapest-Budaors, Węgry
26 247 m ²	Schenker	Prologis Park Teresin, Polska
20 589 m ²	UTi	Prologis Park Budapest-Sziget, Węgry
19 584 m ²	Diebold	Prologis Park Budapest-Gyal, Węgry

nasz bank gruntów, budując w najbardziej strategicznych lokalizacjach i koncentrując się na możliwościach inwestycyjnych na kluczowych rynkach.

Optymalizacja portfolio

We wszystkich pięciu krajach należących do Regionu CEE (Polska, Czechy, Węgry, Słowacja i Rumunia), z portfolio ponad 3,5 mln m², Prologis jest największym właścicielem i zarządcą obiektów dystrybucyjnych. Czołową pozycję w Europie Środkowo-Wschodniej utrzymuje mimo tego, że liczba rozpoczętych inwestycji w 2012 r. i wynajętej powierzchni magazynowej zmalała w stosunku do roku 2011. W ramach globalnej strategii, mającej na celu optymalizację portfolio, developer sprzedał 230,8 m² powierzchni dystrybucyjnej w sześciu parkach: w Warszawie Wrocławiu, Będzinie i Sosnowcu 210,9 tys. m² firmie Hines Global REIT Poland

Logistics Holding ILLC oraz 19,9 tys. m² + 7 ha działki pod rozbudowę w Rawie firmie PEPCO, która wcześniej była najemcą tego budynku. – *Wszystko są to małe parki z kilkoma klientami lub budowane pod konkretnego klienta z długą umową najmu, którymi zarządzanie nie opłacało się z punktu widzenia firmy – tłumaczy Marta Tęsiorska.*

W 2012 r. Prologis w sumie spieniężył 69 hektarów gruntów leżących w lokalizacjach nie ujętych w strategii rozwoju biznesu. Łączna cena sprzedaży aktywów wyniosła 125,4 mln euro. Środki te mogą być przeznaczone na nowe inwestycje. Developer wniósł również trzy wysokiej jakości obiekty w Polsce do funduszu Prologis European Properties Fund II za 22,3 mln euro. Firma nie ukrywa też, że jeśli otrzyma korzystną ofertę, to sprzeda grunty nieujęte w strategii rozwoju biznesu, w tym kilka budynków, dzięki czemu portfolio ulegnie optymalizacji.

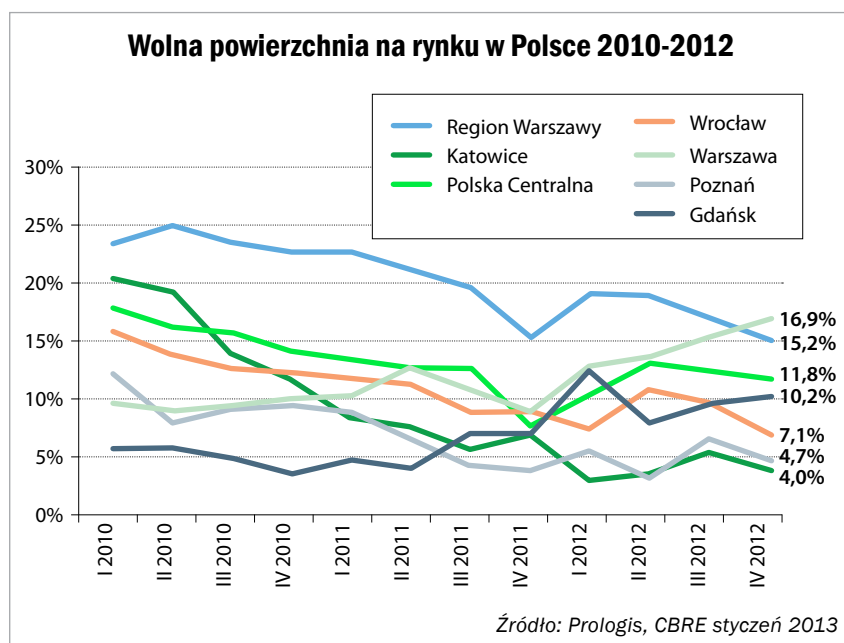
W Polsce bywa różnie

Po zeszłorocznej sprzedaży, obecne portfolio Prologis obejmuje w Polsce: 1,9 mln m² powierzchni (z parkami lub bez), 95 budynków w 20 parkach dystrybucyjnych oraz 26% udział – największy spośród developerów – w rynku powierzchni magazynowych.

W 2012 r. Prologis wynajął w Polsce prawie 700 tys. m² powierzchni magazynowych, z czego umowy najmu (w tym przejścia od innych developerów) dotyczyły 310 tys. m², umowy przedłużone – 181 tys. m², a umowy krótkoterminowe – 202 tys. m². Dzięki nim developer miał 39% udział w rynku pod względem wielkości zawartych transakcji. Współczynnik wolnej powierzchni spadł z 13% w 2011 r. do 9,2% pod koniec 2012. (w 2010 r. było to 19%), jednak widoczne są spore różnice pomiędzy regionami. W Warszawie, i jej okolicach oraz w Polsce Centralnej współczynnik wolnej powierzchni waha się pomiędzy 11,8 a 16,9% i mamy tam do czynienia z rynkiem najemcy. Północ Polski to rynek developera, gdyż jest tam tylko około 4% wolnej powierzchni, i to nawet w Szczecinie, który do tej pory nie cieszył się zainteresowaniem najemców. Do rynków, które rozwijają się i na których popyt jest stały należą Wrocław, Poznań i Katowice. Podstawowym powodem tego jest dobre skomunikowanie z Europą Zachodnią. Budowa autostrady A2 może też w pozytywny sposób zmienić sytuację w Polsce Centralnej.

Stawki czynszowe w Polsce, zależnie od regionu, kształtowały się bardzo różnie. Czynsz efektywny najwyższy był w Warszawie, na poziomie 4,5 euro, a najniższy – ze względu na duży wolumen niewynajętej powierzchni – na poziomie 2 euro, w Regionie Warszawy. Wielkim przegranym, ze względu na oddalenie od nowo wybudowanej autostrady, były Błonie i tu odnotowano największe spadki czynszów oraz najmniejsze zainteresowanie powierzchnią ze strony klientów. Marta Tęsiorska jest jednak optymistką i uważa, że po wybudowaniu łącznika z autostradą Błonie wróćą do łask.

Jeśli chodzi o inne kraje regionu, to w Czechach i na Słowacji czynsz efektywny wynosi obecnie powyżej 3 euro za m². Na Węgrzech i w Rumunii czynsze spadają i wynoszą średnio (odpowiednio) 2,75 euro za m² i 3,25 euro za m². Tak więc polskie stawki nie odbiegają od średniej europejskiej, a choć są stabilne, to jednak na rynkach, gdzie kurczy się wolna powierzchnia, w tym roku powinny pójść w górę.



W ciągu najbliższych miesięcy

W 2013 r. Prologis przewiduje dalszy, stabilny wzrost zapotrzebowania na wolną powierzchnię i gotowość ze strony klientów do przedłużania umów najmu. Tym samym będzie się zmniejszał wolumen dostępnej powierzchni w Polsce, w Czechach i na Słowacji. – *Nadal developerzy będą inwestować w budynki z umową „przednajmu” i w BTS. O tym, czy będą budowane obiekty spekulacyjne, zdecyduje aktywność inwestorów* – twierdzi Marta Tęšiorowska. Prologis prognozuje dalszy rozwój głównych ośrodków logistycznych, bo to w nich jest największy popyt na powierzchnię magazynową. Dotyczy to Dolnego i Górnego Śląska, Poznania, Warszawy i Polski Centralnej.

Do branż generujących największy popyt na powierzchnie magazynową należą przede wszystkim gwałtownie rozwijająca się branża e-commerce, która jeszcze 5 lat temu miała minimalny udział w rynku.



W tym roku powierzchniami magazynowymi powinny być też zainteresowane sieci handlowe związane z FMCG i dyskonty, które magazyny zastępują dużymi

hubami oraz firmy logistyczne. – *Również coraz więcej firm produkcyjnych jest zainteresowanych Specjalnymi Strefami Ekonomicznymi oraz grantami unijnymi, będą więc też potrzebowały nowych powierzchni produkcyjnych i magazynowych* – dodaje

Marta Tęšiorowska. Obecnie widoczny jest zwiększony popyt inwestorów na wysokiej klasy nieruchomości dystrybucyjne w strategicznych lokalizacjach, z długimi umowami najmu. Obecnie Prologis CEE za cel stawia sobie zwiększenie poziomu wynajęcia nieruchomości z 90,8% do 95% na koniec roku; zwiększenie dochodu operacyjnego netto przez wydłużanie umów najmu i wykorzystanie rosnących czynszów na rynkach z ograniczoną podażą. – *Jeśli zdecydujemy się na nowe inwestycje, to na takich rynkach, jak Chorzów, Wrocław, Stryków i Poznań. Na tych terenach mamy już działki przygotowane pod inwestycje, z mediami i drogami. Grunty te mogą dostarczyć około 500 tys. m² powierzchni – podsumowuje Marta Tęšiorowska.*

Elżbieta Haber

W ubiegłym roku, w Regionie CEE Prologis wykorzystał 9,6 hektara pod budowę obiektów dystrybucyjnych i realizował cztery nowe inwestycje – obecnie 24,6 m² jest w budowie, a 43 tys. m² oddano już do użytku.

Dzisiaj jest to branża wiodąca w Stanach Zjednoczonych oraz w Wielkiej Brytanii i coraz bardziej znacząca w Europie Zachodniej. Magazyny obsługujące branżę e-commerce w naszym regionie Europy, budowane są w Szczecinie, Wrocławiu i Poznaniu.

Elżbieta Haber



Partnerstwo i Zaufanie

Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, transportu, spedycji drogowej, magazynowania, konfekcjonowania



Opatówek • Kalisz • Kostrzyn Wlkp. • Poznań • Bydgoszcz

Colian Logistic sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1
62-860 Opatówek

Tel. + 48 (61) 646 00 91
Fax. + 48 (61) 622 92 47

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

NASZ PARTNER



Więcej używanych niż nowych

Spowolnienie gospodarcze zmusza właścicieli firm do redukcji wydatków, a mimo to logistyka magazynowa wychodzi z kryzysu obronną ręką. Jednak niepewna sytuacja na rynku powoduje, że większą dynamikę wzrostu, niż sprzedaż nowych wózków widłowych, notuje sprzętu używanego.

Firmy oferujące rozwiązania dla logistyki magazynowej wciąż zyskują klientów, pomimo że wielu przedsiębiorców tnie koszty i szuka oszczędności w każdej inwestycji. Stąd większy wzrost notuje segment wózków używanych. STILL w roku 2012 sprzedał ich o 15% więcej niż w roku poprzednim, przekraczając granicę 800 sztuk. Wzrost widać także w sprzedaży nowego sprzętu, gdzie również uzyskaliśmy dwucyfrowy wzrost. Uważamy, że to duży sukces podczas tak niepewnej sytuacji rynkowej.

pod uwagę zrealizowane w 2012 r. inwestycje oraz dalsze plany rozwojowe.

2012 – burzliwy rok

Ubiegły rok STILL rozpoczął od mocnego akcentu. W marcu powstał czwarty oddział firmy w Polsce. Placówka w Gdańsku przejęła obowiązki serwisowe pełnione do tej pory przez firmę Techtrans. Rozbudowa pozwoliła firmie szybciej i skuteczniej świadczyć usługi na północy kraju oraz stworzyć prężnie działającą sieć serwisowo-handlową. Dzięki temu

ności warto wspomnieć, że STILL po raz kolejny wspierał Ogólnopolską Olimpiadę Logistyczną organizowaną przez Wyższą Szkołę Logistyki w Poznaniu, wziętą też udział w Polskim Kongresie Logistycznym Logistics 2012 oraz licznych targach i konferencjach branżowych.



Wojciech Szmulczyński

Wiele planów

Ten rok zapowiada się równie pracowicie. Pod Poznaniem powstaje Europejskie Centrum Odnawiania Wózków Widłowych STILL, którego otwarcie planowane jest pod koniec 2013 r. W nowopowstałym obiekcie odnawiane będą wózki używane pochodzące z innych oddziałów STILL, które następnie trafią na rynki całej Europy i nie tylko. To jedna z największych tego typu inwestycji w tej części kontynentu, która świadczy o wysokiej jakości usług zapewnianych przez polski serwis. Na ten rok zaplanowano także wiele nowości produktowych. W pierwszej kolejności swoją premierę będą miały duże wózki spalinowe z serii RX70 o udźwigu od 6 do 8 ton, które nadają się idealnie dla przemysłu ciężkiego oraz przewożenia towarów o niestandardowych rozmiarach. Już w styczniu ruszy ich sprzedaż. Wtedy także do kupienia będą pierwsze modele RC40 o udźwigu 3,5 tony. Dzięki uzupełnieniu oferty, firma STILL, która jest liderem w sprzedaży wózków elektrycznych, umocni swoją pozycję także w segmencie pojazdów spalinowych. To jednak nie koniec premier produktowych planowanych na 2013 r., dzięki którym firma STILL zamierza osiągnąć dalszy wzrost sprzedaży. <

Wojciech Szmulczyński,
dyrektor handlowy w STILL



W marcu 2012 r. powstał czwarty oddział STILL w Polsce. Placówka w Gdańsku przejęła obowiązki serwisowe od firmy Techtrans. Rozbudowa pozwoliła szybciej i skuteczniej świadczyć usługi na północy kraju oraz stworzyć prężnie działającą sieć serwisowo-handlową.

Z danych za pierwszą połowę 2012 r. zebranych przez Grupę KION, która jest właścicielem marki STILL, wynika że popyt na rynku pierwotnym wózków widłowych spadł w Europie o 7,9% (sprzedano o 164 200 sztuk mniej niż w drugim półroczu roku ubiegłego). Znaczący spadek sprzedaży dotyczy przede wszystkim Europy Zachodniej, gdzie popyt był o 8,8% mniejszy. Z kolei w Europie Wschodniej spadek wyniósł 3,3%. Na tym tle sytuacja w polskim oddziale STILL przedstawia się bardzo korzystnie, zwłaszcza biorąc

koncern całkowicie przejął autoryzowany serwis swoich produktów w Polsce, co pozwoliło ujednoczyć i zapewnić wysoką jakość usług. Istotne z punktu widzenia STILLa jest nawiązanie współpracy z Matco AG. Firmy postanowiły wzajemnie uzupełniać swój asortyment, dzięki czemu STILL zyskał 5 nowych lokalizacji wynajmu wózków oraz wzbogacił swoją ofertę o podnośniki i podesty ruchome.

Rok 2012 to także okres intensywnej działalności w targach i konferencjach branżowych. Spośród wielu aktyw-

W zgodzie z nowymi przepisami

Od 25 marca 2013 r. wchodzi w życie nowe, zaostrzone przepisy dotyczące bezpieczeństwa transportu lotniczego. To konsekwencja wejścia w życie uzupełnienia do rozporządzenia unijnego 185/2010, które wprowadza jeszcze bardziej szczegółowe kontrole. Kosztują one dużo czasu i pieniędzy, ale ten kto wysłał swój towar na paletach Inka nie ma się czym martwić – należy tylko zwrócić uwagę na kilka szczegółów.

Niektórzy z naszych klientów martwią się, że nie będą mogli, jak dotychczas, stosować do przewoźników lotniczych palet Inka, gdyż kontrolerzy lotów będą oceniać nie wypełnione

syłki nie będą również ponownie kontrolowane – pod warunkiem, że wysyłającą ją osoba/firma jest zarejestrowana w Departamencie Lotnictwa (Urząd Lotnictwa Cywilnego).



Produkty firmy Inka spełniają wszystkie wymogi nowych europejskich przepisów dotyczących handlu drewnem.

nóżki palet jako potencjalne zagrożenie bezpieczeństwa – mówi Peter Fischer, szef firmy Inka Paletten GmbH.

