

CZERWIEC – 6/2013 (37)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

Logistyka
branży
spożywczej

Rusza e-myto
na Białorusi

Systemy IT
w transporcie i logistyce

Licencje transportowe po nowemu
– co zmieni nowelizacja ustawy





Napędzaj swój zysk, pozwalając nam chronić Cię przed oszustwami.

Jeśli chcesz zwiększyć swój zysk, IDS jest idealnym rozwiązaniem. Nasz system bezpieczeństwa pozwala Ci kontrolować swoje zakupy paliwa w zależności od lokalizacji i ilości, a także blokować karty w trybie online, aby mieć pewność, że płacisz za swoje - i tylko swoje - paliwo.

W IDS jesteśmy świadomi tego, że nie ma dwóch firm, które miałyby takie same potrzeby. Dlatego też dajemy Ci większą kontrolę nad konsumpcją paliw poprzez elastyczne opcje płatności, indywidualne ustawienia zabezpieczeń i dostępne całodobowo usługi dostosowane do Twoich indywidualnych wymagań. Udostępniamy także rozbudowaną sieć stacji paliw umiejscowionych strategicznie na terenie całej Europy, ponieważ wierzymy, że możemy napędzić Twój zysk, oferując Ci system spersonalizowanego zarządzania paliwem.

Jesteśmy świadomi potencjalnych zagrożeń związanych z międzynarodową konsumpcją paliw i dlatego staramy się ograniczyć wszelkie ryzyko, na które możesz być narażony. Nasz oddany zespół ds. przeciwdziałania oszustwom analizuje, kontroluje i śledzi wszelkie niepokojące działania związane z aktywnością na Twoim koncie. Za pomocą naszego unikalnego systemu bezpieczeństwa, możesz ograniczyć zakupy paliwa w zależności od lokalizacji i ilości, jak również natychmiast zablokować karty w trybie online, by mieć pewność, że płacisz za swoje - i tylko swoje - paliwo.

W IDS jesteśmy świadomi tego, że nie ma dwóch firm, które miałyby takie same potrzeby. Dlatego też dajemy Ci większą kontrolę nad konsumpcją paliw poprzez elastyczne opcje płatności, indywidualne ustawienia zabezpieczeń i dostępne całodobowo usługi dostosowane do Twoich indywidualnych wymagań. Udostępniamy także rozbudowaną sieć stacji paliw umiejscowionych strategicznie na terenie całej Europy, ponieważ wierzymy, że możemy napędzić Twój zysk, oferując Ci system spersonalizowanego zarządzania paliwem.

Więcej informacji można uzyskać na stronie www.fuellingyourprofits.com lub pod numerem 0048 (0) 22 621 89 83

Więcej informacji można uzyskać na stronie www.fuellingyourprofits.com lub pod numerem 0048 (0) 22 621 89 83



„Na przewoźnikach z TimoCom
mogę polegać”

 *Artur Czepczyński, ABC Czepczyński*

PL-20130517

„Nie ryzykuję. Wiem, że TimoCom drobiazgowo sprawdza każdego użytkownika, dlatego swoje ładunki oferuję na giełdzie TC Truck & Cargo®” – podkreśla Artur Czepczyński, prezes zarządu firmy ABC Czepczyński (w TimoCom od 1999r.).

Giełda TC Truck & Cargo® wykorzystywana jest przez 85 000 sprawdzonych użytkowników z 44 krajów Europy.

Przekonaj się co Ty zyskasz! Przetestuj przez 4 tygodnie za darmo pełną wersję programu. Zadzwoń pod bezpłatną infolinię: 00800 08466266 lub odwiedź naszą stronę internetową.





Polski transport liderem w Europie – takie entuzjastyczne sformułowania pojawiły się swego czasu w wielu krajowych mediach. Ten

entuzjazm to efekt publikacji danych statystycznych, przedstawionych przez europejską agencję Eurostat. Jednak sama statystyka to za mało, by snuć tak optymistyczne obrazy. Operuje ona bowiem tylko wielkością przewozu. I tu racja, polscy przewoźnicy przodują pod względem wykonania tzw. pracy przewozowej. Mogłoby się wydawać, że to już wystarczający powód do radości. Jednak „ślepe” statystyki nie mówią nic o kondycji finansowej firmy czy choćby zyskowności z wykonywanej pracy.

Nie sztuką jest bowiem dużo wozić – sztuką jest na tym odpowiednio zarabiać. Tyle, by nasze firmy się pręźnie rozwijały i stabilnie funkcjonowały na niełatwym rynku. Gdy spytamy transportowców, jak sami oceniają swoją siłę i kondycję, to aż takiego entuzjazmu już nie dostrzeżemy. Stawki nie rosną, w przeciwieństwie do zatorów płatniczych (często powstających przez zbyt dużą liczbę pośredników), a to już niejednego doprowadziło na skraj bankructwa. Pociągające jest to, że nasi transportowcy są coraz bardziej świadomi zagrożeń, jakie na nich czyhają. A identyfikacja zagrożenia, to już pierwszy krok do ich uniknięcia i poprawy swojej sytuacji, dlatego warto być na czasie.

Dlatego też zorganizowaliśmy kolejną edycję Spotkań Transportowych, które zakończyliśmy w ubiegłym miesiącu. Zapraszam zatem do lektury i życzę dalszej wytrwałości w walce z przeciwnościami i wykorzystywaniu szans i okazji, których sami często nie zauważamy.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Czytaj również:



www.truck-van.pl

W numerze

> SPOTKANIA TRANSPORTOWE6

> Logistyka

Nie tylko dla sieci handlowych.....	10
Szybkie dostawy z Fresh Logistics	15
MARS Polska kontynuuje współpracę z FM Logistic	15
Zgodnie ze specyfiką produktową.....	16
Logistyka rozsmakowana w winie	20
Ciągła dbałość o jakość.....	22
Reżim w całym łańcuchu.....	24
FM Logistic rozwija obszar fresh logistics.....	27
Nowy serwis drobnicowy Daily Pallet	27
W temperaturze kontrolowanej z Trans Polonia S.A.....	28
Nowy standard wydajności w logistyce.....	30
Zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju	32
IT wspomaga transport produktów spożywczych.....	34
Kolejne umowy partnerskie w Pall-Ex Polska.....	35

> Finansowanie

Pierwszy w Polsce leasing samochodów on-line.....	37
---	----

> Logistyka-technologia

Mniej emisji w logistyce.....	38
Kiedy mniej oznacza więcej.....	39

> Transport drogowy

Co ma w sobie nowy MAN?.....	40
E-myto także na Białorusi.....	41
Pod kontrolą.....	42
Myto dobrze skalkulowane	43

> Systemy IT

Zbiórka i selekcja	44
Przewaga elastycznych rozwiązań	47
Przejrzystość na wszystkich drogach....	48
Jak zoptymalizować działanie systemu IT w firmie transportowej	50
WMS – skuteczny sposób obniżenia kosztów	52

> Transport kolejowy

Kolej – czas na działanie	54
---------------------------------	----

> Prawo

Licencje transportowe po nowemu – co zmieni nowelizacja ustawy	58
Uważaj na ryczałty za noclegi	62

> Auto w firmie

Szorstki made in Volkswagen.....	64
----------------------------------	----

> Wydarzenia

Logistyczki wychodzą z cienia II Forum Kobiet w Logistyce	66
Navigation Trends	69
IV regaty branży TSL w Sztynorcie już za nami.....	70

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNOŚĆ LOGISTYKA

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

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

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, Bartłomiej Kin, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Remigiusz Romaniuk, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

NADJEŹDŹA EURO 6. NISKIE SPALANIE POZOSTAJE.

NOWE POJAZDY SERII MAN TG.
STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ 



Wydajność porusza - nas i naszych klientów. Ponieważ wiemy, o co chodzi w branży transportowej, konsekwentnie dążymy do tego, by nasze pojazdy były jeszcze bardziej wydajne. Efektem naszych dążeń jest nowa generacja samochodów ciężarowych spełniających normę Euro 6: MAN TGX, TGS, TGM i TGL. Każdy typoszereg stanowi sam w sobie klasę wydajności - z innowacyjną techniką, która oferuje Ci nowe korzyści, i z usługami, które przynoszą jeszcze większe zyski. Więcej informacji znajdziesz pod adresem: www.mantruckandbus.pl

Engineering the Future - since 1758.

MAN Truck & Bus

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o. · Al. Katowicka 9, Wolica · 05-830 Nadarzyn · tel. 22 738 69 68 · www.mantruckandbus.pl



Nie zostawaj w tyle

Spotkania Transportowe 2013

„Jedyną stałą rzeczą jest zmiana” – głosił Heraklit z Efezu. W działalności transportowej ta максима jest w pełni uzasadniona. Rzeczywistość biznesowa, polityczna i społeczna, w jakiej funkcjonują przedsiębiorcy transportowi, zmienia się jak w kalejdoskopie. Dlatego, by działać skutecznie, trzeba cały czas trzymać rękę na pulsie i poszerzać swoją wiedzę.

Z pomocą przewoźnikom idą Spotkania Transportowe, organizowane przez redakcję miesięczników TSL Biznes i Truck & Van, które dostarczają aktualnych informacji o zmianach prawnych, sytuacji otoczeniu biznesowym oraz najlepszych rozwiązaniach organizacyjnych i technicznych.

Tegoroczną edycję ośmiu Spotkań Transportowych poświęciliśmy właśnie temu, by być na bieżąco ze zmieniającą się rzeczywistością – zwłaszcza że ostatnie miesiące przyniosły takich zmian bardzo wiele, a i najbliższy okres będzie obfitował w kolejne nowości – niektóre zapowiadające się burzliwie. Spotkania Transportowe tradycyjnie towarzyszyły przedsiębiorcom transportowym przez całą wiosnę, goszcząc w ośmiu polskich miastach. Byliśmy w Warszawie, Białymstoku, Wrocławiu, Krakowie, Pozna-

niu, Sosnowcu, Gdyni i Łodzi. Wspólnie z naszymi partnerami przybliżyliśmy najgorętsze zmiany prawne (a nawet społeczne) oraz nowości techniczne i organizacyjne, które pozwalają przewoźnikom na skuteczne i zyskowne funkcjonowanie w tych wcale niełatwych czasach. Przyjrzelśmy się bliżej temu, co może stanowić dla transportowców największe wyzwania i problemy, a w czym powinni upatrywać swoich szans.

Nasze konferencje tradycyjnie spotkały się z dużym zainteresowaniem branży. Do udziału w ośmiu spotkaniach zgłosiło się blisko 900 uczestników z kilkuset firm transportowych i logistycznych. Nie zabrakło dużych rynkowych graczy, jednak dominowali średni i mniejsi przewoźnicy. To właśnie oni stanowią trzon polskiego transportu. Z drugiej strony to właśnie oni najdotkliwiej odczuwają wszystkie problemy i bolączki

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2013

Byliśmy z Wami:

- 26 lutego** – WARSZAWA
- 5 marca** – WROCŁAW
- 12 marca** – BIAŁYSTOK
- 19 marca** – KRAKÓW
- 9 kwietnia** – POZNAŃ
- 16 kwietnia** – SOSNOWIEC
(podczas Targów SilesiaTSL Expo)
- 23 kwietnia** – GDYŃIA
- 7 maja** – ŁÓDŹ



Partnerzy



branży. Często spowodowane jest to brakiem dostępu do aktualnej wiedzy i do ekspertów, którzy mogą pomóc w rozwiązaniu problemów – nierzadko o znaczeniu strategicznym. Stąd nasza sprawdzona formuła, by szkolenia i konferencje organizować jak najbliżej odbiorcy. Na Spotkaniach Transportowych zawsze skupiamy szerokie grono ekspertów i specjalistów, zawsze praktyków na co dzień działających w branży transportowej. Ta formuła sprawdziła się i tym razem, czego efektem były liczne pytania i dyskusje – toczono także już po zakończeniu spotkań. Zobaczmy jeszcze raz – w krótkiej fotorelacji – o czym rozmawialiśmy podczas Spotkań Transportowych 2013. ◀

MG

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

- Już niebawem rozpoczniemy przygotowania do kolejnych edycji Spotkań Transportowych.
- Zachęcamy do kontaktu z redakcją i zgłaszania problemów oraz tematów, które powinniśmy poruszyć.
- spotkania@tsl-biznes.pl

Zainteresowanych udziałem już dziś zapraszamy na naszą stronę, gdzie można będzie dokonać wstępnej rejestracji:

www.tsl-biznes.pl/SPOTKANIA

Zapewne mało który z przewoźników lubi dokonywać opłat drogowych, ale skoro już korzystamy z systemu płatnych dróg, to warto znać go dokładniej, bo niewiedza może dużo kosztować. Dorota Prochowicz, rzecznik prasowy systemu viaTOLL przypominała uczestnikom Spotkań podstawowe, a często zapomniane, zasady.



Nawet najlepszy pojazd nie spełni swojego zadania, jeśli trafi w ręce słabego kierowcy – dlatego DAF kładzie duży nacisk na właściwe wyszkolenie kierowców. Coraz nowocześniejsze samochody stawiają bowiem nowe wyzwania przed kierowcami, a ci – nauczeni starym systemem i ze starymi nawykami – nie zawsze nadążają za zmianami technologicznymi. Dobrze wyszkolony kierowca to nie tylko mniejsze zużycie paliwa

(choć ten element zmierzyć najłatwiej) – to również szereg innych korzyści: mniejsze łączne koszty eksploatacyjne, bezpieczniejszy i pewniejszy transport. Jarosław Ożyński, instruktor DAF Eco-drive, pokazał, jakie oszczędności można osiągnąć, właściwie szkoląc kierowcę. Jako doświadczony praktyk wskazał również na typowe nawyki i błędy naszych kierowców, oraz metody ich przewyżnienia.

Iwona Szwed z biura prawnego Arena 561 w swojej prelekcji wskazała na podstawowe błędy związane z czasem pracy kierowców oraz działania, jakie



można podjąć (również post factum) by uchronić się przed karami czy odpowiedzialnością. Jej wystąpienia tradycyjnie

spotkały się z dużym zainteresowaniem i wywołały lawinę pytań. Dociekliwi mogli zasięgnąć porady także w kulisach.



Jerzy Różyk z CDS Odszkodowania podpowiadał, jak właściwie oceniać ryzyko w transporcie oraz jaki ma to wpływ na odpowiedzialność przewoźnika i jego ubezpieczenie.



Paweł Judek z kancelarii prawnej Działyński i Judek bardzo dokładnie wskazał przewoźnikom najczęściej popełniane błędy przy zawieraniu umów przewozu. Nie poprzestał jednak na tym, a wręcz wskazał przewoźnikom, jak ustrzec się podstawowych błędów i „kruczków”. Po prelekcji wielu słuchaczy przyznawało, że nie zdawało sobie sprawy, jak istotne mogą być tak pozornie błahe i drobne niuanse.



Ci, którym dopisało szczęście, opuszczali konferencję nie tylko bogatsi o wiedzę, ale również o miłe upominki, ufundowane przez partnerów.



Przedstawiciele Michelin uzmysłowili wielu przewoźnikom, jak istotnym elementem w drodze do zwiększenia efektywności i oszczędności jest właściwy dobór ogumienia. Najnowszą generację opon X Line Energy można było również poznać „organoleptycznie”.



Nowoczesne rozwiązania telematyczne firmy Trimble można było poznać nie tylko podczas teoretycznego wystąpienia, ale również w praktycznych testach z funkcjonującym urządzeniem...



... podobnie jak rozwiązanie telematyczne firmy Omnitrac, która – dawniej znana jako Qualcomm – na Spotkaniach Transportowych w Gdyni zadebiutowała w nowych barwach.

Jedna z edycji Spotkań Transportowych zagościła na targach Silesia TSL EXPO w Sosnowcu.



Lukasz Chwalczuk z kancelarii prawnej Iuridica wskazał na aktualny problem związany z rozliczaniem diet i ryczałtów za noclegi. Jednym z antidotum tej bolączki może być samozatrudnienie kierowców. Podobnie jak w przypadku innych ekspertów prawnych, również i jego wystąpienie wywołało dyskusję kontynuowaną podczas przerw kawowych.



Prezentacja nowego modelu DAF XF Euro 6 towarzyszyła wszystkim edycjom Spotkań Transportowych 2013. Nowy model przyciągał uwagę i zainteresowanie przewoźników, ale sami przedstawiciele DAF Trucks podkreślali, że do końca roku (z racji braku wyraźnych zachęt do stosowania normy Euro 6) najbardziej optymalnym wyborem dla przewoźników będzie wciąż platforma ATe, funkcjonująca w oparciu o sprawdzony model XF 105 Euro 5.



Każda z ośmiu edycji Spotkań Transportowych 2013 przyciągała spore grono transportowców, którzy podczas całoniennej konferencji mieli okazję nie tylko poznać

aktualne zmiany prawne i najnowsze rozwiązania, ale również wymienić się poglądami, opiniami i wątpliwościami – zarówno na forum, jak i w kuluarach.



Jedną z istotnych zmian, jakie czekają nas już za kilka miesięcy, będzie wejście nowej normy emisji spalin: Euro 6. Zbigniew Kołodziejek z DAF Trucks przybliżył

szczegółowo ten temat, wskazując jednocześnie na liczne konsekwencje, jakie niesie za sobą ten nowy wymóg. Przedstawił również odpowiedź firmy DAF Trucks na nowe wymagania, czyli nowy ciągnik XF Euro 6, ale sporo uwagi poświęcił rozwiązaniu DAF Advanced Transport Efficiency (ATE), czyli platformie opartej na pojazdach Euro 5 wyspecyfikowanych tak, by maksymalnie obniżyć koszty funkcjonowania floty. To właśnie ATE jest rozwiązaniem rekomendowanym na ten ostatni rok obowiązywania normy Euro 5.

Stoiska partnerów Spotkań Transportowych cieszyły się dużym zainteresowaniem podczas przerw kawowych. Zainteresowani mogli tu dokładniej poznać nowoczesne rozwiązania proponowane przez znane firmy branżowe i nawiązać bezpośredni kontakt z regionalnymi przedstawicielami.





Nie tylko dla sieci handlowych

Duży wolumen ładunków, konieczność zarządzania terminami ważności i sezonowość – to główne wyzwania obsługi logistycznej branży spożywczej. Jest tu miejsce dla usługodawców logistycznych oferujących usługi outsourcingu, a nie brakuje też transportu i składowania realizowanego w kontrolowanej temperaturze.

W Polsce jest dziś prawie 30 tys. sklepów wyspecjalizowanych w handlu żywnością, a na milion mieszkańców przypada 11 hipermarketów – tak wynika z danych firmy PMR.

Biedronkę, której 2145 sklepów (stan na koniec pierwszego kwartału 2013 r.) obsługiwanych jest przez 11 centrów dystrybucji rozrzuconych po terenie całego kraju (a biorąc pod uwagę planowaną ekspansję,

w branży spożywczej wymaga chociażby dobrej organizacji czy sprawnego zarządzania zapasami.

Sezonowość – potencjał outsourcingu

Jedną z cech logistyki realizowanej dla branży spożywczej jest jej sezonowość. Popyt na określone grupy produktów zmienia się wraz z porami roku. Sezonowość pozostaje częściowo nieprzewidywalna – o ile łatwo przewidzieć zwiększony popyt rynku na napoje w miesiącach letnich, o tyle niemożliwe jest dokładne prognozowanie tego popytu, trudno bowiem precyzyjnie określić prognozę pogody i przewidzieć spodziewaną falę upałów. Sezonowość sprzyja oddawaniu procesów w ręce usługodawców logistycznych. Dysponując odpowiednimi zasobami operator logistyczny jest w stanie szybko reagować na zmiany i w sposób możliwie elastyczny realizować obsługę zadań z zakresu transportu czy magazynowania. Nie bez znaczenia jest fakt, że obsługując wiele firm, często z różnych branż, ma on możliwość dopasowania aktualnego poziomu

Ważnym wymogiem branży jest konieczność spełnienia odpowiednich norm w zakresie przechowywania i transportu żywności. W szczególności dotyczy to przepisów HACCP.

Co czwarta złotówka z domowych budżetów wydawana jest na żywność i napoje (do tej grupy zalicza się także wyroby tytoniowe), niezmiennie są to zatem kluczowe wydatki dla sporej części gospodarstw domowych. Branża spożywcza to jeden z najważniejszych klientów rynku usług logistycznych, przede wszystkim ze względu na olbrzymią skalę działania. Nie bez znaczenia jest fakt, że zastosowanie znajduje tu outsourcing logistyki. Największe sieci handlowe to prawdziwe logistyczne potęgi. Warto tu wspomnieć chociażby

to nie koniec – w tym roku wystartować mają kolejne dwa centra dystrybucyjne). Dobre wiadomości na temat gospodarki błyskawicznie przekładają się na wyższy poziom konsumpcji, a konsumpcja – na większą liczbę zleceń dla obsługujących rynek logistyczny. Z kolei gorsza kondycja ekonomiczna społeczeństwa błyskawicznie przekłada się na zainteresowanie tańszymi produktami. To sprawia, że spadają marże handlowców, a oszczędności poszukuje się m.in. przy realizacji zadań logistycznych. Skuteczna obsługa klientów

wykorzystania zasobów do bieżących potrzeb – reagując możliwie szybko na zmiany zapotrzebowania na usługi transportu czy magazynowania i dopasowując swój poziom uczestnictwa do faktycznie występującego popytu.

– Sezonowość w branży spożywczej może być dużym wyzwaniem dla operatorów logistycznych. Zwykle podczas sezonu zaczyna brakować na rynku samochodów i w rezultacie ceny za przewozy całopojazdowe mogą wzrastać kilkakrotnie ze względu na wysocę w tym czasie niezbilansowane potoki jazdy tam i z powrotem. Aby zapewnić naszym klientom ciągłość dostaw w takich okresach i przewidywalność kosztów transportu, DB Schenker dysponuje regionalnymi centrami zarządzania flotą, których zadaniem jest kontraktowanie pojazdów na czas wysokiego sezonu zgodnie z prognozami przekazywanymi przez klientów i – w miarę możliwości – zapewnianie współpracującym przewoźnikom ładunków powrotnych z miejsc, do których docierają oczekiwane przez odbiorców napoje sezonowe. Rozwiązanie takie zapewnia szybszą rotację samochodów, których ceny przy jazdach z towarem w obie strony rosną w mniejszym stopniu – mówi Jerzy Markow, dyrektor Krajowego Biznesu Lądowego Schenker Sp. z o.o.

Klasyka logistyki?

Jakich rozwiązań i technologii specjalistycznych rynek spożywczy oczekuje od operatora logistycznego? W większości przypadków zarówno obsługa towarów niewymagających kontrolowanej temperatury, jak i tych świeżych, które mają



Alkohol – towar wrażliwy i wymagający

Agnieszka Józwiak,
dyrektor sprzedaży
ds. logistyki kontraktowej
Hellmann Worldwide Logistics

Branża alkoholowa jest branżą szczególnie wymagającą. Towar z uwagi na szklane opakowanie jest delikatny i łatwo może ulec nieodwracalnym uszkodzeniom. Ostrożność na każdym etapie procesu jest niezbędna. Alkohol jest również łakomym kąskiem dla złodziei, począwszy od tych kradnących niewielkie ilości (pojedyncze sztuki i kartony), po zorganizowane grupy, które mogą dopuścić się kradzieży całej naczepy, wartej nawet kilkaset tysięcy złotych. Dlatego w Hellmann Worldwide Logistics Polska duży nacisk kładziemy na procedury mające na celu zapewnienie bezpieczeństwa i systemy kontroli w całym łańcuchu dostaw: od zakładu produkcyjnego, poprzez magazyn, do odbiorcy włącznie. Mam tu na myśli zarówno wspierającą nas w tym zakresie technikę (monitoring i kamery przemysłowe), jak i procedury postępowania obowiązujące wszystkich pracowników, współpracowników (np. ochrony) i pracowników klienta. W tym celu stworzyliśmy konkretne stanowiska, odpowiedzialne właśnie za kontrolę. W przypadku branży alkoholowej trzeba się liczyć z dużą sezonowością, związaną przede wszystkim z okresem świątecznym (zwłaszcza Boże Narodzenie,) czy też sylwestrowym (dla tych klientów, którzy mają w swoim portfelu szampany i wina musujące).

dokładnie określone zakresy temperatury, nie wymaga zaangażowania wyspecjalizowanych rozwiązań technologicznych. Choć oczywiście wymagane jest know-how i znajomość branży, to technologie i rozwiązania organizacyjne są tu zwykle „popularne”. – Nie ma większych różnic pomiędzy „narzędziami” wykorzystywanymi w logistyce towarów świeżych i produktów nie wymagających temperatury kontrolowanej. W obu wypadkach mamy do czynienia z tendencją do automatyzacji

procesów magazynowych, ograniczaniem liczby pracowników wymaganych do obsługi magazynów, unowocześniania i komputeryzacji zarządzania flotą. Myślę, że interesujące mogłoby być wykorzystanie alternatywnych źródeł energii do zasilania instalacją utrzymującą warunki temperatury kontrolowanej w magazynach. Przy odpowiedniej polityce władz oraz inwestorów mogłoby to stanowić całkiem spore źródło oszczędności – komentuje Bogumił Baron,



Partnerstwo i Zaufanie

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



Opatówek • Kalisz • Kostrzyn Wlkp. • Poznań • Bydgoszcz • Wrocław • Lublin

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





Gdy ważny jest czas

Bogumił Baron,
kierownik zespołu projektowego
SUUS Fresh z ROHLIG SUUS Logistics

Na rynku usług logistyki świeżej bardzo ważne jest spełnienie wymogów formalno-prawnych związanych z prowadzeniem tego typu działalności w krajach Unii Europejskiej. Chodzi głównie o zadbanie o odpowiedni obiekt, jego wpływ na środowisko, zagwarantowanie utrzymania warunków wymaganych przez klienta oraz zapewnienie bezpieczeństwa żywności potwierdzone certyfikatami. Dodatkowo wymagana jest spójność systemów zarządzania jakością pomiędzy operatorem i klientem.

W obszarze żywności świeżej ogromne znaczenie ma czynnik czasu, gdyż terminy przydatności mierzone są nierzadko w dniach, a nie w tygodniach czy miesiącach. Od operatora wymagana jest o wiele większa elastyczność, choćby w czasie pomiędzy zleceniem a dostawą, 7-dniowy tydzień pracy, wręcz nieograniczone możliwości w zakresie nagłych wahań obrotów. Gwarancją rzetelnej obsługi i spełnienia potrzeb klientów są świadomi i odpowiedzialni pracownicy. Dotyczy to każdego jednostkowego stanowiska, począwszy od magazyniera, na kadrze zarządzającej kończąc.

kierownik Zespołu Projektowego SUUS Fresh z ROHLIG SUUS Logistics.

Wśród produktów spożywczych nie brakuje tych, które wymagają konkretnych temperatur. Część operatorów logistycznych wyspecjalizowała się w obsłudze właśnie tego typu ładunków. Wymaga to odpowiedniego zaplecza transportowego i magazynowego – chociażby w zakresie możliwości zapewnienia wymaganego poziomu temperatur. Osobną grupę stanowią firmy obsługujące wyłącznie chłódnie czy mroźnie, na przykład skupiające się na składowaniu. W centrach logistycznych

działających na potrzeby sieci handlowych często łączy się kilka funkcji. Z jednej strony produkty o dłuższym terminie ważności składowane są w systemie regałowym. Z drugiej – wybrane asortymenty przechowywane są na paletach, ale bez wykorzystania regałów (tak bywa chociażby z napojami – piwem czy wodą mineralną). Pozostaje też grupa produktów wymagających kontrolowanej temperatury. To dla nich wydziela się osobne strefy, w których utrzymywane są odpowiednie warunki termiczne. Tu trafiają owoce i warzywa czy nabiał.



Sezonowość – wyzwanie dla operatora

Jerzy Markow,
dyrektor krajowego biznesu lądowego
Schenker Sp. z o.o.

Branża spożywcza ze swojej natury podlega dużym wahaniom sezonowym. Szczególnie widoczne i odczuwalne dla operatorów logistycznych są wahania popytu na wszelkiego rodzaju napoje, gdzie sezonowość nie jest niczym niespodziewanym. Wzrost zapotrzebowania na transport takich produktów podzielić można na wzrost przewidywalny i mniej przewidywalny, uzależniony od wysokich temperatur. Wzrost przewidywalny, nie zmieniający się w zasadzie od lat, zarówno na napoje alkoholowe, jak i bezalkoholowe występuje przed Świątami Wielkanocnymi, długim weekendem majowym, w czasie miesięcy wakacyjnych, przed świętami Bożego Narodzenia. Wzrost mniej przewidywalny uzależniony jest od temperatury powietrza w sezonie letnim i dla lepszego zobrazowania tej dynamiki przytoczyć można dane podawane np. przez ekspertów piwnych, według których wzrost lub spadek średniej temperatury miesięcznej o 1 °C oznacza ok. 4 mln więcej lub mniej piwa sprzedanego na polskim rynku. Według innych opinii, w gospodarstwie domowym Polaków zaobserwowano, że wraz ze wzrostem temperatury powietrza na zewnątrz o 5 °C spożycie mrożonej herbaty wzrasta o 10 szklanek.

Branża spożywcza to nie tylko zadania z zakresu dystrybucji – obsługa sieci handlowych czy realizacja dostaw bezpośrednio do punktów handlowych – ale także całe mnóstwo wyzwań związanych z zaopatrzeniem producentów, dostawami od producentów czy generalnie całym procesem logistyki produkcji żywności – od surowców aż po dostawy wyrobów gotowych. Wymogi dla transportu i logistyki wynikają często z podatności transportowej konkretnych grup surowców – w zależności od ich tolerancji na różne środki transportu i sposoby przewozu dobiera się najbardziej odpowiedni. W całym procesie obsługi bardzo ważny jest bieżący nadzór nad terminami ważności czy przydatności do spożycia. Znajdują tu zastosowanie chociażby proste koncepcje zarządzania zapasami, pozwalające zminimalizować ryzyko przeterminowania towaru w magazynie. Sprawdza się tu metoda FIFO – *First In First Out* czyli „pierwsze weszło – pierwsze wyszło”. Przy dostępności większej liczby palet z tym



samym asortymentem, ten produkt, który jako pierwszy pojawił się w magazynie, jako pierwszy będzie też z niego wyjeżdżał. Magazyn w pierwszej kolejności opuszczają zatem te produkty, które leżą w nim najdłużej. W branży spożywczej spotyka się też metodę FEFO – *First Expired First Out*, czyli „pierwsze traci ważność, pierwsze wyszło” bowiem niekiedy towar dostarczony później może mieć mimo wszystko krótszy termin przydatności do spożycia.

Ważnym wymogiem branży jest konieczność spełnienia odpowiednich norm w zakresie przechowywania i transportu żywności. W szczególności dotyczy to przepisów HACCP – analizy zagrożeń i punktów krytycznych (Hazard Analysis and Critical Control Points). HACCP oznacza wymagania dla wszystkich kolejnych uczestników łańcucha dostaw – od producenta, przez pośredników (w tym firmy logistyczne). HACCP to konieczność identyfikacji zagrożeń, wprowadzania odpowiedniego modelu organizacji,

gromadzenia dokumentacji, tworzenia procedur i instrukcji czy formularzy.