Bezpieczny ładunek

Wątpliwości te są jednak bezpodstawne – paleta Inka jest wciąż w 100% przystosowana do transportu drogą lotniczą. Jak zapewnia zarząd firmy, wszystkie palety Inka, które obciążone są ładunkiem na całej powierzchni i zabezpieczone specjalną taśmą lub w całości – razem z nóżkami – owinięte folią, stanowią całkowicie bezpieczny ładunek. Niemożliwym jest, aby przy tak szczelnie owiniętej przesyłce, jeśli nie ma żadnych uszkodzeń, ukryć narkotyki czy materiały wybuchowe w pustych nóżkach palet. Tak przygotowane prze-

Peter Fischer radzi, aby wszyscy korzystający z transportu lotniczego jak najszybciej zarejestrowali się, bo kto do 25 marca tego nie zrobi i nie będzie figurował jako

przepisy nie dotyczą drewna pochodzącego z recyklingu.

Inaczej wygląda sytuacja dotycząca trocin, z których palety Inka wykonane są częściowo wtedy, jeśli nie ma wystarczającej ilości używanego drewna. I w tym wypadku klienci firmy nie powinni mieć żadnego problemu, gdyż palety Inka posiadają certyfikat PEFC, a to oznacza, iż drewno pochodzi w 100% ze sprawdzo-



Paleta Inka jest w 100% przystosowana do transportu drogą lotniczą

„znany dostawca”, będzie musiał poddać się długiej i kosztownej procedurze kontroli swoich towarów – niezależnie od tego jakiego rodzaju opakowania stosuje.

W wypadku handlu drewnem

W marcu w życie wchodzi również przepisy dotyczące handlu drewnem. Mają one na celu nie dopuścić do obrotu materiałem pochodzącym z nielegalnych źródeł. Dla klientów firmy Inka bardzo ważne jest to, jak traktowane będą palety. Na szczęście w dużej mierze, dzięki temu, że palety Inka produkowane są ze starego, używanego drewna, tzn. ze starych palet, skrzyń, mebli i podobnych produktów, dopuszczone są do obrotu. A to dlatego, że nowe

źródeł. Certyfikat ten otrzymują jedynie firmy, których wyroby produkowane są z materiałów pochodzących tylko z legalnych źródeł.

Tym samym produkty firmy Inka spełniają wszystkie wymogi nowych europejskich przepisów dotyczących handlu drewnem, a klienci firmy nie potrzebują żadnych dodatkowych dokumentów, żeby zastosować naszą paletę!!!

Inka

Więcej informacji znajdą Państwo na naszej stronie internetowej
<http://www.inka-paletten.com/de/paletten/umweltfreundlich.html>



Bezpośrednio u producenta

Większość producentów samochodów ciężarowych, w ramach grupy kapitałowej do której należą, razem z pojazdem oferuje produkt umożliwiający jego finansowanie w formie leasingu bezpośredniego, zwanego też leasingiem fabrycznym.

Najprostszą jego formą jest umowa leasingobiorcy z producentem bądź pierwotnym, prawnym właścicielem przedmiotu leasingu, który występuje w roli leasingodawcy (jest

który chce w ten sposób umożliwić nam kupno jego towaru. Wtedy to on ponosi koszty wynikające z posiadania wyspecjalizowanych komórek obsługujących tego typu transakcje.

do kosztów, po których świadczą swoje usługi wyspecjalizowane firmy bądź towarzystwa leasingowe. Dotyczy to przede wszystkim kosztów wstępnych. Czasem jednak niski koszt leasingu dostawcy rekompensują sobie przez brak rabatów przy takiej formie finansowania. A to oznacza, że zanim podejmie się decyzję o leasingu należy brać pod uwagę wszystkie aspekty tej finansowej transakcji.

Producentowi jest też łatwiej niż firmie leasingowej dostosować produkt do wymagań i możliwości klienta, łącząc stronę finansową z potrzebami transportowymi. Dotyczy to wyboru takiej wersji pojazdu, która odpowiada kondycji finansowej przewoźnika (np. uboższa wersja), jak i długości trwania umowy oraz wysokości rat.

Elastyczność, to argument, który podaje większość producentów pojazdów chcąc w ten sposób zachęcić klientów do skorzystania z leasingu fabrycznego. To fakt, że zazwyczaj wszelkiego rodzaju procedury u producentów przebiegają sprawniej niż w firmach leasingowych, a oferowane przez nich zintegrowane rozwiązania połączone są z ubezpieczeniem.

Należy też pamiętać, że głównym celem producenta jest sprzedaż wytwarzanych przez niego towarów. Firma leasingowa natomiast żyje z prowizji wpływających od leasingobiorców. Dlatego, jeśli klient ma kłopoty z realizacją zobowiązań finansowych, producentowi będzie zależało, aby pojazd pozostał w jego rękach. Dlatego powinien być bardziej skory do negocjacji i odroczenia terminu spłaty niż firma leasingowa, która nie ma tu żadnego interesu. Ale oczywiście, przeciągające czekanie na płatności może niekiedy wpływać negatywnie na kondycję finansową producenta.

Druga strona medalu

Choć leasing fabryczny jest już zjawiskiem powszechnym wśród producentów samochodów, to warto zaznaczyć, że jeśli finansowanie oddadzą oni firmie leasingowej, to wtedy mogą skupić się na *core businessie*, jakim jest wytwarzanie i doskonalenie pojazdów.



Łatwiej jest producentowi niż firmie leasingowej dostosować produkt do wymagań i możliwości klienta, łącząc stronę finansową z potrzebami transportowymi. Dotyczy to wyboru takiej wersji pojazdu, która odpowiada kondycji finansowej przewoźnika (np. uboższa wersja), jak i długości trwania umowy oraz wysokości rat.

to np. importer lub dealer prowadzący w ramach przedsiębiorstwa działalność

Zanim potencjalny leasingobiorca zdecyduje się, czy lepiej wziąć leasing

Brak pośredników zazwyczaj pociąga za sobą obniżkę kosztów usługi leasingowej w stosunku do kosztów, po których świadczą swoje usługi wyspecjalizowane firmy bądź towarzystwa leasingowe.

leasingową). Nie ma tu żadnych pośredników, jest tylko właściciel przedmiotu leasingu i jego użytkownik. Ten drugi, po upływie czasu, na który została podpisana umowa, może stać się właścicielem tego przedmiotu. Z leasingu bezpośredniego klienci mogą też czasem korzystać, gdy istnieją specjalne powiązania pomiędzy firmami leasingowymi a koncernami, dzięki którym finansującym nie jest spółka leasingowa, ale np. przedsiębiorca,

bepośredni u producenta, czy też poszukać firmy leasingowej, powinien wziąć pod uwagę kilka aspektów.

Spore plusy

Korzyści dla przewoźników decydujących się na leasing bezpośredni jest sporo, jak chociażby to, że brak pośredników zazwyczaj pociąga za sobą obniżkę kosztów usługi leasingowej w stosunku

Decydując się na leasing przedsiębiorca powinien też mieć na uwadze, że w firmach leasingowych kadra jest bardziej rozbudowana i lepiej wyszkolona, co jest szczególnie ważne, gdy w trakcie trwania umowy wydarzy się coś nieoczekiwane. Do tego firmy leasingowe najczęściej umieszczają w umowach precyzyjny mechanizm zmiany opłat na skutek zmian WIBOR. I w zależności od tego, czy WIBOR rośnie czy maleje, korygowana jest wysokość rat leasingowych bez zmiany marży finansującego. Natomiast w wypadku leasingu fabrycznego opłaty kształtowane dowolnie, niezależnie od wahań WIBOR-u.

O tym, że leasingodawcy fabryczni stają się obiektem wielu skarg, pisze portal leasingowy fmleasing.pl. Podaje on m.in., że – zapisy w umowach leasingu sporządzanych przez te firmy odstają wyraźnie od standardów rynkowych. Regułą praktycznie jest nie umieszczanie jasnych zapisów dotyczących rozliczania wcześniej zakończonych bądź wypowiedzianych umów. Można znaleźć też takie kwiatki jak naliczanie wysokich kar, z możliwo-

ścią wypowiedzenia umowy włącznie, pod błahym pretekstem, np. w przypadku nie wystąpienia do finansującego o zgodę na wyjazd zagraniczny leasingowanym samochodem.

Warto też zwrócić uwagę, jak firma rozlicza wypowiedziane umowy, np.: w przypadku windykacji, gdyż cena uzyskana z dalszej odsprzedaży pojazdu jest ujęta w rozliczeniu wypowie-

snej marki i bez trudu uzyskać rynkową cenę. Mogliby, ale nie znaczy, że muszą to robić – zawsze znajdzie się sposób, żeby „wyprowadzić” przedmiot ze spółki leasingowej po symbolicznej cenie, a różnicą obciążyć korzystającego. Potem przecie i tak się znajdzie inny sposób, żeby w ramach innej spółki w tej samej grupie sprzedać samochód za cenę odpowiadającą rynkowej – podaje portal.

W firmach leasingowych kadra jest bardziej rozbudowana i lepiej wyszkolona, co jest szczególnie ważne, gdy w trakcie trwania umowy wydarzy się coś nieoczekiwane.

dzianej umowy. Dlatego, z punktu widzenia leasingobiorcy ważne jest, żeby leasingodawca uzyskał jak najwyższą cenę. I znowu tutaj fmleasing.pl krytykuje fabrycznych leasingodawców. – Mają tę przewagę, że mogliby samochód „wstawić” do sieci sprzedaży swojej wła-

Miejmy nadzieję, że takie praktyki u producentów samochodów ciężarowych to rzadkość. Zawsze jednak warto poznać opinię użytkowników pojazdów zaglądając na fora internetowe. ◀

Elżbieta Haber

Leasing środków transportu

OTWÓRZ SIĘ NA NOWE MOŻLIWOŚCI

Zaskoczy Cię prostota procedury leasingu oraz konkurencyjne warunki finansowania



MINIMUM FORMALNOŚCI



DOPASOWANIE DO POTRZEB



DLA NOWYCH FIRM



W naszej ofercie znajdziesz finansowanie wszystkich rodzajów środków transportu – nowych i używanych. Na wybrane środki transportu przygotowaliśmy specjalne programy produktowe, w ramach których oferujemy uproszczone procedury leasingu oraz wyjątkową ofertę finansowania.

Millennium leasing

Na partnerskich zasadach

Full Service Leasing sposobem na kryzys

Najdynamiczniej rozwijającym się produktem oferowanym przez firmy Car Fleet Management jest Full Service Leasing., który obejmuje już 80% polskiego rynku CFM. Z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów za 2012 r. wynika, że już ponad 83 tys. pojazdów jest obsługiwanych przez przedsiębiorstwa CFM w pełnym zakresie.

Jest rzeczą oczywistą, że w trudnych czasach kluczowe znaczenie ma minimalizacja ryzyka związanego z zarządzaniem firmą, w tym również flotą aut służbowych, a to właśnie wynajem długoterminowy ułatwia przedsiębiorcom funkcjonowanie w kryzysie.

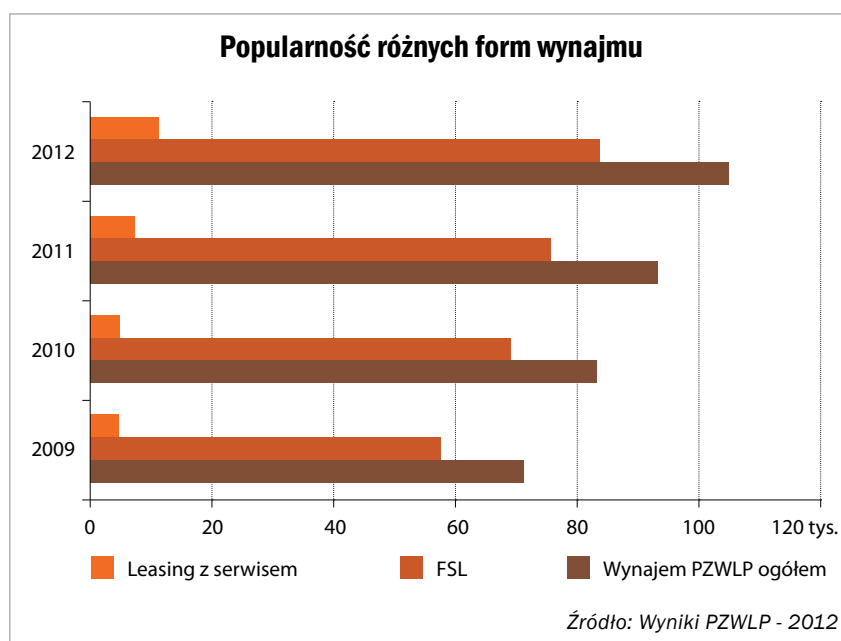
– Obecnie kluczowe znaczenie dla firm ma minimalizacja ryzyka związanego z zarządzaniem flotą i możliwość przeniesienia go na dostawcę. Full Service Leasing jest wybierany przez klientów ze względu na kompleksowość, wygodę oraz stabilność kosztów obsługi pojazdów służbowych – mówi Artur Sulewski, dyrektor handlo-

Full service leasing

LeasePlan Fleet Management	15.901
Arval Service Laese	15.534
Masterlease	13.742
Alphabet Polska	10.638
Careflee	8.148

wy LeasePlan Fleet Management. A według danych PZWLP, to właśnie LeasePlan w 2012 r. zarządził największą liczbą aut w usłudze FSL.

Podstawową zaletą wynajmu długoterminowego jest brak konieczności mrożenia własnych środków finansowych. Ponadto, raty stanowią koszt uzyskania przychodu, zmniejszając podstawę opodatkowania oraz poprawiając płynność finansową firmy. Jest to dla przedsiębiorców jedna z największych zachęt finansowych w porównaniu z innymi formami finan-



sowania jak kredyt czy leasing finansowy, których nie można rozliczyć w kosztach.

Druga grupa korzyści to strona operacyjna (serwisowa). Full Service Leasing daje możliwość ograniczenia kosztów każdej firmie – tak małej, jak i dużej – w pełnym zakresie. Chodzi tu nie tylko o koszty obsługi związanej z samym zarządzaniem flotą, ale – szczególnie w przypadku małych firm – także o koszty księgowości, HR, jak również o czas poświęcony przez dyrektora lub prezesa firmy na negocjowanie warunków kredytu czy planowanie odnowień floty.

– FSL to produkt, po który coraz częściej sięgają mali i średni przedsiębiorcy. Obserwujemy zmianę trendu cięcia kosztów za wszelką cenę, na rzecz zainteresowania usługą kompleksową, która w ostatecznym rozrachunku nie będzie generować dodatkowych wydatków – mówi Artur Sulewski.

PZWLP prognozuje stabilny rozwój produktu FSL w tym roku, a wyniki branży za 2012 r. wskazują, że obrany przez sektor CFM kierunek rozwoju usług i produktów finansowych jest jak najbardziej trafiony. ◀

KK

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

www.TSLbiznes.pl



Stosownie do potrzeb klienta

Elastyczne rozwiązania dotyczące usług finansowych, które mają zapewnić dostępne, przewidywalne koszty przez cały czas eksploatacji pojazdu, oferuje Scania Finance Polska. Należą do nich finansowanie nowych oraz używanych pojazdów Scania w formule leasingu operacyjnego i finansowego oraz sprzedaży z odroczonym terminem płatności lub najmu.

Umożliwiamy finansowanie zarówno w polskiej, jak i unijnej walucie, oparte na stałej lub zmiennej stopie procentowej. Na naszą ofertę składają się także atrakcyjne pakiety ubezpieczeniowe, oferowane we współpracy z największymi na polskim rynku ubezpieczycielami. Specjalizujemy się w finansowaniu środków transportu drogowego i doskonale znamy ten rynek, a co za tym idzie, potrafimy dostosować nasz produkt do jego wymagań.

Wymierne korzyści

Oferowana przez nas usługa ma sporo zalet. Należą do nich:

- ▶ elastyczność oferty – długość trwania umowy i wysokość rat dostosowujemy do potrzeb klienta;
- ▶ szybka i prosta procedura pozwalająca zaoszczędzić czas klienta i jak najszybciej dostarczyć pojazd;
- ▶ wygoda – podpisanie umowy leasingowej może nastąpić w siedzibie klienta;
 - ▶ atrakcyjne pakiety ubezpieczeniowe

z oferty współpracujących z nami firm ubezpieczeniowych, z miesięcznym systemem płatności.

Zapewniamy bezpieczeństwo zawieranych z nami transakcji oraz niski koszt finansowania. Dzięki szerokiej wiedzy na temat rynku transportowego oraz finansowanych przedmiotów, doskonale dobierzemy ofertę do potrzeb przyszłego użytkownika. Oferujemy również rejestrację pojazdu w gminach z minimalnym podatkiem drogowym.