Procenty w magazynie

Wiele grup asortymentów tworzy ciekawe nisze związane z koniecznością dopasowania transportu, przechowywania czy innymi cechami samego towaru. Odpowiednich warunków wymaga chociażby obsługa alkoholi. To produkt delikatny, narażony na uszkodzenie, ale także na kradzież. To nie jedyne wyzwania związane z tą grupą asortymentów. – *Poza kwestią związaną z bezpieczeństwem, należy pamiętać o tym, że branża alkoholowa to wyroby akcyzowe. Co oznacza, że prowadząc magazyn dla klienta działającego w tej branży, który jednocześnie jest jego składem podatkowym, na którym operator wykonuje operacje magazynowe, wpływamy na prawidłowość wypełnienia przez klienta obowiązku płacenia akcyzy. Jako operator odpowiadamy również za to, by prowadzony przez nas magazyn oraz obiekt, w którym znajdują się towary alkoholowe, spełniał wymagania określone przepisami prawa. Oznacza to m.in.:*



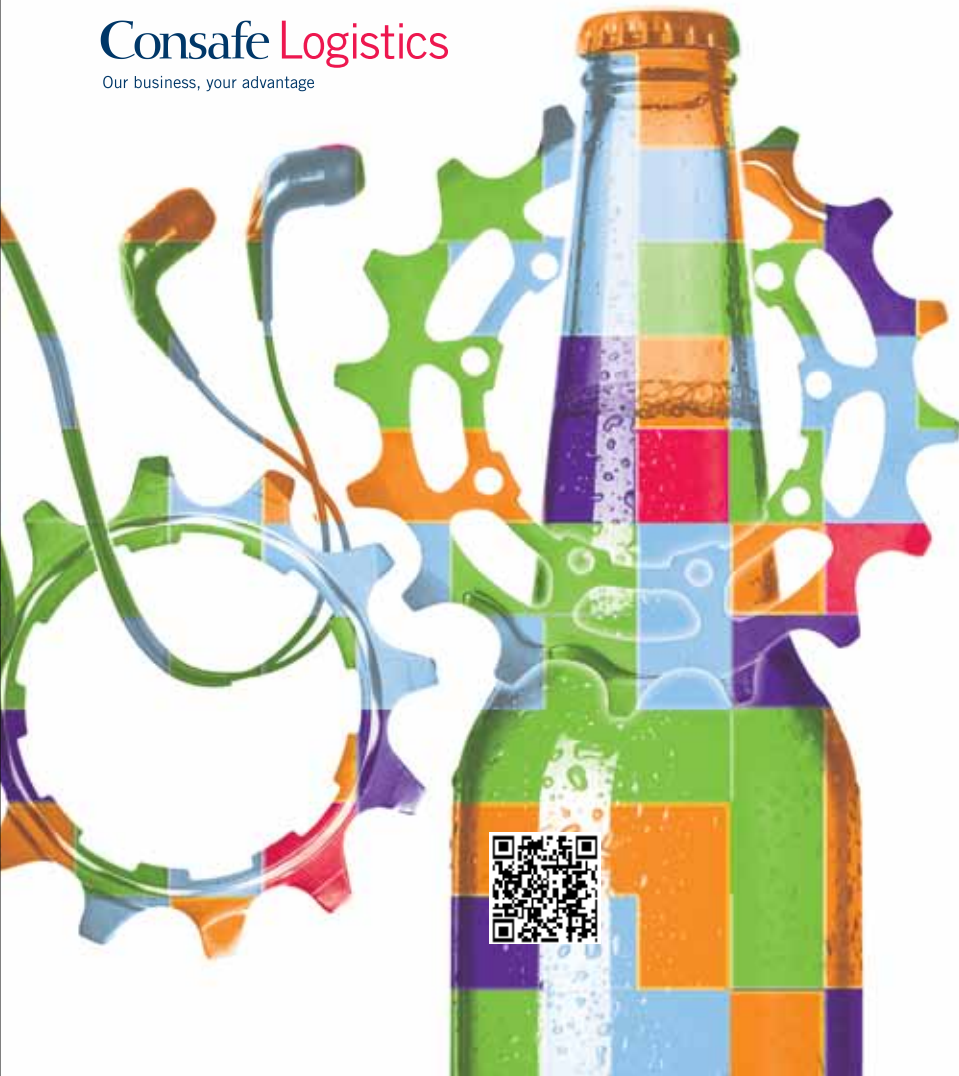
W całym procesie obsługi istotny jest bieżący nadzór nad terminami ważności czy przydatności do spożycia. Znajdują tu zastosowanie chociażby proste koncepcje zarządzania zapasami, pozwalające zminimalizować ryzyko przeterminowania towaru w magazynie: FIFO – First In First Out czyli „pierwsze weszło – pierwsze wyszło”, a tym bardziej FEFO – First Expired First Out, czyli „pierwsze traci ważność, pierwsze wyszło”.

dostosowanie go do wymagań ustawy, a tym samym uzyskanie przez klienta zgody na prowadzenie składu podatkowego od właściwego urzędu celnego, uzyskanie pozwoleń sanepidu, pozwolenia z urzędu miasta (przed rozpoczęciem współpracy z klientem) czy wreszcie wsparcie systemu WMS, który w odpowiednim

momencie naliczy należny państwu podatek akcyzowy. W obsłudze logistycznej branży alkoholowej niezwykle ważna jest kontrola prawidłowości banderol (ich jakość, czyli sprawdzenie, czy są naklejone prawidłowo, czy nie są zabrudzone, odklejone itp.). Zdarza się, że w ramach usług dodatkowych należy dokonać

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 składowasz. 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



Outsourcing się opłaca

Marcin Turski, dyrektor ds. obsługi klienta, Fresh Logistics

Najlepszym adresem pytania na temat zalet powierzenia logistyki produktów świeżych firmie zewnętrznej, są producenci artykułów świeżych, którzy są klientami firmy Fresh Logistics. Fresh Logistics oferuje usługi w temperaturach od +2 do +6 °C. Odbiorcami naszych usług są przedsiębiorstwa posiadające w swojej ofercie np. nabiał, tłuszcze, mięso, ryby czy tak zwaną garmażerkę. Informacje na temat zalet powierzenia logistyki produktów świeżych firmie zewnętrznej zbieramy za pomocą badań satysfakcji klientów, np. ankiet. Wśród udogodnień wymienianych przez odbiorców naszych usług znajdują się:

- ▶ optymalizacja kosztów logistycznych poprzez wykorzystanie efektu synergii przez operatora logistycznego – klienci, którzy zdecydowali się na przesunięcie swoich stanów magazynowych do magazynów Fresh

Logistics, nie są narażeni na koszty związane z wahaniami sezonowymi (np. utrzymywanie magazynu, który nie jest w pełni wykorzystywany przez część roku z powodu niższej sprzedaży). Fresh Logistics, dzięki obsłudze producentów i importerów różnych grup asortymentowych, którzy mają swoje szczyty sprzedaży w różnych okresach roku, jest w stanie wykorzystywać powierzchnie magazynowe w sposób optymalny;

- ▶ najwyższa jakość usług potwierdzona certyfikatami HACCP oraz ISO, co daje gwarancję, że towar dotrze do odbiorcy w umówionym terminie, nieuszkodzony i co jest kluczowe szczególnie w obsłudze tego rodzaju produktów zachowana zostanie temperatura przewozu +2 do +6 °C w całym łańcuchu logistycznym;
- ▶ dostęp do specjalistycznej wiedzy z zakresu nowoczesnych rozwiązań logistycznych, możliwość optymalizacji procesów – wiele firm implementuje zaobserwowane dobre praktyki we własnej działalności;

- ▶ zwiększenie zasięgu geograficznego – dzięki sieci oddziałów Fresh Logistics jest w stanie dostarczyć przesyłki w każde miejsce Polski przy zachowaniu optymalnego poziomu kosztów. Dodatkowo możemy też dostarczyć lub odebrać nawet jedną paletę z krajów europejskich;
- ▶ elastyczne reagowanie na potrzeby placówek handlowych w zakresie wielkości przesyłek oraz częstotliwości dostaw – za sprawą wspomnianej wcześniej sieci oddziałów oraz dzięki obsłudze wielu producentów artykułów świeżych, Fresh Logistics jest w stanie połączyć przesyłki wielu klientów jadące do jednego punktu sprzedaży i dostarczać je nawet codziennie;
- ▶ dla placówki handlowej, do której adresowane są przesyłki, współpraca z operatorem niesie niewątpliwie oszczędności czasu i pieniędzy – towar od wielu dostawców przyjeżdża jednym samochodem – łatwiej zaplanować rozładunki, obieg dokumentów oraz czas pracy pracowników magazynu.

np. ich „podklejenia”. Banderole są ściśle kontrolowane, dlatego wszelkie prace z nimi związane również podlegają szczególnej kontroli, a same banderole przechowywane są w specjalnej sejfie. Towary, których przeznaczeniem jest WOC (tzw. wolny obszar

celny „duty free”) – banderol nie mają i nie można dopuścić, aby jakkolwiek pomyłka czy zamiana asortymentu miała tu miejsce – komentuje Agnieszka Józwiak, dyrektor sprzedaży ds. logistyki kontraktowej w Hellmann Worldwide Logistics.

W dyskoncie czy w internecie?

W logistyce branży spożywczej zmiany wynikają między innymi ze zmieniających się preferencji konsumentów. Polacy bardzo chętnie kupują dziś w sklepach typu dyskont. Miejsce małych sklepików osiedlowych często zajmują placówki większe – coraz większego znaczenia nabiera zatem sprawna obsługa sieciowych punktów handlowych. Zmieniają się także preferencje w zakresie konsumowanych wyrobów. Popularność zyskują dania gotowe czy mrożonki, co sprawia że rośnie liczba produktów wymagających składowania w chłodniach czy mroźniach. Logistyce w sieciach handlowych poświęca się coraz większą uwagę – ze względu na dużą skalę działania, nieduże oszczędności jednostkowe błyskawicznie przekładają się na znaczące kwoty w skali makro. W najbliższych latach spodziewać się można zwiększenia zainteresowania zakupami w sklepach internetowych. Choć dziś to zaledwie minimalna część rynku, sieci sklepów coraz odważniej podchodzą do sprzedaży produktów spożywczych także drogą elektroniczną. ◀

Marcin Jurczak



Wymogi dla transportu i logistyki wynikają często z podatności transportowej konkretnych grup surowców – w zależności od ich tolerancji na różne środki transportu i sposoby przewozu dobiera się najbardziej odpowiednie metody transportu.

Szybkie dostawy z Fresh Logistics

Fresh Logistics wprowadza i modyfikuje nową usługę – UltraFresh. Wspomniany serwis jest dedykowanym systemem dostaw do sieci handlowych w obniżonej temperaturze od 0 do 2 st. C. Ze względu na „ultra” krótki termin przydatności do spożycia przewożonych towarów, zarówno dostawy, jak i odbiory realizowane są 7 dni w tygodniu.

Ofertowana przez Fresh Logistics dedykowana jest przede wszystkim dla świeżych ryb, drobiu oraz mięsa w opakowaniach typu MAP. – *Wychodzimy naprzeciw oczekiwaniom klientów dostarczających swoje towary do sieci handlowych. Przed wprowadzeniem wspomnianego rozwiązania konsultowaliśmy je zarówno z producentami, jak i odbiorcami produktów. Serwis świadczymy we wszystkie dni tygodnia, ponieważ duża część spotykanych w lodówkach w sieciach handlowych produktów rybnych, tj. porcjowanych świeżych ryb (np. łosoś, pstrąg), drobiarskich czy też mięsnych, wymaga obniżonej temperatury magazynowania i transportu, oscylującej w okolicach 0 st. C, by zachować właści-*



wości zdrowotne i smakowe wyrobu – komentuje Grzegorz Romanowski, dyrektor oddziału Fresh Logistics w Straszynie.

Nowa usługa szybko zyskała zwolenników. – Dzięki usłudze UltraFresh nasza firma stała się konkurencyjna w stosunku do ofert największych rynkowych graczy. W przypadku świeżych produktów

sieci wymagają codziennych dostaw. Realizacja małych, jednoasortymentowych wysyłek każdego dnia podnosiła nasze koszty. Bardzo ważny jest również fakt, iż środki, które zarezerwowaliśmy na rozbudowę infrastruktury transportowej, mogą teraz przeznaczyć na podniesienie mocy produkcyjnych – podsumowuje Grzegorz Balcerzyk, dyrektor zakładu Fario. – Dotychczasowa dobra współpraca z Fresh Logistics sprawiła, że zwróciliśmy się z zapytaniem ofertowym dotyczącym całkiem nowego produktu – dystrybucji towarów do sieci handlowych w obniżonej temperaturze od 0 do 2 st. C. Spółka Fresh Logistics podjęła wyzwanie. Zaoferowana usługa UltraFresh zoptymalizowała nasze procesy i koszty. Mam satysfakcję z faktu, iż rozwój naszego rynku staje się motorem dla poszerzania oferty firmy Fresh Logistics – komentuje Sebastian Grabowski, prezes zarządu firmy Atlantic, korzystającej z nowej usługi UltraFresh. <

MARS Polska kontynuuje współpracę z FM Logistic

MARS Polska po raz kolejny zdecydował się na powierzenie obsługi logistycznej FM Logistic.

Ponad 17-letnia współpraca pozwoliła FM Logistic na wypracowanie optymalnych rozwiązań adekwatnych do potrzeb klienta na każdym etapie rozwoju firmy. Na początku współpracy FM Logistic odpowiadało za magazynowanie i dystrybucję w wybranych regionach kraju.

Od 2008 roku firma Mars Polska rozszerzyła zakres działań operatora na cały kraj i przekazała FM Logistic obsługę całej dystrybucji w Polsce. W zakres odpowiedzialności wchodzi także dedykowana klientowi usługa co-packingowa. Wszystkie działania dla MARS Polska realizowane są z przygotowanej

do obsługi branży FMCG platformy operatora w Mszczonowie. – Ogromnie cieszy nas perspektywa następnych trzech lat pracy dla tak prężnie rozwijającej się marki. Inwestycje w optymalizację procesów i misji logistycznych przynoszą zysk w postaci wygranych przetargów i długoletniej kooperacji. To dowód na to, że warto inwestować w jakość – mówi Piotr Sukiennik, dyrektor generalny FM Logistic Polska. <

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

www.TSLbiznes.pl



Zgodnie ze specyfiką produktową

Branża spożywcza jest jednym z bardziej rozległych sektorów i od operatora logistycznego wymaga sprawnego zarządzania partią, warunkami czy terminem temperaturowymi terminem przydatności, a także spełnienia wymogów fitosanitarnych. Jak dużo jest to wyzwań i co należy zrobić, aby je spełnić, redakcji TSL Biznes mówi Benjamin Matecki, dyrektor ds. projektów ET Logistik Sp. z o.o.

Jaki procentowy udział w Państwa firmie stanowi obsługa branży spożywczej?

W ET Logistik mamy do czynienia z dwoma segmentami – NON FOOD i FOOD, który dla swoich potrzeb dzielimy na trzy grupy: suche (DRY), w temperaturze kontrolowanej (FRESH) oraz mrożonki (FROZEN). Nasza firma, ze względu na specyfikę działalności, dorzuciła jeszcze jedną grupę wymagającą temperatury kontrolowanej – wyroby czekoladowe (CHOCO). Poza tym w segmencie

Pozostała część działalności skupia się na obsłudze klientów „przemysłowych”.

Jakiego typu są to produkty i jacy klienci?

Sama rozległość rynku spożywczego wymaga od operatora dostosowania oferty do różnego rodzaju działalności. Generalnie obsługujemy, jak wspomniałem, wszystkie zakresy temperatury, więc możemy powiedzieć, że dla rynku spożywczego wozimy zarówno towary suche, jak

Świadomość jaką powinien posiadać sprawny operator jest równie wysoka jak świadomość producenta, a wręcz czasami większa, gdyż ma on do czynienia z szerszą grupą produktów.

NON FOOD jesteśmy operatorem dla firm, które dostarczają opakowania dla „spożywków”, co można też zaliczyć do obsługi rynku spożywczego. Jako, że domeną naszej działalności jest oferowanie klientom możliwości dostaw w różnych zakresach temperatur i w różnych segmentach rynku, możemy śmiało powiedzieć, że ponad połowa naszych dostaw obsługuje branżę spożywczą.

i pozostałe. Nasz flagowy produkt związany z dystrybucją drobnicową nastawiony jest na trzy grupy towarów. Pierwszą są spaletyzowane produkty suche, czyli takie, które nie wymagają temperatury kontrolowanej. Pozostałe dwie grupy to już temperatura kontrolowana. W grupie FRESH temperatura podczas przewozu waha się pomiędzy 2-6 °C, a w grupie CHOCO po-



Benjamin Matecki,
dyrektor ds. projektów
ET Logistik Sp. z o.o.

między 12-18 °C. Dodatkowo, w zakresie spedycji wysokotonażowej, obsługujemy sektor żywności mrożonej, gdzie współpracujemy z klientami w ruchu krajowym, spedycji międzynarodowej i przy dostawach do sieci handlowych.

Dzięki takiemu rozróżnieniu jesteśmy w stanie dostarczać towary zgodnie z ich specyfikacją produktową dla różnych podmiotów z branży. Naszymi klientami są producenci, sieci handlowe oraz importerzy i eksporterzy. Specyfika naszego systemu ETLnet daje możliwość dostaw bezpośrednio do najmniejszych sklepów, co bardzo często jest dużym ułatwieniem dla producentów starających się o możliwie najszerszy dostęp do rynku i elastyczne możliwości dystrybucji. Podobne spojrzenie zaczyna być widoczne również w dynamicznie rozwijających się sieciach handlowych, które zdecydowały się na rozwój franczyzy, a co za tym idzie, docierają do coraz to nowych odbiorców, w czym takie systemy jak nasz są bardzo pomocne. Dodam, że obecnie pracujemy nad produktem, który oferowałby dostawy miks temperatury, pozwalającego zredukować liczbę dostaw do odbiorców i rodzaj środków transportu, a to pozwoli na znaczącą redukcję kosztów dystrybucji,



Przewóz i przechowywanie żywności niesie za sobą obostrzenia fitosanitarne. Operator działający w tym sektorze bezwzględnie powinien spełniać normy HACCP oraz powinien być sprawdzonym partnerem w zakresie opieki nad partią dostawy.

co przy obecnej presji cenowej ze strony sieci handlowych, jest bardzo istotnym elementem przewagi konkurencyjnej.

Czym się charakteryzuje obsługa klientów w branży spożywczej? Gdzie i jakie największe wyzwania stoją przed operatorem logistycznym?

Przewóz i przechowywanie żywności niesie za sobą obostrzenia fitosanitarne. Operator działający w tym sektorze bezwzględnie powinien spełniać normy HACCP oraz powinien być sprawdzonym partnerem w zakresie opieki nad partią dostawy. Jednak w mediach stale pojawiają się niepokojące sygnały dotyczące skażenia żywności, bądź też prób oszczędzenia na składowaniu, utylizacji czy sposobie transportu. Operator, który obsługuje ten sektor, poza biznesem, powinien realizować misję związaną z bezpieczeństwem. Przecież te produkty trafiają potem na stoły i nie ma tu marginesu na „wolną amerykankę”. Dlatego w ET Logistik dużą wagę przywiązujemy do zachowania ciągu temperaturowego i zarządzania partią.

Nasze rozwiązania pozwalają producentom na zatrzymanie dystrybucji w dowolnym momencie, gdy stwierdzą, że partia towaru nie nadaje się do sprzedaży, a także na szybkie zwroty towarów wycofywanych. Kolejnym, bardzo znaczącym elementem, o którym czasami zapominają klienci, są zwroty. Po pierwsze – pustych opakowań, po drugie – gospodarka paletowa, gdzie współpraca pomiędzy dostawcą, operatorem a klientem wymaga żmudnej pracy każdej ze stron i wzajemnego zrozumienia problemów. Szczególnie nasi klienci międzynarodowi czasami dziwią się, jak trudnym tematem jest w Polsce gospodarka paletowa. Nasze rozwiązania w tym zakresie sprawdzają się i pozwalają na dobre układanie relacji z klientami.

Szczególnym wyzwaniem dla operatora jest proces magazynowy. Tak rozległy sektor jak branża spożywcza wymaga sprawnego zarządzania partią, ale także terminem przydatności do spożycia, warunkami temperaturowymi, koniecznością separowania produktów, które mogą wydzielać zapachy czy też odseparowywaniem produktów spożywczych od produktów niebezpiecznych. Świadomość jaką powinien posiadać sprawny operator jest równie wysoka jak świadomość producenta, a wręcz czasami większa, gdyż ma on do czynienia z szerszą grupą produktów. Oczywiście operatorzy dążą do maksymalnej unifikacji zakresów temperaturowych, ale rzeczywistość jest taka, że nie da się właściwie składować i przewozić produk-

tów, które mają różne zakresy temperatur, bez konieczności zastosowania odpowiednich zabezpieczeń. Rozwiązania stosowane u operatorów są sprawdzone u wielu dostawców, co zapewnia bezpieczeństwo wynikające z doświadczenia. To są główne powody, dla których klienci decydują się na współpracę z tak wyspecjalizowanym operatorem jak ET Logistik.

Dlaczego warto korzystać z outsourcingu w branży spożywczej?

Przed wszystkim należy sobie odpowiedzieć na pytanie, w czym lepsze jest rozwiązanie związane z operatorem, niż własne. Przyjęło się stosować zasadę, że operator potrafi zredukować koszty działalności i przejmuje na

siebie odpowiedzialność za obsługę procesu. I to jest rzeczywistość. Tu posłużę się przykładem. Proszę wyobrazić sobie, że producent działający w branży spożywczej kupuje własną flotę samochodową, wynajmuje magazyn, system, ludzi. W obecnych czasach i przy obecnych cenach ten ruch pociąga za sobą wielkie nakłady finansowe. Dodatkowo, w zależności od wielkości podmiotu obciążenie pracą może być różne. Jedni mają sezon w okresie letnim, drudzy w jesiennym. Zbudowanie magazynu, który zazwyczaj będzie wykorzystany np. w 60%, po to, aby zabezpieczyć się przed „bożonarodzeniowym” pikiem, powoduje, że część kosztów ponoszona jest niepotrzebnie. Natomiast operator posiadający wielu klientów stara się tak dostosować powierzchnie magazynowe,

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,
niezszkodliwy dla zasobów
naturalnych, z drewna
tartaczanego i częściowo
przemysłowego

INKA
PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

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

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

aby maksymalnie wykorzystywać ją do ich potrzeb. Nie inaczej jest z transportem. Klient, który wysła własny samochód ponosi koszty za transport zarówno do klienta, jak i powrotny, odbywający się czasami „na pusto”. Operator pracujący z wieloma klientami te różnice niweluje. Do tego dochodzą możliwości techniczne dystrybucji na terenie całego kraju, a nawet Europy oraz własne okna czasowe dla poszczególnych grup towa-

„projekty dystrybucyjne”. Dla każdego z branży spożywczej jesteśmy w stanie dopasować rozwiązanie adekwatne do jego potrzeb. Mamy więc możliwość zorganizowania całego łańcucha, włączając w to odbiór półproduktów i komponentów od dostawców, poprzez składowanie, kompletację, co-packing, na dostawach do drzwi klienta kończąc. W całym tym łańcuchu jesteśmy w stanie panować nad temperatu-

procentuje w nowych kontraktach. Wraz z rozwojem systemu dystrybucji i możliwości świadczenia szerokiego wachlarza usług, zmieniamy się razem z rynkiem odpowiadając na jego potrzeby. Dzięki doświadczeniu rozwinęliśmy i stale rozwijamy ten sektor, który jest odpowiedzialny za usługi związane z rynkiem spożywczym. Nasze platformy przygotowane są zarówno do dystrybucji towarów z grupy DRY, jak i w zakresie dystrybucji towarów w temperaturze kontrolowanej. Świadczymy usługi magazynowe dla klientów z tej branży w różnych zakresach temperatur, w sześciu Centrach Logistycznych i wciąż rozwijamy nasze możliwości. Każdy dzień przynosi nam potrzebę rozwijania się razem z ryn-

Świadomość jaką powinien posiadać sprawny operator jest równie wysoka jak świadomość producenta, a wręcz czasami większa, gdyż ma on do czynienia z szerszą grupą produktów.

rowych w większości centrów dystrybucyjnych w kraju. Tym samym, to my bierzemy na siebie umawianie się z odbiorcą na określoną godzinę, oszczędzając w ten sposób, czas klientów. To jest element synergii, który może być zastosowany tylko w tym miejscu.

Biorąc to wszystko pod uwagę, można powiedzieć, że operatorzy niwelują wszystkie ryzyka związane z logistyką, biorąc na siebie całą odpowiedzialność, zdejmując ją tym samym z klienta. To jest podstawa rozwoju relacji między klientem a operatorem.

Na ile ET Logistik dopasowuje usługi pod potrzeby klienta?

Ze względu na naszą pozycję rynkową oraz doświadczenie, śmiało mogę powiedzieć,

raż, partią towaru i terminem przydatności do spożycia. To powoduje, że klienci sami są w stanie określić jak wiele z naszego wachlarza usług chcą wykorzystać i bardzo często zdarza się tak, że rozpoczęcie z nami współpracy w zakresie jednej działalności owocuje współpracą na innych polach. To elastyczność podejścia wyróżnia nas na tle branży. Tym bardziej, że jesteśmy w stałym kontakcie z klientami i modyfikujemy działania zgodnie z ich oczekiwaniami, co bardzo im się podoba.

Dlaczego firma zdecydowała się na obsługę branży spożywczej?

ET Logistik jako podmiot działający na rynku od 1991 r., odpowiadał na potrzeby



Bardzo znaczącym elementem są zwroty. Po pierwsze – pustych opakowań, po drugie – gospodarka paletowa, gdzie współpraca pomiędzy dostawcą, operatorem a klientem wymaga zrozumienia potrzeb każdej ze stron i wzajemnego zrozumienia problemów.



Dla każdego z klientów z branży spożywczej jesteśmy w stanie dopasować rozwiązanie adekwatne do jego potrzeb. Mamy możliwość zorganizowania całego łańcucha, włączając w to odbiór półproduktów i komponentów od dostawców, poprzez składowanie, kompletację, co-packing, na dostawach do drzwi klienta kończąc.

że dobry operator szyje rozwiązanie na miarę. Możemy oczywiście mówić o tym, że oferujemy klientowi usługi magazynowe czy logistyki kontraktowej, ale wolę stwierdzenie, że naszym klientom oferujemy

rynku. Po okresie transformacji ustrojowej pojawiła się nisza, którą w wyniku przemian należało zapełniać. Od tego czasu sukcesywnie i głębiej wchodziliśmy w branżę i teraz nasze doświadczenie

kliem i wydaje się, że nasze doświadczenie ma akceptację naszych klientów.

Gdzie widzicie swoją przewagę rynkową? Na ile wdrażacie ideę smartso- urcingu?

Widzimy dwie główne płaszczyzny naszej przewagi rynkowej. Po pierwsze, jest to elastyczność w podejściu do klienta, gdzie bazując na doświadczeniu i dogłębnej znajomości procesów, jesteśmy w stanie zaproponować produkt, który w prosty sposób rozwiązuje problemy klienta. Drugim elementem jest dostępność technologii w zakresie oferowania odpowiednich środków transportu – głównie chodzi o samochody dystrybucyjne dostosowane do różnych reżimów temperaturowych oraz dodatkowo wyposażone, choćby w windy ułatwiające rozładunek. Ostatnim elementem jest to, co już zdefiniowałem jako podejście do projektu dystrybucyjnego, gdzie klient jest zainteresowany tylko tym, żeby zlecić nam realizację zlecenia, a resztą zajmujemy się my.

Obecnie oferujemy usługi właściwie na terenie całej Europy, co klientom ułatwia prowadzenie biznesów. I tu mamy pewne sukcesy – ostatnio, poza codziennymi liniami w kierunku Europy Zachodniej i Południowej, zintensyfikowaliśmy działania w zakresie wysyłek w kierunku wschodnim, gdzie oferujemy wyjazdy cztery razy w tygodniu.

Odrębną sprawą są dodatkowe usługi dla klientów. Przykładem kooperacji jest stosowanie technologii netFREE, co daje im możliwość dostaw częściowych na terenie kraju i Europy, a także wprowadzona przez nas usługa „ostatniej mili”, gdzie klient sam może dowieźć towar do naszej ostatniej platformy, a my zajmiemy się rozwiezieniem go do jego odbiorców. Ta elastyczność w działaniu jest w jakimś stopniu odpowiedzią na potrzeby klientów, a dla nas sposobem na zacieśnianie współpracy poprzez budowę relacji w zakresie smartsourcingu.

Jaką rolę odgrywają nowoczesne technologie?

Współcześni operatorzy nie mogą sobie pozwolić na niestosowanie nowoczesnych technologii. Jak mówiłem, kluczowymi elementami na rynku spożywczym jest zarządzanie temperaturą i partią oraz bezpieczeństwo żywności. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że obecna flota, którą dysponujemy to około 700 samochodów, do tego dochodzą jeszcze procesy magazynowe oraz komunikacja z klientem, monitoring pojazdów oraz zarządzanie zleceniami, to mamy odpowiedź jaki powinien być system dla operatora logistycznego. W ET Logistik opowiadamy się za rozwojem nowych technologii, stąd nasza spółka stawia na stały rozwój w tym zakresie. Dzięki naszym systemom WMS oraz TMS jesteśmy w stanie sprawnie obsługiwać zlecenia od klientów i dobrze realizować funkcje w łańcuchu logistycznym spoczywające na operatorze. Nasz zespół inżynierów systemu stale pracuje nad nowymi rozwiązaniami, przez co stajemy się jeszcze bardziej elastyczni, a przez to preferowani przez klientów.

Czym powinna kierować się firma funkcjonująca na rynku spożywczym przy wyborze operatora logistycznego? Na co powinna zwrócić uwagę?

Dla dobra swoich klientów powinna kierować się głównie bezpieczeństwem, ale zarazem elastycznością działania operatora. Wyobraźmy sobie, co może się stać z dostawcą, gdy padnie na niego podejrzenie, iż w celu redukcji kosztów sam łamie procedury, sprawiając że jego produkty stają się

niebezpieczne dla konsumentów. Podobnie ma się sprawa w wypadku logistyki oraz transportu. Jeśli wybór uzależniony jest jedynie od ceny usługi, to nie ma gwarancji choćby elementarnych zasad higieny, a brak zachowania stabilności łańcucha dostaw dla towarów w reżimie temperaturowym może okazać się dla producenta zabójczy. Stąd klient zawsze powinien zdawać sobie sprawę, że koszt logistyki

na którą towar ma znaleźć się u klienta. To jest szczególnie istotne na rynku spożywczym, gdzie konsument do wyboru ma wielu producentów, a jego wybór następuje na podstawie oceny produktu. Jednym z takich elementów jest termin przydatności do spożycia i tu sprawna logistyka jest kluczowym narzędziem. To widać po potrzebach klientów, jakimi dla nas są dostawcy i sieci handlowe. Obecny standard, za który



to nie tylko koszt transportu, ale i koszt bezpieczeństwa. Ważnym elementem jest (poza ciągiem chłodniczym) element elastyczności działania i możliwości dotarcia do poszczególnych grup odbiorców. W ET Logistik postawiliśmy na budowę sieci platform, aby zapewnić klientom komfort działania w tym zakresie. Obecnie w kraju

zdecydowanie pochwalic mogą zachodnie koncerny wprowadzające zmiany na rynku polskim, to dbałość o bezpieczeństwo żywności. Polscy producenci poprzez większą elastyczność radzą sobie z zachodnią konkurencją, stając się w ten sposób jeszcze bardziej efektywni i proponując rozwiązania zgodne z oczekiwaniami klienta.