Poza wyżej wymienionymi opcjami naszym klientom proponujemy:

- ▶ w wypadku leasingu samochodów ciężarowych i autobusów umowę trwającą od 24 do 60 miesięcy;
- ▶ w wypadku leasingu ciągników siodłowych, naczep i przyczep trwa ona od 36 do 60 miesięcy;
- ▶ termin I raty jest do uzgodnienia w zależności od kondycji finansowej wnioskodawcy;
- ▶ raty są równe, sezonowe lub inne, w zależności od charakteru działalności wnioskodawcy;
- ▶ dodatkowo proponujemy ubezpieczenie OC, AC, NNW – z nimi w pierwszej kolejności warto łączyć leasing i kredyt.

Dzięki ofercie łączonej możemy zaoferować

klientowi kompleksową usługę. Dostarczamy narzędzie, które zapewnią pełną realizację planu klienta przy jak najmniejszym wkładzie z jego strony. Pozwala to na zawiązanie z nim długotrwałej współpracy i rozwój jego firmy poprzez ograniczenie kosztów.



Lukasz Nowacki

Leasing fabryczny

Cieszy się on dużą popularnością wśród użytkowników pojazdów przeznaczonych do transportu ciężkiego. Jeżeli przyjrzymy się wynikom firm leasingowych w ostatnich latach, to z łatwością zauważymy, że pod względem wartości finansowanych ciągników siodłowych leasing fabryczny nie ustępuje w niczym, a nawet wyprzedza instytucje bankowe.

Klienci preferują leasing jako formę finansowania zakupu środków transportu, gdyż w przypadku kredytów bankowych trzeba liczyć się z dużymi wstępnymi kosztami. Obecnie ponad 50% pojazdów dostarczanych na polski rynek przez SPL finansowana jest leasingiem fabrycznym. Najczęściej klienci zainteresowani są finansowaniem w formule leasingu operacyjnego. Tę formę finansowania wybiera aż 85% procent naszych klientów. <

Lukasz Nowacki,
dyrektor sprzedaży
w Scania Finance
Polska

Zintegrowane rozwiązania

Firma MAN Financial Services Polska Sp. z o. o. na dzień dzisiejszy swoim klientom oferuje usługę MAN Finance, czyli pełną paletę produktów możliwą do zaoferowania na rynku polskim przez leasing fabryczny.

Każdorazowo, uwzględniając potrzeby klienta oraz jego obecną sytuację, oferujemy produkty finansowe oparte o leasing, wynajem bądź faktoring. Oferta jest tworzona indywidualnie, zgodnie z potrzebami klienta. Dodatkowo, jeżeli istnieje taka potrzeba, jesteśmy w stanie zaoferować pełne ubezpieczenie pojazdu w okresie finansowania, finansowanie podatku drogowego lub kosztów rejestracji. Ostatnio bardzo popularne są produkty z grupy najmu, w których klient ponosi miesięczne, stałe koszty użytkowania pojazdu.

Standardem zaczyna być ubezpieczenie zawarte „w racie”. Dodatkowo, dla klientów MAN nasza spółka oferuje możliwość finansowania kontraktów serwisowych, telematyki, podatku drogowego i kosztów rejestracji pojazdu MAN.

Bardziej elastyczni niż firmy leasingowe

Przewoźnikom bardziej opłaca się korzystać z oferty producenta ciężarówek niż firmy leasingowej, dlatego że w leasingach fabrycznych mogą spodziewać się niższych opłat oraz większej elastyczności, jeżeli chodzi o warunki specjalne np. raty sezonowe bądź finansowanie wysokich wartości odkupów gwarantowanych

przez producenta pojazdów. Jednocześnie klient może w jednym miejscu załatwić formalności związane z zakupem i finansowaniem pojazdów. Oznacza to kompleksowe podejście do jego potrzeb i oferowanie mu zintegrowanych rozwiązań. Wszystko dla wygody klienta.

Tak więc czasy, kiedy pojazdy ciężarowe sprzedawano wyłącznie za pomo-

rozwizań (także finansowych) potrzebnych do właściwego zarządzania firmami. Po drugie, taka wiedza to możliwość oceny oraz porównania ofert przedstawianych między innymi przez MAN Finance.



Piotr Borowski

Czasy, kiedy pojazdy ciężarowe sprzedawano wyłącznie za pomocą ceny, powoli odchodzą w niepamięć. Dla naszych klientów ważniejsze od ceny pojazdu są koszty finansowania pojazdu w okresie trwania umowy.

cą ceny, powoli odchodzą w niepamięć. Dla naszych klientów ważniejsze od ceny pojazdu są koszty finansowania pojazdu w okresie trwania umowy.

Świadomość rośnie

Poziom wiedzy na temat finansowania środków transportu przez ich producentów zdecydowanie wśród klientów MAN zwiększa się z każdym rokiem. Są ku temu dwa powody. Po pierwsze, to chęć znajdowania nowych, lepszych

W 2012 r. z usług MAN Finance skorzystało ok. 25% klientów MAN w Polsce. Sfinansowaliśmy zakup co czwartego pojazdu MAN. Podobnie jak w roku ubiegłym, tak w 2013 przewidujemy zwiększony udział produktów opartych na finansowaniu w formie raty miesięcznej wraz z dodatkowymi usługami oferowanymi przez MAN i MAN Finance. ◀

Piotr Borowski,
dyrektor zarządzający
MAN Financial Services Poland



U wszystkich autoryzowanych dealerów

Mercedes-Benz Financial oferuje szeroki wachlarz produktów finansowych skierowanych do konsumentów oraz firm, poczynając od klasycznych kredytowych, poprzez leasingowe, które można połączyć z dodatkowymi usługami, takimi jak pakiety ubezpieczeniowe czy serwisowe, a kończąc na usługach najmu pojazdów. Dysponujemy również produktami finansowymi dla pojazdów używanych.

Nasza przewaga nad firmami leasingowymi to bliska współpraca z autoryzowaną siecią Mercedes-Benz. Dzięki temu, wyczerpującą informację na temat naszych usług oraz aktualnej oferty handlowej, klienci uzyskać mogą bezpośrednio w salonie sprzedaży. Dodatkowo, w przypadku pojazdów ciężarowych ofertę dostosowujemy pod indywidualne wymagania klientów.

W dzisiejszych czasach, przy wciąż rosnących wymaganiach, niezbędne staje się posiadanie szerokiego spektrum usług niezbędnych do eksploatacji pojazdów, zwłaszcza ciężarowych. Stąd też produkty Mercedes-Benz Financial dostępne są u wszystkich autoryzowanych dilerów, co już na etapie konfiguracji pojazdu pozwala określić koszty jego finansowania.

Większość naszych potencjalnych klientów jest świadoma tego, że producenci pojazdów posiadają w ramach swoich struktur instytucje finansowe i jest dobrze przygotowana do rozmowy na temat pojazdu oraz

jego finansowania. Zapotrzebowanie na oferowane przez te instytucje usługi finansowe jest znaczne i rozwija się wraz z koniunkturą gospodarczą. Z perspektywy pojazdów ciężarowych co trzeci pojazd Mercedes-Benz sprzedany w Polsce finansowany jest przez Mercedes-Benz Financial.

Najbardziej popularnym produktem nadal jest klasyczny leasing, który kończy się wykupem pojazdu. Wielu klientów wybiera również finansowanie z opcjonalnym wykupem, co pozwala na obniżenie miesięcznych kosztów. Od niedawna coraz większą popularnością zaczyna cieszyć się najem pojazdów, pozwalający w znaczny sposób skrócić okres użytkowania, co ma największe znaczenie w segmencie ciągników siodłowych.

A z jakimi usługami warto łączyć leasing czy kredyt? Dla klientów korzystne są wszelkie usługi minimalizujące ryzyko. Mówimy o ubezpieczeniu, które jest wręcz oczywiste w przypadku nowych pojazdów, o pakietach serwisowych minimalizujących



nieoczekiwane koszty naprawy pojazdu, o ubezpieczeniach GAP, czy ubezpieczeniach kosztów napraw. ◀

Tomasz Wykrota,
dyrektor ds. zarządzania
siecią dealerską
Mercedes-Benz Bank
i Mercedes-Benz Leasing

„Na Osi” w marcu

Przychodzi Marzec, a wraz z Marcem czas na wiosenną świeżość i... jubileusz „Na Osi”!

Program zawita na antenie po raz 500! Zapraszamy przed telewizory do oglądania programu „Na Osi”, nadawanego na antenie telewizji TVN Turbo.

Premiery w każdą sobotę o 14:00!

Powtórki programu emitowane są w każdą sobotę o 22:30, niedzielę o 14:55 oraz wtorek o 23:30. A zobaczyć będzie można między innymi:

2 Marca

- Mercedes Antos z izotermą
- Naczepa z Mega podłogą
- Magnumki w Białej Podlaskiej
- Czerwoni w akcji

9 Marca

- Testy ekonomiki „na gaz”
- Jak przyszłość przed Mercedesem?
- Iveco w Opolu – już jest
- Maniūs nie stary – wciąż jary

16 Marca

- Volvo FH 16 750
- Elektryzujący Mercedes Vito
- 500. odcinek Na Osi, czyli jak to się zaczęło

23 Marca

- Tylko u nas – nowe Volvo FH
- Jak prowadzić firmę transportową
- Ewolucja Eurocargo
- Napędzane hydraulicznie

tvn turbo



Kontakt z redakcją Na Osi:
tel. (77) 464 02 08,
mail: naosi@poczta.onet.pl
ul. Nowowiejska 45
46-073 Chróstcina

30 Marca

- Nowa Setra Comfort Class
- Całkiem nowy model Mercedesesa - Arocs w Monachium
- Wywrotka na MANie w plenerze
- Jak stuningować Volvo

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: młodszy aspirant Janusz Bereszczczyński z KMP w Opolu, starszy kontroler transportu drogowego Agnieszka Dyktyńska-Malejki z WTTD w Opolu oraz ekspert z dziedziny prawa i transportu – Rafał Kochanowski. Program prowadzi Piotr Zelt.

Więcej na www.naosi.pl

Potrójna korzyść

DKV i DHL Freight Poland podpisały w zeszłym roku umowę, dzięki której kontraktowi przewoźnicy DHL Freight, nie ponosząc żadnego ciężaru finansowego, będą mogli korzystać z kart paliwowych DKV. Obecnie wprowadzany jest program pilotażowy. O szczegółach tego kontraktu mówią: dyrektor generalny DKV Euro Service Polska Michał Bałakier i specjalista ds. wsparcia DHL Freight Poland, członek zespołu przygotowującego projekt wdrożenia kart paliwowych DKV, Michał Gawinowski.

Na rynku polskim to pierwsza tego typu umowa. Na czym polega jej innowacyjność?

Michał Gawinowski: Jest to umowa trójstronna, której stronami są: DKV, DHL Freight i przewoźnicy tworzący flotę DHL Freight. Na mocy jej postanowień otrzymają oni karty DKV, nie ponosząc przy tym żadnego ciężaru finansowego ich wydania, zyskując jednocześnie dostęp do pełnego pakietu usług DKV – włącznie z rabatami oraz zwrotem podatku VAT. DHL Freight występuje jako gwarant płatności, dzięki czemu firma DKV ma pewność, że zobowiązania będą uregulowane. Uznaliśmy, że taka forma umowy będzie najkorzystniejsza dla każdej ze stron.

Dlaczego?

M.G.: Ze względów prawnych, dotyczących m.in. obrotu paliwami, DHL Freight nie występuje w roli pośrednika, natomiast przewoźnik jest bezpośrednim klientem DKV. Jeśli natomiast DHL wystąpi tylko jako gwarant płatności, to unikniemy ko-



Michał Bałakier,
dyrektor generalny
DKV Euro Service Polska



Michał Gawinowski,
specjalista ds. wsparcia
DHL Freight Poland

nieczności wnoszenia zabezpieczeń przez przewoźników, a to z kolei korzystnie wpłynie na poprawę ich płynności finansowej.

Jakiego typu usługi obejmuje umowa?

Michał Bałakier: DKV daje do dyspozycji pełen zakres usług, jednak to firma DHL,

jako gwarant płatności, będzie decydowała o szczegółach. Tak więc DHL ma możliwość ingerencji w kwoty generowane w poszczególnych grupach asortymentowych.

Czy stawiacie przewoźnikom ograniczenia?

M.G.: Dla przewoźników DHL Freight występuje w roli zleceniodawcy, a zatem mamy wobec nich zobowiązania wynikające z faktur za wykonane dla nas usługi. Na podstawie tych zobowiązań będziemy ustalać indywidualne limity płatności, jakich przewoźnik będzie mógł dokonać za pomocą użytkowanych przez siebie kart. Dzięki takiemu rozwiązaniu minimalizujemy nasze ryzyko związane z funkcją gwaranta płatności, maksymalizując równocześnie korzystność oferty jaką przedstawiamy przewoźnikom. Otrzymują oni w pełni funkcjonalną kartę paliwową wraz ze wszystkimi usługami przez nią oferowanymi.

Czy chcecie podpisać umowy z przewoźnikami, którzy jeżdżą nie tylko na zlecenie firmy DHL?

M. G.: Podpisywane przez nas kontrakty z przewoźnikami nie zawsze zakładają



Po dokładnym sprawdzeniu poprawności funkcjonowania całego procesu, będziemy podpisywać umowy z następnymi kontraktowymi podwykonawcami DHL Freight – tymi, którzy najlepiej wywiązują się ze stawianych przez nas warunków

współpracę na zasadzie pełnej dyspozycji. Często podpisujemy umowy obejmujące tylko kilka wybranych relacji. Pomimo, że chcielibyśmy by przewoźnik z usług którego jesteśmy zadowoleni jeździł dla nas jak najwięcej, nie możemy zabronić mu wykonywania usług dla innych firm. Pomijam nawet fakt, że weryfikacja tego, czy kierowca wykonuje zlecenie używając paliwa zakupionego na „naszą” kartę, byłaby niemożliwa. Nasz projekt kart paliwowych ma premiovac firmę, do których mamy zaufanie i z którymi mamy podpisane kontrakty. Idziemy krok dalej niż tylko wypłacanie wynagrodzenia za to co przewoźnicy dla nas robią. Chcemy zaoferować im produkt ułatwiający im pracę i zwiększyć ich bezpieczeństwo.

M.B.: Dzięki zastosowaniu nowej konstrukcji prawnej zaistniała możliwość podpisania umowy z firmami, które współpracują z DHL nie tylko na warunkach wyłączności. Było to spore wyzwanie. Kiedy zaczynamy operować limitami na wydatki, to przestajemy rozliczać podwykonawców w oparciu o konkretne zlecenie. Z tego powodu trudno

jest wszystko kontrolować. Dlatego do tej pory jeszcze nikt nie podjął się tego typu rozwiązania. To jest odpowiedź na pytanie, dlaczego to jest nowatorska umowa. Tak naprawdę poszliśmy tysiąc kroków dalej w stosunku do standardowego sposobu myślenia.

M.G.: Pierwszym pytaniem, na które musieliśmy sobie odpowiedzieć, kiedy przeszliśmy do kwestii regulowania płatności, było: W jaki sposób zabezpieczyć interesy każdej z firm? W jaki sposób zorganizować cały proces, by jego realizacja nie przyniosła nam, gwarantowi

Jest to umowa trójstronna, której stronami są: DKV, DHL Freight i przewoźnicy tworzący flotę DHL Freight. Na mocy jej postanowień otrzymają oni karty DKV, nie ponosząc przy tym żadnego ciężaru finansowego ich wydania, zyskując jednocześnie dostęp do pełnego pakietu usług DKV.

Rozumiem jednak, że są pewne zabezpieczenia, bo inaczej w ramach limitu kwotowego przewoźnicy, którzy danego miesiąca mają mniej zleceń, mogą wziąć zlecenia od innego zleceniodawcy. Jednak trudno wymagać, żeby DHL za nie płacił – wtedy dotowałby konkurencję. Jak to chcecie kontrolować?

płatności, żadnego zagrożenia? Znaleźliśmy rozwiązanie satysfakcjonujące każdą ze stron.

M.B.: Gdyby DHL postąpił w sposób bardzo standardowy, to by powiedział przewoźnikowi, żeby złożył potężne zabezpieczenie. A wtedy przewoźnik poszedłby bezpośrednio do DKV lub kogoś innego, gdyż tam usłyszałby to samo.



Niezawodne. Łatwe w użyciu. Przystępne cenowo.



Skontaktuj się z nami:
tel.: +48 22 528 69 19
poland@qualcomm.com
Dowiedz się więcej:
qualcommtelematics.eu/pl

QUALCOMM

Wydajniejsze
zarządzanie
flotą



foto: DHL

M.G.: Poszukujemy przewoźników, na których będziemy mogli polegać, którym proponujemy długoterminowe kontrakty. Chcemy im zaofiarować coś więcej niż tylko stałą współpracę. O tym, czy nasza propozycja jest korzystna, przewoźnik zdecyduje już sam.

Czy dużo czasu zajęło sporządzenie umowy?

M.G.: Trzeba było poświęcić go zdecydowanie więcej niż wcześniej sądziliśmy. Było wiele spotkań, zarówno z firmą DKV, jak i naszych wewnętrznych, w trakcie których dokładnie analizowaliśmy, jakie konsekwencje przyniesie wprowadzenie takiego, a nie innego zapisu. Woleliśmy jednak poświęcić swój czas, by dać przewoźnikowi produkt, którego jesteśmy pewni, a nie

taki, który przysporzy mu więcej problemów niż korzyści.

Dzięki umowie przewoźnicy mają większą płynność finansową, DKV ma więcej klientów, a DHL większą pewność, że przewoźnicy zostaną z firmą...

M.G.: Chcemy przywiązać do siebie tych przewoźników, z którymi współpraca układa nam się najlepiej. Na początek wprowadzamy program pilotażowy dla grupy 50 przewoźników. Obecnie finalizujemy odpowiednie procedury w firmie i w ciągu miesiąca powinniśmy wydać przewoźnikom pierwsze karty. Dopiero po dokładnym sprawdzeniu poprawności funkcjonowania całego procesu, będziemy podpisywać umowy z następnymi



foto: DHL

Kiedy zaczynamy operować limitami na wydatki, to przestajemy rozliczać podwykonawców w oparciu o konkretne zlecenie. Z tego powodu trudno jest wszystko kontrolować. Dlatego do tej pory jeszcze nikt nie podjął się tego typu rozwiązania. To jest odpowiedź na pytanie, dlaczego to jest nowatorska umowa.

kontraktowymi podwykonawcami DHL Freight – tymi, którzy najlepiej wywiązują się ze stawianych przez nas warunków. Dotyczą one przede wszystkim jakości, gdyż naszym klientom chcemy dostarczać najwyższy poziom usług, a możemy tego dokonać korzystając wyłącznie ze sprawdzonych przewoźników, na których można polegać. Tych wybranych chcemy dodatkowo premiować.

M.B.: Jest jeszcze jeden niebagatelny aspekt tej umowy. Oprócz tego, że DHL przywiązuje do siebie przewoźników, to również zyskuje bezpieczeństwo realizacji zleceń, gdyż przewoźnik posiadający kartę nie powie w trakcie wykonywania przewozu, że nie ma pieniędzy. Karta zapewnia środki finansowe. A wszystkim steruje DHL, który m.in. decyduje o tym, czy przy wyznaczonym limicie kwotowym przewoźnik może wykonać pilną naprawę.

M.G.: Musimy mieć gwarancję, że będziemy w stanie sprostać wymaganiom ilościowym i jakościowym naszych klientów.

Pewnie wielu przewoźników już wcześniej korzystało z kart DKV...

M.B.: Najlepszym dla nas klientem jest podwykonawca DHL, który nie jest z nami związany umową bezpośrednio. Ale, gdybyśmy się zastanawiali nad takimi rzeczami, to nie podpisalibyśmy tej umowy. Przewoźnik, który miał wcześniej kartę DKV musi podjąć decyzję, czy przy niej zostaje, czy przejdzie do nowego systemu. Po to podpisywaliśmy umowę, żeby zachowywać się wobec siebie fair.

Dlatego też DHL wybiera na początku najlepszych przewoźników, którzy potrafią poruszać się w różnych systemach kart i znaleźć się w różnych sytuacjach.

M.G.: Dodam, że nieustannie dążymy do rozszerzenia współpracy z najlepszymi przewoźnikami. Jeżeli obrót, jaki z nimi generujemy będzie rósł, limit na karcie również będzie można zwiększyć.

Czy to jest pierwsza tego typu umowa w Polsce. Czy były już zawierane podobne?

M.B.: W Europie taka umowa jest dość znana, w Polsce natomiast jest pierwsza. To jest typ zobowiązania bardzo podobny do umowy agencyjnej *del credere*, gdzie agent godzi się na ponoszenie względem przedsiębiorcy odpowiedzialności za to, że dłużnik spełni ciężące na nim świadczenie.

A DHL takie umowy już zawierał na innych rynkach?

M.G.: Tak, jednak podpisane już umowy były dla nas jedynie punktem odniesienia. Przy podpisywaniu takich kontraktów trzeba dokładnie sprawdzić, które kierunki są priorytetowe, a co za tym idzie – przykładowo – za jakie autostrady będą płacić przewoźnicy i na jakich stacjach najczęściej tankować. Dlatego, choć umowy są podobne, to nie identyczne – muszą odpowiadać konkretnym wymaganiom rynkowym.

Czy rozmowy z przewoźnikami już się odbyły?

M.G.: Tak, ale bez przedstawiania konkretnych – umów i oferty popartej liczbami. Informacje o tym, że pracujemy nad takim programem trafiały często do naszych kolegów w działach operacyjnych, którzy dzielili się nimi z podwykonawcami. Póź-



Brak współpracy z DKV w żaden sposób nie tworzy u przewoźnika sytuacji dyskomfortowej, gdyż może ją zawiesić po prostu nie używając karty. Wtedy nie ponosi żadnych kosztów.

niej przewoźnicy wielokrotnie kontaktowali się bezpośrednio z nami dopytując się, kiedy program ruszy. Tak więc zainteresowanie jest duże.

Czy przewoźnicy w każdej chwili będą mogli zrezygnować z umów?

M.G.: Znając warunki wierzę, że nie będą chcieli. Jeżeli stanie się inaczej, to nie będziemy mieli zastrzeżeń. Jeżeli dana firma uzna, że wcześniejsze warunki użytkowania kart paliwowych były dla niej korzystniejsze, będzie mogła zrezygnować bez konsekwencji.

M.B.: Brak współpracy z DKV w żaden sposób nie tworzy u przewoźnika sytuacji dyskomfortowej, gdyż może ją zawiesić po prostu nie używając karty. Wtedy nie ponosi żadnych kosztów. Zobowiązania powstają dopiero w wyniku użycia karty. Jednak uważam, że to nie nastąpi,

gdyż wszystkie strony będą odnosić proporcjonalne korzyści.

Czy przewoźnik może mieć dwie karty DKV – stara i nową?

M.B.: To nie jest możliwe. Trzeba podjąć decyzję, którą kartę się wybiera. Przypominę, że przy zaangażowaniu DHL przewoźnik nie musi wpłacać DKV żadnego zabezpieczenia finansowego.

Mówicie, że umowa to ogromne wyzwanie z punktu widzenia technicznego i prawnego. Rozumiem, że trzeba było ją obwarować przepisami prawnymi, ale jakie jest wyzwanie techniczne?

M.G.: Chodzi o skonstruowanie umowy i stworzenie procedur operacyjnych w taki sposób, żeby towarzyszącej temu biurokracji było jak najmniej. DKV przejmuje obsługę dokumentów, chociażby w kwestii myta oraz fakturowania netto zagranicznych zakupów. Tak więc kwestia techniczna to ogół operacji związanych z realizacją warunków umowy.

M.B.: Jest jeszcze ogrom zadań stojących przed informatykami, w tym wzajemna wymiana danych. Priorytetem była dla nas taka przebudowa systemu, aby nie powiełał dokumentacji pomiędzy DKV a klientem.

Czy przewoźnicy biorący udział w programie będą mieli rabaty?

M.G.: Tak. Dzięki bardzo dużej skali przedsięwzięcia możemy przewoźnikom zaproponować bardzo preferencyjne warunki dotyczące wszystkich usług, jakie oferuje karta paliwowa.

Jak inne firmy podchodzą do waszej umowy?

M.B.: Zazdroszczą.

Czy DKV próbowała podpisać już wcześniej umowy z innymi firmami?

M.B.: Pierwszą próbę podjąłem 12-13 lat temu. Wtedy reakcją partnera było zdziwienie i argumentacja, że przewoźnicy stoją w kolejce, aby oferować swoje usługi. Tylko tej firmy, z którą prowadziłem rozmowy, już nie ma na rynku. Cóż, tam nikt nie potrafił sobie wyobrazić, że za 10 lat podwykonawca będzie dobrym rzadkiem.

Dziękuję za rozmowę. ◀

Elżbieta Haber

Największy w regionie

Firma Arkus&Romet z Dębicy, zajmująca się sprzedażą jednoślądów, kupiła 35 ciągników siodłowych Scania. To największy kontrakt Scanii w tym regionie i pierwsze Scanie we flocie Arkus&Romet.

Zakupione pojazdy to Scania R440LA 4x2 MEB Highline wyposażone w 13-litrowe silniki SCR z systemem wtrysko-



wym PDE, Scania Retarder oraz układ Scania Opticruise. Dodatkowo wyposażenie pojazdów stanowi automatyczny tempomat Scania Ecocruise i Scania Driver Support oceniający charakterystykę jazdy kierowcy w czasie rzeczywistym.

Kontrakt zawiera 36-miesięczną umowę serwisową oraz pakiet Ecolution by Scania obejmujący zoptymalizowaną specyfikację pojazdu, dedykowaną opiekę serwisową oraz program szkolenia i coachingu kierowców. W celu stworzenia optymalnego i opłacalnego rozwiązania dla biznesu, a także dla środowiska. ◀

Nowy terminal na Pomorzu

DB Schenker Logistics otworzył nowy terminal cross-dockingowy na Pomorzu, w gminie Pruszcz Gdański.

Obiekt jest położony bezpośrednio przy autostradzie A1, w pobliżu obwodnicy Trójmiasta i posiada doskonałe połączenia z siecią ważnych dróg krajowych, łączących takie miasta jak Gdańsk, Gdynia, Sopot. Dzięki takiej lokalizacji możliwa będzie konsolidacja kilku tysięcy przesyłek dziennie, a DB Schenker Logistics będzie mógł usprawniać i rozwijać działania biznesowe na terenie Polski oraz Europy.

Terminal spełnia nowoczesne standardy. Zbudowany na ponad 3-hektarowej działce, zajmuje 4,5 tys. m² powierzchni magazynowej oraz ok. 800 m² biurowej. Posiada także place manewrowe i parkingi dla ciężarówek oraz drogi wewnętrzne dla usprawnienia ruchu pojazdów. W nowym obiekcie wdrożono proekologiczne rozwiązania zmniejszające pobór wody, a także zapewniające wzrost wydajności energetycznej oraz odzysk ciepła. ◀

O 160 kilometrów więcej

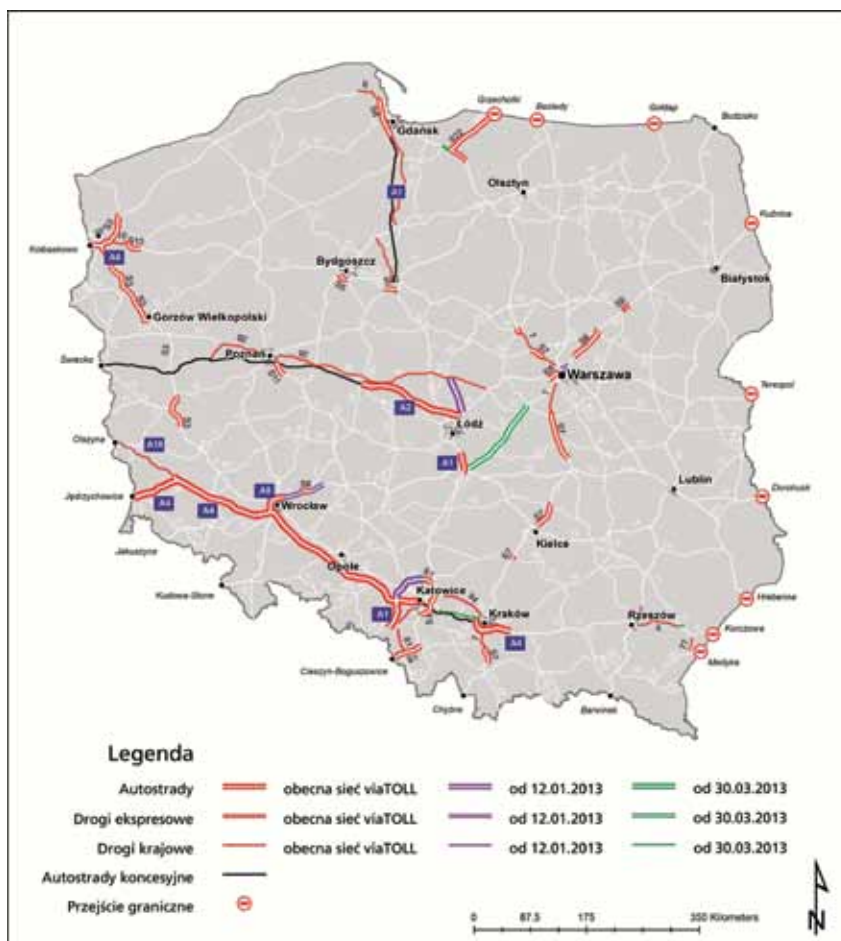
Zgodnie z Rozporządzeniem Rady Ministrów od 30 marca ogólnopolska sieć dróg płatnych viaTOLL powiększy się o kolejne 160 km. Do mapy płatnych tras dołączą m.in. fragmenty dróg ekspresowych S7, S8, S19 oraz dróg krajowych nr 4, 7 i 79.

System viaTOLL działa od lipca 2011 r. i w początkowej fazie obejmował ok. 1565 km dróg krajowych, ekspresowych i autostrad zarządzanych przez GDDKiA. 1 lipca 2012 r. system rozszerzono o dodatkowe 325 km dróg, a 12 stycznia 2013 r. – o kolejne 140 km.

Zaplanowany na 30 marca tego roku trzeci etap rozszerzenia obejmie blisko 160 km, w tym:

- ▶ **drogę ekspresową S7 i drogę krajową nr 7:**
 - ▶ obwodnicę Elbląga, odcinek: skrzyżowanie z drogą powiatową nr 1104N – węzeł Raczki (ok. 3,7 km),
 - ▶ odcinek węzeł Modlniczka – węzeł Balice I (ok. 3,5 km),
 - ▶ odcinek węzeł Raczki – węzeł Elbląg-Wschód (ok. 3,8 km);
- ▶ **drogę ekspresową S8:**
 - ▶ odcinek węzeł Piotrków – węzeł Radziejowice (ok. 93,6 km);
- ▶ **drogę ekspresową S19:**
 - ▶ odcinek Stobierna – węzeł Rzeszów-Wschód (ok. 6,9 km);
- ▶ **drogę krajową nr 4:**
 - ▶ obwodnicę Jarosławia, odcinek Tywnonia – Tuczępy (koniec obwodnicy Jarosławia) (ok. 11,3 km);
 - ▶ drogę krajową nr 79:
 - ▶ odcinek Jaworzno (granica miasta) – węzeł Modlniczka (ok. 37,8 km).

Łącznie z wymienionymi wyżej odcinkami system będzie obejmował ok. 2190 km dróg. Aktualna lista wszystkich odcinków dróg płatnych znajduje się na stronie www.viatoll.pl. Docelowo, w 2018 r. ogólnopolski system elektronicznego poboru



opłat viaTOLL obejmie ok. 7 tys. kilometrów autostrad, dróg ekspresowych i dróg krajowych.