Operatorzy niwelują wszystkie ryzyka związane z logistyką biorąc na siebie całą odpowiedzialność i zdejmując ją tym samym z klienta. To jest podstawa rozwoju relacji między klientem a operatorem.

posiadamy 21 platform, a zwiększając się potoki sprawiają, że już myślimy o otwarciu kolejnych, które zbliżą nas do dostawców i odbiorców, a tym samym zapewnią odpowiedni poziom serwisu. Wszystkie te elementy powinny być brane pod uwagę przy wyborze partnera logistycznego.

Na ile rynek spożywczy odporny jest na spowolnienie i jak się zmienia w Polsce?

Na przestrzeni ostatnich lat w miejsce targowisk pojawiły się sklepy, które oferują odpowiednio zabezpieczony towar. Kiedyś klient pytał przewoźnika czy to dojedzie? Dzisiaj standardem jest wyznaczenie godziny,

to nie przypadek, że polskie firmy nie dały się zachodniej konkurencji w zakresie produkcji takich towarów jak wyroby mleczne czy wędliniarskie i dzięki temu uważam, że sektor spożywczy odporny jest na spowolnienie. Każdy z nas jest konsumentem i nie bez znaczenia dla niego jest to, co spożywa, a akurat w produkcji rolno-spożywczej Polska staje się liderem. Myślę, że rynek ten ma przed sobą dużą przyszłość w kraju jak i za granicą. Mam nadzieję, że elementem tej przewagi będzie właśnie sprawna logistyka. Fakt, że polskie firmy stały się w ostatnich latach liderem w przewozach międzynarodowych w Europie jasno dowodzi, że potrafimy być sprawni w zakresie transportu i dystrybucji. ◀

Logistyka rozsmakowana w winie

Według danych Polskiej Rady Winiarstwa w naszym kraju rośnie popularność tego szlachetnego trunku. Polacy średnio wypijają rocznie ok. 6 litrów wina na osobę. Skąd ta zmiana? Powodem nie jest jedynie wzrost dochodów – wpływ na popularność wina mają również turystyka i rozwój kultury kulinarnej. Zdziwiające tempo i determinację, z jaką Polacy sięgają po wino, obserwują również eksperci DB Schenker Logistics, którzy blisko od 15 lat współpracują z Grupą Ambra – czołowym producentem, importerem i dystrybutorem wina w Europie Środkowo-Wschodniej. Jak od kuchni wygląda ta współpraca?

Firma DB Schenker Logistics od lat rozwija swoje kompetencje w zakresie obsługi drink market w Polsce. Przykładem dobrej współpracy z klientem z tego segmentu branży FMCG jest logistyczna obsługa Grupy Ambra – największego dystrybutora win w Polsce. W 1998 roku firma zdecydowała się przekazać DB Schenker Logistics część transportu win z fabryki do swoich klientów, zaś w 2005 roku także obsługę spółki córki – Centrum Wina. 5 lat później operator logistyczny rozszerzył swoją ofertę o obsługę sklepu internetowego, www.winezja.pl. Jaki jest przepis na taką długoletnią współpracę? Najważniejsze jest dokładne poznanie specyfiki rynku

oraz zrozumienie potrzeb klientów. Dopiero po pozyskaniu tej wiedzy można budować kompleksowe oferty, w skład których wchodzi zarówno transport krajowy, międzynarodowy, jak i logistyka magazynowa oraz usługi dedykowane. Ważne by dotrzymywać kroku klientowi na każdym etapie rozwoju jego biznesu. Tylko dialog i partnerskie relacje gwarantują powodzenie w takim modelu współpracy.

Kompleksowa oferta

Jakie usługi DB Schenker Logistics świadczy dla Grupy Ambra? Operator obsługuje kilka tysięcy pozycji asortymentowych

w podziale na gatunki, producentów win i roczniki produkcji. Kompleksowa obsługa obejmuje m.in. transport produktów z zakładu produkcyjnego do magazynu centralnego, składowanie towaru, usługi co-packingowe, dystrybucję krajową do wszystkich obsługiwanych kanałów, obsługę sklepu internetowego, transport oceaniczny oraz odprawy celne. Współpraca odbywa się przy pełnej integracji informatycznej – każdy etap zlecenia, od złożenia zamówienia do dostarczenia do finalnego odbiorcy, jest widoczny dla klienta. Operator logistyczny odpowiada także na wyspecjalizowane potrzeby wynikające ze specyfiki branży klienta, np.: skład podatkowy, legalizację produktu, banderolowanie butelek, tworzenie zestawów promocyjnych na święta.



Mariusz Jaromin

Zarządzanie partią i rocznikiem

Powierzchnia magazynowa dedykowana firmie Ambra wynosi 18 tys. m² i obsługiwana jest przez system WMS, który wspiera zarządzanie partiami, rocznikami, datami przydatności itp. Ponadto zespół DB Schenker Logistics opracował autorski projekt pod nazwą system LOPASS, który umożliwia wielopoziomową wymianę informacji w całym łańcuchu dostaw, bezpieczny dostęp do informacji zarządczej z każdego miejsca na świecie, a także kontrolę przepustowości magazynu i wsparcie procesów typu Lean Management.

Niemniej istotna jest także identyfikacja towarów na wejściu i wyjściu z magazynu, która jest możliwa dzięki wykorzystaniu technologii kodów kreskowych w oparciu o terminale przenośne.



Operator obsługuje kilka tysięcy pozycji asortymentowych w podziale na gatunki, producentów win i roczniki produkcji. Kompleksowa obsługa obejmuje m.in. transport produktów z zakładu produkcyjnego do magazynu centralnego, składowanie towaru, usługi co-packingowe, dystrybucję krajową do wszystkich obsługiwanych kanałów, obsługę sklepu internetowego, transport oceaniczny oraz odprawy celne.

Pozwala to redukować błędy do minimum. Korzyścią z podjętych działań jest m.in. poprawa jakości komplementacji, kilkukrotna redukcja liczby błędów, wprowadzenie statystycznej analizy procesu. Klienci mogą liczyć także na dodatkowe korzyści: powiadamianie mailowe, dopasowanie taboru do potrzeb rynkowych – sezonowości towaru, np. wina musującego, które dostępne jest w ofercie Ambry.

Wino na półce w 24 h

Doświadczenie DB Schenker Logistics pokazuje, że przekazanie logistyki doświadczonemu partnerowi pozytywnie wpływa na zmianę procesów biznesowych w przedsiębiorstwie każdego obsługiwane klienta. Zmiany dotyczą zarówno organizacji logistyki magazynowej, optymalizacji kosztów, jak i systemu dostaw. W przypadku Grupy Ambra dostęp do rozbudowanej sieci DB Schenker Logistics umożliwia dystrybucję towaru na terenie całego kraju w systemie 24-godzinnym. Transport odbywa się 6 dni w tygodniu, co zwiększa dostępność towarów na półkach sklepowych i u finalnych odbiorców. Korzyścią jest także optymalizacja procesów magazynowych, dzięki wprowadzeniu zaawansowanych rozwiązań informatycznych. Pozwala to na efektywne zarządzanie towarem w po-



Wahania sezonowe w obsłudze rynku napojów

Jerzy Markow,
dyrektor krajowego biznesu lądowego
Schenker Sp. z o.o.

Branża spożywcza ze swojej natury podlega dużym wahaniom sezonowym. Szczególnie widoczne i odczuwalne dla operatorów logistycznych są wahania popytu na wszelkiego rodzaju napoje. Wzrost zapotrzebowania na transport takich produktów podzielić można na przewidywalny, który występuje przed świętami Wielkanocy i Bożego Narodzenia oraz w czasie wakacji, a także mniej przewidywalny, uzależniony od wysokich temperatur. Taka sezonowość może być dużym wyzwaniem dla operatorów logistycznych. Zwykle podczas sezonu zaczyna brakować na rynku samochodów i w rezultacie ceny za przewozy całopojazdowe mogą wzrastać kilkukrotnie ze względu na wysocę w tym czasie niezbilansowane transporty – jazdy tam i z powrotem. Aby zapewnić naszym klientom ciągłość dostaw w takich okresach i przewidywalność kosztów transportu, DB Schenker Logistics dysponuje regionalnymi centrami zarządzania flotą, których zadaniem jest kontraktowanie pojazdów na czas wysokiego sezonu zgodnie z prognozami przekazywanymi przez klientów i w miarę możliwości zapewnianie współpracującym przewoźnikom ładunków powrotnych z miejsc, do których docierają oczekiwane przez odbiorców napoje sezonowe. Rozwiązanie takie zapewnia szybszą rotację samochodów, których ceny przy jazdach z towarem w obie strony rosną w mniejszym stopniu.

W DB Schenker Logistics dokładamy starań, aby stale zwiększać jakość obsługi obecnych klientów i rozszerzać portfolio o nowych. Aktualna sytuacja spowolnie-

Bardzo istotna w osiągnięciu sukcesu jest postawa prezentowana przez Grupę Ambra – cechująca się stałą gotowością do modyfikowania elementów

Optymalizacja procesów magazynowych wynikająca z zaawansowanych rozwiązań informatycznych pozwala na efektywne zarządzanie towarem w podziale na partie i roczniki oraz kilkukrotną redukcję liczby błędów popełnianych przy kompletowaniu. Powierzenie logistyki doświadczonemu partnerowi pozwala minimalizować ryzyko dotyczące kwestii operacyjnych i umożliwia zmianę kosztów stałych na tzw. pakiet kosztów zmiennych, co w pozytywny sposób wpływa na prowadzony biznes.



dziale na partie i roczniki oraz kilkukrotną redukcję liczby błędów popełnianych przy kompletowaniu. Powierzenie logistyki doświadczonemu partnerowi pozwala także minimalizować ryzyko dotyczące kwestii operacyjnych i umożliwia zmianę kosztów stałych na tzw. pakiet kosztów zmiennych, co w pozytywny sposób wpływa na prowadzony biznes.

nia gospodarczego może być też szansą dla operatora logistycznego. Dlaczego? Ponieważ teraz chętniej klienci poszukują partnera mogącego dodać wartości do prowadzonego przez niego biznesu, produkowanych dóbr – co w praktyce przekłada się na zwiększenie przewagi konkurencyjnej, na rynku na którym funkcjonuje klient.

swojego łańcucha dostaw. Dzięki temu procesy są dostosowywane do potrzeb klientów pod kątem osiągnięcia maksymalnej efektywności, zarówno po stronie DB Schenker Logistics, jak i po stronie Grupy Ambra. ◀

Mariusz Jaromin,
Szef Operacyjny Logistyki
Magazynowej w Schenker Sp. z o.o.

Ciągła dbałość o jakość

W porównaniu do innych sektorów rynku, branża spożywcza jest odporna na spowolnienie gospodarcze. Na przełomie ostatnich lat można zaobserwować, że rynek ten zmienia się dwutorowo. Jedna zmiana związana jest bezpośrednio z trwającą recesją, co ma przełożenie na wyższą zbywalność produktów tańszych. Z drugiej strony wzrasta jednak świadomość zdrowego stylu życia, zwłaszcza wśród zamożnych odbiorców, co sprzyja poszerzaniu asortymentu produktów o wysokiej jakości.

Branża spożywcza, zajmując istotne miejsce w polskim obrocie zagranicznym, jest bez wątpienia jednym z najbardziej perspektywicznych, a jednocześnie bardzo stabilnym sektorem. Jednak jej obsługa logistyczna wymaga nie tylko zachowania wszystkich wymaganych procedur, ale przede wszystkim doświadczenia w realizacji tego typu projektów, jak i ciągłej, najwyższej dbałości

różnych branż, wśród nich jest też spożywcza. Własny tabor ciągników i nacze oraz możliwość wykorzystania stałej floty samochodów kontraktowych daje nam możliwość transportu szerokiej gamy produktów, m.in. artykułów spożywczych, towarów neutralnych i przeznaczonych do transportu w temperaturze kontrolowanej. Są to zarówno produkty mrożone, takie jak mięsa, owoce i warzy-

czy w końcu artykuły z bardzo długim terminem przydatności – cukier, mleko w proszku.

Do naszych klientów należą wiodący w branży producenci, jak i hurtownie spożywcze oraz supermarkety.

C.Hartwig Gdynia S.A. swoim klientom oferuje pełną obsługę transportowo-spedycyjną spaletyzowanych artykułów spożywczych. Nasza usługa



Szczepan Biskup

Własny tabor ciągników i nacze oraz możliwość wykorzystania stałej floty samochodów kontraktowych daje nam możliwość transportu szerokiej gamy produktów.

ści o jakość świadczonej usługi. Operator logistyczny musi też cechować się wysoką elastycznością działania i gotowością natychmiastowej reakcji na zmieniające się potrzeby klienta.

Wszystkie kategorie

Dzięki szerokiemu wachlarzowi usług, C.Hartwig Gdynia S.A. obsługuje wiele

wa przewożone w temp. -18 °C, produkty świeże przewożone w temp. 0-2 °C, jak i na przykład jogurty czy sery transportowane w temp. 2-6 °C.

Wśród przewożonych przez nas artykułów spożywczych znajdują się wszystkie kategorie. Obsługujemy produkty szybkozbywalne, o krótkim terminie przydatności do spożycia, a także takie grupy towarowe, jak napoje, wody mineralne, soki,



w transporcie drogowym realizowana jest dedykowanymi samochodami.

Dlaczego outsourcing się opłaca

W branży spożywczej minimalizację kosztów w różnych segmentach, zarówno na etapie produkcji, jak i dystrybucji, umożliwia outsourcing. Z punktu widzenia branży TSL istotny będzie oczywiście outsourcing dystrybucyjny. Umożliwia on klientowi optymalizację działań i kosztów w wielu obszarach, w tym minimalizację powierzchni magazynowych, oszczędność kosztów związanych z działami dystrybucji przy jednoczesnym zwiększeniu asortymentowości na jednostce transportowej.

Obsługa klientów z branży spożywczej wymaga nie tylko zachowania wszystkich wymaganych procedur, ale przede wszystkim doświadczenia w realizacji tego typu



Obsługa klientów z branży spożywczej wymaga nie tylko zachowania wszystkich wymaganych procedur, ale przede wszystkim doświadczenia w realizacji tego typu projektów, jak i ciągłej najwyższej dbałości o jakość świadczonej usługi.

projektów, jak i ciągłej najwyższej dbałości o jakość świadczonych usług. Operator logistyczny musi też cechować się wysoką elastycznością działania i gotowością natychmiastowej reakcji na zmieniającą się potrzebę klienta.

Wysoka elastyczność działań, przy jednoczesnej dbałości o najwyższą jakość świadczonych usług i zachowaniu rynkowych cen daje przewagę rynkową takim operatorom logistycznym jak C.Hartwig Gdynia S.A. Priorytetem we wszystkich



Przed podjęciem ostatecznej decyzji warto dodatkowo pamiętać o sprawdzeniu listów polecających, referencji oraz innych dokumentów i pozwoleń związanych z prowadzoną działalnością.

C. Hartwig Gdynia S.A.

Polski operator logistyczny, działający na rynku krajowym i międzynarodowym. Na polskim rynku zajmuje ważną pozycję w zakresie organizacji morskich przewozów kontenerowych.

Oferuje kompleksową obsługę transportów lotniczych w dowolne miejsce na świecie, transport samochodowy i kolejowy w kraju i zagranicą poprzez sieć oddziałów w Polsce i w Europie, a także obsługę dostaw inwestycyjnych Project Cargo oraz ładunków ponadgabarytowych.

Kompleksowy dowóz towarów stanowi uzupełnienie oferty logistyki magazynowej. Firma posiada oddziały w Gdańsku, Warszawie, Szczecinie, Wrocławiu, Katowicach, Poznaniu, Łodzi, a także własne spółki zagraniczne – w Hamburgu, Felixtowne i Nowym Jorku.

naszych działaniach pozostaje też troska o bezpieczeństwo każdej powierzonej nam przesyłki. Szczególną uwagę przywiązujemy do obsługi klienta.

Jaki operator?

Przy wyborze operatora logistycznego przez firmę funkcjonującą na rynku spożywczym, bardzo istotnym kryterium jest jego doświadczenie w obsłudze danego sektora, a co za tym idzie znajomość szczególnych wymagań i uwarunkowań występujących w tymże sektorze. Należy zwrócić uwagę także na zakres usług firmy logistycznej, jej szybkość i elastyczność działania, a także pozycję rynkową.

Nie bez znaczenia jest również to, na ile operator korzysta z nowoczesnych

technologii w zarządzaniu dostawami. W C.Hartwig Gdynia przede wszystkim umożliwiają one śledzenie naszych samochodów, a tym samym stały nadzór nad ładunkami klientów w ruchu ciągłym. Pozwala to na szybkie reagowanie w wypadku wystąpienia nieprzewidzianych trudności, błyskawiczne potwierdzanie zrealizowanych zleceń czy choćby nawet interwencję w przypadku niewłaściwej eksploatacji samochodu przez kierowcę.

Przed podjęciem ostatecznej decyzji warto dodatkowo pamiętać o sprawdzeniu listów polecających, referencji oraz innych dokumentów i pozwoleń związanych z prowadzoną działalnością. No i oczywiście nie ważna jest też oferta cenowa. ◀

Szczepan Biskup,
dyrektor oddziału w Łodzi
C.Hartwig Gdynia S.A.

Rada Niezależnych Ekspertów Transportu **TRANSORA**



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

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

Więcej informacji na stronie: www.transora.pl

Reżim w całym łańcuchu

Obsługa logistyczna branży spożywczej to w głównej mierze usługi transportu w temperaturze kontrolowanej, czyli dystrybucji dla sieci hiper- i supermarketów, dyskontów, czy też małych sklepów spożywczych, usługi magazynowania oraz spedycja morska i lotnicza.

W dzisiejszych czasach transport w kontrolowanej temperaturze może zapewnić już każda jego gałąź. Potrzebne są do tego odpowiednie warunki przechowywania towarów i oczywiście możliwość kontrolowania procesów logistycznych, które towarzyszą przesyłce. Obsługa produktów łatwopsujących się narzuca na operatorów konieczność zapewnienia podwyższonych reżimów higienicznych (żywność) i temperaturowych (mrożonki) w całym łańcuchu procesu logistycznego.

W związku z tym każda jednostka obsługująca tego typu produkty musi zadbać o stosowną infrastrukturę techniczną, za-

od transportu aż do operacji wewnątrzmagazynowych. Zwykle, ze względu na specyfikę produktów łatwopsujących się, ograniczona jest również możliwość łączenia ich obsługi z innymi produktami (np. żywność i produkty wydzielające intensywne zapachy). Utrudnienia związane z obsługą tej kategorii produktów wynikają z konieczności uwzględnienia wszystkich czynników mających wpływ na ich jakość.

Dlaczego outsourcing?

Wyodrębnienie logistyki poza swoją firmę i oddanie jej w ręce operatora

Outsourcing usług logistycznych dla branży FMCG rozwija się w szybkim tempie. Dlaczego? Wynika to z coraz

większej świadomości i potrzeby bycia konkurencyjnym na rynku. Nie zapominajmy, że zlecenie procesów logistycznych firmie zewnętrznej to natychmiastowa redukcja kosztów administracyjnych i technicznych, kosztów utrzymania i prowadzenia magazynu, zakupu licencji i systemów IT, jak również stałych kosztów zasobów ludzkich i tzw. *back-office*. Przedsiębiorstwa z tej branży mają coraz większą świadomość i potrzebę, którą wymusza konkurencja, skupiania się na rozwoju głównej działalności firmy, na inwestowaniu w badania, nowe produkty i technologie dla biznesu. Logistykę powierza się sprawdzonym operatorom, którzy mają rozbudowaną sieć połączeń na całym świecie i odpowiednią wiedzę oraz doświadczenie, a do tego oferują optymalizację procesów i oszczędności.

Transport produktów świeżych/szybko rotujących wymaga nie tylko ogromnych inwestycji w tabor i magazyny chłodnicze, ale przede wszystkim zatrudnienia specjalistów, którzy potrafią zapewnić terminowość dostawy, a w przypadku



Tobias Jerschke



Zlecenie procesów logistycznych firmie zewnętrznej to redukcja kosztów administracyjnych i technicznych, utrzymania i prowadzenia magazynu, zakupu licencji i systemów IT, jak również stałych kosztów zasobów ludzkich i tzw. *back-office*

pewniającą odpowiedni poziom temperatury w obszarach przeznaczonych zarówno do rozładunku pojazdów, kompletacji zleceń, jak i składowania towarów. Obok temperatury kluczowe znaczenie dla utrzymania wysokiej jakości produktów klienta ma zachowanie odpowiedniej wartości wilgotności powietrza oraz zapewnienie bezpieczeństwa mikrobiologicznego. Każdorazowe przygotowanie projektu logistycznego, definiowanego do obsługi produktów łatwopsujących się, powinno być połączone z wnikliwą analizą zagrożeń dla produktów i ustaleniem punktów krytycznych procesu (F-IACCP) w każdym jego momencie, tj.

logistycznego ma wiele plusów. Przede wszystkim oszczędność kosztów, klient nie musi utrzymywać i inwestować w dodatkowe powierzchnie magazynowe i tabor, płacąc tylko za usługę, której potrzebują. Nie podlegają również rygorystycznym wahaniom rynku (sezonowość dostaw), a w wypadku zmniejszonego wolumenu nie ponoszą strat finansowych. Mają opcję zwiększenia lub zmniejszenia powierzchni magazynowej, gdyż operator logistyczny jest w stanie efektywniej zagospodarować miejsce w magazynie, co przyczynia się do obniżenia kosztów.



W przypadku długoterminowych umów operatora logistycznego z klientem dopasowywany zostaje system informatyczny, który ma na celu przesyłanie zamówień bezpośrednio od klienta do sieci

jakichkolwiek komplikacji w jej realizacji na bieżąco monitorować towar i warunki jego przechowywania. Nie zapominajmy, że produkty spożywcze mają wpływ na zdrowie człowieka, dlatego też kontrola warunków ich przechowywania jest niezbędna. Inwestycje muszą zapewniać możliwość stałego monitoringu warunków przechowywania towarów termowrażliwych. Dlatego coraz więcej firm

na bieżąco stan towarów w zarządzanych przez nas magazynach.

W swojej pracy wykorzystujemy najnowsze systemy informatyczne, m.in. system głosowy P2V, który wspomaga proces kompletowania zamówień. Wiemy, że usługi dodane jakie oferujemy, stanowią o konkurencyjności oferty naszego klienta skierowanej do ostatecznych konsumentów.

przetransportowaliśmy w ten sposób ponad 3500 TEU. Nasi specjaliści pomagali polskim przedsiębiorcom zorganizować eksport towarów podpowiadając jakie wybrać opakowania produktów, czy też jakie dokumenty są wymagane by uzyskać stosowne zezwolenia na eksport swoich towarów. Transportem lotniczym, aby szybko i efektywnie działać, wysłaliśmy próbki towarów żywnościowych do kontroli jakości, w niektórych wypadkach transportowaliśmy je w suchym lodzie.

Nasze plany rozwojowe z pewnością będą dotyczyły inwestycji w nowoczesne rozwiązania informatyczne i dostosowanie naszych usług do indywidualnych potrzeb klienta, co ma za zadanie świadczyć o ich najwyższym poziomie.

Każdorazowe przygotowanie projektu logistycznego, definiowanego do obsługi produktów łatwopsujących się, powinno być połączone z wnikliwą analizą zagrożeń dla produktów i ustaleniem punktów krytycznych procesu.

szuka profesjonalnego dostawcy usług logistycznych i zleca logistykę na zewnątrz.

Nowoczesne technologie

W dzisiejszych czasach operatorzy logistyczni są elastyczni w przygotowywaniu rozwiązań logistycznych najkorzystniejszych dla klienta, oferując przy tym szeroki wachlarz usług. Zaczynając od magazynowania, dystrybucji, kontrolowania temperatury – magazyny chłodnicze, dystrybucja w chłodniach – po konfekcjonowanie, etykietowanie, sortowanie czy obsługę reklamacji.

Firma Kuehne + Nagel oferuje różnorodne formy wykorzystania zaplecza magazynowego, tj. usługi magazynów dzierżawionych, dedykowanych, celnych lub usługę typu *in house logistic*.

Ofertę dostosowuje do indywidualnych wymagań klienta i jest w stanie spełnić wszelkie potrzeby związane z logistyką. Serwis usług dodatkowych, uzupełniających magazynowanie, obejmuje m.in. takie usługi, jak: copacking, czyli przepakowywanie, tworzenie zestawów promocyjnych, sortowanie, labeling czyli oklejanie, etykietowanie, śledzenie partii produkcyjnych, fakturowanie w imieniu klienta, utylizację przeterminowanych bądź wadliwych partii produktów, zarządzanie jakością produktu, prowadzenie w imieniu klienta składu podatkowego. W przypadku długoterminowych umów operatora logistycznego z klientem dopasowywany zostaje system informatyczny, który ma na celu przesyłanie zamówień bezpośrednio od klienta do naszej sieci. W takim przypadku informacje o ilości i miejscu zamówionego towaru trafiają do nas błyskawicznie. Klienci mają możliwość w systemie online monitorować

W wypadku transportu morskiego żywności przewozy odbywają się w kontenerach izolowanych lub typu chłodnia. Szczególnie ważne jest korzystanie z usług rzetelnego dostawcy, który posiada umowy z przewoźnikami i jest w stanie zapewnić miejsce na statku z podłączeniem do pokładowego systemu zasilania dla kontenera chłodniczego.

W oparciu o dane pozyskane z portów polskich w Szczecinie, Gdyni, Gdańsku oraz niemieckich w Hamburgu i Bremerhaven, firma Kuehne + Nagel przewiozła największą ładunków w kontenerach typu chłodnia w 2012 r.

Pomagaliśmy naszym klientom eksportować mrożonki do Ameryki Północnej, Azji, owoce do Kanady i Rosji, słodycze do Nowej Zelandii, USA, Australii, czy też importować owoce z Ameryki Południowej. W 2012 r.

Wybrani klienci

Kuehne + Nagel świadczy usługi związane z magazynowaniem w kontrolowanej




MARCO POLO
NEW WAYS TO A GREEN HORIZON

NOW'S YOUR OPPORTUNITY

Over 700 companies have taken freight off the roads and onto greener transport modes thanks to support from the EU's Marco Polo programme. Sometimes funding is what you need to take the next step.

WITH €67 M AVAILABLE IN 2013, IS IT YOUR TURN?


 Check out
<http://ec.europa.eu/marcopolo>



temperaturze i pakowaniem produktów dla firmy Danone w Polsce. Operacje logistyczne prowadzone są w zakładach o powierzchni 13 tys. m² w Świecicach koło Warszawy, a także w centrum dystrybucyjnym w Chorzowie, mającym 4 tys. m². Dla obu świadczonych usług Kuehne + Nagel jest wyłącznym dostawcą. Firmy współpracują z powodzeniem od ponad 12 lat.

Jak to się odbywa? Produkty dostarczane są z zakładów Danone i odbierane na podstawie zamówień klientów, z zastosowaniem nowoczesnej technologii sterowania głosem (*pick-by-voice*). Lokalizacje te wyposażone są w najnowsze urządzenia magazynowe – na przykład w regały grawitacyjne – i posiadają stały monitoring temperatury. Magazyny działają 24 godz. na dobę, w systemie trzyzmiarowym. Firma Kuehne + Nagel opracowała oprogramowanie umożliwiające połączenie własnego systemu zarządzania gospodarką magazynową z istniejącą architekturą informatyczną spółki Danone. Kuehne + Nagel zapewnia obsługę logistyczną tej firmie na wielu rynkach strategicznych, takich jak Francja, Ukraina, Brazylia i Włochy.



Transport produktów świeżych/szybko rotujących wymaga nie tylko ogromnych inwestycji w tabor i magazyny chłodnicze, ale przede wszystkim zatrudnienia specjalistów

Umowa obejmuje operacje logistyczne w pięciu lokalizacjach magazynowych.

PepsiCo zdecydowało się na outsourcing swoich działań magazynowych i dystrybu-

Kuehne + Nagel przedstawiło rozwiązania, które dzięki wykorzystaniu efektu synergii, poprzez połączenie przepływu ładunków z dwóch lokalizacji biznesowych, zapewniają szybszy i przyjazny środowisku łańcuch dostaw. Firma jest odpowiedzialna za transport pochodzący z polskich fabryk i zarządzanie pięcioma Regionalnymi Centrami Dystrybucji (RCD).

Regionalne Centra Dystrybucji zlokalizowane są w Katowicach, Poznaniu, Wrocławiu, Gdańsku i Bydgoszczy. W sumie zajmują one powierzchnię około 20 tys. m². Z RCD Kuehne + Nagel będzie dostarczać towar do sieci około 40 lokalnych platform przeładunkowych, które również zarządzane są przez Kuehne + Nagel. ◀

Tobias Jerschke,
prezes Kuehne + Nagel w Polsce

Nasze plany rozwojowe z pewnością będą dotyczyły inwestycji w nowoczesne rozwiązania informatyczne i dostosowanie naszych usług do indywidualnych potrzeb klienta, co ma za zadanie świadczyć o ich najwyższym poziomie.

Kolejnym klientem z branży FMCG, którego obsługą zajmuje się Kuehne + Nagel, jest PepsiCo. Ten jeden z największych światowych liderów w produkcji żywności i napojów, powierzył firmie magazynowanie i dystrybucję w Polsce.

cyjnych na terenie Polski w celu poprawy obsługi klienta poprzez szybszą reakcję na zmieniające się potrzeby rynku, aby zmniejszyć koszty łańcucha dostaw i zminimalizować wpływ na środowisko swoich działań transportowych.

www.tralo.pl / www.aircargo.pl



- Gielda B2B
- Kalkulator kosztowy
- Przepisy państw
- Samoloty, lotniska
- Przepisy linii lotniczych
- Analizy, raporty
- Wyszukiwarka połączeń
- Wiele przydatnych narzędzi i informacji



Portal Towarowego Transportu Lotniczego
Dla Spedytorów, Klientów Spedycji Lotniczych, Studentów i Pasjonatów

FM Logistic rozwija obszar fresh logistics

FM Logistic zdefiniowała logistykę produktów świeżych, jako kluczowy segment w nowym dziesięcioletnim planie strategicznym. Jednym z kroków w jego realizacji jest nabycie firmy UNIVEG Logistics Russia.

Przez to przejęcie FM Logistic umacnia swoją pozycję wiodącego dostawcy usług logistycznych w Rosji i uzupełnia dotychczasową ofertę o obsługę w temperaturze kontrolowanej produktów świeżych, głównie dużych sieci handlowych, oferując im najnowocześniejsze rozwiązania.

Jean-Christophe Machet, dyrektor generalny FM Logistic mówi: – *Dzięki tej akwizycji możemy wzmocnić naszą pozycję w branży i rozszerzyć nasze usługi logistyczne o operacje w temperaturach kontrolowanych, kontynuując inwestycję w Europie Środkowej i Wschodniej, a w szczególności w Rosji. Istniejący zespół zarządzający UNIVEG Logistics Russia w niezmiennym składzie*



i miejscu będzie realizował obecną strategię. Oznacza to ciągłość dla pracowników i klientów. FM Logistic będzie nadal dostarczać wysokiej jakości usługi magazynowania i przewozu w temperaturze kontrolowanej do swojej bazy klientów.

FM Logistic w Rosji posiada już 10 platform gdzie zatrudnia 5 500 pracowników, a do dyspozycji klientów jest w sumie 400 tys. m² powierzchni magazynowej. UNIVEG Logistics Russia posiada 3 platformy w pobliżu Moskwy obsługujące główne sieci handlowe o łącznej powierzchni 100 tys. m² gdzie zatrudnienie znajduje 700 pracowników, a roczne obroty 2012 roku wyniosły 45 milionów euro. ◀

Nowy serwis drobnicowy Daily Pallet

DSV Road wprowadziło do swojej oferty usługę DSV Daily Pallet, w ramach której 32 kraje w europejskiej sieci DSV zostały połączone codziennym drogowym serwisem drobnicowym.

Usługa DSV Daily Pallet jest rezultatem szczegółowych badań konsumenckich, przeprowadzonych przez DSV w grupie przeszło 1 300 klientów w 21 krajach europejskich. Nowy serwis był testowany i udoskonalany przez ostatnich 18 miesięcy tak, aby w momencie oficjalnej premiery zaoferować klientom DSV codzienne odbiory, wysyłki i terminowe dostawy przesyłek w całej Europie. Zamawianie transportu w ramach Daily Pallet odbywa się za pośrednictwem prostego w obsłudze serwisu online, a usługa jest dedykowana dla przesyłek paletowych od 35 kg do 3,5 tony. – *Codzienny transport drobnicowy ze wszystkich i do wszystkich krajów w Europie w ramach obsługi jednego operatora logistycznego jest naturalną konsekwencją rozwoju rynku oraz rosnących potrzeb klientów, w zakresie zwiększania częstotliwości i skracania czasu transportu. Niewielu operatorów logistycznych posiada obecnie takie pokrycie transportowe w ramach własnych struktur w Europie. Szeroka dostępność oraz duże wolumenty są kluczem do sukcesu naszego codziennego serwisu*

drobnicowego – mówi Piotr Krawiecki, prezes zarządu DSV Road. Dzięki testom, które trwały w sumie 1,5 roku byliśmy w stanie objąć nowym serwisem 32 kraje europejskie i połączyć je wysokiej jakości transportem o dużej częstotliwości oraz krótkim czasie tranzytu.

Projekt połączenia wszystkich europejskich krajów, w których działa DSV w kontynentalną sieć, za pomocą codziennego serwisu drobnicowego opiera się na koncepcji centralnego hubu w Schwieberdingen, niedaleko Stuttgartu, który stanowi centrum europejskiej sieci DSV. – *Dzięki takiemu rozwiązaniu jesteśmy w stanie dostarczać oraz odbierać przesyłki codziennie w całej Europie i przewozić je z wykorzystaniem siatki codziennych połączeń z jednym, centralnym terminalem, zamiast organizować transporty bezpośrednie pomiędzy różnymi destynacjami, według lokalnego zapotrzebowania i ze znacznie mniejszą częstotliwością* – dodaje Piotr Krawiecki, prezes zarządu DSV Road. Wszystkie kraje w europejskiej sieci DSV będą nadal

realizować bezpośrednie połączenia pomiędzy sobą, zazwyczaj w częstotliwości dwóch tygodniowo, jednak dzięki wdro-



żeniu nowego codziennego serwisu drobnicowego klienci DSV nie będą musieli czekać nawet jeden dzień dłużej niż potrzebują na realizację swojej dostawy. ◀

W temperaturze kontrolowanej z Trans Polonia S.A.

Decydując się na poszerzenie swojej oferty o krajowy i międzynarodowy transport chłodniczy Trans Polonia S.A. postawiła na usługi w pełni profesjonalne, gwarantujące klientom pewność realizacji zleceń na najwyższym poziomie. Całość obsługi łańcucha logistycznego powiązanego również z pierwszym kontaktem z klientem prowadzona jest przez specjalistów, mających duże doświadczenie zawodowe związane z transportem chłodniczym.



Adriana Bosiacka

Obecnie firma realizuje transport „door to door” czyli bezpośrednio z magazynu firmy zlecającej do bezpośredniego odbiorcy. Pozwala to na realizację zleceń w optymalnie krótkim czasie, unikając przeładunków i przetrzymywania towaru w magazynach.

Możliwość piętrowego załadunku, jak i naczep ze ścianą grodzkową – co pozwala na podejmowanie ładunków z dwojakim zakresem temperatury. Nowe rozwiązania techniczne związane z taborem stwarzają coraz większe możliwości elastyczności ofertowej, na której bardzo

Rosnące wymagania

Liczba producentów żywności jest coraz większa. Wejście Polski do UE wymusiło szereg restrykcji w całym procesie produkcyjnym, aż do finalnego dotarcia do konsumenta. Dodatkowo polscy producenci chcąc swobodnie handlować z zachodnimi sąsiadami musieli wykazać się odpowiednim poziomem swoich produktów. Tożsama sytuacja dotyczy kwestii napływu produktów zagranicznych do Polski. Liczne certyfikaty spożywcze pozwalają odnieść się do jakości produktu. Dzisiaj firmy z odpowiednią marką produktu, nie wstydzą się zaprosić konsumenta na teren zakładu produkcyjnego w celu przedstawienia procesu produkcji. Sytuacja ta wpłynęła również na transport, który jest istotnym ogniwem w łańcuchu logistycznym tych produktów i nie może przerwać ciągu jakościowego.

Popyt na transport nieodzwrotnie wiąże się z wahaniami rynkowymi i ogólną, globalną podażą produktów. Akurat sektor przewozów artykułów spożywczych ma tę zaletę, że nawet

Naczepy chłodnie są atrakcyjnym rozwiązaniem nie tylko dla transportu towarów spożywczych, ale również np. dla przewozu sprzętu elektronicznego. Wynika to z większego bezpieczeństwa przewozu, jakie zapewnia zabudowa chłodni. Przy odpowiedniej wysokości i wadze ładunku towar można też piętrować i tym samym przewieźć więcej ładunku jednym transportem.

Atrakcyjność cenowa wyrażana jest również poprzez tabor jakim dysponujemy i który pozwala na optymalizację transportu. Możemy pochwalić się posiadaniem zarówno naczep typu double deck – podwójna podłoga – co stwa-

nam zależy. To właśnie dzięki tworzeniu ofert „szytych na miarę” dopasowywanych do konkretnego klienta i jego oczekiwań, ceny naszych usług w dalszym ciągu są atrakcyjne, pomimo dzisiejszych warunków rynkowych.



Dziś firmy rywalizują ceną i jakością. Konsumenty również bardziej skrupulatnie dokonują wyboru produktu. Rośnie świadomość klientów, a to stawia przed rynkiem spożywczym coraz większe wymagania.

w chwilach kryzysu gospodarczego nie odczuwa załamania. Dziś firmy rywalizują ceną i jakością. Konsumenty również bardziej skrupulatnie dokonują wyboru produktu. Rośnie świadomość klientów, a to stawia przed rynkiem spożywczym coraz większe wymagania.

Nie tylko dla żywności

Chłodnie w ofercie Trans Polonii należą do transportu specjalistycznego. Możliwości jakie daje tego typu tabor pozwala na obsługę klientów przede wszystkim z rynku spożywczego. Należą do nich m.in. grupy producentów przetworów mlecznych, warzyw i owoców, napojów, lodów, asortymentu mrożonego, przetwórstwo rybne. Nie można jednak zapominać, że często naczepy typu chłodnia są atrakcyjną ofertą dla producentów sprzętu elektronicznego. Przyczyna tkwi w bezpieczeństwie przewozu, która zapewniona jest dzięki zabudowie z jakiej wykonane są chłodnie. Kolejny aspekt to możliwości dodatkowe jakimi cechują się chłodnie. Mówię tutaj o podwójnej podłodze, która przy odpowiedniej wysokości i wadze ładunku pozwala na zoptymalizowanie przewozu z dwóch do jednej jednostki transportującej. Przy tej sposobności lista klientów poszerza się często o producentów z innych branż.

Wśród klientów Grupy Trans Polonia znajdują się największe przedsiębiorstwa działające w branży spożywczej. Współpraca na tak wysoko wyspecjalizowanym

rynku oparta jest przede wszystkim na wysokiej jakości oferowanych usług, renomie dostawcy oraz umiejętności zbudowania wzajemnego zaufania.

Trans Polonia cechuje się dużą elastycznością działania oraz szeroki portfelem zintegrowanych podwykonawców świadczących usługi w standardach opracowanych i rygorystycznie przestrzeganych przez Spółkę. Dzięki temu, w zależności od bieżących potrzeb, firma może zaoferować zwiększoną ilość taboru do stałej współpracy.

Trans Polonia S.A. nieustannie podwyższa sobie poprzeczkę, tak, aby stać się liderem w organizacji transportu chłodniczego, co w efekcie skutkuje poczuciem komfortu i bezpieczeństwa klientów.

Działania takie pozwalają na płynne reagowanie na zmieniające się warunki rynkowe, odpowiadanie na najbardziej zróżnicowane oczekiwania klientów, a także na oferowanie coraz to nowszych i efektywniejszych rozwiązań z zakresu logistyki chłodniczej.

Aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom i zapotrzebowaniu naszych klientów oraz w reakcji na zwiększające się zapotrzebowanie na usługi świadczone przez Spółkę w bieżącym roku, firma planuje dalsze zwiększanie taboru poprzez zakup kolejnych składów chłodniczych. ◀

Adriana Bosiacka
dyrektor spedycji,
członek zarządu
Trans Polonia S.A.

SYSTEMY IT DLA TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

interLAN SPEED

Transport i Spedycja Planowanie i Optymalizacja Drobnica i Dystrybucja Logistyka Przedsiębiorstw

specjalizacja na najwyższym poziomie

interLAN

Zaufało nam już ponad 450 firm transportowo – spedycyjnych i logistycznych.
Dołącz do grona naszych Klientów i realizuj swój biznes skuteczniej i efektywniej.

www.interlan.pl

Nowy standard wydajności w logistyce

Wzrost o kilkaset procent wydajności procesów obsługi projektów logistycznych branży fashion, to efekt uruchomienia nowego sortera PTU (Push Tray Unit sorter) w nowym centrum dystrybucji firmy No Limit w Pruszkowie pod Warszawą. Dzięki innowacyjnej konstrukcji platformowej oraz dwupoziomowemu systemowi zrzutów, maszyna będzie mogła obsłużyć do 10 tys. sztuk towaru na godzinę.

Jest to pierwsze tego typu rozwiązanie w Europie. Sorter stanowi główną część projektu inwestycyjnego, współfinansowanego z dotacji Unii Europejskiej – dofinansowany jest w 50% w ramach Programu Operacyjnego

i producentów, poprzez magazynowanie i kompletację w pojedynczych sztukach (SKU), aż po dostawy wyspecjalizowanym transportem prosto do sklepów położonych przede wszystkim w centrach miast i w galeriach handlowych.

Uzyskać status lidera

Sorter PTU to główny element projektu inwestycyjnego, który realizowany jest sukcesywnie od 2010 r. Celem wdrożenia jest uzyskanie statusu lidera branży w zakresie obsługi logistycznej odzieży pakowanej do kartonów, obuwia oraz akcesoriów i galanterii skórzanej, artykułów sportowych, drobnej elektroniki i farmaceutyków. Decyzję o finalnej realizacji procesu inwestycyjnego sortera podjęto w 2012 r., po pozyskaniu nowych kontraktów logistycznych, które kilkakrotnie zwiększyły zapotrzebowanie na wydajność procesów realizacji zamówień.

posiadającą w swoich referencjach wiele udanych wdrożeń automatyki magazynowej w Europie Zachodniej, m.in. w Holandii i Niemczech. Jest to urządzenie typu *Push Tray Unit*, gwarantujące możliwość jednoczesnego sortowania wielu kategorii produktowych składowanych w magazynach No Limit i dystrybuowanych przez jego klientów do sieci sprzedaży. Innowacyjność instalacji sortera polega na zastosowaniu unikalnej w świecie technologii zrzutów, które ułożono w dwóch poziomach. Rozwiązanie to pozwala zwiększyć liczbę jednocześnie sortowanych zamówień, optymalizując koszty obsługi kompletacji towarów.

– *Wprowadzone na nasze życzenie innowacje i modyfikacje konstrukcji pozwolą uzyskać jeszcze większą elastyczność w zakresie oferowanych przez nas usług oraz zwiększyć wolumen realizowanych zamówień, generując tym samym dodatkową przewagę konkurencyjną – dodaje Marcin Blauth.*



Innowacyjna Gospodarka 4.4. Wartość inwestycji przekroczyła 12,6 mln zł.

No Limit to polski operator logistyczny, który działa na rynku transportu i spedycji oraz logistyki kontraktowej. Firma oferuje usługi związane z kompleksowym zarządzaniem powierzonymi towarami wysoko przetworzonymi, takimi jak odzież, obuwie, artykuły sportowe, elektronika i kosmetyki, w całym procesie – od transportu od dostawców



– *Polski rynek logistyki kontraktowej wciąż się rozwija. Staje się jednak coraz bardziej dojrzały, a zarazem konkurencyjny. Klienci oczekują przede wszystkim niezawodności usług oraz rozwiązań dopasowanych do specyfiki ich działalności biznesowej. Dlatego zdecydowaliśmy się na otwarcie nowego centrum logistycznego oraz zakup sortera PTU firmy SDI Group – decyzję o zakupie sortera uzasadnia Marcin Blauth, prezes zarządu No Limit.*

Sorter PTU został zaprojektowany na potrzeby No Limit przez firmę SDI Group,

W dwóch etapach

Projekt inwestycyjny sortera został podzielony na dwa etapy:

- ▶ pierwszy zakończony w marcu 2013 r. daje możliwość sortowania do 5 tys. jednostek towarowych na godzinę z użyciem 140 zrzutów;
- ▶ drugi, planowany na III kwartał 2013 r., zakłada zwiększenie możliwości operacyjnych sortera do 10 tys. sztuk sortowanych na godzinę oraz rozbudowę instalacji o dodatkowe



140 zrzutów oraz 4 stanowiska indukcji. Zakończenie tego etapu pozwoli obsługiwać do 300 zleceń równolegle.

Unikalnym rozwiązaniem jest również sama instalacja sortera, który został zbudowany na antresoli. Jego przenośniki zostały ustawione na wysokości 7,2 m, natomiast stanowiska pakowania przy zrzutach na wysokości 4 m. Dzięki takiemu rozwiązaniu No Limit zostawił sobie możliwość rozbudowy instalacji sortera w przyszłości o nowe moduły, a przeznaczoną do tego celu powierzchnię w chwili obecnej wykorzystuje do składowania zapasów towarów.

Dzięki wdrożeniu Centrum Dystrybucyjnego w Pruszkowie stało się jednym z najnowocześniejszych centrów logistycznych w Polsce. Proces dystrybucyjny umożliwia realizację zamówień uzupełnień sprzedaży z magazynu w dniu ich złożenia i dostarczenia do punktu handlowego w dowol-



No Limit

- ▶ Polska firma logistyczna, która powstała w 1990 r. w Warszawie. Posiada dwóch udziałowców, którzy uczestniczą w codziennym zarządzaniu.
- ▶ Przychody w 2012 r. osiągnęły poziom 86 mln zł.
- ▶ Przez pierwsze lata działała na rynku usług transportowo-spedycyjnych, potem rozszerzyła swoje usługi o działalność magazynową.
- ▶ Do realizacji usług transportowych wykorzystuje własny, nowoczesny tabor, ale również współpracuje ze sprawdzonymi podwykonawcami
- ▶ W ostatnich latach nastąpił dynamiczny rozwój logistyki kontraktowej towarów wysoko przetworzonych.
- ▶ Usługi obejmują profilowane rozwiązanie dedykowane dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw działających na terenie Polski i Europy, w tym prowadzenie magazynów dystrybucyjnych, działań B2B i B2C, co-packing, e-commerce oraz zaawansowane projekty handlowe i marketingowe.
- ▶ Do kluczowych klientów spółki należą m.in.: Adidas Group, Puma, Geox, Inditex, United Colors of Benetton, Komex, Hella, GTI.
- ▶ No Limit zatrudnia 250 pracowników, w tym 100 w nowym centrum Logistycznym w Pruszkowie oraz ponad 300 podwykonawców w oddziałach w Polsce i za granicą.
- ▶ Oprócz budynku, który jest siedzibą firmy i magazynów na Targówku w Warszawie oraz centrum dystrybucyjnego w Pruszkowie, operator posiada magazyny i terminale w Poznaniu, Sosnowcu oraz we Wrocławiu.

nym miejscu w Polsce kolejnego dnia rano. No Limit za pomocą nowej technologii realizuje także obsługę zwrotów sezonowych produktów i przygotowanie ich do odsprzedaży w kolejnym sezonie.

Centrum Dystrybucyjne w Pruszkowie umożliwia składowanie na powierzchni 10 tys. m² magazynu do 85 tys. SKU i ponad 200 tys. kartonów, z których towar dostępny jest do wydania w każdej chwili. W oddzielnej strefie magazynowej No Limit ma

możliwość składowania do 10 tys. palet typu Euro. – *Zakładamy, że dzięki temu inwestycja zwróci się w ciągu kilku najbliższych lat, dodatkowo wzmacniając pozycję No Limit na rynku polskim i międzynarodowym. Sorter daje nam możliwość pozyskania kolejnych klientów poszukujących terminowo i z wysoką jakością wykonanych usług dla wysoko przetworzonych produktów* – podsumowuje Marcin Blauth. ◀

RC

„Na Osi” w czerwcu

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi”, nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo. Sezon złotowy i targowy rozpoczynamy już pełną parą. Nie zabraknie również niezwykle prostych i smacznych przepisów naszego kucharza zza fajery.

Premiery w każdą sobotę o 14:00!

Powtórki programu emitowane są w każdą sobotę o 22:30, w niedzielę o 15:00 oraz wtorek o 23:30.

1 czerwca

- Kucharz zza fajery: jeden składnik
- O pojazdach Blyssa
- Szkolenia ODTJ Delta
- Nowe Mercedesy

8 czerwca

- Kucharz zza fajery: włoski obiad
- Złot Vanów w Brennej
- Bauma 2013
- Motoserce w Pszczynie

15 czerwca

- Kucharz zza fajery: na węglu palone
- Konferencja MAN'a w Monachium
- Autostrada Polska 2013
- MB Arocs Wuppertal

22 czerwca

- Kucharz zza fajery: inna kielbasa
- Nowy-używany Actros
- Finał Olimpiady Techniki Samochodowej
- Najlepszy Van w Polsce

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



29 czerwca

- Kucharz zza fajery: co zostało w lodówce
- Auto Show za oceanem
- Kierowca i jego auto
- Motocykle w Turawie

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: młodszy aspirant Janusz Bereszczynski z KMP w Opolu, starszy kontroler transportu drogowego Agnieszka Dyktyńska-Malejki z WITD w Opolu oraz mecenas Wojciech Fraszek. Program prowadzi Piotr Zelt.

Więcej na www.naosi.pl raz na [facebook.com/ProgramNaOsi](https://www.facebook.com/ProgramNaOsi)

Zgodnie z ideą zrównoważonego rozwoju

Unilever Polska należy do tych firm działających na skalę światową, które w sercu modelu biznesowego umieściły zrównoważony rozwój. Swoje przywiązanie do tej idei potwierdził podpisując 21 maja „Deklarację polskiego biznesu na rzecz zrównoważonego rozwoju”. Robiąc to dołączył do inicjatywy „Wizja 2050”. Za jeden ze strategicznych obszarów, gdzie „życie w sposób rozważony” stymuluje wzrost, wybrano logistykę.

Idea zrównoważonego rozwoju jest nie tylko integralną częścią naszej strategii biznesowej, ale przede wszystkim motorem innowacyjności oraz konkurencyjności. Wierzymy, że takie podejście w każdym aspekcie naszego funkcjonowania, począwszy od

Kompleksowe działania

Unilever Polska założenia zrównoważonego modelu biznesowego, jakimi są: poprawa zdrowia i samopoczucia ludzi na całym świecie, ograniczenie wpływu firmy na środowisko naturalne oraz pozyskiwanie su-

naturalne. Pozytywne efekty osiągnięto w kilku obszarach działalności:

- ▶ zwiększono efektywność ekologiczną we wszystkich 4 fabrykach na terenie kraju przy jednoczesnej redukcji emisji CO₂ na tonę produkcji o 11% w porównaniu z 2011 r. i o 62% z rokiem 2008;
- ▶ podniesiono efektywności operacyjnej w łańcuchu dostaw, która pozwoli m.in. zmniejszyć dystans przemierzany przez ciężarówki firmy na polskich drogach o ok. 20 mln km do 2015 r. i w efekcie zmniejszyć emisję CO₂;
- ▶ poprawie uległa jakość odżywcza produktów, zmniejszając zawartość tłuszczów nasyconych i liczbę kalorii;
- ▶ coraz więcej surowców rolnych pozyskiwanych jest ze źródeł zarządzanych w sposób zrównoważony.

– Unilever od wielu lat prowadzi projekty związane ze zrównoważonym rozwojem. Szukając nowych możliwości redukcji emisji CO₂ coraz częściej rozważamy nowe kierunki i to jak w najlepszy sposób można wykorzystać transport intermodalny. Korzystamy z niego w Europie, w tym w Polsce do przewozu olejów roślinnych, które przyplwają do portów statkami z różnych miejsc na świecie. W transporcie intermodalnym widzimy przyszłość i chcielibyśmy transportować produkty pociągami, a nie tylko ciężarówkami. Ogromnym wyzwaniem w Polsce jest jednak infrastruktura kolejowa, która nie nadąża jeszcze za potrzebami tak dynamicznego rynku jakim jest FMCG. Gdzie tylko jest to możliwe optymalizujemy i wykorzystujemy łączone rodzaje transportu – wyjaśnia Sabina Krzystalik, wiceprezes Unilever ds. łańcucha dostaw.

Mniej gazów cieplarnianych

Unilever w 2012 r. obniżył w Polsce emisję CO₂ na tonę produkcji o 11% w porównaniu z 2011 r. i aż o 62% w porównaniu



pozyskiwania surowców, poprzez organizację łańcucha dostaw, aż po edukację konsumentów w zakresie korzystania z naszych produktów, jest warunkiem niezbędnym do dalszego rozwoju firmy – twierdzi Harm Goossens, prezes firmy Unilever w Europie Środkowo-Wschodniej i propagator idei zrównoważonego rozwoju.

rowców rolnych w sposób zrównoważony, realizuje od 2011 r. Wymienione trzy cele główne wspiera 60 dodatkowych. W opublikowanym raporcie dotyczącym postępów w wypełnianiu planu „Życie w sposób zrównoważony” w Polsce firma prezentuje przykłady inicjatyw, które mogą zwiększyć sprzedaż i zmniejszyć koszty, przy jednoczesnej redukcji wpływu na środowisko

do wartości wyjściowej z 2008 r. Główne założenie na 2020 r. jest takie, że emisja CO₂ pochodząca z globalnej sieci logistycznej nie będzie przekraczała poziomów z 2010 r. i to przy znacznie wyższych wolumenach. Będzie to stanowiło poprawę wydajności CO₂ o 40%. Ma to się stać m.in. za sprawą redukcji liczby samochodów wyjeżdżających na drogi oraz dzięki optymalizacji tras i operacji prowadzonych w Centrum Operacyjnym UltraLogistik w Katowicach, skąd koordynowane są działania transportowe w całej Europie. Zawiaduje nimi około 200 osób.

Centrum powstało w 2007 r., a podjęte w nim w latach 2008-2012 działania, polegające przede wszystkim na optymalizacji tras, efektywnemu wykorzystaniu przestrzeni w środkach transportu i magazynach pozwoliły oszczędzić firmie ponad 50 mln euro w skali europejskiej.

– *Jeden z ostatnich projektów, realizowanych na skalę europejską, polega na efektywnym wykorzystaniu przestrzeni w ciężarówkach. Pozwala to zmniejszyć zanieczyszczenie środowiska i liczbę kilometrów w przeliczeniu na jeden karton lub paletę. Te działania muszą być realizowane w porozumieniu z fabrykami. Musimy też brać pod uwagę restrykcje obowiązujące w danych krajach* – dodaje Sabina Krzystalik.

Celem UltraLogistik wynikającym z dalszej optymalizacji jest nie tylko dostarczenie oszczędności, ale także redukcja CO₂. W ramach sieci transportowej UltraLogistik tworzone są regionalne centra dystrybucji, co ma się przyczynić do poprawy efektywności operacyjnej. Unilever szacuje, że do 2015 r. całkowita liczba przejechanych kilometrów w Europie będzie mniejsza o 175 mln niż w 2010 r. W Polsce mają to być 20 mln km. Projekt ten jest częściowo finansowany z programu UE dla operatorów logistycznych, którzy zobowiązali się do zrównoważonego transportu towarów w Europie.

Firmie udało się też obniżyć emisję CO₂ w transporcie wtórnym (pomiędzy magazynami – m.in. Centrum Magazynowania i Dystrybucji w Piotrkowie Trybunalskim – i klientami, np. dużymi sieciami handlowymi). Liczne działania, takie jak poprawa procesu planowania transportu czy poprawa punktualności m.in. poprzez bardziej restrykcyjny monitoring dostaw, sprawiły, że zwiększono średnią liczbę miejsc paletowych realizowanych na danej trasie. Dzięki temu ograniczono liczbę kilometrów przypadającą na każdy wysłany karton w transporcie, co poskutkowało 9% obniżeniem

Unilever

Jest jednym z największych na świecie producentów żywności, kosmetyków i środków czystości m.in. pod takimi markami, jak: Algida, Delma, Knorr, Lipton. Z jego produktów codziennie korzystają ponad 2 miliardy ludzi. W 2012 r. globalny przychód ze sprzedaży wyniósł 51,3 mld euro.

W Polsce Unilever jest obecny od 1991 r. i posiada 22 znane i cenione marki. Jest właścicielem 4 fabryk: w Baninie koło Gdańska (produkcja lodów), Bydgoszczy (kosmetyki i środki czystości), Katowicach (margaryny i herbaty) oraz w Poznaniu (produkty kulinarne i dressingi). Oprócz tego mieszczą się tutaj: Centrum Magazynowania i Dystrybucji w Piotrkowie Trybunalskim, Centrum Badań i Rozwoju w Poznaniu oraz Centrum Operacyjne w Katowicach. Firma zatrudnia ponad 3500 osób.



współczynnika wyemitowanych kilogramów CO₂ na tonokilometr.

Emisja gazów cieplarnianych ograniczana jest również poprzez wymianę chłodziarek, w których przechowywane są lody, na zawierające czynniki chłodzące przyjazne dla atmosfery (węglowodór). Obecnie jest ich około 48%. Redukcji CO₂ służy energooszczędne oświetlenie, ograniczenie zużycia wody, odzyskiwanie ciepła oraz modernizacja różnych systemów ogrzewania, w tym w magazynie surowców i opakowań oraz kampanie edukacyjne.

Odpady lepiej zagospodarowane

Innym sposobem prowadzącym do zmniejszenia emisji gazów cieplarnianych oraz redukcji odpadów jest właściwe gospodarowanie nimi. Dzięki połączeniu projektów ograniczenia i recyklingu odpadów Unilever obniżył ich całkowitą ilość na tonę produkcji w 2012 r. o 31% w porównaniu do 2011 r. oraz o 88% w porównaniu do 2008 r.

Priorytetowym projektem w 2012 r. w zakresie ograniczenia ilości odpadów był projekt „Zero landfill” (Zero odpadów przekazywanych na wysypiska). Nowoczesne technologie oraz współpraca z partnerami umożliwiają przerób i wykorzystanie prawie wszystkich odpadów poprzez odzyskiwanie poszczególnych składników oraz wykorzystanie energii cieplnej powstającej podczas spalania. Obecnie połowa zakładów produkcyjnych firmy Unilever na świecie nie wysyła odpadów na wysypiska.

We wrześniu 2012 r. w fabryce lodów w Baninie otworzono biologiczno-chemiczną podczyszczalnię ścieków wyposażoną w najnowsze technologie tlenowego i beztlenowego podczyszczania ścieków przemysłowych. Biogaz generowany w procesie podczyszczania

jest wykorzystywany na potrzeby podczyszczalni, a nadwyżki do wytwarzania energii dla całej fabryki.

Z ochroną środowiska wiąże się też redukcja opakowań. Unilever zobowiązał się do 2020 r. obniżyć o jedną trzecią ich wagę, korzystając z lekkich materiałów, optymalizując strukturę i skład opakowań, opracowując skoncentrowane wersje produktów i eliminując niepotrzebne opakowania. W Polsce w 2012 r. wprowadzono nową butelkę szamponu Timotei, która może w całości podlegać recyklingowi i zawiera o 6-7% mniej plastiku niż poprzednie butelki tego szamponu o pojemności 250/400 ml. Ilość plastiku zużywaną do produkcji nowej butelki odżywki Timotei obniżono o 15% w stosunku do poprzedniej wersji.

Coraz częściej stosowane są też opakowania uzupełniające, umożliwiające ponowne wykorzystanie głównego pojemnika, a także o większej pojemności i wielopaki, dzięki czemu lepiej można wykorzystać przestrzeń w ciężarówce i w magazynie.

Obniżane jest zużycie papieru, poprzez zachętę pracowników do rzadszego drukowania i redukcję liczby drukarek. Wprowadzono też selektywną zbiórkę odpadów. W biurze w Warszawie zużycie papieru biurowego w 2012 r. spadło o 15% w porównaniu do roku 2011. W 2012 r. w Polsce 91% zamówień od klientów zostało złożone drogą elektroniczną. Natomiast do końca 2012 r. odsetek faktur elektronicznych sięgnął 59%.

W biurze głównym pracownicy korzystają jedynie ze specjalnych koszy służących do segregacji odpadów. Wraz z wprowadzeniem tego rozwiązania przeprowadzono kampanię informacyjną dla pracowników, pokazującą jak należy segregować śmieci. ◀

Elżbieta Haber

IT wspomaga transport produktów spożywczych

Jeśli chodzi o rozwiązania IT, to rynek przewozu produktów spożywczych do tej pory był wspomagany jedynie przez giełdy transportowe, które są przeznaczone dla transportu w szerokim tego słowa znaczeniu. Od kilku już lat widoczna była zatem potrzeba powstania narzędzia specjalistycznego, z którego mogliby korzystać wyłącznie załadowcy i przewoźnicy działający w kręgu konkretnych, głównie chłodniczych, zamówień. Od zeszłego roku takie oprogramowanie jest dostępne i w sposób dynamiczny stymuluje rynek.