Wszystkie przychody z systemu trafią do Krajowego Funduszu Drogowego i przeznaczone są na dalsze inwestycje i rozbudowę sieci drogowej w Polsce

oraz modernizację istniejącej infrastruktury drogowej. Na koniec stycznia 2013 r. na koniec Krajowego Funduszu Drogowego zaksięgowano ponad 1,415 mld zł tytułem wpływów z Krajowego Systemu Poboru Opłat. ◀

RC



Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej

Katalogis.net



Dołącz już dziś

**Cały świat logistyki i transportu
scalony w jednym miejscu**

ZAPRASZAMY NA



XI MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU ZBIOROWEGO

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

17-19.09.2013, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje dziennikarzy europejskiej prasy branżowej

ORGANIZATORZY:



IZBA GOSPODARCZA
KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ



TARGI KIELCE SA
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY
Kielce, Busy, Kamiony, Transport

Polski Traker Bus

Truck & Van

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:

Anna Prędoła, tel. 41 365 12 31

fax 41 345 62 61

e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl



Przymusowe odchudzanie

Większość sygnałów docierających z rynku od połowy drugiego kwartału 2012 r. zwiastuje, że w ciągu najbliższych miesięcy utrzyma się spadkowy trend wolumenu oferowanego do przewozu w międzynarodowym transporcie całopojazdowym. W transporcie krajowym można natomiast spodziewać się dalszego spadku stawek, zwłaszcza w miejscach, gdzie występuje mniejszy potencjał rynku zleceń przewozów całopojazdowych.

W pierwszej połowie 2012 r., podobnie jak w całym 2010 i 2011 r., branża transportowa przeżywała dynamiczny wzrost spowodowany inwestycjami związanymi z przygotowaniem do Euro 2012 – największej piłkarskiej imprezy na Starym Kontynencie – oraz z wykorzystaniem funduszy europejskich na inwestycje krajowe. Za sprawą tych dwóch czynników zapotrzebowanie na krajowe przewozy całopojazdowe stale rosło.

Poinwestycyjne spadki

W polskiej gospodarce przewozy zaopatrzeniowe i inwestycyjne – przede wszystkim w branży budowlanej – w ogromnej większości są realizowane za pomocą

powiększyła się o ponad 70%. Te dane, jak mało które pokazują jak w ubiegłych latach wzrastało zapotrzebowanie rynku na przewozy całopojazdowe. Pomimo istotnych wydarzeń i czynników mogących osłabić firmy z branży TSL, takich jak: rosnące ceny paliwa, wprowadzenie systemu opłat drogowych viaTOLL przy jednocześnie słabej infrastrukturze dróg krajowych, zatory płatnicze związane z długimi terminami płatności kontrahentów, rosnące ceny serwisu sprzętu i ubezpieczeń – branża transportowa dobrze prosperowała.

Natomiast, w drugiej połowie ubiegłego roku, zresztą zgodnie z przewi-



Marek Stanisławski



Janusz Nózka

obsługujący ten sektor. W wyniku tego na rynku szybko pojawiło się sporo wolnych środków transportowych. A ostatni kwartał 2012 r. charakteryzował się jeszcze bardziej wyraźnym spadkiem przewozów całopojazdowych na rynku krajowym i widoczną nadpodażą środków transportowych. Wyniki na koniec roku jasno to potwierdzają. Wzrost sprzedaży ciągników spadł do 7%, a naczep do 17%, co odzwierciedlało przede wszystkim zapotrzebowanie branży budowlanej na transport. Na rynku coraz trudniej było znaleźć zlecenie na transport surowców, maszyn i sprzętu potrzebnego na realizację inwestycji drogowych czy też budowlano-przemysłowych, których planowe zakończenie zbiegało się z terminem organizacji Euro 2012.

Małym będzie trudno

Zakończenie większości inwestycji drogowych w Polsce i brak nowych o takim samym potencjale jak w latach 2010-2011, mogą spowodować, że najbliższe miesiące dla rynku transportowego będą naprawdę trudne. Nie bez znaczenia mogą okazać się problemy finansowe branży budowlanej, które niewątpliwie znajdą odzwierciedlenie w kondycji przewoźników, którzy już teraz przeżywają kłopoty związane z płynnością finansową. Możemy spodziewać się upadłości mniejszych, a w niektórych przypadkach także większych graczy. Mniejsza liczba ładunków i większa podaż samochodów będzie miała wpływ na poziom stawek przewozowych, których spadek odnotowaliśmy już w drugiej połowie 2012 r.



Mniejsza liczba ładunków i większa podaż samochodów będzie miała wpływ na poziom stawek przewozowych, których spadek odnotowaliśmy już w drugiej połowie 2012 r. W 2013 r. tendencja ta nadal będzie zauważalna, zwłaszcza w miejscach, gdzie występuje mniejszy potencjał rynku zleceń przewozów całopojazdowych.

przewozów całopojazdowych. O tym, czy jest na nie popyt, świadczy zapotrzebowanie na ciągniki. Ich sprzedaż w 2010 r. wzrosła o połowę w stosunku do roku poprzedniego. W 2011 r. było jeszcze lepiej – sprzedaż w porównaniu z 2009 r.

dywaniami, gospodarka przyhamowała w związku z brakiem inwestycji związanych bezpośrednio z Euro 2012 i z mniejszą liczbą inwestycji infrastrukturalnych. Miało to kluczowy wpływ na zapotrzebowanie na transport całopojazdowy

W 2013 r. tendencja ta nadal będzie zauważalna, zwłaszcza w miejscach, gdzie występuje mniejszy potencjał rynku zleceń przewozów całopojazdowych.

Rynek przewozów całopojazdowych krajowych w 2013 r. nadal pozostanie rozdrobniony, bez dominującej pozycji jednej czy nawet kilku firm. Daje to możliwości rozwoju tym, które będą potrafiły dopasować swoje koszty do spadających stawek i rosnących wymagań klientów.

Gorsza koniunktura w międzynarodówce

W 2013 r. należy spodziewać się spadkowego trendu wolumenu oferowanego do przewozu w międzynarodowym transporcie całopojazdowym. Począwszy od branży meblarskiej (wieloletniego hitu polskiego eksportu), poprzez białe AGD i budowlankę, na automotive skończymy-

produkcji, nierzadko też do ich zamknięcia. Można się spodziewać, że w perspektywie najbliższych 10 miesięcy ów trend będzie dominował, choć w drugiej połowie roku może on zmniejszyć swoją dynamikę. Odwrócenie kierunku zapewne nie nastąpi wcześniej niż w czwartym kwartale 2013 r.

Wśród czynników niekorzystnie wpływających na kondycję branży transportowej, w szczególności transport międzynarodowy, jest niski i niestabilny kurs wymiany waluty europejskiej, który czyni eksport mniej opłacalnym, a dodatkowo wpływa na mniejszą rentowność firm transportowych.

Wymagający rynek i pogarszającą się koniunktura powodują także zmiany na rynku przewoźników. W obliczu malejącego wolumenu, niewielkie firmy transportowe, niezwiązane z żadną z dużych spedycji zostają bez zleceń. Ich licz-

plina płatnicza, a właściwie jej spadek. Dla firm obsługujących niewielkie wolumeny zatory w płatnościach mogą skutkować poważnymi trudnościami w realizacji bieżącej działalności, a w niektórych przypadkach upadkiem przewoźników.

Dumping na drogach?

Obecny rok w branży TSL będzie stał także pod znakiem nadpodaży potencjału przewozowego, a co za tym idzie obniżki i tak już bardzo niskich stawek frachtowych. Polskim przewoźnikom przyjdzie konkurować z dużą i silną grupą przewoźników z krajów bałtyckich, głównie z Litwy. Można spodziewać się, że będą oni nadal oferować usługi po dumpingowych cenach, które zaadresowane są przede wszystkim do eksporterów z Polski Północno-Wschodniej.

Można spodziewać się, że patrząc przez pryzmat liczby graczy na rynku, branża transportowa powita 2014 r. nieco odchudzona, co bezpośrednio przełoży się na relację przewoźnik-spedytor-klient. Z końcem 2013 r. staną naprzeciw siebie: zmniejszony potencjał przewozowy i rosnący – miejmy nadzieję – popyt na usługi transportowe. Efektem konfrontacji może okazać m.in. podwyżka marż i powrót koniunktury. Zanim to jednak nastąpi, większość dostawców usług transportu międzynarodowego będzie optymalizować koszty, by z malejącymi przychodami utrzymać się na rynku. ◀

Janusz Nózka,
dyrektor Spedycji
Całopojazdowej Krajowej
i Marek Stanisławski,
dyrektor Spedycji Łądowej
Pekaes S.A.

Rynek przewozów całopojazdowych krajowych w 2013 r. nadal pozostanie rozdrobniony, bez dominującej pozycji jednej czy nawet kilku firm. Daje to możliwości rozwoju tym, które będą potrafiły dopasować swoje koszty do spadających stawek i rosnących wymagań klientów.

szy – a są to branże, które w ostatnich latach w głównej mierze żywiły polskich przewoźników międzynarodowych – obserwujemy znaczące spadki popytu na usługi transportowe. Bezpośrednią tego przyczyną jest odczuwalny spadek sprzedaży, który często doprowadził do zamykania w tych branżach firmy do zmniejszenia

ba z miesiąca na miesiąc maleje, dlatego można spodziewać się, że w 2013 r. rynek przewoźników będzie konsolidował się wokół silnych graczy rynkowych – dużych spedycji, potrafiących pozyskać zlecenia od klientów.

Zjawiskiem, które odciśnie piętno na rynku TSL w bieżącym roku jest dyscy-





Przyszłość bezpiecznego transportu

foto: Flickr

Bezpieczeństwo kierowców oraz ładunku, który przewożą stanowi kluczowy aspekt funkcjonowania firm w branży TSL. Kradzieże, ubytki z transportu oraz uszkodzenia towaru to problem, którego rozwiązanie zależy między innymi od umiejętnego wykorzystania istniejących zasobów.

W dzisiejszych czasach transport odgrywa ogromną rolę w każdej gospodarce, zwłaszcza w Polsce będącej krajem tranzytowym, przez który bieżą szlaki komunikacyjne północ-południe oraz wschód-zachód, a działalność związana z transportem przynosi zyski w wysokości około 10% PKB. Dlaczego więc tak trudno u nas o systemowe rozwiązania wspierające bezpieczeństwo transportu i jakie działania mogą podjąć przewoźnicy, aby zabezpieczyć siebie, swoich kierowców oraz przewożone ładunki?

Pierwsza była Australia

Praktyka pokazuje, że kluczem do realizacji systemowych działań, które mają na celu zwiększenie bezpieczeństwa, jest przede wszystkim umiejętne wykorzystanie istniejących zasobów. Proste rozwiązanie w postaci kamer skierowanych nie tylko do wewnątrz pojazdu, ale i monitorujących sytuację na zewnątrz, które po raz pierwszy zastosowano w australijskiej komunikacji miejskiej, stanowi tutaj doskonały przykład. W Australii szybko zorientowano się, że dzięki takim kamerom możliwa jest rejestracja nie tylko wypadków, ale także zdarzeń kryminalnych. Pomysł na narzucał się sam – system należy wykorzystać jako system bezpieczeństwa. Zinventaryzowano kamery stacjonarne i te, które dotychczas umieszczone były w pojazdach, a następnie system uzupełniono o nowe egzemplarze zainstalowane w środkach transportu. Opracowano *software*, który został następnie zintegrowany z GPS i mapami miasta. Dodatkowo otrzymał on moduły raportowania incydentów oraz statusów



foto: SXC

Towar w magazynie ładowany jest pod okiem kamery. Zapłombowany samochód czeka na kierowcę, który odbiera od dyspozytora informacje na temat trasy wraz z listą bezpiecznych parkingów. Podczas jazdy pojazd jest nagrywany na kamery lokalne i korzysta z karty paliwowej umożliwiającej uzupełnienie danych dotyczących trasy.

systemowych. Tym samym powstał pierwszy mobilny system monitoringu oparty na dynamicznie przemierzających się środkach transportu.

Pokazuje to przede wszystkim, że efektywne działania nie musi wcale oznaczać wymyślenia koła od nowa. W większości przypadków wystarczą dotychczasowe zasoby, pomysł, trochę planowania i kooperacja. Ale po kolei...

Elementy połączone

Wyjaśnianie spraw związanych z naruszeniami bezpieczeństwa transportu potrafi przyczynić się do nie lada bólu głowy u operatorów logistycznych. Z zasady jest to proces długi i żmudny, a wskazanie winnego sytuacji bywa bardzo trudne. Na tym etapie dochodzi kolejny problem w postaci

ubezpieczenia oraz decyzji: czyja polisa pokryje szkodę – firmy TSL czy przewoźnika odpowiadającego za przesyłkę. Ale nie tylko o pieniądze tutaj chodzi. Każdy przypadek naruszający bezpieczeństwo transportu rozbija się jeszcze o kwestię reputacji firmy oraz jej relacji z klientem. Wiarygodność przewoźnika, który gwarantuje bezpieczne dowiezienie powierzonych towarów jest bowiem wartością bezcenną.

Elementów bezpieczeństwa, pozwalających na stworzenie rozwiązania systemowego jest tak wiele, jak wiele aspektów samego transportu. A jaki jest cel nadrzędny? Wiedza o tym co się dzieje.

Łańcuch połączonych źródeł wiedzy na temat ładunku rozpoczyna się już w magazynie załadunkowym od zwykłych kamer śledzących losy przesyłek. W uzasadnionych przypadkach instalowane są także wagi zintegrowane z kamerami, tak aby waga przesyłki przed wydaniem z magazynu znalazło ślad w zapisie CCTV. Nie bez znaczenia będzie tutaj służba ochrony, kontrolująca dostęp do parku logistycznego oraz prawidłowo ewidencjonująca ruch pojazdów i ludzi. Czy tak się to odbywa we wszystkich parkach logistycznych? Z pewnością nie. Ale to już dobry początek i alternatywa dla zadań pracownika ochrony sprowadzających się do otwierania i zamykania szlabanu.

Bezpieczeństwo zgodnie z planem

Najważniejszym elementem kontroli jest zaplanowanie tras i postojów transportu. Ciężarówkę w ruchu trudno przecieżyć okraść, jest to natomiast dużo łatwiejsze, kiedy auto z ładunkiem musi stanąć na

dłuższy czas. Statystyki wskazują, że aż 1/3 napadów ma miejsce właśnie na parkingach podczas postoju.

Zaplanowanie postojów powinno się opierać przede wszystkim o poszukiwanie bezpiecznych parkingów. Od razu napotykamy tutaj na problem definicyjny: Czym jest istota tego bezpieczeństwa? Jak ją zmierzyć? Jak rozstrzygać kwestie sporne?

Klasyfikacji jest sporo, jednak wspólny mianownik z reguły obejmuje szczerne pokrycie parkingu kamerami, możliwość archiwizowania materiału filmowego przez minimum 30 dni oraz solidne ogrodzenie, najlepiej z elektroniczną kontrolą dostępu. Na parkingu powinno być wydzielone miejsce, w którym kierowca może wykonać podstawowe zabiegi higieniczne oraz sklep z restauracją. Chodzi o zapewnienie mu maksymalnie dobrych warunków w jednym miejscu, aby nie musiał oddalać się on od samochodu.

tym idzie tankujących oraz robiących zakupy na ich stacjach. W Polsce powstała w końcu inicjatywa „Bezpieczne parkingi w Polsce”, której celem było przeprowadzenie audytów wszystkich polskich parkingów zlokalizowanych przy drogach krajowych, drogach szybkiego ruchu i autostradach. W wyniku akcji powstała lista takich bezpiecznych miejsc, która dostarczana jest zainteresowanym wraz z narzędziami do planowania trasy transportu wraz z postojami.

Wachlarz możliwości

Auta wyposażone w GPS stały się już raczej standardem. Dzięki temu możliwe jest przesłanie na podstawie GPS trasy przejazdu, niezwykle pomocne w przypadku, kiedy konieczne jest wyjaśnienie losów danej przesyłki. Informacja ta staje się jednak dużo bardziej użyteczna, jeżeli jesteśmy

staje się niemożliwy. Obecnie trudno mówić o wsparciu w sytuacji, kiedy np. właściciel prywatnej kamery nie chce udostępnić obrazu przedstawicielowi firmy logistycznej zasłaniając się ochroną wizerunku osób, nawet gdy z dokumentu wynika, że zarządza bezpieczeństwem w firmie.

Nie tak dawno Inspekcja Transportu Drogowego zaczęła instalować w wybranych miejscach w kraju wagi samochodowe zintegrowane z kamerami, których celem jest pomoc w walce z przeładowanymi ciężarówkami niszczącymi drogi. Wielka szkoda, że nie ma możliwości, przynajmniej na razie, wykorzystania tego typu danych przy wyjaśnianiu przypadków zaginięcia towaru. Być może w przyszłości, kiedy ważone będą wszystkie auta, a pomiar będzie archiwizowany, możliwe będzie wykorzystanie tych informacji np. do weryfikacji miejsca zgłoszenia kradzieży.