Przewóz produktów spożywczych wymaga odpowiednich temperatur, a więc również specjalnej technologii. Przewoźnicy, którzy decydują się na pójście w stronę transportu chłodniczego z reguły nie żałują, gdyż stawki za fracht są tu wyższe. Wspomniane giełdy transportowe jednak nie uwzględniają w ofertach takiego rozróżnienia i korzystający z giełd transportowych przewoźnik, który dysponuje sprzętem przystosowanym do przywozu produktów spożywczych, często musi korzystać ze zwykłych ofert.

Wiele w jednym

Problem ten został wyeliminowany po stworzeniu platformy SmartFrigo, która powstała ponad rok temu, na bazie idei



ności od preferencji i aktualnych oczekiwań załadowcy. Dodatkowo same oferty dzielą się na doraźne i długoterminowe,

chwali sobie nie tylko sam fakt, że takie rozwiązanie istnieje, ale przede wszystkim dodatkowe udogodnienia stworzone specjalnie z myślą o branży. Należy do nich system informacji o magazynach chłodniczych. Często bardzo pomaga on w zachowaniu łańcucha dostaw, zwłaszcza przy przeładunku towarów.

SmartFrigo posiada ponadto opcję czatu, który usprawnia komunikację i przynosi korzyść w postaci oszczędności czasu, bowiem przyszli współpracownicy nie muszą sobie przysyłać dokumentów mailem, lecz wykorzystując chat. Użytkownicy softwaru, po zakończonej transakcji, mogą także wystawiać wzajemne referencje, zupełnie jak na portalu aukcyjnym czy w sklepie internetowym. Takie referencje są później dobrymi wizytówkami poszczególnych firm. Z wizytówek korzystają przewoźnicy, których wyszukiwarka jest integralnym elementem SmartFrigo. Każdy, w ramach programu, może stworzyć swoją mocno uszczegółowioną stronę, co stanowi niebagatelną formę pokazania światu profilu firmy, w sposób którego nie oferuje żaden z portali wizytówkowych.

Każdy przewoźnik, w ramach programu, może stworzyć swoją mocno uszczegółowioną stronę, co stanowi niebagatelną formę pokazania światu profilu firmy, w sposób którego nie oferuje żaden z portali wizytówkowych.

Przejrzystość służy tutaj bezpieczeństwu, które jest w centrum uwagi administratorów platformy – dbałość o jakość firm korzystających ze SmartFrigo w drodze szczegółowej weryfikacji, to główne założenie propagowanej przez nich polityki bezpieczeństwa. Dochodzi do tego innowacyjny moduł pozwalający zleceniodawcom sprawdzać autentyczność licencji międzynarodowych, którymi legitymują się przewoźnicy. Wszystko to sprawia, że z dnia na dzień rośnie liczba zadowolonych i zaufanych użytkowników oprogramowania, a rynek przewozu produktów spożywczych intensyfikuje swoje działania, pomimo niekorzystnej sytuacji gospodarczej Starego Kontynentu. ◀

skupienia w jednym miejscu przewoźników oraz załadowców poruszających się w branży transportu chłodniczego i stworzenia tym samym zwartej społeczności. Łączy ona w sobie sprawdzone elementy giełdy transportowej i platformy przetargowej, a umożliwiła optymalizację przewozu towarów w warunkach kontrolowanych, czyli głównie produktów spożywczych (także leków, sprzętu elektronicznego czy kwiatów).

Dla giełdy transportowej kategoria „chłodnia” jest jednorodna. W przypadku SmartFrigo oferty są różnicowane według mnóstwa podkategorii obejmujących wiele typów zabudowy chłodniczej – w zależ-

a na pulpicie użytkowników pojawiają się w czasie rzeczywistym, po uruchomieniu odpowiedniej aplikacji przy pasku zadań.

Wygodniej i oszczędniej

Dużą wygodę dla użytkowników platformy SmartFrigo stanowi brak konieczności wyszukiwania ofert. Wystarczy wcześniej ustawić specjalnie skonstruowany filtr, a system sam będzie powiadamiał korzystających z programu przedsiębiorców o pasujących do ich oczekiwań propozycji. Obecnie z programu korzysta blisko 800 przewoźników i przeszło 300 załadowców. Wielu klientów SmartFrigo

KK

Kolejne umowy partnerskie w Pall-Ex Polska

Międzynarodowa sieć dystrybucji, która w sierpniu br. planuje rozpoczęcie działalności na polskim rynku, podpisała kolejne umowy o współpracy z przewoźnikami. Do polskiej sieci Pall-Ex dołączyły dwie firmy o zupełnie innej skali działania: DTS Express – firma rodzinna z woj. warmińsko-mazurskiego oraz zatrudniająca 100 pracowników spółka FF Fracht z woj. dolnośląskiego.

Pall-Ex to międzynarodowa sieć dystrybucji ładunków paletowych, założona w 1996 r.

w Wielkiej Brytanii. Model biznesowy Pall-Ex opiera się na współpracy z niezależnymi, lokalnymi firmami transportowymi różnej wielkości – tzw. partnerami regionalnymi. Samodzielnie kształtują oni politykę cenową i decydują o tym czy dany ładunek przewieźć pod własną marką czy też we współpracy z innymi partnerami regionalnymi zrzeszonymi w sieci Pall-Ex.



Drugą firmą transportową, która zdecydowała się na współpracę z Pall-Ex Polska jest FF Fracht Sp. z o.o. z woj. dolnośląskiego. Firma działa na rynku transportowym od 1992 roku, a przewozy na paletach realizuje od 9 lat. FF Fracht świadczy usługi z zakresu transportu drogowego, ponadgabarytowego, lotniczego, morskiego, logistyki mebli czy wynajmu powierzchni magazynowych. Zatrudnia obecnie 100 pracowników i posiada flotę 60 pojazdów spełniających najwyższe normy emisji spalin. – *Zdecydowaliśmy się na współpracę z Pall-Ex Polska ze względu na wymagania rynku. Obecnie przewozimy około 80 palet miesięcznie, ale zauważyliśmy, że nasi klienci mają tendencje do zmniejszania liczby przetrzymwanego towaru oraz zwiększania zapotrzebowania na dostawy Just in Time – mówi Barbara Raczy, dyrektor oddziału FF Fracht Sp. z o.o. we Wrocławiu. – Realizacja większej liczby takich transportów na własną rękę okazałaby się dla nas mało opłacalna, dlatego zdecydo-*



nowych klientów i zwiększymy liczbę przewozów paletowych – dodaje Barbara Raczy.

W sieci Pall-Ex w pięciu krajach Europy działa ponad 200 niezależnych Partnerów Regionalnych, którzy rocznie realizują transporty ponad 3 milionów palet. Do 2015 roku Pall-Ex przewiduje uruchomienie oddziałów w 15 krajach na Starym Kontynencie, m.in. w Turcji, w Niemczech, w krajach Beneluksu, w Skandynawii oraz w Czechach i na Sło-

DTS Express i FF Fracht dołączyły do grona ponad 200 firm współpracujących z Pall-Ex w 5 krajach Europy. DTS Express to rodzinna firma transportowa działająca od 2007 roku w województwie warmińsko – mazurskim. Świadczy usługi z zakresu spedycji, transportu całopojazdowego i drobnicowego oraz wynajmu powierzchni magazynowych. Firma przewozi około 80 palet dziennie do 50 różnych punktów. – *Dołączyliśmy do sieci Pall-Ex ponieważ chcieliśmy współpracować z siecią, która daje nam możliwości rozwoju – mówi Marcin Stawkowski, właściciel DTS Express. – Prognozujemy, że dzięki współpracy z Pall-Ex Polska znacznie zwiększymy wolumen przewożonych ładunków na paletach, co automatycznie przełoży się na nasze zyski. Spodziewamy się również, że uczestnictwo w sieci pomoże nam przetrwać niekorzystną koniunkturę i zminimalizować negatywny wpływ wysokich cen paliw, opłat drogowych i mniejszej liczby zleceń na kondycję firmy – dodaje.*



waliśmy się na podjęcie współpracy z siecią dystrybucyjną, która specjalizuje się w transporcie drobnicowym. Wybraliśmy Pall-Ex Polska, ze względu na najbardziej konkurencyjną ofertę i wieloletnie doświadczenie w realizacji dostaw ładunków paletowych. Zakładamy, że dzięki współpracy pozyskamy

wacji. Dzięki temu nawet małe, lokalne firmy transportowe będą mogły realizować przewozy międzynarodowe. W Polsce sieć rozpoczęła działalność w ubiegłym roku, w sierpniu br. planuje realizację pierwszych przewozów. ◀

KK



MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI W WARSZAWIE

SPOTKAJMY SIĘ

Formularze zgłoszeniowe oraz dodatkowe informacje dostępne są na stronie internetowej:

transport.lentewenc.com

TRANSPORT INTERMODALNY
TRANSPORT DROGOWY, KOLEJOWY, MORSKI
LOGISTYKA I USŁUGI SPEDYCYJNE
TRANSPORT WEWNĘTRZNY I MAGAZYNOWANIE
SYSTEMY ITS
USŁUGI TOWARZYSZĄCE

26 - 28
listopada
2013
WARSZAWA

TARGI – POKAZY – KONFERENCJE – PANELE DYSKUSYJNE – WYSTĄPIENIA SPECJALISTÓW

ORGANIZATORZY:



PARTNERZY:



Pierwszy w Polsce leasing samochodów on-line

Od dziś każdy polski przedsiębiorca może osobiście skonfigurować i zarezerwować leasing on-line i otrzymać promesę rezerwacyjną. Od tego momentu ma 60 dni na wybór samochodu. Co istotne – nie musi wskazywać konkretnego przedmiotu leasingu.

Na rynku leasingu samochodów osobowych w ciągu kilku ostatnich lat zachodziły i zachodzą istotne zmiany, które nie wynikają bynajmniej z oczekiwań finalnego odbiorcy jakim jest przedsiębiorca. Oferta leasingowa stała się częścią wyposażenia samochodu, a klientowi coraz trudniej jest kupić „czysty” leasing. Warto rozejrzeć się zatem za alternatywnymi rozwiązaniami. Dobrym przykładem odmiennej opcji jest leasing samochodów w internecie oparty o promesę rezerwacyjną.

60 dni na wybór samochodu

Cały proces przypomina złożenie zamówienia w sklepie internetowym, z tą różnicą, że nie kończy się dokonaniem płatności. Do złożenia wniosku na dedykowanej stronie osobisty-leasing.pl potrzebne są tylko dane teled adresowe umożliwiające identyfikację firmy i osoby składającej zlecenie. W ciągu kilku godzin od złożenia wniosku decyzja czyli promesa rezerwacyjna trafia do potencjalnego leasingobiorcy, który ma 60 dni na wybór konkretnego samochodu. Od tego momentu klient w każdej chwili, w dowolnym miejscu i u jakiegokolwiek

dostawcy może porównać ofertę internetową z ofertami konkurencji oraz wynegocjować i wybrać najlepsze dla siebie warunki.

Bezpłatna promesa rezerwacyjna

to rodzaj promesy kredytowej czyli jednostronnego zobowiązania Millennium Leasing do sfinansowania wybranego przez klienta przedmiotu leasingu do określonej kwoty. Nie powoduje powstania zobowiązań po stronie klienta. Większość ofert funkcjonujących w tym segmencie rynku oparta jest na sprzedaży pakietowej – usługa leasingu powiązana z ubezpieczeniem pojazdu lub klienta, z ceną pojazdu lub

Millennium leasing

dotychczasowymi opłatami, o których klient dowiaduje się często już po zawarciu umowy. Właściwe porównanie ofert nie jest możliwe w ciągu 15 minut, które spędzamy w salonie dealera samochodowego. Dlatego oferta dostępna na osobisty-leasing.pl zawiera zarówno zakres opłat dodatkowych,



Robert Buśko

jak i gwarancję ich niezmienności w trakcie trwania umowy, czyli prawa zarezerwowane dotychczas wyłącznie dla klientów indywidualnych.

Finansowanie z premią

Dodatkową korzyścią dla przedsiębiorcy jest możliwość obniżenia całkowitego kosztu leasingu w programie Regularne Płatności. Nagrodą za terminowe (brak opóźnień przekraczających 30 dni) spłacanie comiesięcznych rat jest premia końcowa, co do zasady równa wartości resztowej (maksymalnie 40% wartości początkowej pojazdu), przyznawana na zakończenie umowy. Gwarantowana premia końcowa pozwala na zwiększenie wartości resztowej i maksymalizację korzyści z tym związanych.

Kto może skorzystać

Produkt skierowany jest głównie do mikroprzedsiębiorstw. W ramach oferty można sfinansować dowolny, nowy lub używany (nie starszy niż pięcioletni) samochód osobowy lub ciężarowy do 3,5 t DMC, zakupiony od autoryzowanego dealera na podstawie pełnej (23%) faktury VAT, w cenie nieprzekraczającej 250 tys. PLN netto w przypadku pojazdów nowych lub 150 tys. PLN netto w przypadku pojazdów używanych. ◀

Robert Buśko,
ekspert Millennium Leasing

The screenshot displays the 'Osobisty leasing' section of the Millennium Leasing website. It features a large fingerprint graphic with the text 'WYKONAJ I ZAREZERWUJ NA OSOBISTY-LEASING.PL'. Below this, there is a 'SPRAWDŹ' button. To the right, there are several icons and text boxes: 'SPRAWDŹ KORZYŚCI', 'M', 'GWARANCJA KOŃCOWA', '40%', 'ZA WYKONANIE WSI', '@', and 'DOSTĘPNE ONLINE'. At the bottom, there are more icons for 'GIMNIAZ KARTĘ' and 'KONTAKT Z DORADCĄ'. The footer contains contact information for Millennium Leasing Sp. z o.o.

Oferta dostępna na osobisty-leasing.pl zawiera zarówno zakres opłat dodatkowych jak i gwarancję ich niezmienności w trakcie trwania umowy, czyli prawa zarezerwowane dotychczas wyłącznie dla klientów indywidualnych.

Mniej emisji w logistyce

Obowiązujący od tego roku w Unii Europejskiej kolejny etap ograniczania emisji spalin - Stage III B ma przyczynić się do ochrony zdrowia i środowiska naturalnego. Jakie są konsekwencje jego wprowadzenia dla producentów i użytkowników pojazdów i maszyn wyposażonych w wysokoprężny silnik spalinowy?

Uchwalona przez Parlament Europejski i Radę Dyrektywa 97/68/WE obliguje producentów do wprowadzenia zmian technologicznych w silnikach spalinowych i zmniejszenia ilości emitowanych zanieczyszczeń przez różne typy pojazdów m.in. samochodów osobowych, maszyn rolniczych czy budowlanych. Od 1 stycznia regulacja obejmuje także wózki widłowe o mocy silnika od 37 do 55 kW wyprodukowane w 2013 roku. Emisja tlenków azotu musi zostać zmniejszona o 50%, cząstek stałych natomiast o 90%. Może mieć to znaczący wpływ zarówno na producentów, jak i użytkowników wózków widłowych.

Zmiany w technologii

Dostosowanie nowych wózków widłowych do wymogów kolejnego etapu ograniczania emisji spalin wymusza wprowadzenie istotnych zmian w produkcji silników. Ustawodawca narzucając normy, nie określił rozwiązań technologicznych niezbędnych

Dzięki temu silnik wytwarza mniejszą ilość ciepła i spalin, zredukowany zostaje także poziom hałasu podczas jazdy.

Aby sprostać nowym normom stosuje się także tzw. „downsizing”. Metoda ta pozwala na zmniejszenie pojemności skokowej silnika – przy zachowaniu jego mocy obniża się zużycie paliwa. Zastępowanie większego zespołu napędowego mniejszym przy utrzymaniu pozostałych parametrów ma na celu minimalizację strat paliwa i zwiększenie sprawności pojazdu. Jednak jednym z najbardziej efektywnych rozwiązań jest zastosowanie hybrydowych zespołów napędowych. – Połączenie dwóch jednostek napędowych – silnika spalinowego i elektrycznego znacznie ogranicza emisję gazów – tłumaczy Tobiasz Jakubczak, specjalista ds. produktu w firmie STILL Polska. – Moc wózka nie musi być przy tym zmniejszona, a wydzielanie dwutlenku węgla można zredukować w ten sposób nawet o 20%, w porównaniu do modeli korzystających wyłącznie z silników spalinowych – dodaje.

Na rynku dostępne są także modele wyposażone w tzw. UltraCaps. Kondensatory te gromadzą energię, która wytwarzana jest podczas hamowania. Energia kinetyczna przetwarzana jest w nich w elektryczną i magazynowana, co zmniejsza zapotrzebowanie silnika spalinowego na paliwo.

Branża to odczuje

Wejście w życie normy III B ma istotne znaczenie także z punktu widzenia branży. Wszystkie nowe wózki widłowe o mocy 37-55 kW wyprodukowane od początku roku muszą ją spełniać, w innym przypadku niemożliwe będzie uzyskanie homologacji. Jednocześnie warto dodać, że przepisy zostają zrównane z tymi, które obowiązują w Stanach Zjednoczonych – Tier 4 Interim, co ułatwia sprzedaż produktów na rynku globalnym. Norma III B jest jedynie drogą do całkowitej eliminacji cząstek stałych i tlenków azotu ze spalin pojazdów, co będzie miało znaczny wpływ na popularność ekologicznych rozwiązań. W 2012 roku regulacji poddano silniki o mocy 55-75 kW, natomiast na 2017 planowane jest objęcie nimi silników w klasie 19-37 kW.



Zakup wózka od producenta, który stopniowo wprowadzał zmiany techniczne nie powinien wiązać się ze wzrostem cen, a w dłuższej perspektywie modyfikacje będą przynosiły nawet oszczędności, głównie ze względu na mniejsze zużycie paliwa.

Klient będzie zadowolony?

Dla firm korzystających z wózków widłowych, wprowadzenie normy III B może mieć przede wszystkim znaczenie finansowe. Zakup wózka od producenta, który stopniowo wprowadzał zmiany techniczne nie powinien wiązać się ze wzrostem cen. Jednak w dłuższej perspektywie modyfikacje będą przynosiły oszczędności, głównie ze względu na mniejsze zużycie paliwa. Ponadto nowoczesne technologie, przystosowane do norm Unii Europejskiej mają także wpływ na bezpieczeństwo użytkowników. Zmniejszenie ilości spalin czy hałasu przyczyni się do komfortu pracy i ochrony zdrowia. Wdychanie pyłów i spalin w miejscach zamkniętych jest poważnym zagrożeniem dla układu oddechowego, które może zostać zmniejszone dzięki wózkom przystosowanym do Stage III B. Wózki zgodne z normą pozwalają dodatkowo na ograniczenie najpowszechniejszego zagrożenia w magazynach – hałasu. Dzięki takim rozwiązaniom można także zaobserwować wzrost bezpieczeństwa pracy pracowników. Wprowadzenie zmian na jednak przede wszystkim znaczenie globalne – zmniejszenie emisji spalin ma pozwolić na walkę z efektem cieplarnianym i ochronę środowiska naturalnego. ◀

RC



Od 1 stycznia wózki widłowe o mocy silnika od 37 do 55 kW wyprodukowane w 2013 roku muszą odznaczać się zredukowaną emisją tlenków azotu (o 50%) i cząstek stałych (aż o 90%). Może mieć to znaczący wpływ zarówno na producentów, jak i użytkowników wózków widłowych.

do uzyskania niższej emisji spalin, pozostawiając to w gestii samych producentów. Modele starej generacji mogą być zastępowane na przykład przez silniki wykorzystujące technologię „common rail”. Polega ona na ciągłym wytwarzaniu wysokiego ciśnienia paliwa przez pompę paliwową, co umożliwia bezpośredni wtrysk paliwa.

Kiedy mniej oznacza więcej

Przy wysyłce niewielkich ładunków najlepiej sprawdzają się małe palety, takie jak INKA DISPLAY 400X600 I INKA 600X800, które zajmują mniej miejsca niż standardowe. Ale to nie koniec ich zalet – zarówno jedna, jak i druga doskonale nadają się do prezentacji Point of Sale.

Użytkownik takich palet oszczędza więc na transporcie, składowaniu i zakupie. A eliminacja niepotrzebnych przewozów wychodzi na dobre środowisku.



INKA DISPLAY 400X600

Bezpieczny i tani transport towarów oraz natychmiastową ich prezentację w punkcie sprzedaży umożliwia specjalna linia palet w formacie 400x600 mm.

Ten rozmiar palety (tzw. ćwiartka) jest bardzo ceniony zwłaszcza przez producentów artykułów spożywczych i FMCG, gdyż taka bezpośrednia forma prezentacji towaru w sieciach handlowych wpływa znacząco na wzrost sprzedaży.

na zastosowanie w krajowych i międzynarodowych prezentacjach.

600x800 mm – druga mała paleta Inka

Do prezentacji Point of Sale, a także do wysyłki mniejszych ładunków doskonale nadaje się również druga mała paleta, tzw. połówka.

Na dzisiejszym rynku palet coraz większe znaczenie zdobywają



Inka Paletten GmbH

To największy europejski producent palet jednorazowego użytku z siedzibą w Siegersbrunn koło Monachium (Niemcy).

Firma wytwarza szeroką gamę palet we wszystkich standardowych rozmiarach, począwszy od formatu ¼ aż do formatu CP3.

Szeroka sieć handlowa obejmująca 160 dystrybutorów w Europie oraz w innych krajach na świecie dba o sprzedaż i zapewnia ciągłość dostaw palet przemysłowych w imieniu Inka Paletten GmbH.



Palety Display mają wiele zalet – użytkownik nie ponosi żadnych kosztów wynajmu lub wymiany; prosta konstrukcja pozbawiona jest gwoździ, które mogłyby uszkodzić towar lub kartony; a sama paleta umożliwia tanie i stabilne przechowywanie wcześniej wyprodukowanych towarów w sezonowych. Jej uniwersalny charakter, rozmiar i możliwość łatwego osadzenia kartonowego displayu pozwala

palety mniejszego formatu jak np. półpalety. Jednak wielu klientów odstrasza problem dodatkowego miejsca potrzebnego do składowania tych formatów. Wychodząc im naprzeciw Firma Inka Paletten oferuje palety w formacie połówkowym, zrobione z drewna prasowanego, wytłaczanego pod ciśnieniem w wysokich temperaturach.

Taka paleta zajmuje zdecydowanie mniej miejsca podczas składowania niż standardowa paleta Euro. 120 palet ułożonych jedna na drugiej zajmuje 1/3 wysokości w porównaniu ze standardowymi paletami tej samej wielkości. Natomiast racjonalne i świadome wykorzystanie miejsca przy transporcie dodatkowo skutkuje redukcją emisji dwutlenku węgla, co jest korzystne dla środowiska.

Warto podkreślić, że ta mała paleta jest tańsza niż paleta formatu Euro. Tak więc korzyści finansowe, jakie odnoszą firmy stosujące palety połówkowe, są potrojone – niższa cena zakupu, niższe koszty przewozu ładunku oraz składowania palet. Zastosowanie palet Inka przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów eksportu. <

Co ma w sobie nowy MAN?

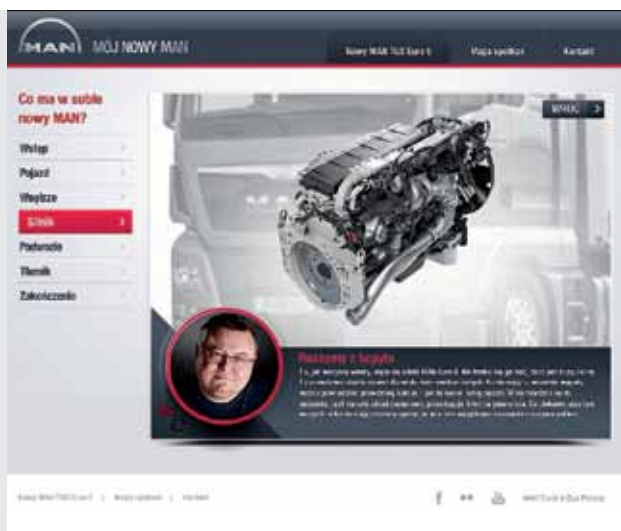
MAN Truck & Bus Polska rozpoczęła prezentacje nowych pojazdów MAN serii TG Euro 6 dla polskich klientów. Nowe ciągniki siodłowe z silnikami Euro 6 pojawiły się w siedzibach kilkuset firm transportowych, gdzie przedstawiciele handlowi prezentowali najbardziej istotne cechy produktu, za pomocą mobilnej aplikacji wykorzystującej technologię augmented reality (czyli tzw. rozszerzonej rzeczywistości).

To bardzo interesujący projekt. Tym razem postanowiliśmy zmienić formułę naszych działań, tak aby każde spotkanie miało indywidualny charakter a handlowiec mógł poświęcić klientowi maksimum uwagi – mówi Bernard Wieruszewski, Sales Manager MAN Truck & Bus Polska. Przez kolejne części interaktywnej prezentacji uczestników prowadzi humorystyczny komentarz Wojciecha Manna. Dzięki wykorzystaniu tabletu ze specjalnie przygotowaną aplikacją z modelami 3D, pojazd przedstawiany jest w ciekawy i nowatorski sposób. W bardzo ciekawy, a przy tym prosty sposób można pokazać elementy pojazdu, które nie są widoczne „gołym okiem”. Aplikacja koncentruje się na czterech podstawowych elementach, a są to nowy silnik Euro 6, zmodyfikowana rama pojazdu, układ wydechowy z SCR oraz nowe wnętrze kabiny.



Prezentacje nowych pojazdów MAN serii TG Euro 6 odbywają się bezpośrednio u klientów. Z pomocą idzie nowoczesna technologia tzw. rozszerzonej rzeczywistości, łączącej świat rzeczywisty z generowanymi na żywo, trójwymiarowymi grafikami komputerowymi.

Na specjalnie stworzonej stronie www.mojnowyman.pl można na bieżąco śledzić mapę wszystkich spotkań oraz posłuchać, co Pan Wojciech Mann mówi o nowym ciągniku MAN TGX Euro 6



Na specjalnie stworzonej stronie www.mojnowyman.pl można na bieżąco śledzić mapę wszystkich spotkań oraz posłuchać, co Pan Wojciech Mann mówi o nowym ciągniku MAN TGX Euro 6. – Wprowadzenie na rynek nowych pojazdów to dla każdej firmy wielkie wydarzenie. MAN Truck & Bus Polska jak zawsze w takich momentach chce, aby było ono wyjątkowe i na długo pozostało w pamięci wszystkich. Tym razem przedstawiamy nowy pojazd przy wykorzystaniu najnowocześniejszych narzędzi komunikacyjnych. Chcemy pokazać naszym klientom, że nie tylko nasz produkt jest innowacyjny i nowoczesny, ale również cała nasza firma i jej filozofia działania – mówi Piotr Stański, prezes zarządu firmy. ◀

KK

Zawsze aktualne informacje znajdziesz na

www.TSLbiznes.pl



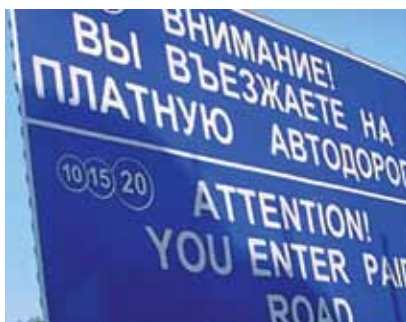
E-myto także na Białorusi



Od lipca zaczną na Białorusi obowiązywać Narodowy System Poboru Opłat – BelToll. Początkowo obejmie 815 km dróg. Od 3 czerwca przewoźnicy mogą rejestrować się w systemie.

BelToll to elektroniczny system poboru opłat (ESP), który będzie obowiązywać na terenie Republiki Białorusi od 1 lipca 2013 roku. Jest on oparty na technologii komunikacji bezprzewodowej krótkiego zasięgu (DSRC), podobnie do systemu elektronicznego poboru opłat funkcjonującego w Polsce. System umożliwi uiszczanie opłaty za przejazd bez konieczności zatrzymywania się w punktach poboru opłat.

System poboru opłat będzie obowiązkowy dla kierowców pojazdów samochodowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 tony (pojazdy ciężarowe, autobusy), ale też dla pojazdów o dmc poniżej 3,5 tony, zarejestrowanych poza granicami krajów Związku Celnego (Republika Białorusi, Federacja Rosyjska, Kazachstan). – *Polityka naszego kraju dotycząca kwestii tranzytowych zakłada stałą poprawę infrastruktury tranzytowej. Rozbudowa sieci dróg płatnych jest więc ważnym elementem jeśli chodzi o rozwój gospodarczy Republiki Białorusi* – powiedział Yuri Masuk, p.o. dyrektora departamentu „Belavtodor”. Zwolnione z wnoszenia opłat są m.in. motocykle i skutery oraz pojazdy z pomocą humanitarną dla mieszkańców Republiki Białorusi i innych krajów.



Spersonalizowane urządzenie pokładowe OBU dedykowane na rynek białoruski, dzięki któremu będą mogli korzystać z sieci dróg płatnych, otrzymają tylko zarejestrowani użytkownicy.

Dokonanie rejestracji w systemie jest możliwe na stronie www.beltoll.by lub podczas wizyty w jednym z Miejsc Obsługi Klienta. – *Wraz ze startem rejestracji w Elektronicznym Systemie Poboru Opłat, otworzyliśmy 14 Miejsc Obsługi Klienta. W ciągu najbliższych dni, w celu zapewnienia najwyższej jakości obsługi, udostępnimy naszym klientom kolejne punkty, w których będzie można się zarejestrować w systemie* – informuje Victor Tanayevsky, prezes zarządu rady nadzorczej operatora systemu BelToll, Kapsch Telematic Services.

Rejestracji w systemie można dokonać na stronie internetowej www.beltoll.by lub odwiedzić jedno z Miejsc Obsługi Klienta, jednak w celu dokończenia procesu rejestracji i podpisania umowy oraz odebrania OBU, użytkownicy będą musieli odwiedzić jedno z Miejsc Obsługi Klienta. Podobnie jak w Polsce, funkcjonować będą dwie formy rozliczeń: pre-pay, wymagający dokonania przedpłaty i wniesienia depozytu oraz post-pay – tu płatności będą dokonywane za pomocą kart flotowych. Data finalizacji procesu rejestracji,



a tym samym podpisania umowy oraz możliwość dokonywania płatności kartami flotowymi będzie podana do publicznej wiadomości na stronie internetowej www.beltoll.by oraz w mediach. ◀

KK



Poland-Transport.eu

Wyszukiwarka polskich firm transportowych

Sprawdź czy Twoja firma transportowa jest w miejscu, w którym warto być!

Sukces w postaci nowych klientów, kontaktów, kontraktów i zleceń transportowych więcej niż prawdopodobny.



Pod kontrolą

Scania wprowadza wygodne narzędzia, które usprawniają komunikację między kierowcą i biurem oraz między użytkownikiem pojazdu, a serwisem Scania. Wykorzystują one rozwiązanie Scania Communicator, które daje klientowi i pracownikom serwisu wygodny dostęp do danych pojazdu. Dostarcza również informacji dla systemów znajdujących się w pojeździe, takich jak Scania Active Prediction.