Krok po kroku

Podsumujmy potencjał jaki kryje się za systemowym planowaniem oraz śledzeniem drogi transportu. Towar w magazynie ładowany jest pod okiem kamery. Zapłombowany samochód czeka na kierowcę, który odbiera od dyspozytora informacje na temat trasy wraz z naniesioną listą bezpiecznych parkingów, wyposażonych w kamery. Podczas jazdy pojazd jest nagrywany na kamery lokalne i korzysta z karty paliwowej umożliwiającej uzupełnienie danych dotyczących trasy. Jeśli kierowca dostał telefon komórkowy od swego pracodawcy, to można także, w razie potrzeby, ustalić, gdzie się znajduje i czy nie jest oddalony od auta i towaru, za który odpowiada. W tym miejscu warto zaznaczyć, że wszelkie działania, takie jak zapis CCTV, przechowywanie danych czy śledzenie telefonów komórkowych, muszą zostać odpowiednio przygotowane ze strony formalno-prawnej, tak aby uniknąć ryzyka działań bezprawnych.

Jak widać, jest wiele rozwiązań, których umiejętne wykorzystanie znacząco przyczynia się do poprawy bezpieczeństwa transportowego. Istnieje także duży potencjał w rozwoju rozwiązań wykorzystywanych do realizacji celów pośrednich, których włączenie do ogólnodostępnego systemu znacząco przyczyniłoby się do poprawy bezpieczeństwa w transporcie. Pozostaje nam liczyć na to, że postępu nie da się zatrzymać i prędzej czy później integracja narzędzi oraz rozwiązań pochodzących z różnych źródeł i służących obecnie różnym celom ulegnie integracji. ◀

Jacek Tyburek,
doradca ds. ryzyka i bezpieczeństwa
w DSV

Efektywne działanie nie musi wcale oznaczać wymyślenia koła od nowa. W większości przypadków wystarczą dotychczasowe zasoby, pomysł, trochę planowania i kooperacja.

Prób stworzenia jednorodnej klasyfikacji bezpieczeństwa postojów oraz sieci bezpiecznych parkingów było w Polsce kilka. Znalazły się wśród nich zarówno inicjatywy oficjalne, aranżowane przez policję, jak i w pełni prywatne. Zaskakującym jest fakt, że wiele podmiotów, które mogłyby odnieść potencjalne korzyści z takiej inicjatywy, nie było tą współpracą zainteresowane. Przykładem są choćby koncerny paliwowe, które przy większej integracji działów bezpieczeństwa firm logistycznych mogłyby tym samym pozyskać setki, a nawet tysiące pojazdów kierujących się na odpoczynek, a co za

w stanie uzupełnić ją o dodatkowe dane, np. w postaci nagrań.

W obecnych czasach kamery stają się coraz bardziej powszechne. Rozmieszczane są przez podmioty publiczne i prywatne, w sposób widoczny i w ukryciu, na ulicach, na przejściach dla pieszych, na budynkach, parkingach czy stacjach paliw. Każda z nich może stać się nieocenionym źródłem informacji i w krytycznym momencie pomóc ustalić losy powierzonego towaru. Praca nad systemowymi rozwiązaniami, opartymi na kooperacji różnych podmiotów, w tym wypadku pomogłaby ograniczyć sytuacje, w których dostęp do tych danych



Najważniejszym elementem kontroli jest zaplanowanie tras i postojów transportu. Ciężarówkę w ruchu trudno przecież okraść, jest to natomiast dużo łatwiejsze, kiedy auto z ładunkiem musi stanąć na dłuższy czas. Statystyki wskazują, że aż 1/3 napadów ma miejsce właśnie na parkingach podczas postoju.

To nie koniec spadku cen transportu

Po zanotowaniu wzrostu cen transportu w dwóch poprzednich kwartałach, pod koniec 2012 r. spadły z powodu zwiększonych możliwości przewozowych oraz niższych cen paliwa. W najbliższym kwartale, w oparciu o efekt sezonowy obserwowany we wcześniejszych latach, spodziewany jest dalszy ich spadek.

Zarówno dynamika rynku, jak i aktualna niepewna sytuacja ekonomiczna, wymagają uważnej obserwacji cen transportu w celu ochrony przed nieoczekiwanym, negatywnym oddziaływaniem na wyniki firm. Takie są wnioski wydawanego przez TRANSPOREON i Capgemini Consulting kwartalnika Transport Market Monitor, którego celem jest śledzenie dynamiki rynku transportowego.

W czternastym wydaniu raportu Transport Market Monitor analitycy Capgemini Consulting przedstawili najważniejsze wskaźniki sytuacji i kondycji branży transportowej, opracowane w oparciu o dane pochodzące z platformy logistycznej TRANSPOREON. W ciągu roku obsługuje ona przewozy (różne rodzaje samochodów, głównie FTL i LTL) o wartości ponad 2 mld euro, na terenie wszystkich krajów europejskich.



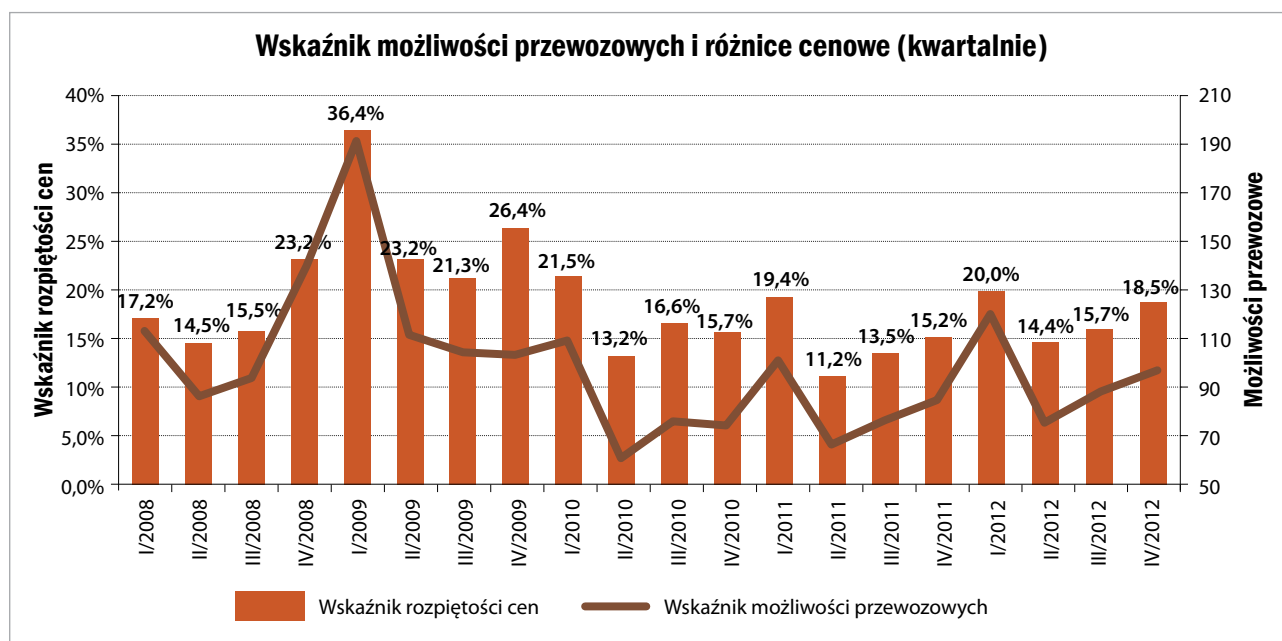
TMM bazuje na anonimowych danych pobranych z tej platformy.



Ceny w dół

Wskaźnik cen, obliczany poprzez porównywanie zmian średniej ceny za kilometr w danym czasie, w IV kwartale 2012 r. spadł o 1,8% do wskaźnika 98,2, w porównaniu do wskaźnika cen w III kwartale 2012 r. (równego 100,0). W porównaniu z poziomem wskaźnika cen w 2011 r., za IV kwartał, kiedy wynosił on 100,6 – spadł o 2,4%. Poprzednie dwa kwartały wykazały tendencję stopniowego wzrostu po spadkach cen w 2011 i na początku 2012 r.

Dla porównania, w poprzednich latach ceny transportu utrzymywały względnie stabilny poziom między III a IV kwartałem. Jedynie w 2008 r. obserwowano znaczący spadek, który był

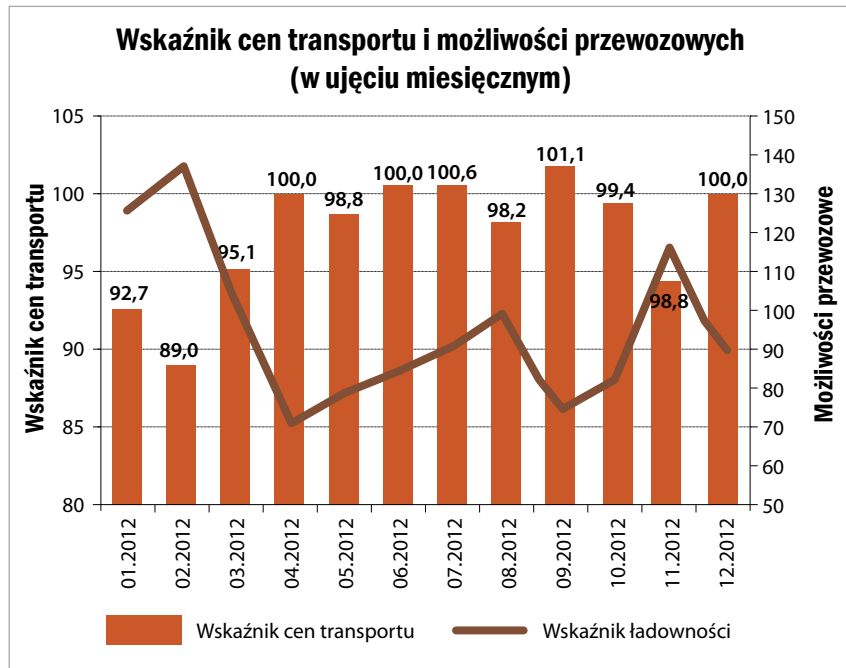


skutkiem znacznego wzrostu możliwości przewozowych na rynku, spowodowanego kryzysem finansowym. Aktualnemu spadkowi cen towarzyszy, a wręcz je powoduje, wzrost możliwości przewozowych, czyli stosunek między popytem całkowitym, a możliwościami przewozowymi. Wskaźnik ten obliczany jest przez porównywanie średniej liczby ofert, będących odpowiedzią na zlecenie transportu w danym czasie.

Wskaźnik możliwości przewozowych w IV kwartale 2012 r. (równy 95,0) wzrósł o 8,9% w porównaniu z III kwartałem

Transport Market Monitor

Transport Market Monitor to ukazująca się kwartalnie publikacja, której celem jest przedstawienie dynamiki rynku transportowego w Europie. Jest to wspólna inicjatywa TRANSPOREON oraz Capgemini Consulting. Analiza TMM bazuje na danych pobranych z platformy TRANSPOREON, poprzez którą firmy załadowcze publikują aktualne kursy oraz przydzielają je wybranym przewoźnikom. We wszystkich krajach europejskich wartość ładunków transportowych przydzielanych przez platformę sięga rocznie 2 miliardów euro. Dane zostały pozyskane anonimowo z platformy i przeanalizowane przez Capgemini Consulting. Wynikami są wskaźniki miesięczne publikowane co kwartał. Raport dostępny jest także na stronie www.transportmarketmonitor.com

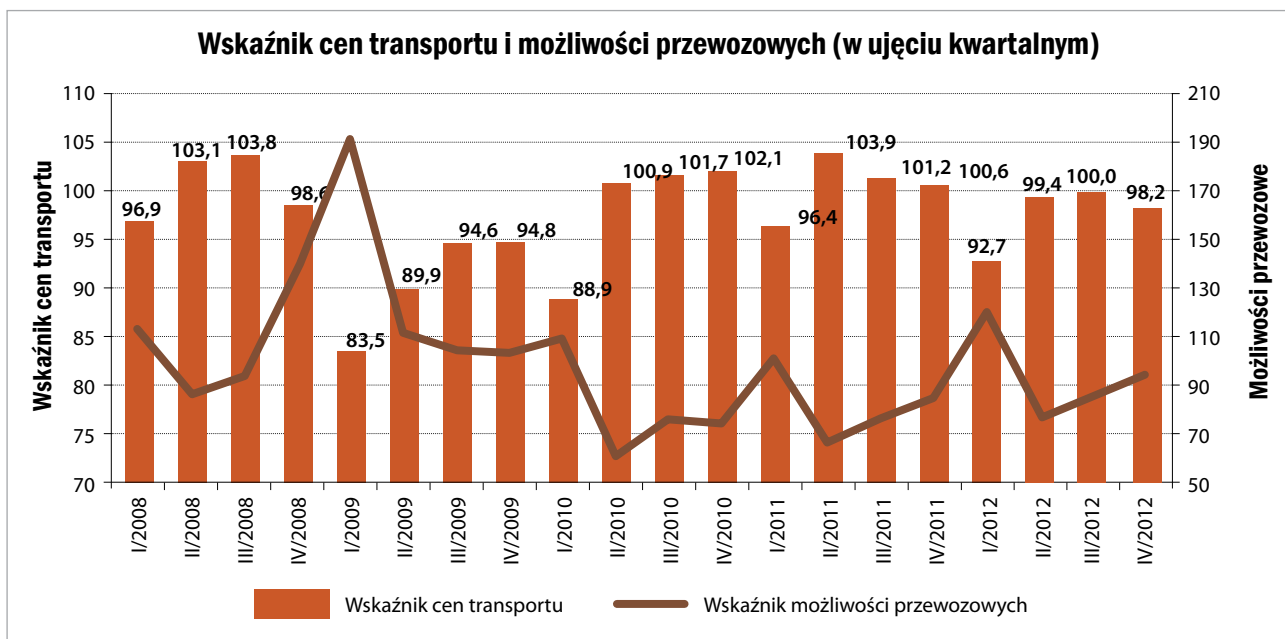


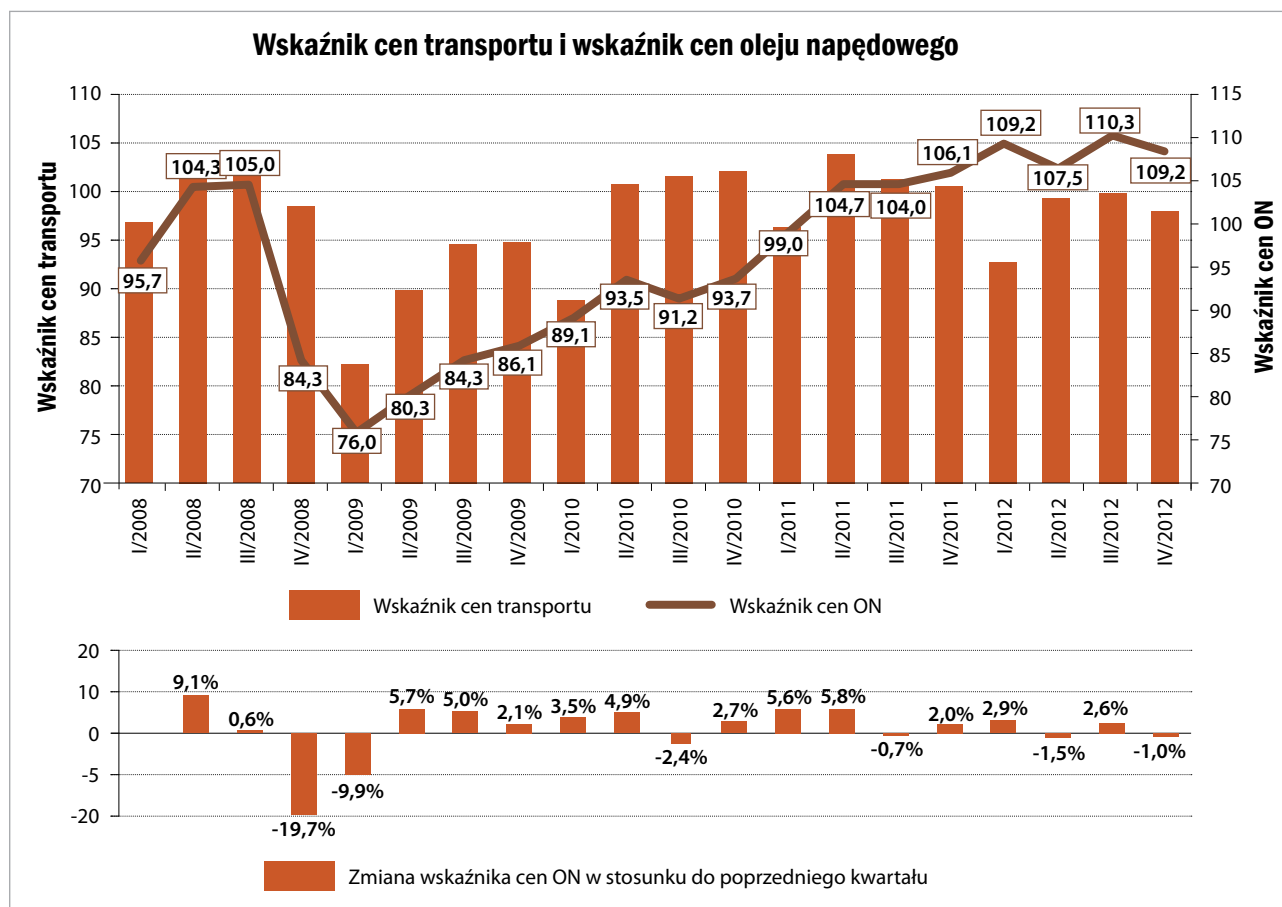
2012 (wskaźnik 87,2). W ubiegłych latach możliwości przewozowe wykazywały pod koniec roku tendencje mieszane. Obecnie wskaźnik nadal jest o 11,9% wyższy niż w tym samym okresie ubiegłego roku (wskaźnik 84,9).

Innym istotnym czynnikiem warunkującym ceny transportu jest cena paliwa. Po rekordowo wysokim poziomie w III kwartale 2012, wskaźnik oleju napędowego obniżył się w ostatnim kwartale 2012 r. Zarówno na rosnące możliwości przewozowe na rynku, jak i spadające ceny oleju napędowego, znaczący wpływ miało spowolnienie ożywienia gospodarczego.

Odbicie w końcówce

Analizując dokładniej końcówkę roku, zauważyć można znaczący spadek cen w październiku i listopadzie, spowodowany wyraźnym zwiększeniem możliwości przewozowych. Jednakże w grudniu, wraz z końcem kwartału, nastąpiło widoczne ożywienie w cenach transportu. W październiku ceny spadły o 2,4% (wskaźnik 99,4). Tendencja spadkowa utrzymała się w listopadzie, osiągając poziom 94,5 (-4,9%). Po spadku cen o 7,2% w okresie od września do listopada, nastąpił ponowny ich wzrost do poziomu 100,0 (+5,8%) w grudniu.





Wskaźnik możliwości przewozowych osiągnął poziom 83,2 (+13,2%) w październiku, następnie wzrósł o 39,9% do poziomu 116,4. Odwrotnie niż w wypadku schematu wskaźnika cen, wskaźnik możliwości przewozowych w grudniu znacząco spadł do 86,6 punktów (-25,6%).

Negatywne tendencje w kształtowaniu się cen w październiku i listopadzie nie są zjawiskiem nietypowym w historii TMM, podobnie jak zaobserwowane ożywienie w grudniu, spowodowane sytuacją biznesową pod koniec roku i w okresie świątecznym. Silne wahania w tym kwartale są jednak godne uwagi.

Ogólne warunki ekonomiczne dotyczą większości sektorów przemysłu, jednak trendy mogą być silniejsze lub słabsze dla określonych branż. W ostatnim kwartale roku 2012 po raz pierwszy zaobserwowano poważniejsze różnice w rozwoju branż najszerzej obsługiwanych przez Transporeon. W dwóch branżach (materiały budowlane i drewno) ceny spadły, podczas gdy ceny transportu w branży papierniczej utrzymały się na stabilnym poziomie. Wskaźnik cen dla branży materiałów budowlanych spadł do 94,1 (-3,9%). Na rynku drewna ceny spadły o 2,3%, osiągając poziom 104,9. Ostatecznie wskaźnik cen w branży drukarskiej

i papierniczej pozostał stabilny i osiągnął wartość 102,1.

Większe zróżnicowanie ofert

W IV kwartale wartości są zgodne z trendem korelacji między wskaźnikiem możliwości przewozowych a różnicami cenowymi między ofertami. Wzrost wskaźnika możliwości przewozowych i różnic między ofertami podkreśla, że większe możliwości przewozowe dają większy potencjał optymalizacji pustych kilometrów, w połączeniu ze zwiększoną rywalizacją cenową między przewoźnikami.

Różnice cenowe między najniższą i najwyższą ofertą wzrosły z 15,7% do 18,5% w IV kwartale 2012 r. Różnice cenowe są wartością średnią. Generalnie różnice cen rosną wraz ze zwiększaniem się odległości transportu.

W pierwszym kwartale roku 2013 spodziewany jest dalszy spadek cen w oparciu o efekt sezonowy, obserwowany we wcześniejszych latach. Zarówno dynamika rynku, jak i aktualna niepewna sytuacja ekonomiczna, wymagają uważnej obserwacji cen transportu w celu ochrony przed nieoczekiwanym, negatywnym oddziaływaniem na wyniki firm. ◀



WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELCE!

21-24.05.2013, Kielce



AUTOSTRADA-POLSKA



II SALON KRUSZYW

organizowany przy współpracy
INSTYTUTU MECHANIZACJI BUDOWNICTWA I GÓRNICTWA SKALNEGO



MASZBUD



TRAFFIC-EXPO-TIL



ROTRA



WSPÓLPRACA



Instytut Badawczy
Dróg i Mostów
www.ibdim.edu.pl

Konferencje towarzyszące targom

- 21 maja
 - **Innowacyjne Technologie Wykonywania i monitorowania drogowych budowli ziemnych** - na przykładzie autostrady A1 - odcinek Pyrzowice - Piekary - Maciejów, organizator IBDiM
- 22 maja
 - **Identyfikacja i Ważenie Pojazdów Przeciążonych**, organizator IBDiM
 - debata w ramach Salonu Kruszyw **Kruszywa alternatywne - za i przeciw**, organizator IMBiGS
 - **Wykorzystaj w trakcie, nie żałuj po fakcie. Sprzedaż - równa czy wyboista droga do sukcesów w naszej branży**, organizatorzy: BLL i SANDLER TRAINING
 - **Przyszłość dróg zależy od Ciebie - nie myśl szablonowo**, organizator BLL
 - **Zamówienia publiczne w drogownictwie**, organizator OIGD
- 23 maja
 - debata **Drogi samorządowe a instrumenty PPP w polskiej infrastrukturze drogowej - zarządzanie i organizacja, PPP, potrzeby i nakłady, finansowanie i projektowanie dróg samorządowych w Polsce**, organizatorzy: TOR i RynekInfrastruktury.pl
 - **Bezpieczeństwo techniczne maszyn budowlanych i żurawi**, organizator PIMB

Informacje:
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska
tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

www.autostrada-polska.pl

Patronat medialny:



Nowe zasady wypłacania diet za podróż służbową

1 marca weszło w życie Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej z dnia 29 stycznia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 167). W jednym akcie prawnym uregulowane zostały kwestie zarówno podróży służbowej na obszarze kraju, jak i podróży zagranicznej.



Anna Bartkiewicz

Ustawa o czasie pracy kierowców (Dz.U. 2012, poz. 1155) w art. 2 pkt 7 podróż służbową definiuje jako każde zadanie służbowe zlecone kierowcy polegające na wykonywaniu na polecenie pracodawcy:

- a) **przewozu drogowego poza miejscowość siedziby pracodawcy**, na rzecz którego kierowca wykonuje swoje obowiązki oraz innego miejsca prowadzenia działalności przez pracodawcę, w szczególności filii, przedstawicielstwa i oddziału, lub
- b) **wyjazdu poza miejscowość**, o której mowa w lit. a, **w celu wykonania przewozu drogowego**.

W kraju

Zgodnie z art. 21a ww. ustawy, kierowcy w podróży służbowej przysługują należności na pokrycie kosztów związanych z wykonywaniem tego zadania służbowego, ustalane na zasadach określonych

w przepisach art. 77⁵ § 3-5 ustawy z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy. Oznacza to, że warunki wypłacania należności z tytułu podróży służbowej powinny być określone w układzie zbiorowym pracy, regulaminie pracy lub wynagrodzenia, albo na umowie o pracę, jeżeli u praco-

W nowej regulacji wysokość diety za czas podróży krajowej została podniesiona do kwoty 30 zł. W dalszym ciągu pracownikowi, któremu nie zapewniono bezpłatnego noclegu, przysługuje ryczałt w wysokości 150% diety (45 zł).

W porównaniu do dotychczasowych przepisów istotną zmianą jest ograniczenie zwrotu kosztów noclegu potwierdzonych rachunkiem hotelowym do wysokości nie wyższej niż 20-krotność stawki diety.

dawcy nie obowiązuje żaden z wymienionych dokumentów. Jeśli pracodawca nie określił tego w żadnym z tych dokumentów, pracownikowi przysługuje należność na pokrycie kosztów podróży służbowej odpowiednio według przepisów rozporządzenia.

Przy czym nocleg powinien trwać 6 godzin między 21:00 a 07:00 rano. Zwrot kosztów noclegu oraz ryczałt nie przysługują:

- ▶ za czas przejazdu,
- ▶ jeśli pracodawca stwierdzi, że pracownik miał możliwość codziennego powrotu do miejscowości stałego lub czasowego pobytu.

Warto przypomnieć, że to pracodawca określa miejscowość rozpoczęcia i zakończenia podróży krajowej i może za taką uznać właśnie miejscowość stałego lub czasowego pobytu pracownika. W porównaniu do dotychczasowych przepisów, istotną zmianą jest ograniczenie zwrotu kosztów noclegu potwierdzonych rachunkiem hotelowym do wysokości nie wyższej niż 20-krotność stawki diety.

Za granicą

W wypadku podróży zagranicznej, od 1 marca wysokość diety ustala załącznik do nowego Rozporządzenia, który przewiduje że dla Francji będzie ona wynosić – 50 euro (poprzednio było to 45 euro), Niemiec – 49 euro (poprzednio 42 euro), Hiszpanii – 50 euro (poprzednio 48 euro), Austrii – 52 euro (poprzednio 45 euro),



foto: Scania

Nowością jest regulacja zezwalająca na określenie więcej niż jednego państwa docelowego, jeśli podróż zagraniczna obejmuje dwa lub więcej państw. Nie jest to jednak obowiązek.

Włoch – 48 euro (poprzednio 42 euro). Pracownikowi, któremu zapewniono bezpłatne wyżywienie, przysługuje jedynie 25% diety przewidzianej w załączniku. W wypadku, gdy otrzymał on od pracodawcy określoną kwotę na poczet wyżywienia, ale niższą od diety, przysługuje mu wyrównanie do wysokości diety. Nowością jest regulacja zezwalająca na określenie więcej niż jednego państwa docelowego, jeśli podróż zagraniczna obejmuje dwa lub więcej państw. Nie jest to jednak obowiązek, bowiem w dalszym ciągu dieta przysługuje w wysokości obowiązującej dla państwa docelowego podróży zagranicznej.

Zwrot kosztów noclegu przysługuje w wysokości stwierdzonej rachunkiem hotelowym w ramach limitu przewidzianego w załączniku do ww. rozporządzenia. W razie nieprzedstawienia rachunku, pracownikowi wypłaca się ryczałt w wysokości 25% przewidzianego limitu. Nie określono godzin, w jakich powinien trwać nocleg podczas podróży zagranicznej, przy czym nie przysługuje on za czas przejazdu. W uzasadnionych przypadkach pracodawca może zwrócić potwierdzone rachunkiem koszty noclegu przekraczające określony limit.

Na niezbędne koszty podróży pracownik powinien otrzymywać zaliczkę

w walucie obcej. Jeśli wyrazi zgodę, może również otrzymać zaliczkę w walucie polskiej, będącej równowartością zaliczki w walucie obcej.

Dwa tygodnie na rozliczenie

Rozliczenie kosztów podróży służbowej pracownika, zarówno krajowej jak i zagranicznej, powinno nastąpić w ciągu 14 dni od jej zakończenia. Wobec bra-



ku wewnętrznych uregulowań w firmie transportowej, rozporządzenie ma zastosowanie w pełnym brzmieniu, z uwzględnieniem przepisów unijnych nakazujących kierowcy zatrzymanie przez 28 dni tarczy tachografu analogowego. Wówczas rozliczenie diet może okazać się niemożliwe w terminie 14 dni. Przyjąć zatem należy do rozliczenia najbliższy możliwy termin, w którym kierowca odda kartę do tachografu cyfrowego do wczytania danych lub odda wykresówki dokumentujące przebieg podróży służbowej.

Warto nadmienić, że Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych

(Dz.U. z 2012 r., poz. 361 z zm.) w art. 21 ust. 1 pkt. 16 zwalnia należności z tytułu podróży służbowej z podatku dochodowego do wysokości ustalonej w rozporządzeniu.

Ponadto, zgodnie z art. 77⁵ § 4 Kodeksu pracy, w dokumentacji wewnętrznej przedsiębiorstwa nie można wprowadzać diety za dobę podróży służbowej, zarówno na obszarze kraju, jak i poza jego granicami, w wysokości niższej niż wysokość diety krajowej.

Zatem, w związku z wejściem w życie 1 marca przepisów Rozporządzenia MPiPS w sprawie należności przysługujących pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej (Dz.U. z 2013 r. poz. 167), konieczne jest wprowadzenie stosownych zmian w regulacjach wewnętrznych przedsiębiorstwa, czyli w regulaminie pracy lub regulaminie wynagradzania, ewentualnie w umowach o pracę. A każdorazowe wypłacenie w gotówce (lub za pomocą zaliczki) należności z tytułu podróży służbowej, powinno być potwierdzone przez kierowcę własnoręcznym podpisem. ◀

Anna Bartkiewicz
prawnik, specjalista ds. BHP
www.arena561.pl

SITL 30th EDITION
TRADE SHOW **Logistics Solutions**

500 exhibitors
27,000 professionals
54 conferences

26-28 MARCH 2013
PARIS NORD VILLEPINTE HALL 4 - FRANCE

Transport & Logistics services

Logistics platforms

Technologies & Information Systems

ECO
TRANSPORT & LOGISTICS

Working together to capture the markets of today

In order to create value, the relationship between manufacturers and retailers and their suppliers and transport and logistics providers is essential. In an uncertain and global economic context, these synergies create a real competitive advantage enabling a faster-cheaper-more reliable service to clients, with optimal service levels and the lowest environmental impact.

Featuring 500 exhibitors, with 27,000 professional participants and 54 conferences, SITL Logistics Solutions allows you to discover the complete range of innovative products and services which are dedicated to the physical distribution of goods and the supply chain and where you will also meet the experts who will help you move your projects forward.

Get your free badge by using the following code APG2 at www.sitl.eu



Z Bałtyku do Adriatyku

Jesienią 2015 r., za niecałe trzy lata, Polskie Linie Kolejowe będą musiały w pośpiechu „dopinać” ostatnie inwestycje, współfinansowane przez Unię Europejską, na zarządzanej przez nie infrastrukturze. Przekroczenie tego terminu (jeśli nie zostanie wcześniej uzgodnione i zaakceptowane przez Brukselę) grozić może utratą unijnych środków. Ale nie jest to bynajmniej jedyne wyzwanie jakie czeka tę spółkę.