W skali całej Europy do systemu Scania Fleet Management za pośrednictwem Scania Communicator podłączonych jest już blisko 30 tys. pojazdów. Aplikacja Scania Fleet Management pozwala menedżerowi zdalnie obserwować flotę w czasie rzeczywistym za pomocą smartfona lub tabletu. Umożliwia zapoznanie się z danymi wchodzącymi w skład pakietu „Kontrola”, np. informacjami o poszczególnych pojazdach i kierowcach, aktualnej aktywności oraz dokładnej pozycji. Aplikacja ta podaje również komunikaty o przebiegu jazdy w ostatnim czasie, będące wyciągiem z danych zgromadzonych na portalu.

Dostępne na portalu Scania Fleet Management narzędzie Service Planning dostarcza danych przydatnych do planowania obsługi i komunikacji z warsztatem. Raporty diagnostyczne widoczne na tablicy rozdzielczej pojazdu są wysyłane wprost do portalu, z którego korzysta operator floty. Narzędzie



Aplikacja Scania Fleet Management pozwala menedżerowi zdalnie obserwować flotę w czasie rzeczywistym – informacje o poszczególnych pojazdach i kierowcach, aktualnej aktywności oraz dokładnej pozycji. Aplikacja ta podaje również komunikaty o przebiegu jazdy w ostatnim czasie, pozwala prowadzić kalendarz obsługowy i raport zdarzeń dla każdego pojazdu.

odnotowuje każdą konieczność naprawy lub obsługi ciężarówki, zabudowy lub naczepy, automatycznie wysyła tygodniowe raporty o awariach i wydarzeniach ważnych, z punktu widzenia obsługi dotyczących każdego pojazdu. Aplikacja daje też dostęp do raportów kierowców dotyczących poszczególnych pojazdów a także przedstawia kalendarz obsługowy i raport zdarzeń dla każdego pojazdu, a gdy potrzebna jest wizyta w serwisie to przesyła e-mailem zamówienia dotyczące obsługi pojazdu. Przesyłanie e-mailem danych o specjalnych potrzebach serwisowych pojazdu pozwala warsztatowi z góry przygotować odpowiednich specjalistów, narzędzia i części zamienne. Dzięki temu czas obsługi i napraw ulega znacznemu skróceniu.

Tachograf pod ręką

Do każdego z trzech pakietów Scania Fleet Management dołączona może zostać usługa zbierania, przechowywania i analizy danych z tachografu. Dane o pojeździe i kierowcy są gromadzone automatycznie, zgodnie z obowiązującym prawem krajowym. Analiza danych zawiera również unikalną funkcję wychwytywania wykroczeń. Dokumentowane są także wszystkie

komunikaty wyświetlane na tachografie. Pełny dostęp do systemu jest możliwy z portalu Scania Fleet Management, a niektóre dane można odczytywać również za pośrednictwem wprowadzonych właśnie aplikacji na smartfon lub tablet.

Korzystaj z historii

W oparciu o miesięczne raporty, generowane przez Scania Fleet Management firma proponuje rozwiązanie Scania Driver Coaching (będący częścią pakietu Ecolution). Zbiera ono dane zawierające informacje dotyczące stylu jazdy kierowcy. Na ich podstawie klienci zainteresowani szkoleniem dla kierowców, mogą skorzystać z pomocy trenera, który będzie przeprowadzał comiesięczne rozmowy z kierowcami na temat zużycia paliwa, sposobu jazdy itp. Coaching odbywa się z myślą o długotrwałym podtrzymywaniu wpływu szkolenia na styl prowadzenia pojazdu i reprezentuje całkiem nowy wymiar wsparcia dostarczanego kierowcy. Uzupełnieniem jest pokładowy system Scania Driver Support – rozwiązanie, które ocenia styl jazdy w czasie rzeczywistym i pomaga kierowcy systematycznie trenować oszczędną jazdę. ◀

KK



Scania Driver Coaching to pomoc trenera, który na podstawie informacji dotyczących stylu jazdy kierowcy (zebranych przez Scania Fleet Management) przeprowadza comiesięczne rozmowy z kierowcami na temat zużycia paliwa, sposobu jazdy itp.

Myto dobrze skalkulowane

Wkraczamy w epokę, w której przy planowaniu transportu ciężko obyć się bez pomocy internetu. Po serwisach do planowania tras i tankowań teraz czas na nową usługę – kalkulację myta. DKV Euro Service uruchomił pierwszy w Polsce bezpłatny kalkulator opłat drogowych, który obejmuje zasięgiem całą Europę.

Nowoczesny kalkulator opłat drogowych stanowi część serwisu internetowego DKV do planowania tras i tankowań o nazwie „DKV Station Finder”.

Narzędzie pozwala z bardzo dużą dokładnością wyliczyć łączną wysokość

opłat z Polski, Niemiec i Francji. W podobny sposób aplikacja działa też w innych krajach – kalkulator obejmuje większość obowiązujących w Europie systemów myta, w tym wprowadzany na jesieni 2013 r. francuski podatek Ecotaxe.

Narzędzie pozwala z bardzo dużą dokładnością wyliczyć łączną wysokość opłat drogowych na dowolnym, zaplanowanym odcinku.

Województwo	Opłata	Wysokość	Wartość
PL - województwo	0,00	476,00	0,00
DE - National Toll	700,00	700,00	0,00
FR - National	0,00	0,00	0,00
FR - Ecotaxe	200,00	200,00	0,00
FR - Toll	200,00	200,00	0,00
Wszystkie opłaty	0,00	0,00	0,00

opłat drogowych na dowolnym, zaplanowanym odcinku. Uwzględnia przy tym takie parametry, jak: DMC, liczba osi oraz klasa emisji zanieczyszczeń.

Jak to się robi?

W jaki sposób można korzystać z kalkulatora, pokażemy na przykładzie podróży z Warszawy do Paryża. Serwis pokazuje, że dla pojazdu 2-osioowego o masie 23 ton i klasie Euro 4 łączny koszt myta wyniesie 193 euro (dla jednej z możliwych tras). Będzie to suma

Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska, tak komentuje nową odsłonę kalkulatora online:

– Obserwowany dziś boom na rynku aplikacji online dla transportu jest efektem zmiany jakościowej w zarządach firm przewozowych. Kierowane są przez zupełnie nową generację ludzi – są młodzi, dynamiczni i świadomi możliwości, jakie niosą ze sobą nowoczesne technologie. Oczekują nowatorskich metod zarządzania flotą.

Dziś na porządku dziennym są pytania typu: czy można dokonać płatności przez smartfon albo jakie

aplikacje wspomagające planowanie transportu zostaną uruchomione. Nowy kalkulator DKV jest odpowiedzią na potrzeby takich właśnie osób.

Nie tylko opłaty drogowo

Narzędzie daje też możliwość wytyczenia i porównania trzech różnych tras dojazdu do celu. Dla każdej z nich przewoźnik otrzymuje informację o kosztach opłat drogowych, odległościach i przewidywanym czasie trwania jazdy. Definiując w kalkulatorze trasę, można wyznaczyć do sześciu celów pośrednich, np. aby wskazać dodatkowe miejsca postoju na rozładunek program wskaże dodatkowo aktualne natężenie ruchu na drodze.

Kolejną funkcją aplikacji DKV jest powiadamianie o aktualnych cenach paliwa na wybranej trasie, na każdej ze stacji. Można dowolnie określić promień wokół trasy, w którym stacje są analizowane. Kalkulator DKV pozwala zaplanować łączną ilość tankowanego paliwa. Na przykład, na omawianej przez nas trasie z Warszawy do Paryża, przy założeniu spalania na poziomie 30 l/100 km, zapotrzebowanie na paliwo wyniesie 475 litrów.

Planowanie kosztów ma wpływ nie tylko na utrzymanie dobrej płynności finansowej firmy. Klienci DKV mogą z góry obliczyć sobie, ile wyniesie ich podatek VAT z tytułu paliwa i opłat drogowych na wybranej trasie. To istotne, bo płacąc kartą paliwową DKV możemy *de facto* „uniknąć” płacenia VAT-u dzięki rozliczeniom w trybie fakturowania netto. Tym samym pieniądze z podatku pozostaną w naszej kieszeni.

Aby skorzystać z kalkulatora opłat drogowych, wystarczy rejestracja na portalu DKV. Kalkulator dostępny jest dla wszystkich klientów DKV w ramach serwisu „DKV Station Finder” pod adresem: www.dkv-euroservice.com/routenplaner.

RC



Zbiórka i selekcja

Dobry system zarządzania flotą daje użytkownikowi niemal pełen wgląd w zachowanie pojazdu i kierowcy. Osobny problem to wykorzystanie tych informacji.



Telematyka jest nową i bardzo szeroką gałęzią wiedzy praktycznej. Najogólniej rzecz ujmując zajmuje się zarządzaniem informacją, którą wykorzystuje do obsługi systemów fizycznych. Jest np. telematyka medyczna, biblioteczna, przemysłowa, ochrony środowiska, a także szybko rozwijająca się telematyka transportu.

Do elementów tak szeroko rozumianej telematyki transportu należy dostarczanie informacji podróżnym, zarządzanie parkingami, organizacja transportu publicznego i pobór opłat za użytkowanie dróg. Na rzecz budowy „wszechwiedzącego” systemu telematycznego powołano liczne organizacje na szczeblu europejskim oraz w poszczególnych krajach.

oferowanych na rynku. Obecnie nie tylko silnik czy skrzynia biegów, ale również tak „peryferyjne” elementy jak opony mogą być włączone w system informatyczny samochodu. System, który dane gromadzi i przetwarza, a na ich podstawie koreluje wzajemną współpracę poszczególnych zespołów. W ciężarówkach i autobusach skoordynowaniu ulega najczęściej działanie silnika i zautomatyzowanej skrzyni biegów oraz zwalnicza. Obecnie dołączają do tego aktywne tempomaty, które w najbardziej zaawansowanych rozwiązaniach sterują pracą układu napędowego uwzględniając topografię terenu. Z kolei w wysokiej klasy samochodach osobowych komputer pokładowy nie tylko odczytuje intencje kierowcy i zgodnie z tym kieruje układem napędowym, ale dostosowuje do stylu jazdy siłę wspomagania układu kierowniczego czy twardość zawieszenia.

Nowoczesny system telematyczny gromadzi wiedzę o pojeździe i kierowcy oraz podsuwa ją w wygodnej do analizy formie.

Ostatnia z wymienionych stawia sobie zadanie bardzo ambitne: totalną regulację ruchu drogowego. Chodzi przede wszystkim o zwiększenie jego płynności i bezpieczeństwa. Aby zrealizować ten cel trwają prace nad rozwojem komunikacji między pojazdami oraz między pojazdami, a infrastrukturą drogową, a także między pojazdem, a człowiekiem.

Wobec tak nakreślonej perspektywy, systemy komercyjnie proponowane posiadaczom pojazdów użytkowych są zaledwie małym fragmentem i zapowiedzią tego, co być może czeka wszystkich kierowców w przyszłości. Jednak nawet mimo to, ich zdolności są imponujące.

GPS i CAN

Wiedza o własnej flocie jest niezbędna każdemu, kto do pracy wykorzystuje dużą liczbę pojazdów. Pierwotnie na rynku były oferowane systemy, które za pomocą GPS dostarczały głównie danych o lokalizacji samochodów. Ułatwiały wykrycie przejazdów, które z punktu widzenia firmy były zbędne oraz działały jak system antykradzieżowy. Jeśli przepadł ładunek, to przynajmniej pojazd łatwiej było znaleźć.

Rozpowszechnienie się elektronicznego zarządzania poszczególnymi elementami pojazdów, przyspieszone przez wprowadzenie szyny CAN, przesyłającej dane wewnątrz auta i komunikującej się z urządzeniami zewnętrznymi, np. komputerem diagnostycznym, stało się impulsem do dalszego rozwoju systemów telematycznych

oferowanych na rynku. Obecnie nie tylko silnik czy skrzynia biegów, ale również tak „peryferyjne” elementy jak opony mogą być włączone w system informatyczny samochodu. System, który dane gromadzi i przetwarza, a na ich podstawie koreluje wzajemną współpracę poszczególnych zespołów. W ciężarówkach i autobusach skoordynowaniu ulega najczęściej działanie silnika i zautomatyzowanej skrzyni biegów oraz zwalnicza. Obecnie dołączają do tego aktywne tempomaty, które w najbardziej zaawansowanych rozwiązaniach sterują pracą układu napędowego uwzględniając topografię terenu. Z kolei w wysokiej klasy samochodach osobowych komputer pokładowy nie tylko odczytuje intencje kierowcy i zgodnie z tym kieruje układem napędowym, ale dostosowuje do stylu jazdy siłę wspomagania układu kierowniczego czy twardość zawieszenia.

Tzw. komputer pokładowy odgrywa coraz częściej rolę „czarnej skrzynki”, która „wie” o wszystkim, co dotyczy zachowania pojazdu i może te dane udostępnić do dalszej obróbki. Na bazie pozyskanych informacji można również wnioskować o zachowaniu kierowcy, co z kolei stwarza podstawę do próby wpłynięcia na jego styl jazdy. Nowoczesny system telematyczny kompiluje wiedzę o pojeździe i kierowcy oraz podsuwa ją w wygodnej do analizy formie. Z kolei dane o przebiegu tras oraz załadunkach i rozładunkach umożliwiają lepsze planowanie transportu i ograniczenie zbędnych przejazdów do minimum. Dla menedżera floty nie mniej istotne będą informacje z tachografu, które z kolei umożliwiają zwrócenie uwagi kierowcom przeciągającym czas jazdy. Dzięki nim możliwe jest też takie rozdzielanie zadań pomiędzy ludzi, aby byli oni w stanie wykonać je w ramach przejętego prawem czasu pracy kierowcy. Pozwala to unikać dolegliwych kar, wynikających z jego naruszenia.



Nowoczesne systemy telematyczne umożliwiają podglądanie floty za pośrednictwem smartfona lub tableta.

System umożliwia również gromadzenie i przechowywanie danych z tachografu przez wymagany okres.

Cenne paliwo

O ile zakładany dawniej przez przewoźników „dzi-pi-es” często służył dyscyplinowaniu kierowców i ochronie ładunku, to współczesne systemy telematyczne są wykorzystywane głównie do kontroli zużycia paliwa.

Oferta takich systemów jest szeroka. Są proponowane zarówno przez producentów pojazdów użytkowych, jak i niezależne firmy specjalistyczne, które niekiedy są dostawcami układów oferowanych potem jako fabryczne przez wytwórców pojazdów. Najczęściej nabywca ma do wyboru kilka poziomów zaawansowania systemu, przy czym funkcje dotyczące lokalizacji pojazdów, wyznaczania stref w jakich mogą się poruszać (tzw. geofencing) czy zarządzania przesyłkami są dostępne dopiero w najwyższych wariantach.

Użytkowanie systemu zwykle wymaga wnoszenia comiesięcznej opłaty. Niekiedy trzeba zaopatrzyć się w specjalny program, choć teraz proponowane są prostsze rozwiązania. Użytkownik loguje się po prostu na stronie internetowej z zabezpieczeniami, która daje mu pełen wgląd w dane dotyczące jego firmy dostarczane przez system. Co ważne, informacje są przekazywane praktycznie rzecz biorąc na bieżąco, w krótkich interwałach czasowych. W niektórych wypadkach, częstotliwość odświeżania danych zależy od zaawansowania zamówionego pakietu systemu telematycznego.

Porcja suchych informacji była by trudna do przeanalizowania, nawet przez doświadczonego pracownika. Dlatego systemy generują raporty obejmujące określony okres i zwracające uwagę na zdarzenia wykraczające poza nakreśloną uprzednio normę. Najlepszym przykładem są raporty o spalaniu, które punktują krańcowo dobre i złe jego wartości. Mogą być przyporządkowane

Powiązanie sznurki

Planowanie tras i pracy kierowców to zajęcie, które system telematyczny znacznie ułatwia. Osoba odpowiedzialna za zarządzanie pojazdami dostaje gros niezbędnych informacji jak na dłoni i tylko od jej kwalifikacji zależy właściwe ich wykorzystanie. Wcześniej było trudniej, teraz dostępna jest na bieżąco praktycznie kom-



Telematyka i szkolenia dla kierowców to dwie strony jednego medalu. System diagnozuje, kurs ekonomicznej jazdy skutkuje poprawą wyników. Spada zużycie paliwa, rośnie bezawaryjność.

do pojazdu bądź do kierowcy. Wysokie zużycie paliwa może być więc sygnałem o niesprawności samochodu lub o nieumiejętności ekonomicznej jazdy, występującej u prowadzącego.

pletna wiedza, niezbędna do podejmowania trafnych decyzji przez dyspozytora czy specjalistę od logistyki.

Inaczej jest z danymi o pojazdach i kierowcach. Współczesne samochody działają



optymalnie w dość ściśle określonych warunkach. Znajomość tych warunków nie jest powszechna, ani wśród kierowców, ani wśród przewoźników. Dlatego stosowanie systemu telematycznego warto powiązać ze szkoleniami z ekonomicznej jazdy, organizowanymi z myślą o kierowcach. W rzeczywistości korzyść z nich odniesie każdy, kto jest związany zawodowo z transportem. Nie trzeba mieć nawet prawa jazdy kat. C+E, aby uczestniczyć w szkoleniu. Odpada wtedy wprawdzie trening praktyczny, lecz część teoretyczna jest nie mniej ważna i daje pojęcie o prawidłowej eksploatacji pojazdu. To z kolei pozwala wychwycić nieprawidłowości występujące u kierowców zatrudnionych w firmie.

Jazda ekonomiczna jest płynna. Oznacza to, że ani rozpędzanie, ani zwalnianie nie powinno być gwałtowne. Trzeba umieć przewidywać. Pozwala toczyć się pojazdowi bez używania gazu oraz delikatnie obchodzić się z hamulcami zasadniczymi. Charakterystyka nowoczesnych silników wysokoprężnych sprawia, że można ograniczyć liczbę zmian biegów, warto natomiast utrzymywać jednostkę napędową w ekonomicznym zakresie obrotów. O tym, czy kierowcy stosują się do nakreślonych powyżej reguł, informuje system telematyczny, choć nie zawsze wprost.



Szybki, wygodny kontakt z kierowcą usprawnia przekazywanie zleceń. Zdalne zbieranie danych z tachografu powoduje, że można je łatwiej archiwizować, a także lepiej planować czas pracy kierowców.

Podaje np. liczbę zmian biegów czy zakres obrotów, w jakim pracował silnik. To wskazuje na strategię zmiany biegów, jaką wykorzystuje kierowca. Z kolei liczba i intensywność hamowań z użyciem hamulców zasadniczych oraz wykorzystanie retardera są oznakami płynnej lub „szarpanej” jazdy. Ważną informacją jest czas,

zachowanie człowieka do ram funkcjonowania maszyny, którą ów obsługuje.

Najnowsze urządzenia pozwalają ściślej współpracować z serwisem. Mogą na bieżąco zbierać uwagi kierowcy odnośnie funkcjonowania pojazdu, celem przekazania ich do warsztatu przy okazji przeglądu. W razie awarii na drodze możliwe jest

Współczesne samochody działają optymalnie w dość ściśle określonych warunkach.

w jakim silnik pracował na biegu jałowym. Przedłużanie postoju z włączonym silnikiem zawsze jest zjawiskiem niepożądanym. Bardziej subtelną oznaką ekonomicznego stylu jazdy jest np. częstość i okres korzystania z tempomatu. Używanie go sprzyja oszczędzaniu paliwa.

System telematyczny pozwala ustalić, czy duże zużycie paliwa wynika z warunków obiektywnych (góry, ciężkie ładunki), niedoskonałości pojazdu, czy niedostatecznych umiejętności kierowcy. Powala wyciągnąć wnioski i odpowiednio zareagować. Zwrócić się do serwisu lub wysłać na szkolenie kierowcę. Umożliwia również doskonalenie umiejętności kierowców, poprzez zwracanie uwagi na powtarzające się błędy, np. niechęć do używania retardera. Na rynku jest już oferta szkoleń, których efekt jest wzmacniany systematyczną opieką trenerską po szkoleniu. Specjalista od ekonomicznej jazdy za pomocą systemu telematycznego ma wgląd w styl jazdy kierowcy i zwraca uwagę na mocne i słabe punkty podopiecznego. W ten sposób może dopasować

przeprowadzenie zdalnej diagnozy pojazdu. Dzięki temu można podać kierowcy odpowiednie zalecenia, podjąć decyzję o wyjeździe samochodu serwisowego lub przygotować odpowiednich ludzi i części do dokonania naprawy w warsztacie. Dzięki temu czas, jaki pojazd spędza poza drogą ulega skróceniu.

Systemy telematyczne są w praktyce efektywnym narzędziem eliminowania zbędnych wydatków. Umożliwiają zharmonizowanie trudnych do opanowania warunków działania firmy transportowej: wymagań jej klientów, dostępności pojazdów i umiejętności kierowców. Ułatwiają wypracowanie zysku na trudnym rynku.

Właściwie wykorzystane służą również podnoszeniu kwalifikacji pracowników. Nie są więc jedynie „okiem Wielkiego Brata” i oliwą na tryby funkcjonowania firmy. Mogą przynieść indywidualną korzyść każdemu, kto umie zagospodarować tkwiący w nich potencjał. Odsłaniają zjawiska i procesy, które mają kluczowe znaczenie dla sprawnego przebiegu nowoczesnego transportu. ◀

Michał Kij



Nowość w systemach telematycznych to możliwość zdalnego diagnozowania pojazdu. Pozwala podjąć decyzję o rodzaju pomocy, jaka powinna być udzielona, a w razie konieczności przygotować w warsztacie specjalistów i części jeszcze zanim uszkodzony pojazd dotrze do serwisu.

Przewaga elastycznych rozwiązań

Na wysoce konkurencyjnym rynku przewozów sprostanie konieczności ciągłej poprawy standardów i procedur transportu bez odpowiednich narzędzi IT jest niemożliwe. Jednak na które rozwiązanie się zdecydować?

Najrozsądniejszym podejściem wydaje się wybór zaufanych aplikacji informatycznych, które przeszły chrzest bojowy w najbardziej wymagających branżach. O jednej z nich rozmawiamy z przedstawicielami firmy Systemy Informatyczne Set(h) Sp. z o. o. – z jej prezesem dr Krzysztofem Bobranem i Jakubem Bobranem odpowiedzialnym za rozwój systemów informatycznych oraz Tomaszem Wojtaszkiem z firmy TRAFF Wojtaszek Sp. j.

Set(h) to firma rodzinna z dwudziestoletnim stażem, specjalizująca się w świadczeniu dedykowanych usług IT. Od kilku lat zaopatruje w systemy

– ORLEN Transport, stworzyliśmy markę Fahrel.

Czym Fahrel wyróżnia się spośród innych aplikacji na komórki?

K.B.: Rynek zalewają teraz aplikacje na smartfony, ale w dłoniach polskich kierowców wciąż znajdują się najczęściej zwykłe telefony komórkowe. Kierowcy lubią Fahrela, bo działa na tym sprzęcie, do którego są przyzwyczajeni, a jego obsługa

komunikatorów kierowca-biuro. Dzięki optymalnemu doborowi funkcji Fahrel jest kilkukrotnie tańszy niż inne systemy dla transportu, spełniając jednocześnie wszystkie kluczowe zadania.

ORLEN Transport, KLACSKA to są liderzy rynku. Czy to rozwiązanie przynosi korzyści mniejszym przewoźnikom?

K.B.: Zdecydowanie. Największym atutem Fahrel jest jego uniwersalność i elastyczność. Może być zarówno dopełniającym elementem u takich gigantów rynkowych jak ORLEN Transport, który posiada własny dział IT i nowoczesną, rozbudowaną infrastrukturę informatyczną, jak i kompletnym rozwiązaniem dla firmy z sektora MŚP.

Tomasz Wojtaszek: Fahrel doskonale zapewnia komunikację między ośrodkiem zarządzającym a środkami transportu. W prosty sposób można dokładnie przekazać kierowcom wszystkie dane dotyczące danego zadania transportowego. Kierowcy w analogiczny sposób raportują przebieg danego frachtu. Wszystko odbywa się w formie automatycznej bez jakichkolwiek przekłamań i niedomówień, jak to bywało w formie telefonicznej.

Na czym polega zadedykowanie systemu dla Państwa biznesu?

T.W.: Specyfika transportu paliw płynnych wymaga utrzymania stałego kontaktu z kierowcami oraz raportowania dostaw po każdym rozładunku. Dzięki współpracy z informatykami firmy Set(h) udało się to uzyskać. Wszystkie nasze uwagi i potrzeby zostały uwzględnione i wprowadzone do programu. System działa bez zarzutu. ◀

Gdy proces transportowy przebiega bardzo dynamicznie, największym wyzwaniem IT jest tempo zarządzania zmianą

do dwustronnej komunikacji kierowca-biuro liderów rynku paliwowego: ORLEN Transport S.A., czy PAUL KLACSKA Polska Sp. z o. o.

Krzysztof Bobran: Początkowo zaprojektowaliśmy system na zlecenie PAUL KLACSKA Polska Sp. z o. o. Dzięki znakomitej współpracy ze strony tej firmy powstała pionierska wersja aplikacji. Szybko wzbudziła zainteresowanie innych liderów transportu paliw, więc zaczęliśmy dostosowywać aplikację do indywidualnych potrzeb. Na bazie tych wszystkich doświadczeń, zwięzłych współpracą z jedną z największych w Polsce firm specjalizujących się w transporcie ADR

jest intuicyjnie prosta. Oprócz tego, mając wymagających klientów nastawionych na ciągłe doskonalenie swoich procedur i narzędzi, pozostajemy na bieżąco z rozwojem technologii i oferujemy też wersję aplikacji na Androida.

Nie boją się Państwo, że Fahrel zginie w ogromie różnych systemów do zleceń oferowanych przez firmy IT?

Jakub Bobran: Fahrel nie jest kolejnym systemem do zleceń. Stworzyliśmy innowacyjne połączenie najsukcesywniejszych rozwiązań systemów do zarządzania zleceniami, raportowania, kontrolingu transportu oraz



Wyjdź na prowadzenie

Rekomendowany przez najlepszych



SET (-) SYSTEMY INFORMATYCZNE

www.seth.pl

www.fahrel.eu

tel.: (48) 17 784 2222

Przejrzystość na wszystkich drogach

Z początkiem czerwca na rynku pojawiła się nowa wersja zintegrowanego modułu kalkulacyjnego tras TC eMap® zawierająca funkcję monitorowania pojazdów. To unowocześnione rozwiązanie z funkcją trackingu, czyli śledzenia pojazdów, firma TimoCom Soft- und Hardware GmbH zaprezentowała na Targach Transportu i Logistyki w Monachium.

Odświeżony TC eMap® wyróżnia się innowacyjnością i przejrzystością. Nawet wówczas, gdy użytkownik będzie chciał zobaczyć na mapie dziesięć lub więcej pojazdów monitorowanych przez różne systemy telematyczne. To jest właśnie jedna z najistotniejszych cech nowego produktu TimoCom – możliwość zlokalizowania pojazdów bez względu na to, kto jest producentem poszczególnych rozwiązań. – *Ten dostęp do różnych systemów naraz jest jedną z najważniejszych cech produktu – w tym celu współpracujemy z najczęściej spotykanymi dostawcami telematycznymi w Europie. Tego typu rozwiązanie dotyczące śledzenia pojazdów, które jest niezależne od producenta, nie było jeszcze wykorzystywane w żadnej giełdzie transportowej – tłumaczy Marcel Frings, Chief Representative firmy TimoCom.*

W celu prostszego identyfikowania samochodów, każdemu nadajnikowi GPS można przypisać indywidualną nazwę, która ukaże się zarówno w przynależącej do pojazdu etykiecie wewnątrz mapy, jak i w zestawieniu. Jedno kliknięcie powoduje

wyświetlenie się zapisanych danych kontaktowych. W ten sposób, gdy znajdzie potrzeba, będzie można natychmiast nawiązać kontakt.

Obejmuje wielu producentów

Znany jest już rodzaj i zakres systemów telematycznych, których będzie można używać wraz z nowym TC eMap®.

który nie został dotąd zintegrowany z naszym TC eMap®, może nas o tym powiadomić. Skontaktujemy się z jego usługodawcą, aby jak najszybciej włączyć mu dostęp do oferowanego rozwiązania trackingowego – wyjaśnia Marcel Frings.

Warto też zaznaczyć, że klienci TimoCom mogą bezpośrednio z giełdy ofert transportowych TC Truck&Cargo mieć dostęp do TC eMap® z funkcją śle-

Znany jest już rodzaj i zakres systemów telematycznych, których będzie można używać wraz z nowym TC eMap®. Na początku będzie to blisko 20 najbardziej popularnych europejskich producentów.

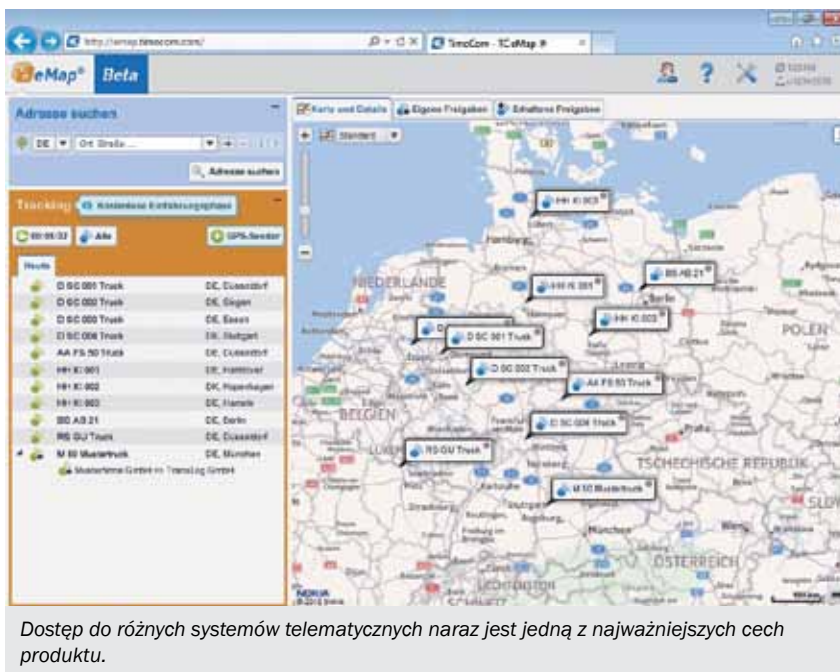
Na początku będzie to blisko 20 najbardziej popularnych europejskich producentów. – *Rozpoczynamy od współpracy z najczęściej wybieranymi przez przewoźników dostawcami systemów. To nie oznacza jednak, że na tym się zakończy. Jeżeli klient używa systemu,*

dzenia pojazdów. Cały czas pozostają tym samym na znanej im platformie TimoCom.