Do 10 listopada 2015 r., zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady z 22 września 2010 r. „w sprawie europejskiej sieci kolejowej ukierunkowanej na konkurencyjny transport towarowy” powinien zostać ustalony ostateczny przebieg i być gotowy do uruchomienia polski fragment Europejskiego Towarowego Korytarza nr 5 Bałtyk – Adriatyk. Jego kontynentalna część rozpoczyna się w Gdyni, biegnie następnie przez Katowice i Ostrawę/Żylinę do Bratysławy, stamtąd do Wiednia/Klagenfurtu – Udine do Wenecji/Triestu – Bolonii i Rawenny. Ostatni odcinek tego szlaku obejmuje Graz – Maribor – Lubljanę i Koper/Triest. Na Polskę, jak wynika z załączonej mapki, przypada znaczna część tej liczącej 1700 km paneuropejskiej trasy, w mniejszym lub większym zakresie wpływającej na transport i gospo-



darzę siedmiu krajów, w tym ośmiu polskich województw. Dodajmy jeszcze, że unijne rozporządzenia, na mocy którego

utworzono międzynarodowe korytarze towarowe, dotyczy także korytarza nr 8: Bremerhaven/Rotterdam – Antwerpia



Konkurencja z Południa

Prof. Marek Grzybowski,
kierownik Katedry Ekonomii i Zarządzania Akademii Morskiej

Korytarz Bałtyk-Adriatyk został zainicjowany przez Region Veneto w celu aktywizacji portów Adriatyku. Do portów Północnego Adriatyku prowadzi już bardzo drożny korytarz transportowy biegnący głównie przez Niemcy i Austrię. Jego udrożnienie na południe spowoduje odpływ towarów z polskich portów i Regionu Morza Bałtyckiego. Tym bardziej, że w grudniu 2012 r. Parlament Europejski przyjął dyrektywę paliwową, która od 2015 r. wprowadza obowiązek korzystania przez statki z droższego paliwa o zawartości siarki 0,1%, m.in. na Bałtyku i Morzu Północnym. Takie obostrzenia nie dotyczą Morza Śródziemnego.

Ponadto należy zauważyć, że porty Północnego Adriatyku utworzyły spraw-

ne stowarzyszenie North Adriatic Ports Association (NAPA). Mimo konkurencji w regionie, wszystkie od trzech lat aktywnie promują się jako porty znacznie skracające drogę z Dalekiego Wschodu do Europy, w tym Europy Środkowej. Administracje portów wyliczają, że ładunek z Dalekiego Wschodu do Europy transportowany przez Kanał Sueski ma drogę krótszą o 2000 mil niż do portów Europy Północnej.

Terminale kontenerowe portów wchodzących w skład NAPA przeładowały około 1,8 mln TEU (porty polskie około 1,7 mln TEU w 2012 r.). Zarządy portów NAPA podkreślają, że dzięki europejskim korytarzom transportowym produkty docierają na rynek europejski, który liczy około 500 mln konsumentów. Porty należące do NAPA realizują wspólne projekty, któ-

rych zadaniem jest promowanie portów Północnego Adriatyku jako jednego okna Europy (Single Window).

Konkurencją dla korytarza Adriatyk – Bałtyk są również dynamicznie rozwijające się porty Morza Czarnego, które promują się jako zaplecze Europy Środkowej i Wschodniej. Nową jakość w przewozach intermodalnych tworzy pociąg kontenerowy między portami Iliczewsk (Odessa) i Kłajpeda (1734 km), przewożący ładunki z Rosji, Ukrainy, Litwy i Białorusi. Takich wspólnych, agresywnych działań marketingowych i projektów nie podejmują polskie porty i terminale, co może przyczynić się do znacznego osłabienia ich pozycji na rynku europejskim po podrożeniu kosztów transportu morskiego na Bałtyku i Morzu Północnym.

Unijny korytarz towarowy

Oznacza wszystkie wyznaczone linie kolejowe, w tym kolejowe linie promowe, na terytorium państw członkowskich lub pomiędzy nimi i – w stosownych przypadkach – pomiędzy europejskimi państwami trzecimi, łączące dwa lub więcej terminali położonych na głównej trasie i – w stosownych przypadkach – trasy objazdowe i odcinki je łączące, w tym infrastrukturę kolejową i należące do niej urządzenia oraz odpowiednie usługi kolejowe zgodnie z art. 5 Dyrektywy 2001/14WE

– Akwizgran – Berlin – Warszawa – Terespol/Kowno.

Musimy zdążyć

Uruchomienie naszego kawałka tego ostatniego szlaku nie powinno nastręczać Polsce zbyt wielu problemów. Gorzej może być z korytarzem 5. Podczas konferencji „Suche porty w Polsce – komponenty ekologicznych korytarzy transportowych w Europie Bałtyckiej”, zorganizowanej w listopadzie 2012 r. w Tczewie, mówiono o zagrożeniach, jeśli chodzi o terminowe uruchomienie polskiego odcinka Korytarza Bałtyk – Adriatyk. Wskazywano, że prowadzone przez PKP PLK prace organizacyjne związane z wdrożeniem korytarza 5. są opóźnione. Nie wykonano m.in. analizy rynku transportowego dla tego przedsięwzięcia, nie utworzono struktur prawnych, nie powołano też grupy doradczych zarządców i właścicieli terminali oraz przedsiębiorstw kolejowych. Wyrażano też zaniepokojenie, czy do 10 listopada 2015 r. zakończone zostaną wszystkie inwestycje na odcinkach wchodzących w skład tego paneuropejskiego szlaku. A jest to niezbędne, jeśli – zgodnie z założeniem Unii i parlamentu Europejskiego – korytarzem tym mają jeździć pociągi towarowe z prędkością do 120 km/godz.

Niepokoje te stara się rozwiązać wicedyrektor Biura Strategii PKP PLK, Wojciech Rzepka. Podkreśla, że w sierpniu 2012 r. powołana została Rada Zarządzająca korytarzem składająca się z przedstawicieli kolei polskich, czeskich, słowackich, austriackich, włoskich i słoweńskich. W roku bieżącym planowane jest powołanie wspólnej struktury organizacyjnej Rady, ogłoszenie przetargu na wykonanie analizy rynku transportowego korytarza oraz stworzenie zasad współpracy z Grupami Doradczymi.

O konkretnym terminie powołania tych grup się nie mówi. W wypowiedzi dla TSL Biznes dyrektor Rzepka zapewniał jednak, że korytarz 5 zostanie uruchomiony do 10 listopada 2015 r., zgodnie z terminem wskazanym w rozporządzeniu.

Wytyczne Białej Księgi

Kolejowe paneuropejskie trasy, a ma być ich – oprócz wspomnianych Korytarzy 5 i 8 – jeszcze siedem, mają stanowić transportowy trzon systemu transportowego Unii Europejskiej. Są one jedną z głównych podstaw „Białej Księgi Polityki Transportowej” zakładającej zwiększenie do roku 2030 ekologicznych przewozów intermodalnych

w Europie do poziomu 30%, co możliwe będzie przede wszystkim poprzez wzrost rangi towarowych przewozów kolejowych oraz śródlądowych. Unia Europejska jeszcze w budżecie 2017-2013 przeznaczyła kilka mln euro z programu Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T) na projekty mające przygotować realizację kolejowych korytarzy transportu towarowego. Wniosek o unijne dofinansowania zamierza złożyć w 2013 r. Rada Zarządzająca 5. Korytarza.

Polska, z udziałem intermodalu w przewozach ładunków, na poziomie 3-4%, ma bardzo dużo do nadrobienia, aby choćby zbliżyć się do „intermodalnego poziomu” nakreślonego w długofalowej strategii Unii Europejskiej.

 **TRANSINKASSO.eu**
TRANSPORT DEBT COLLECTION



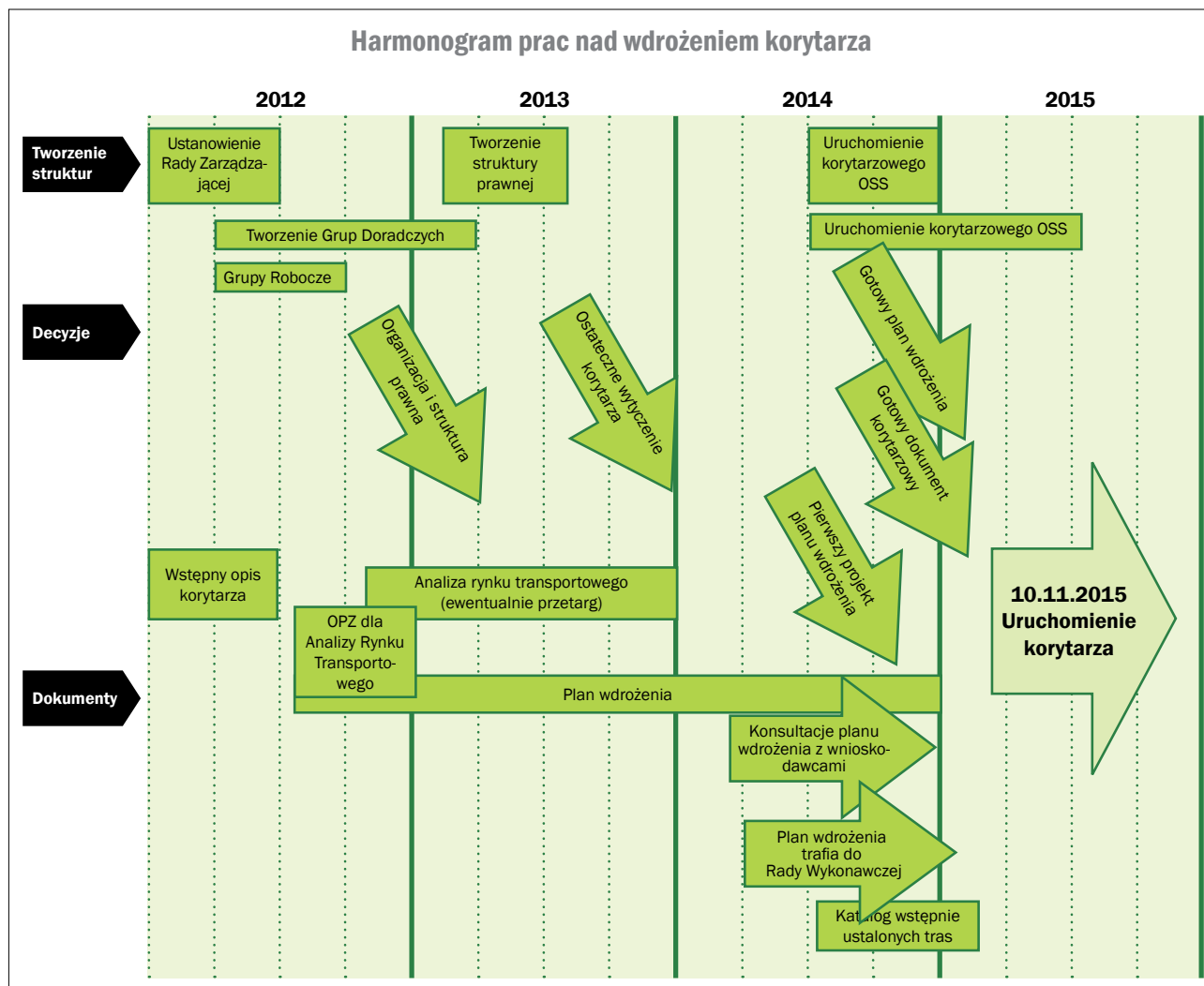
Windykacja dla branży transportowej

Bez opłat
0zł
wstępnych

Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: windykacja@transinkasso.eu

Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.

Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska



Transeuropejski towarowy szlak przewozowy Bałtyk – Adriatyk ma tu do odegrania bardzo ważną rolę. Stworzyć on może nowe szanse nie tylko dla przewoźników, ale dla wszystkich uczestników tego łańcucha logistycznego – spedytatorów, zarządców portów i terminali kontenerowych, właścicieli centrów logistycznych.

Korzyści i zagrożenia

Europejski Korytarz Towarowy nr 5, uwzględniający oprócz trasy E65 także

autostradę A1 i wiślański szlak wodny, może mieć nie tylko wielkie znaczenie dla Polski, ale również wielu krajów Europy. W zorganizowanej wiosną ubiegłego roku w Gdyni konferencji poświęconej korytarzowi Bałtyk – Adriatyk wzięli udział m. inn. przedstawiciele krajów skandynawskich, Austrii i Włoch. – Dowodzi to, że państwa te są bardzo zainteresowane przewozami z północy na południe Europy przez Trójmiasto – przekonywał Mieczysław Struk, marszałek województwa pomorskiego. Piotr Stoma z Ministerstwa

Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej podkreśla, że konieczne jest nawiązanie współpracy z krajami, przez które przebiegać będzie towarowy korytarz 5. Jego zdaniem – trzeba utworzyć wspólny punkt zamawiania tras transportowych w całym korytarzu lub na jego poszczególnych odcinkach.

Natomiast prof. Marek Grzybowisk, kierownik katedry Ekonomii i Zarządzania Akademii Morskiej w Gdyni, uważa że korytarz Bałtyk – Adriatyk w najbliższej perspektywie nie będzie stanowił wsparcia dla polskich portów morskich, a wręcz konkurencję i zagrożenie. Zauważa, że szlak ten stanie się konkurencją dla przewozów z portu w Hamburgu, także na południe Europy. – Najpierw muszą powstać powiązania gospodarcze między regionami. Powinna zaistnieć taka sytuacja, że nasi przedsiębiorcy produkują coś, co jest potrzebne na południu Europy i odwrotnie – ci nad Adriatykiem wytworzą towary poszukiwane nad Bałtykiem. Wtedy korytarze transportowe same się wykreują. ◀

Franciszek Nietz





Patronat Honorowy: Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej

2013 Międzynarodowe
Targi Kolejowe

MTG | MIĘDZYNARODOWE
TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA

TRAKO



NOWE Centrum
Wystawienniczo - Kongresowe
amberexp

Gdańsk, 24-27.09.2013

trakotargi.pl

współorganizacja

współpraca



patronat medialny



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
Skretuskiego 16 B
02-726 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2013
Truck&Van od numeru /2013
oba tytuły od numeru /2013

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.

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

IX EDYCJA KONFERENCJI

23-24 kwietnia 2013 r., Hotel Westin, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- ✓ Projektowanie skutecznego i funkcjonalnego łańcucha dostaw
- ✓ Optymalizacja kosztów logistycznych poprzez efektywne programy i narzędzia stosowane w nowoczesnych łańcuchach dostaw
- ✓ Quick Wins w mojej firmie w obszarze logistyki – jakie projekty oszczędnościowe przyniosą największe i najszybsze rezultaty
- ✓ Jak budować zaangażowanie pracowników Działu Logistyki w sytuacji spowolnienia gospodarczego
- ✓ Wpływ obecnej sytuacji na rynku na elastyczność i wdrażanie zmian w obszarze logistyki
- ✓ Mapowanie procesów w logistyce
- ✓ Minimalizacja wydatków dotycząca ruchu zapasów oraz ich utrzymywania w magazynach
- ✓ Zarządzanie z sukcesem dużymi ilościami towarów przy jednoczesnym cięciu kosztów – cost deployment
- ✓ Budowanie efektywnej współpracy w pracy projektowej
- ✓ Wpływ kryzysu na logistykę – jak obecna sytuacja gospodarcza przekłada się na cięcie kosztów
- ✓ Umowy transportowe/ handlowe z dostawcami

Konferencja skierowana jest do:

- ✓ Członków Zarządu
- ✓ Dyrektorów Działów Logistyki
- ✓ Dyrektorów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- ✓ Dyrektorów ds. Zakupów i Dystrybucji
- ✓ Kierowników Logistyki
- ✓ wszystkich osób zainteresowanych doskonaleniem procesów logistycznych

**NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS WARSZTATÓW,
PANELU DYSKUSYJNEGO ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!**

Patroni medialni:



Osoby zainteresowane udziałem
w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
<http://www.gbip.com.pl>





Emirates
SkyCargo

Hello Tomorrow

Jutro stwarza nowe możliwości

**Codziennie loty z Warszawy do Dubaju
i nie tylko od 6 lutego 2013 r**

Dzięki siatce połączeń oplatającej sześć kontynentów
oraz Terminalu Mega Cargo w Dubaju, otwieramy Tobie
wrota do całego świata.

z Warszawy do Dubaju

Dzień	Nr lotu	Wylot	Przylot	Rodzaj samolotu
Codziennie	EK 180	1350	2215	A330-200

z Dubaju do Warszawy

Dzień	Nr lotu	Wylot	Przylot	Rodzaj samolotu
Codziennie	EK 179	0730	1045	A330-200

skycargo.com

W celu uzyskania dodatkowych możliwości należy skontaktować się z Emirates SkyCargo w Warszawie: +48 22 209 4900/4901/4902