Dzięki temu, że możliwość śledzenia pojazdów obejmuje wielu producentów, TC eMap® jest szczególnie interesujący dla małych usługodawców i przewoźników. Każdy pojazd można bowiem łatwo zlokalizować za pomocą TC eMap®, nawet jeśli współpracuje się z wieloma różnymi zleceniodawcami. Tym samym przewoźnik sygnalizuje swojemu kontrahentowi, że jest godny zaufania i bezpiecznie dostarczy towar z punktu A do punktu B. – *Zleceniodawcy mogą już przed nawiązaniem kontaktu zobaczyć, czy przewoźnik udostępni swoje pojazdy do monitorowania. Wprowadzając ciężarówkę do systemu usługodawca będzie mógł zaznaczyć, iż umożliwi ich śledzenie w TC eMap® – wyjawia Marcel Frings.*

Korzyści po wszystkich stronach

TC eMap® skierowany jest do wszystkich przedsiębiorstw, które zajmują się szeroko pojętą branżą transportową. Spedytorki, poprzez możliwość śledzenia pojazdów, oszczędzają przede wszystkim czas. – *Wiadomo przecież, jak obecnie wygląda komunikacja: zleceniodawca dzwoni do firmy transportowej z zapytaniem, gdzie*



Dostęp do różnych systemów telematycznych naraz jest jedną z najważniejszych cech produktu.

w danym momencie znajduje się jego towar. Przewoźnik podaje wtedy oczekiwaną informację. Od teraz będzie się to odbywało znacznie wydajniej. Usługodawca udostępni po prostu swojemu zleceniodawcy możliwość samodzielnego śledzenia określonego pojazdu. W ten sposób będzie on mógł się dowiedzieć, bez wykonywania żmudnych telefonów, gdzie w danym momencie znajduje się ciężarówka z jego towarem. Informacje te będą zawsze w zasięgu ręki – tłumaczy Marcel Frings. Poza tym śledzenie pojazdów poprzez TC eMap[®] jest przejrzyste i łatwe. Spedytor lub dysponent widzi wszystkie systemy telematyczne tylko w jednym okienku na monitorze i nie musi klikać pomiędzy różnymi platformami.

Przewoźnik natomiast, wprowadzając ofertę pojazdu do giełdy, będzie mógł od razu zaznaczyć, czy auto jest wyposażone w system umożliwiający jego monitorowanie. Opcja „daj się znaleźć” pozwoli zbudować przewagę konkurencyjną przewoźników mających do niej dostęp. A w branży transportowej bezpieczeństwo stoi na pierwszym miejscu. – Jeśli jako zamawiający mam do wyboru dwóch usługodawców transportowych, z których tylko jeden posiada urządzenie śledzące pojazd, wybiorę właśnie tego. Funkcja ta zapewni przejrzystość i tym samym bazę pod godną zaufania współpracę. Usługodawcy korzystający z TC eMap[®] będą to mogli pokazać zleceniodawcy – mówi Frings.

Zachowano sprawdzone funkcje

Wprowadzenie nowego rozwiązania trackingowego w TC eMap[®] nie spowoduje zniknięcia dotychczasowych funkcji, jak



Każdy pojazd można zlokalizować za pomocą TC eMap[®], nawet jeśli współpracuje się z wieloma różnymi zleceniodawcami. Tym samym przewoźnik sygnalizuje swojemu kontrahentowi, że jest godny zaufania i bezpiecznie dostarczy towar z punktu A do punktu B.

łatwej kalkulacji kosztów czy planowania tras. Tym samym użytkownicy zachowują możliwość szybkiego i prostego ustale-

czące ruchu na danej drodze. W ten sposób użytkownicy już przed obliczeniem kosztów przejazdu będą mogli sprawdzić, czy

TC eMap[®] jest skierowany do wszystkich przedsiębiorstw, które zajmują się szeroko pojętą branżą transportową.

nia drogi bezpośrednio z poziomu oferty ładunku zamieszczonej w giełdzie transportowej TC Truck&Cargo[®]. Poza tym już podczas planowania trasy za pomocą modułu kalkulacyjnego tras TC eMap[®] będzie można zobaczyć aktualne informacje doty-

wybrana trasa jest rzeczywiście najlepsza. **RC**

➤ Więcej informacji na stronie: www.timocom.pl.

Teraz jeszcze więcej możliwości



Prenumerata roczna

tylko **99 zł**

Prenumerata roczna

tylko **49 zł**

dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Promocyjna prenumerata obu tytułów 129 zł

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

Jak zoptymalizować działanie systemu IT w firmie transportowej

Każde wdrożenie systemu TMS, pomimo że realizowane według harmonogramu uzgodnionego pomiędzy zamawiającym a wykonawcą, jest zawsze niepowtarzalne i zależy od wielu czynników właściwych dla specyfiki i oczekiwań zamawiającego. Jak skutecznie zrealizować ten projekt?



Patryk Grzelak

Sam proces wdrożeniowy nie jest tematem niniejszego opracowania. Jednak dla właściwego zrozumienia problemu warto wskazać na pewne istotne fakty wpływające na docelowy poziom wykorzystania rozwiązania IT w danym przedsiębiorstwie. W pierwszej kolejności należy podkreślić, że wdrożenie oprogramowania do zarządzania firmą nie kończy się w momencie skonfigurowania i uruchomienia systemu. Zamawiający

zgodnie z potrzebami klienta, z drugiej zaś pracownicy zamawiającego poświęcili wiele czasu i energii, aby nowe rozwiązanie zastąpiło stary model pracy – każdy chce teraz skosztować efekty swoich kilkumiesięcznych działań. Taki stan trwa od trzech do sześciu miesięcy. O ile po stronie klienta nie ma osoby odpowiedzialnej za zamknięcie wdrożenia, to w takim przypadku proces ten kończy się na realizacji prac na poziomie 70%.

Najsłabiej, bo na poziomie 30%, wypada realizacja

zaplanowanych działań, które wymagają zmiany kultury organizacyjnej firmy, dodatkowej pracy po stronie użytkowników czy zaangażowania najwyższego kierownictwa – zaliczyć do nich możemy planowanie strategiczne, CRM, czy pogłębiona analiza operacyjna.

Bardzo istotny etap stanowi prezentacja i analiza wyników audytu najwyższemu kierownictwu firmy w której jest realizowane wdrożenie. Niejednokrotnie taka diagnoza uświadamia, że należy kontynuować wdrożenie, aby osiągnąć pierwotnie założone cele.



Warto pamiętać, że implementacja systemu IT to nie tylko instalacja nowego programu, ale przede wszystkim zmiana nawyków pracowników, nowa organizacja pracy, zmiana kultury organizacyjnej i modyfikacja zakresu obowiązków.

rzadko bierze pod uwagę, że implementacja systemu to nie tylko instalacja nowego programu, ale przede wszystkim zmiana nawyków pracowników, nowa organizacja pracy, zmiana kultury organizacyjnej, modyfikacja zakresu obowiązków. Wdrożenie systemu informatycznego wspierającego działalność operacyjną, to w praktyce perpetuum mobile, którym należy nauczyć się zarządzać, tj. zdefiniować cele strategiczne, realizować je krok po kroku, pozwalając jednocześnie na okresową regenerację sił zarówno wśród pracowników, jak i dostawcy, gdyż tylko takie podejście zapewni możliwość osiągnięcia założonej strategii.

Tymczasem w praktyce okazuje się, że po etapie produkcyjnego uruchomienia rozwiązania IT w podstawowych obszarach działalności przedsiębiorstwa często pojawia się „syndrom zmęczenia materiału”. Z jednej strony system był wdrażany

Jak skutecznie zrealizować projekt

Na tym etapie kluczową rolę odgrywa zamawiający, bo o ile uzna on, że projekt jest zakończony, to niemożliwe będzie zrealizowanie wdrożenia w pełnym zakresie. Jeśli dojdzie do takiej sytuacji, dostawca powinien zaproponować przeprowadzenie audytu wykorzystania rozwiązania IT. W efekcie zostaną wskazane obszary wykorzystania systemu zgodnie z pierwotnymi założeniami oraz tezę które są wykorzystywane częściowo lub w ogóle nie są stosowane.

Z reguły wyniki audytów pokazują pełną realizację wdrożenia w zakresie procesów podstawowych, niezbędnych do funkcjonowania firmy. Natomiast obszary związane z zarządzaniem transportem jak np. nadzór nad terminami związanymi z utrzymaniem floty, rozliczanie palet czy diety funkcjonujące dotąd poza głównym systemem są realizowane w ok. 70%.

InterLAN

Jest dostawcą innowacyjnych rozwiązań informatycznych dla firm z sektora TSL. Bazując na wieloletnim doświadczeniu, dostarczamy kompleksowe systemy wspomagające działalność transportowo-spedycyjną i logistyczną, charakteryzujące się wysoką specjalizacją oraz zaawansowaniem technologicznym. Już ponad 450 firm wykorzystuje system TMS interLAN SPEED w swojej codziennej pracy

Co po wdrożeniu?

Audyt przeprowadzany jest przez przedstawiciela dostawcy na bazie checklisty odwzorowującej specyfikację wymagań funkcjonalnych względem systemu. W efekcie ustalany jest poziom jej realizacji. Z jednej strony oceniana jest dostępność i kompletność zamówionych rozwiązań, na bazie analizy samego systemu. Z drugiej strony weryfikowany jest stopień wykorzystania aplikacji przez użytkowników. Ta część analizy prowadzona jest na podstawie wywiadów z pracownikami i weryfikacji zapisów w systemie informatycznym. Całość prac jest realizowana metodą próbkowania. W efekcie zrealizowanych prac powstaje materiał do analizy przez zamawiającego. Dobrze jeśli taki dokument jest poparty argumentami za wdrożeniem poszczególnych funkcjonalności czy np. benchmarkingiem.

Dobrze wykonany audyt często stanowi podstawę do kolejnego etapu wdrożenia powiązanego z optymalizacją dotąd uruchomionych rozwiązań. Dopiero skończone wdrożenie stanowi podstawę do oceny systemu w kontekście postawionych przed nim celów. ◀

Patryk Grzelak,
Dyrektor zarządzający InterLAN
www.interlan.pl

Windykacja dla branży transportowej



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

WMS

– skuteczny sposób obniżenia kosztów

Przedsiębiorstwo, które chce nadążyć za ciągle zmieniającym się, konkurencyjnym otoczeniem, musi inwestować w rozwiązania pozwalające na automatyzację czynności, a tym samym ograniczać koszty. Osoby zarządzające logistyką są coraz bardziej świadome potrzeb zastosowania nowoczesnych rozwiązań informatycznych, dlatego zwiększenie wydajności oraz jakości obsługi klientów często upatrywane jest właśnie w logistyce magazynowej.

Optymalizacja procesów wewnętrznych wiąże się z maksymalnym wykorzystaniem zasobów logistycznych przedsiębiorstwa w kontekście czasu, kosztów, wydajności oraz efektywności działań i zdefiniowanych procesów. Można ją osiągnąć poprzez właściwe zorganizowanie procesów logistycznych i wyposażenie magazynu, ale najlepszy efekt daje właściwe wdrożenie systemu klasy WMS, który pozwoli na obniżenie kosztów logistyki wewnętrznej w firmie.

Kiedy potrzebny jest WMS

Realnym symptomem świadczącym o potrzebie wdrożenia systemu WMS najczęściej jest potrzeba uzyskania klarownej i obiektywnej informacji na temat przebiegu operacji magazynowych. Bez tego systemu ocena zasadności potrzeb perso-

nalnych, przyczyn opóźnień czy niejednokrotnie kosztownych pomyłek, jest trudna i czasochłonna, a czasami wręcz niemożliwa. Dopiero szereg wskaźników uzyskiwanych z systemu pozwala na monitoring pracy magazynierów, porównywanie wy-

by pomyłek, zwiększenie jakości kompletacji oraz eliminacja wąskich gardeł w przepływie zarówno towaru, jak i informacji na linii zaopatrzenie/handel – magazyn.

Kluczem do prawidłowego i odpowiedniego dla danego przedsiębiorstwa

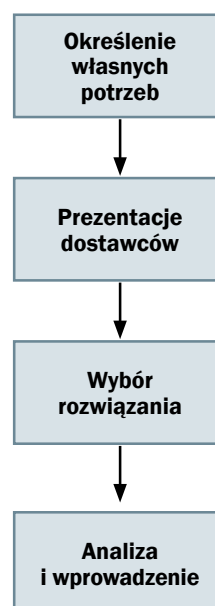
Najczęstszym motorem decyzji o wdrożeniu WMS jest potrzeba minimalizacji liczby pomyłek, zwiększenie jakości kompletacji oraz eliminacja wąskich gardeł w przepływie zarówno towaru, jak i informacji na linii zaopatrzenie/handel – magazyn.

dajności i wskazanie wąskich gardeł wpływających niekorzystnie na pracę magazynu. A najczęstszym motorem decyzji o jego wdrożeniu jest potrzeba minimalizacji lic-

wyboru systemu WMS jest postępowanie zgodnie ze sprawdzonymi schematami. W takim przypadku wybór systemu składa się z kilku etapów:



Etapy wyboru systemu WMS





Najczęściej popełniane błędy

Podczas wyboru systemu WMS dla firmy warto poświęcić odpowiednią ilość czasu na pierwszy z powyższych etapów – określenie własnych potrzeb – ponieważ najczęściej na tym właśnie etapie popełniane są błędy skutkujące nieprawidłowym, a co za tym idzie, kosztownym dla firmy wyborem systemu. Do najczęstszych błędów popełnianych podczas wyboru systemu WMS należą:

- ▶ nieprecyzyjne określenie wymagań funkcjonalnych i wybór pozornie tańszego rozwiązania nieskalowanego,

Przygotowując się do wyboru systemu WMS warto pomyśleć o skorzystaniu z zewnętrznego audytu logistycznego. Świeże spojrzenie doświadczonych konsultantów na wewnętrzne problemy firmy wnosi nową jakość do działania przedsiębiorstwa.

Realne korzyści z wdrożenia systemu WMS

Wprowadzenie w firmie systemu klasy WMS to realne korzyści, które w uproszczeniu można podzielić na efekty mierzalne i globalne. Efekty mierzalne to:

- ▶ skrócenie czasu przyjęć i wydań towarów,
- ▶ wzrost wydajności pracowników,
- ▶ zmniejszenie liczby reklamacji spowodowanych błędami kompletacji,
- ▶ skrócenie czasu trwania inwentaryzacji,
- ▶ zmniejszenie strat w towarach o kilka do kilkudziesięciu procent.

Do efektów globalnych zaliczamy:

- ▶ zwiększenie jakości obsługi klientów,
- ▶ unowocześnienie procesów,
- ▶ optymalizacja wykorzystania powierzchni magazynowej,
- ▶ zwiększenie satysfakcji pracowników,
- ▶ optymalizacja współpracy działowej,
- ▶ budowa proekologicznego wizerunku firmy,
- ▶ wzrost prestiżu firmy na rynku.

Podczas wyboru systemu WMS dla firmy warto poświęcić odpowiednią ilość czasu na określenie własnych potrzeb, ponieważ najczęściej na tym właśnie etapie popełniane są błędy skutkujące nieprawidłowym, a co za tym idzie, kosztownym dla firmy wyborem systemu.

- ▶ brak dopasowania sposobów osiągnięcia celów do warunków i możliwości fizycznych magazynu,
- ▶ nieodpowiednie pojemności i rozłożenia stref (przyjęć, wydań, jakości, bram),
- ▶ niewłaściwy dobór regałów w ramach przewidywanych procesów,
- ▶ nieprawidłowy sposób oznaczania magazynu/towarów/jednostek logistycznych,
- ▶ niewłaściwy dobór narzędzi (stopień automatyzacji, rodzaj wózków, terminali, drukarek, sieci bezprzewodowej),
- ▶ brak szerokiego spojrzenia na możliwości osiągnięcia celów, również w kontekście doświadczeń innych branż.

WMS (Warehouse Management System)

Jest to program do zarządzania ruchem produktów w magazynach, wykorzystywany w logistyce, zwany też systemem do obsługi magazynu wysokiego składu. System ten, poprzez optymalizację procesów, zmniejsza koszty działań firmy w zakresie przepływów magazynowych, poprawia organizację oraz zwiększa wydajność procesów i obiektów z nimi powiązanych.

Bezbolesne zmiany

Szczegółowo określone potrzeby firmy, właściwy dobór zespołu wdrożeniowego, dokładna analiza przedwdrożeniowa, rzetelnie przygotowane szkolenia i testy oraz stopniowe uruchomienie elementów wdrażanej aplikacji skutkują tym, iż zmiany w firmie związane z właściwym uruchomieniem systemu są „bezbolesne”. Jeżeli system i jego elementy zostały



prawidłowo dopasowane do jej potrzeb, system WMS stanie się według założenia skutecznym sposobem obniżenia kosztów logistyki wewnętrznej.

Dla większości firm produkcyjnych i handlowych działających na współczesnym, niezwykle konkurencyjnym rynku, optymalizacja procesów związanych z łańcuchem dostaw stała się bardzo istotna. Dlatego też prawidłowe wdrożenie odpowiedniego dla przedsiębiorstwa systemu WMS staje się w obecnych czasach wręcz obowiązkowe. ◀

Magdalena Mendakiewicz,
menedżer ds. marketingu,
DataConsult Sp. z o.o.
www.dataconsult.com

Kolej – czas na działanie

W ostatnich kilku latach w polskim transporcie dokonało się wiele pozytywnych zmian. Nie zawsze jednak jest on w stanie sprostać nowym wyzwaniom, które niesie europejski kryzys gospodarczy czy dynamiczne przekształcenia otoczenia ekonomiczno-społecznego. Dotyczy to w znacznej mierze polskiego rynku kolejowego, który dysponuje dużym potencjałem i wysokim stopniem liberalizacji, przede wszystkim w zakresie przewozów towarowych.

Polskie kolejnictwo z powodu rozbudowanej, trudno reformowalnej struktury, niedofinansowania, a także historycznej spuścizny nie zawsze nadąża za tempem dokonujących się zmian – zauważają autorzy Białej Księgi 2013, wydanej z inicjatywy Forum Kolejowego – Railway Business Forum. Ich zdaniem – kolej w Polsce obciążona jest wieloma kłopotami wynikającymi z za-

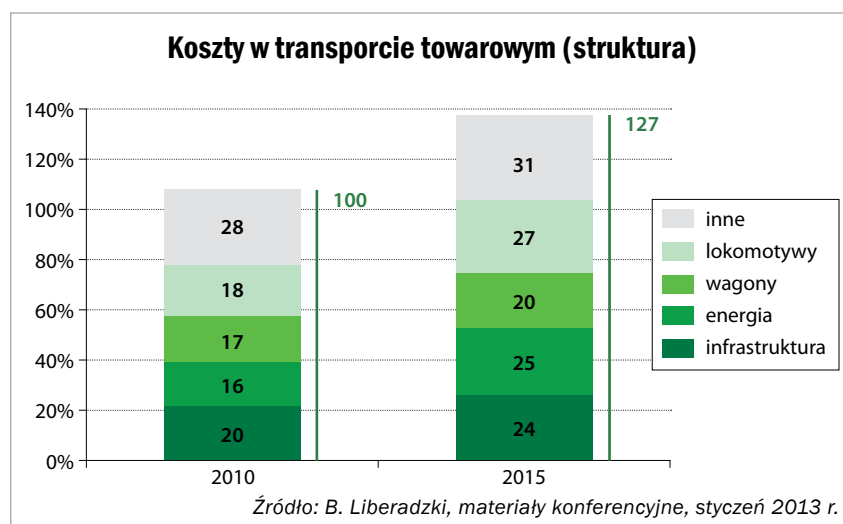
późnień technologicznych, błędów procesu restrukturyzacji i konieczności spłaty zadłużenia ciężącego na PKP S.A.

Niespełnione obietnice

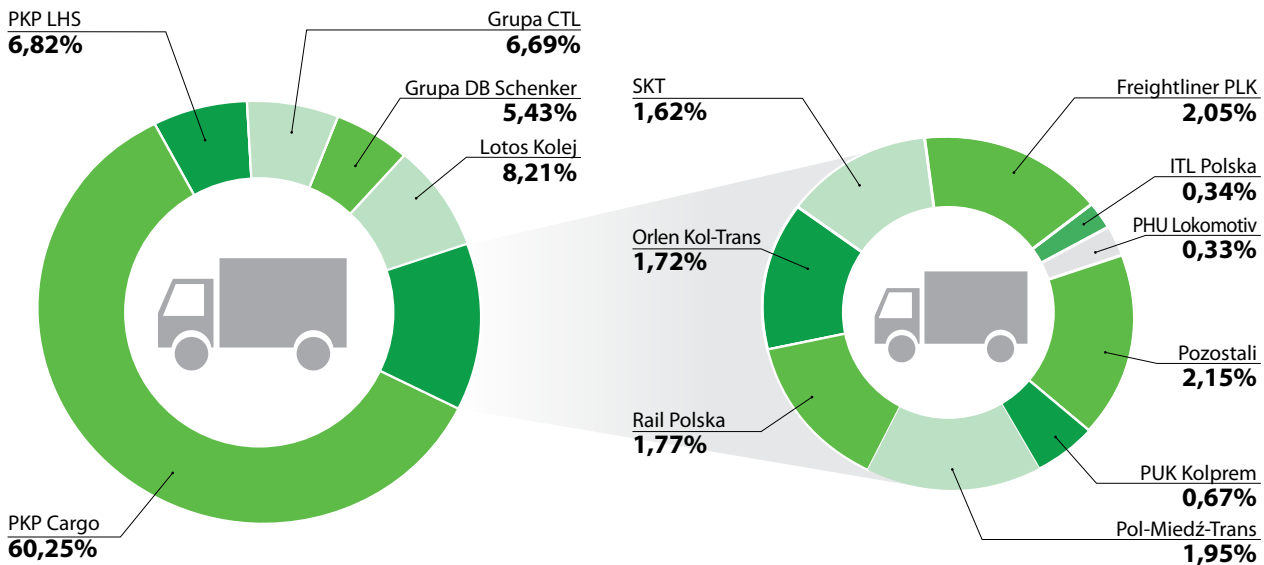
Tegoroczna Biała Księga jest drugą edycją opracowania przedstawionego przez RBF w początkach 2010 r. i będącego mapą problemów polskiego kolejnictwa, tych

jego obszarów, którymi miały się zająć w pierwszej kolejności osoby oraz instytucje kształtujące strategię transportową w naszym kraju. Zwracała ona uwagę na fakt, że istniejące wówczas dokumenty nakreślające, w bliższej lub dalszej perspektywie, strategię rozwoju transportu szynowego były niedostatecznie precyzyjne z powodu braku jednoznacznej, długofalowej polityki transportowej państwa. Ponadto ich rekomendacje „niemal od chwili przyjęcia” nie były realizowane. Reformatorskim deklaracjom nie towarzyszyły konkretne działania wsparte odpowiednimi środkami finansowymi.

Dlatego w najnowszej edycji tego dokumentu mniej skupiono się na analizie dawnych i nowych problemów, za to położono nacisk na konieczność eliminowania tych problemów. Finansowym zabezpieczeniem niezbędnych reform są obecnie i będą jeszcze do początku lat 20. środki unijne. – *Czas zatem na działania – konsekwentne wdrażanie całego kompleksu programów restrukturyzacyjnych na bazie poprawionych rozwiązań legislacyjnych. Biała Księga 2013 stara się odpowiedzieć, co należy poprawić, ale na tym jej rola się kończy – czytamy we wstępie do tego dokumentu.*



Udział w rynku największych przewoźników wg pracy przewozowej w 2012 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UTK.

Brak strategii

Dokument ten, podobnie jak jego pierwsza edycja, zawiera bardzo obszerny i wnikliwy obraz funkcjonowania transportu kolejowego w naszym kraju. Tym razem jej autorzy skupili uwagę na zagadnieniach związanych z infrastrukturą, przewozami

Tworzone strategie są niespójne. Zbyt krótkie są ich horyzonty czasowe. Brakuje też integracji różnych form transportu.

W Białej Księdze 2013 podkreśla się, że w ostatnich latach przyjęto kilka programów strategicznych i ustaw odnoszących się do transportu kolejowego i sytuacji Grupy PKP. Jednocześnie nie

tegie te w zasadzie są zgodne z priorytetami i kierunkami wytyczonymi przez Unię Europejską. Zawierają cały szereg słusznych zmian rozwojowych, porządkują cele i wskazują kierunki ich realizacji. Jednakże w niedostatecznym stopniu uwzględniają one konkurencyjność kolei w warunkach zwiększonej motoryzacji społeczeństwa oraz zawansowania programu drogowego, oczekiwanego w 2020 r.

Tym razem autorzy Białej Księgi skupili uwagę na zagadnieniach związanych z infrastrukturą, przewozami towarowymi i pasażerskimi oraz polityką transportową.

towarowymi i pasażerskimi oraz polityką transportową. Zdaniem byłego ministra transportu Tadeusza Syryjczyka, w Polsce wciąż brakuje strategicznego dokumentu, który „tworzyłby stabilne otoczenie programowo-polityczne dla transportu, w tym dla transportu kolejowego”. Funkcji tej nie spełniają, zatwierdzane co parę lat, kolejne wersje programów rządowych czy programów rozwojowych spółek kolejowych. Stworzenie takiego masterplanu doprowadziłoby do powstania modelu ekonomicznego polskiej kolei, jak i koniecznych zmian prawnych.

– Wydaje się, że czynnikiem, który waży na programowaniu, w tym rządowym, już od moich czasów, jest to, że celem są kilometry linii kolejowych i autostrad, a nie czas dotarcia czy komfort podróży – mówił były szef resortu transportu. Brakuje u nas wciąż ogólnodostępnych analiz i prognoz dotyczących np. przewozów kolejowych.

uchylono wcześniejszych dokumentów dotyczących polityki transportowej państwa, w tym „Master Planu dla kolei”. Stra-

Nie tylko modernizacja

W opinii Adriana Furgalskiego, dyrektora programowego RBE, podstawą rozwoju inwestycji na liniach kolejowych w Polsce powinna być szeroko zakrojona modernizacja i rewitalizacja infrastruktury. Na kwestię tę zwracano już uwagę w poprzedniej



edycji Białej Księgi. Istotne dla rozwoju tego sektora są także działania bardziej proste, przewidziane na krótszą perspektywę. Chodzi tu m.in. o wprowadzenie wspólnego biletu dla przewoźników kolejowych, wspólną informację pasażerską czy zmianę polityki cenowej, opartej na taryfie kilometrażowej. Jednym z najważniejszych problemów, wymagających rozwiązania powinna być prywatyzacja i sprzedaż spółek z Grupy PKP. – *Już dawno powinniśmy być po procesie sprzedaży zbędnego majątku i prywatyzacji spółek, niestety nie było ciągłości politycznej w zakresie planu reformy kolei. Ta prywatyzacja raz była wstrzymywana, raz odblokowywa-*

Wymiana torów realizowana przez PKP PLK SA (w km)

Rok	Wymiana torów przez PKP PLK SA
2001	239
2002	168
2003	239
2004	180
2005	242
2006	380
2007	699
2008	631
2009	467
2010	500
2011	1060

Źródło: Raport PKP PLK, „Raport za rok 2011. Tom I – nawierzchnia

na – podkreślał na spotkaniu z dziennikarzami Adrian Furgalski.

Jako przykład takich straconych okazji podał spółkę PKP Intercity, która już w 2009 r. była przygotowana do prywatyzacji. – Szansa ta została wówczas zmarnowana przez polityków. Dyrektor programowy RBF zwrócił również uwagę, że w 2011 r. Forum proponowało wydzielenie Polskich Linii Kolejowych z Grupy PKP, lecz nowy minister transportu zrezygnował z tego pomysłu. Podobnie obecnie postępuje minister finansów, który skutecznie sprzeciwia



się wprowadzeniu w życie wieloletnich kontraktów rządu z PLK, zapowiadanych jeszcze w 2010 r. Wiąże się z tym kwestia pokrywania przez rząd kosztów ponoszonych przez zarządcę infrastruktury.

Zdaniem autorów Białej Księgi zasoby infrastruktury kolejowej, zarządzanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe powinny być własnością państwa. Wraz z wyjściem PKP PLK z Grupy PKP większość elementów in-

rozrządowe, terminale, dworce kolejowe, niektóre bocznice, podstacje energetyczne, linie przesyłowe itp.)?

Konkurencyjny rynek

Jeśli chodzi o polski rynek towarowego transportu kolejowego, to charakteryzuje się on stosunkowo wysokim stopniem liberalizacji. Od 2007 r. praktycznie jest w peł-

Biała Księga 2013 stara się podpowiedzieć, co należy poprawić, ale na tym jej rola się kończy.

frastruktury byłaby powierzona do użytkowania samodzielnemu zarządcy infrastruktury. Zanim to miałyby nastąpić, należałoby zdaniem ekspertów RBF jednoznacznie odpowiedzieć na kilka istotnych pytań:

- Czy wydzielone przedsiębiorstwo ma prowadzić działalność zarówno w zakresie bieżącej eksploatacji sieci, jej utrzymania wraz z remontami, jak i modernizacji i nowych inwestycji, w tym budowy nowych obiektów liniowych?
- Czy formą organizacyjną zarządcy powinna być spółka prawa handlowego, czy też instytucja podobna do GDDKiA?
- Czy przedsiębiorstwa powiązane z bezpośrednią eksploatacją infrastruktury mają wejść w skład tzw. grupy infrastrukturalnej (PKP Energetyka SA, Telekomunikacja Kolejowa Sp. z o.o., PKP Informatyka Sp. z o.o., Zakłady Napraw Infrastruktury, Zakłady Maszyn Torowych itp.)?

Długość linii kolejowych w Polsce

Rok	2000	2005	2010	2011
Linie kolejowe w kilometrach	22 560	20 253	20 228	20 228
Linie kolejowe eksploatowane przez PKP SA	21 170	19 040	19 276	19 299

Źródło: Raport PKP PLK SA, rocznik GUS 2012; por. „Biała księga 2013”, rozdz. „Załączniki”, załącznik „Zestawienie długości linii kolejowych zarządzanych przez PKP PLK SA”.

- W jaki sposób zostanie zagwarantowane finansowanie zarządcy infrastruktury z budżetu państwa w zakresie modernizacji i nowych inwestycji?
- Jaka będzie forma finansowania kosztów utrzymania infrastruktury i czy możliwe jest wprowadzenie wieloletnich kontraktów zawieranych pomiędzy zarządcą infrastruktury a rządem?
- Czy nowy podmiot miałby przejąć elementy infrastruktury, którymi obecnie nie zarządza (np. wszystkie uprzednio należące do PP PKP stacje

ni otwarty na konkurencję. Wymusza ona na przewoźnikach poszukiwanie nowych źródeł przewagi strategicznej, przyspiesza procesy konsolidacji, przejęć i fuzji. Niepokoje jednak systematyczny spadek udziału transportu kolejowego w stosunku do transportu drogowego (proporcja 14% do 83%). Zdaniem RBF przyczyną się do tego niekonkurencyjność transportu, powodowana m.in. wysokimi opłatami za dostęp do infrastruktury czy niewykorzystywaniem przez transport kolejowy szans stwarzanych przez wymianę międzynarodową i geograficzny atut tranzytowego położenia Polski.

– *Dodatkowo zmiany w strukturze gospodarki narodowej (spadek jej transportochłonności, wzrost podaży towarów wysoko przetworzonych) oraz rosnące wymagania klientów co do jakości świadczonych usług, którym przedsiębiorstwa transportu kolejowego nie są w stanie w wystarczającym stopniu sprostać, pogłębiają zachodzące dysproporcje. Podatność ładunków na zmiany środka transportu ciągle rośnie, mimo to*

nie ma w dalszym ciągu w Polsce sprawnej polityki państwa oraz instrumentów wsparcia prawnego i ekonomicznego w zakresie rozwoju zrównoważonego systemu transportowego. Mimo zdecydowanych postępów w rozwoju infrastruktury punktowej w transporcie kolejowym na granicy wschodniej (np. centrum logistyczne w Małaszewiczach czy Sławkowie) nie stanowimy w dalszym ciągu istotnej platformy logistycznej koncentrującej międzynarodową wymianę towarową Europa-Azja-Europa – podkreślają autorzy Białej Księgi 2013. ◀

Franciszek Nietz



Patronat Honorowy: Minister Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej

2013 Międzynarodowe Targi Kolejowe



TRAKO



NOWE Centrum Wystawienniczo - Kongresowe
amberexpo

Gdańsk, 24-27.09.2013

trakotargi.pl

współorganizacja



współpraca



patronat medialny



Licencje transportowe po nowemu – co zmieni nowelizacja ustawy

Liczne sygnały napływające ze środowiska transportowego doprowadziły wreszcie do zmiany ustawy o transporcie drogowym. Wprowadza ona modyfikacje w zakresie dokumentowania zdolności finansowej przy ubieganiu się o licencje transportowe. Zmiany te mają poprawić istniejące prawo i wyprostować to, czego ustawodawcy nie udało się wprowadzić nowelą ustawy z dnia 16 września 2011 roku. Czy obecna nowelizacja faktycznie poprawi błędy a nowe prawo będzie bardziej korzystne dla przewoźników towarowych, czy może to tylko nieistotna kosmetyka?

W dniu 24 kwietnia 2013 r. Prezydent podpisał nowelizację ustawy o transporcie drogowym z dnia 5 kwietnia 2013 r. 16 maja 2013 r. Nowa ustawa została ogłoszona w Dzienniku Ustaw z 2013 roku pod poz. 567, tym samym nowe przepisy wejdą w życie z dniem 15 sierpnia 2013 r. (z wyjątkiem kilku przepisów, które będą obowiązywać od 16 lipca 2013 r.). Zatem od 15 sierpnia 2013 r. przy ubieganiu się o licencje i wypisy będą obowiązywały już nowe, zmienione przepisy. Co zatem zmieni się w kwestii dokumentowania przez przewoźników zdolności finansowej?

Rozporządzenie 1071/2009 to podstawa

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 dotyczy przedsiębiorców, a więc wszystkich podmiotów zdefiniowanych w art. 2 ust. 4, wykonujących przewozy towarów



Jerzy Różyk

Ponad 26 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 11 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

jednego pojazdu i 5 000 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd.” Art. 7 ust. 1, akapit trzeci wskazuje, że „pozycje księgowo, o których mowa w akapicie pierwszym (kapitał i rezerwy – przyp. red.), odpowiadają pozycjom określonym w czwartej dyrektywie Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. ...”.

Wątpliwości dotyczące dokumentowania przez przewoźników zdolności finansowej zostały już chyba całkowicie rozwiane. Przewoźnicy będą mieli teraz więcej możliwości, potwierdzając zdolność m.in. polisami OC zawodowej lub sprawozdaniami finansowymi, które będą mogli już sami poświadczać.

w celach handlowych (art. 7 ust. 1, zdanie pierwsze). Z art. 7 ust. 1, zdanie drugie wynika, że każdy przedsiębiorca wykonujący przewozy towarów jest zobowiązany wykazać rocznym sprawozdaniem finansowym, że „... co roku dysponuje kapitałem i rezerwami w wysokości 9 000 EUR w przypadku wykorzystywania tylko

KOMENTARZ

Czwarta dyrektywa Rady 78/660/EWG z dnia 25 lipca 1978 r. ma zastosowanie do spółek akcyjnych, spółek z ograniczoną odpowiedzialnością i spółek komandytowo-

-akcyjnych (art. 1 ust. 1 czwartej dyrektywy w wersji skonsolidowanej, 1978L0660-PL-16.07.2009-009.001). Regulacja ta nie dotyczy osób fizycznych oraz spółek cywilnych, jawnych i komandytowych. GITD w komunikacie wydanym 23 grudnia 2011 r. wyjaśnił, że „Przez pojęcie sprawozdania rocznego należy rozumieć sprawozdanie finansowe sporządzone na podstawie i na zasadach określonych w ustawie z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst jednolity Dz. U. z 2009 Nr 152 poz. 1223 ze zmianami). Do sporządzenia takiego sprawozdania zobligowane są podmioty określone w art. 2 ustawy o rachunkowości.”. Z art. 2 ustawy o rachunkowości wynika, że osoby fizyczne, spółki cywilne, jawne i partnerskie, jeżeli ich przychody netto ze sprzedaży towarów, produktów i operacji finansowych za poprzedni rok obrotowy są niższe niż równoważność w walucie polskiej 1,2 mln euro nie są zobowiązane do wykonywania sprawozdań finansowych.

Można zatem stwierdzić, że już przed wejściem w życie ustawy z dnia 16 września 2011 r. w tym zakresie wszystko było jasne. Ale jak wobec tego mieli dokumentować zdolność finansową ci przewoźnicy, którzy nie mieli obowiązku jej dokumentowania sprawozdaniem finansowym? Parlament Europejski dał polskim przewoźnikom możliwość dokumentowania zdolności finansowej w sposób inny, aniżeli sprawozdaniem finansowym. W drodze odstępstwa od art. 7 ust. 1 rozporządzenia 1071/2009, ust. 2 dał im bowiem możliwość wykazania swojej zdolności finansowej za pomocą „...zabezpieczenia, takiego jak gwarancja bankowa lub ubezpieczenie, w tym ubezpieczenie odpowiedzialności zawodowej z jednego lub kilku banków lub innych instytucji finansowych, w tym przedsiębiorstw ubezpieczeniowych, ...”.

KOMENTARZ

Dokumentowanie zdolności finansowej na podstawie gwarancji bankowej lub ubezpieczenia okazało się dla przewoźników barierą nie do przejścia. Uzyskanie gwarancji bankowej było bardzo trudne ze względu na dość wysokie wymagania banków, natomiast rynek ubezpieczeniowy nie dysponował produktem, który spełniałby wymagania rozporządzenia 1071/2009. GITD na początku roku wprowadziła akceptowała polisy OCP lub nawet polisy AC jako zabezpieczenie zdolności finansowej, ale po uzyskaniu opinii z kancelarii Ambrożyk Dąbrowski Wesołowski Radcowie Prawni Spółka Partnerska ze Szczecina z 2 kwietnia 2012 r., wycofała się z tego, tym samym nie pozostawiając przewoźnikom żadnego wyboru – niektórym nie dając wręcz możliwości uzyskania licencji transportowej. W połowie roku powstała luka wypełnił nowy na rynku ubezpieczeniowym produkt, jakim było ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika. GITD uznał ten produkt za zgodny z wymogami rozporządzenia, zatem przewoźnicy mieli już narzędzie pozwalające na uzyskiwanie licencji międzynarodowej i wypisów. Gorzej było w starostwach, ale z biegiem czasu również te urzędy akceptowały takie polisy.

Problemów ciąg dalszy

Pomimo, iż przewoźnicy mieli już możliwość dokumentowania zdolności finansowej, pozostał problem, który dotyczył sprawozdań finansowych – a dokładnie

ich poświadczania. W tej kwestii art. 7 ust. 1 rozporządzenia 1071/2009 nakłada obowiązek poświadczania sprawozdań finansowych „przez audytora lub odpowiednio upoważnioną osobę”, co dla wielu nie było jasne. Środowisko TSL uważało, że osobą odpowiednio upoważnioną do poświadczania sprawozdań finansowych może być zarząd spółki lub właściciel firmy w przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą. Jedyną wykładnią w tym aspekcie była wzmianka w komunikacie GITD z dnia 23 grudnia 2011 r., że



Zezwolenie, które zastąpi licencję, będzie uprawniać do wykonywania krajowego transportu drogowego (art. 12 ust. 1 nowej ustawy) ale nie będzie uprawniać do wykonywania transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy – do tego niezbędne będzie posiadanie odpowiedniej licencji.

„Sprawozdanie roczne winno być potwierdzone przez biegłego rewidenta (w sytuacji, przepisy ustawy o rachunkowości wymagają dokonania badania takiego sprawozdania) lub przez organ statutowy spółki uprawniony do zatwierdzenia takiego sprawozdania rocznego”. Znowelizowana ustawa z 16 września 2011 r. niestety nic w tym zakresie nie regulowała, w związku z czym różnie było z interpretacją w samym Bds. TM podległym bezpośrednio GITD. Starostwa w ogóle nie wiedziały, jak do tego podchodzić i z ostrożności akceptowały jedynie sprawozdania finansowe poświadczane przez audytora. Nieliczne sprawy prowadzone przez Samorządowe Kolegia Odwoławcze oraz głosy napływające ze środowiska TSL sytuacji nie zmieniły.

Poświadczanie sprawozdań finansowych po nowemu

W tym zakresie ustawodawca przyjął liczne uwagi napływające z rynku i rozwił wszelkie wątpliwości. Co w tym zakresie wynika z nowelizacji ustawy?

Art. 7b.

1. Przedsiębiorca, który nie jest obowiązany na podstawie przepisów ustawy

z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2013 r. poz. 330) do sporządzenia rocznego sprawozdania finansowego może udokumentować swoją zdolność finansową, o której mowa w art. 7 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, w sposób wskazany w art. 7 ust. 2 tego rozporządzenia.

2. Audytorem upoważnionym do poświadczania rocznych sprawozdań finansowych, o którym mowa w art. 7 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, jest biegły rewident w ro-

zumieniu przepisów ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości.

3. Odpowiednio upoważnioną osobą do poświadczania rocznych sprawozdań finansowych, o której mowa w art. 7 ust. 1 rozporządzenia (WE) nr 1071/2009, jest członek zarządu spółki prawa handlowego lub innej osoby prawnej, wspólnik spółki jawnej, komplementariusz spółki komandytowej lub komandytowo-akcyjnej, lub przedsiębiorca będący osobą fizyczną.

KOMENTARZ

W tym aspekcie komentarz jest o tyle potrzebny, żeby potwierdzić spełnienie postulatów środowiska transportowego. Zainteresowani, a w szczególności organy wydające licencje i wypisy, nie powinni mieć bowiem już żadnych wątpliwości jak to należy dokumentować. I o ile ustawodawca dość wyraźnie dał przyzwolenie na korzystanie z dobrodziejstwa art. 7 ust. 2 rozporządzenia 1071/2009, część przewoźników z całą pewnością sięgnie po sprawozdania i za-

ich pomocą będzie dokumentować posiadaną zdolność finansową. Oczywiście jest jeden warunek, który może temu przeszkodzić, mianowicie takie sprawozdanie finansowe musi bezwzględnie potwierdzać, że przewoźnik „... dysponuje kapitałem i rezerwami w wysokości 9.000 EUR w przypadku wykorzystywania tylko jednego pojazdu i 5.000 EUR na każdy dodatkowy wykorzystywany pojazd.”. W razie niespełnienia tego wymogu, pozostaje rozwiązanie dotychczasowe – polisa OC zawodowej przewoźnika. Nowa ustawa nie zmienia zasad dokumentowania zdolności finansowej spedytorów ubiegających się o licencje, zatem w tym obszarze się nie zmieniło.

Nowa ustawa, ale czy nowe licencje

Zobaczymy z czym będziemy mierzyć się po wejściu w życie znowelizowanej ustawy o transporcie drogowym z dnia 5 kwietnia 2013 r.

Art. 5.

1. Podjęcie i wykonywanie transportu drogowego, z zastrzeżeniem art. 5b ust. 1 (przewóz do 9 osób – JR) i 2, wymaga uzyskania zezwolenia na wykonywanie

CDS
ODSZKODOWANIA

CDS powstał w 2001 roku i jest kontynuacją wieloletnich doświadczeń założyciela firmy w zakresie likwidacji szkód z ryzyk transportowych, komunikacyjnych i związanych z odpowiedzialnością cywilną, a także w zakresie ubezpieczeń OC przewoźnika i spedytora.

CDS specjalizuje się w obsłudze szkód powstałych w transporcie oraz obsłudze ubezpieczeń transportowych.

Misją CDS jest wspomaganie branży TSL przez świadczenie usług związanych z doradztwem, obsługą szkód i roszczeń oraz serwisem ubezpieczeniowym.

www.cds-odszkodowania.info

zawodu przewoźnika drogowego, na zasadach określonych w rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r. ustanawiającym wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylającym dyrektywę Rady 96/26/WE, zwanym dalej „rozporządzeniem (WE) nr 1071/2009”.

2. Zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego udziela się przedsiębiorcy, jeżeli:
 - 1) spełnia wymagania określone w rozporządzeniu (WE) nr 1071/2009;

KOMENTARZ

Ustawodawca zamienił licencję na zezwolenie, jednakże jego wydanie tym razem już wyraźnie uzależnił od spełnienia wymagań określonych w rozporządzeniu nr 1071/2009, w tym również dotyczących posiadania zdolności finansowej. Zezwolenie będzie uprawniać do wykonywania krajowego transportu drogowego (art. 12 ust. 1 nowej ustawy). Ciekawostką jest również to, że takie zezwolenie nie będzie już uprawniać do wykonywania transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy – do tego niezbędne będzie posiadanie odpowiedniej licencji (art. 5b ust. 2 nowej ustawy).

Art. 5a.

2. Licencji wspólnotowej udziela się przedsiębiorcy, jeżeli posiada zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.

Art. 5b.

2. Podjęcie i wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy wymaga uzyskania odpowiedniej licencji.

KOMENTARZ

Po zmianie przepisów, aby ubiegać się o licencję wspólnotową przewoźnik będzie musiał przedtem uzyskać zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego. Ci przewoźnicy, którzy będą chcieli zajmować się pośrednictwem przy przewozie rzeczy (spedycją) będą zaś dodatkowo musieli uzyskać odpowiednią licencję – obecnie uprawnia ich do tego posiadanie licencji na krajowy transport drogowy.



Art. 12.

1. Zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego oraz licencja, o której mowa w art. 5b ust. 1 (przewóz do 9 osób – przyp. red.), uprawniają do wykonywania przewozu wyłącznie na obszarze Rzeczypospolitej Polskiej.
3. Licencja wspólnotowa uprawnia do wykonywania międzynarodowego transportu drogowego zgodnie z rodzajem przewozów w niej określonym. Licencja ta uprawnia również do wykonywania krajowego transportu drogowego, zgodnie z rodzajem przewozów w niej określonym.

KOMENTARZ

Zapis art. 12 ust. 1 dość wyraźnie wskazuje, że zezwolenie uprawnia do wykonywania przewozów na obszarze RP. Niespecjalnie widać sens w zamieszczeniu w ust. 3 zdania drugiego, albowiem uprawnienie do wykonywania przewozów na obszarze RP wynika z ust. 1. Takie odczucie wynika zapewne z rozróżnienia przez ustawodawcę zakresu prowadzonej działalności na wykonywanie przewozu na obszarze RP i wykonywanie krajowego transportu drogowego. Nowelizacja ustawy nie zmienia jednak definicji zawartych w obecnej ustawie, a ta w art. 4 ust. 1) stanowi wyraźnie, że krajowym transportem drogowym jest wykonywanie działalności gospodarczej w zakresie przewozu rzeczy na terytorium RP. Rozporządzenie 1072/2009 w art. 1 ust. 4 i w art. 8 ust. 3 odnosi się do krajowego transportu drogowego w kontekście przewozów kabotażowych, zatem być może ustawodawcy w ust. 3, zdanie drugie chodziło o wykonywanie tego typu przewozów. Ale to zaś zabawa z cyklu, co ustawodawca miał na myśli.

Co zatem ze starymi licencjami?

Zgodnie z art. 5 ustawy z dnia 5 kwietnia 2013 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz ustawy o czasie pracy kierowców licencje na wykonywanie:

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYDYCJA-LOGISTYKA

**Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego**

Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

- krajowego transportu drogowego rzeczy uprawniająca do wykonywania przewozów w krajowym transporcie drogowym
- międzynarodowego transportu drogowego uprawniająca do wykonywania przewozów w krajowym i międzynarodowym transporcie drogowym
- wspólnotowa uprawniająca do wykonywania przewozów w krajowym i międzynarodowym transporcie drogowym
- będą obowiązywać do czasu upływu terminu ich ważności lub wydania zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego lub licencji wspólnotowej. Dodatkowe wypisy z licencji na wykonywanie krajowego transportu drogowego rzeczy, licencji na wykonywanie międzynarodowego transportu drogowego lub licencji wspólnotowych będą wydawane po sprawdzeniu przez organ wydający spełnienia przez przewoźnika wymogu zdolności finansowej. Wypisy z licencji krajowej będą zgodne ze wzorem określonym w dotychczasowych przepisach a w przypadku licencji międzynarodowej i wspólnotowej, zgodne ze wzorem określonym w rozporządzeniu 1072/2009 z dnia 21 października 2009 r.

WAŻNE

Zgodnie z art. 5 ust. 9 ustawy z dnia 5 kwietnia 2013 r. o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz ustawy o czasie pracy kierowców¹), „Przedsiębiorcę posiadającego (...) licencję na wykonywanie krajowego transportu drogowego rzeczy, (...) licencję na wykonywanie międzynarodowego zarobkowego przewozu rzeczy lub licencję wspólnotową, uznaje się za posiadającego zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego.”.

Powyższe przepisy są dla przewoźników bardzo istotne, gdyż rozwiewają wszelkie obawy o los licencji, które są w ich posiadaniu. Nowe przepisy są również korzystne dla przewoźników w kwestii dodatkowych wypisów z licencji, które mają być wydawane na dotychczasowych zasadach oraz rozwiewają wszelkie wątpliwości co do wprowadzonych zezwoleń – w te będą musieli zaopatrzyć się nowi przewoźnicy. Spedytorzy niestety będą się musieli zaopatrzyć w odpowiednie licencje, gdyż dotychczasowe uprawnienia do wykonywania transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, wynikające z posiadanej licencji na krajowy transport drogowy utracą swoją ważność z dniem wejścia w życie nowych przepisów.

Wątpliwości dotyczące dokumentowania przez przewoźników zdolności finansowej chyba zostały całkowicie rozwiane. Przewoźnicy będą mieli teraz więcej możliwości, gdyż będą ją mogli potwierdzać polisami OC zawodowej lub sprawozdaniami finansowymi, które będą mogli już sami poświadczать. Nowa ustawa nie jest jednak tak łaskawa w całej rozciągłości, co potwierdzają liczne sygnały z rynku. Jednak w omawianych kwestiach widać zdecydowaną poprawę, co zapewne nie zmartwi środowiska transportowego. ◀

Jerzy Różyk
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info

You drive, we care.

Ecotaxe już jesienią 2013 r.

Jedno urządzenie DKV Box do rozliczania opłat Ecotaxe i TIS PL

Francja zapowiedziała wprowadzenie w 2013 r. nowego podatku w formie opłaty drogowej o nazwie Ecotaxe. Już teraz możesz zarezerwować urządzenie DKV Box obsługujące dwa systemy: Ecotaxe i TIS PL.

» 0 zł prowizji za rozliczanie opłat

Więcej informacji: info-vtpl@dkv-euroservice.com
www.dkv-ecotaxe.com

Uważaj na ryczałty za noclegi

Wielu kierowców próbuje na drodze sądowej dochodzić roszczeń z tytułu ryczałtów za koszty noclegu wskazując, iż nie otrzymali oni od pracodawcy bezpłatnego noclegu, a więc należy im się ryczałt w wysokości wskazanej stosownym rozporządzeniem (25% kwoty limitu). Przewoźnicy bronią się argumentując, że pojazd którym poruszał się pracownik wyposażony był w miejsce do spania (zgodne chociażby z treścią art. 8 ust. 8 rozporządzenie 561/2006). Niestety, kwestia wypłaty świadczeń kierowcom w tytułu noclegów jest kontrowersyjna i w tym zakresie jest duża rozbieżność w orzecznictwie. Dlatego warto się odpowiednio zabezpieczyć.

1 marca w życie weszło rozporządzenie ministra pracy i polityki społecznej z dnia 29 stycznia 2013 r. w sprawie należności przysługującej pracownikowi zatrudnionemu w państwowej lub samorządowej jednostce sfery budżetowej z tytułu podróży służbowej, uchylające zarazem dwa wcześniejsze rozporządzenia regulujące tę tematykę. O ile tytuł rozporządzenia może sugerować, że nie dotyczy ono osób zatrudnionych w prywatnych firmach, o tyle treść art. 77 zn. 5 kodeksu pracy przesądza o stosowaniu rozporządzenia także do pracowników spoza sfery budżetowej.

Już na wstępie cytowanego rozporządzenia uregulowano, iż pracownikowi przebywającemu w podróży służbowej

Czy nocleg w kabinie to nie nocleg?

Bezspornym sposobem na uniknięcie obowiązku zwrotu kosztów noclegu jest zapewnienie pracownikowi bezpłatnego noclegu, co jednak w praktyce bywa mocno utrudnione lub wręcz niemożliwe. Nie da się z całą pewnością przewidzieć, w którym miejscu kierowca będzie odbywał przerwę, a przypadki losowe mogą zaprzepaścić nawet najlepiej przygotowany plan podróży.

W ostatnim czasie bardzo wielu kierowców postanowiło na drodze sądowej dochodzić swoich roszczeń właśnie z tytułu ryczałtów za koszty noclegu, wskazując iż nie otrzymali bezpłatnego noclegu, a więc należy im się ryczałt w wysokości



Do regulaminu wynagrodzenia warto wprowadzić zapisy, tak aby dodatkowe wynagrodzenie (oprócz wynagrodzenia zasadniczego) obejmowało zarówno dietę, jak i ryczałt za nocleg. Niestety, znaczna część firm transportowych na obecną chwilę nie wprowadziła żadnych norm w tym zakresie, dlatego też kierowcy z tak dużym zapałem dochodzą swoich praw w sądach.

przysługują diety oraz zwrot kosztów m.in. noclegów. Zgodnie z § 16 ust. 1 rozporządzenia, za nocleg podczas podróży zagranicznej pracownikowi przysługuje zwrot kosztów w wysokości stwierdzonej rachunkiem, w granicach limitu określonego w poszczególnych państwach w załączniku do rozporządzenia, a w razie nieprzedłożenia rachunku za nocleg, pracownikowi przysługuje ryczałt w wysokości 25% limitu.

wskazanej rozporządzeniem (25% kwoty limitu). Przewoźnicy bronią się argumentując, że pojazd którym poruszał się pracownik wyposażony był w miejsce do spania, zgodne chociażby z treścią art. 8 ust. 8 rozporządzenie 561/2006. Niestety, wypłata świadczeń kierowcom w tytułu noclegów jest bardzo kontrowersyjna i w tym zakresie jest bardzo duża rozbieżność w orzecznictwie.



Łukasz Chwalczuk

wspólnik w Kancelarii Prawnej Iuridica z Krakowa, specjalista w dziedzinie prawa przewozowego, spedycyjnego i odszkodowawczego

Zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego, wyrażonym w wyroku z dnia 1.04.2011 r. sygn. II PK 234/10, kierowca jest uprawniony do otrzymania ryczałtu za nocleg również wtedy, gdy w czasie podróży śpi w samochodzie, który jest wyposażony w miejsce do spania. Z kolei w wyroku Sądu Rejonowego w Zachodniej Polsce wyrażono odmienny pogląd. Zdaniem Sądu – wypożyczyniek nocny w kabinie homologowanej, mającej odpowiednie miejsce do spania, posiadającej dodatkowe wyposażenie typu: zbiornik z wodą, lodówkę, wysuwany stolik, lampki nocne, ogrzewanie postojowe, klimatyzację, wygodne homologowane łóżko z materacem oraz gniazdkami zapalniczek, schowkami do przechowywania rzeczy kierowcy, zapewniało pełnowartościowy wypoczynek nocny. Dodatkowo kierowcy sami dokonywali wyboru na jakim parkingu będą wypooczywać. Należy podkreślić, że kabina której użytkował powód nie była zwykłą kabiną samochodu ciężarowego z wstawioną leżanką, lecz kabiną przystosowaną przez producenta w pakiet sypialny dla dwóch osób (choć podróż służbową odbywał jeden kierowca). A zatem była to kabina odpowiednio przystosowana do noclegu, z wydzieloną do tego celu częścią. Zdaniem Sądu, zapewniała ona należyty nocny wypoczynek dla kierowcy. Należy zatem uznać, że strona pozwana zapewniła powodowi bezpłatny nocleg, co w konsekwencji zwalnia ją z obowiązku wypłaty na rzecz

powoda ryczałtu za noclegi za okres nieprzedawniony”.

Lepiej się zabezpieczyć

Biorąc pod uwagę brak możliwości przewidzenia, jakie orzeczenie wyda w takiej sytuacji sąd, można zastanowić się nad wprowadzeniem zapisów, które pozwolą takie ryzyko zminimalizować, a może nawet i wykluczyć. Stosownie do przepisu art. 77 § 3 kodeksu pracy nic nie stoi na przeszkodzie, aby kwestie należności z tytułu podróży służbowych zostały określone przez pracodawcę w układzie zbiorowym pracy, regulaminie wynagradzania lub w samej umowie o pracę, z tym tylko zastrzeżeniem, że nie można ustalić diety za podróż służbową (w kraju lub za granicą) w wysokości niższej niż 30 zł. Dlatego też do regulaminu wynagradzania można wprowadzić zapisy, tak aby dodatkowe wynagrodzenie (oprócz wynagrodzenia zasadniczego) obejmowało zarówno dietę, jak i ryczałt za nocleg. Niestety, znaczna część firm transportowych na obecną chwilę nie wprowadziła żadnych norm w tym zakresie, dlatego też kierowcy z tak dużym zapalem dochodzą swoich praw w sądach.

Problem ten jest możliwy do uniknięcia poprzez wprowadzenia odpowiednich zmian do swoich umów lub regulaminów. Co więcej, nie powoduje to żadnych niekorzystnych konsekwencji finansowych, ani dla kierowców, ani dla firm transportowych. W większości przypadków zmiany które powinny wprowadzić firmy transportowe utrzymają na tym samym poziomie zarobki

Zgodnie ze stanowiskiem Sądu Najwyższego kierowca jest uprawniony do otrzymania ryczałtu za nocleg również wtedy, gdy w czasie podróży śpi w samochodzie, który jest wyposażony w miejsce do spania. Z kolei w wyroku jednego z Sądów Rejonowych w zachodniej Polsce wyrażono odmienny pogląd: wypoczynek nocny w odpowiednio wyposażonej kabinie zapewnia pełnowartościowy wypoczynek nocny.



kierowcy, ale zapewnią bezpieczeństwo przewoźników przed niespodziewanymi, bardzo wysokimi roszczeniami kierowców.

Przedstawię to na przykładzie Niemiec. Stosownie do przepisów rozporządzenia (jeżeli nie wprowadzono żadnych regulacji w firmie w zakresie diet i ryczałtów), kierowcy odbywającemu podróż służbową do Niemiec należy się: 49 euro tytułem diety oraz 37,5 euro (150 euro x 25%) tytułem ryczałtu za nocleg. Wynika z tego, że na dzień dzisiejszy kierowca, który przebywa na terenie Niemiec w podróży służbowej, może zażądać od pracodawcy aż 86,5 euro dziennie tytułem diet i ryczałtów za noclegi. Na szczęście przewoźnicy nie są bez wyjścia. Można ustalić, że kierowca będzie otrzymywał np. X euro dziennie tytułem diety za podróże służbowe we wszystkich krajach europejskich oraz ryczałt za noclegi w wysokości Y euro dziennie. Tym sposobem płacąc kierowcy np. 40-50 euro

dziennie przewoźnik zapewni sobie bezpieczeństwo przed ewentualnym roszczeniem kierowcy o dopłatę np. za ryczałt za noclegi. Mając na uwadze, że roszczenia pracownice przedawniają się dopiero po 3 latach, wprowadzenie wspomnianych zmian powinno być dokonane jak najszybciej.

Warto także rozważyć możliwość zmiany samej formy współpracy z kierowcami z umowy o pracę na samozatrudnienie, przy czym nie chodzi o dzierżawę pojazdów, gdy kierowca posiada własną licencję transportową, ale o usługę prowadzenia pojazdu przez osobiście wykonującego ją kierowcę, wpisanego do ewidencji działalności gospodarczej. Dzięki temu firma transportowa nabywa kolejne bardzo korzystne regulacje, a razem odpadają wszelkie zobowiązania pracownicze, jak chociażby diety, ryczałty za noclegi itp. O tej formie będziemy jeszcze pisali w kolejnych artykułach. ◀

Łukasz Chwałczuk

iuridica
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych



- porady prawne
- spory sądowe
- odwołania od kar ITD
- spory ubezpieczeniowe i odszkodowawcze

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Bieżanowska 47a
30-812 Kraków
tel. 12 378 95 70

www.iuridica.com.pl



Szorstki made in Volkswagen

CrossTouran ma coś z turysty, którego ulubionym zwrotem jest: „chodźmy jeszcze kawalek”.

Średniej wielkości minivan Volkswagena nie zaskakuje. Jest dobrym samochodem osobowym, o nieco wyższych możliwościach przewozowych niż kombi Golf Variant. Ma większy bagażnik, a na życzenie może być wyposażony aż w siedem miejsc, z których dwa ostatnie można płasko składać w podłodze bagażnika. W porównaniu ze zwykłą odmianą, CrossTouran ma o 2 cm wyższy prześwit, szersze nadkola i potężniejsze listwy ochronne. Porusza się na 17-calowych kołach i ma efektowne, aluminiowe

felgi. Na leśnym dukcie czuje się lepiej niż Touran, ale nie jest samochodem terenowym. Brakuje mu zarówno odpowiedniego prześwitu, jak i napędu 4x4.

Auto na zdjęciach ma pięć miejsc. Trzy w tylnym rzędzie są indywidualnie składane w sposób przemyślany i wygodny. Gdy zachodzi potrzeba można bez trudu skorzystać z bagażnika, którego objętość dochodzi niemal do 2 m³. To już prawie mały dostawczak!

Wystrój wnętrza i rozmieszczenie mechanizmów sterowania są „osobowe”.

Porządna deska rozdzielcza jest w stu procentach „made in Volkswagen”, a lewarek skrzyni biegów znajduje się na tunelu środkowym. Praktyczne, szaro-czarne kolory plastików i tapicerki długo się nie zestarzeją. Ergonomia jest na wysokim poziomie.

Silnik TDI ma świetny moment obrotowy 350 Nm. Wyposażona w podwójne sprzęgło zautomatyzowana skrzynia DSG zmienia biegi bardzo szybko. W połączeniu z precyzyjnym układem kierowniczym i sztywnym zawieszeniem dają

Volkswagen CrossTouran 2,0 TDI DSG

- ▶ Nadwozie/liczba drzwihatchback/5
- ▶ Masa własna (kg)1634
- ▶ Rozstaw osi (mm)2677
- ▶ Długość x szerokość x wysokość (mm) ...4406 x 1799 x 1685
- ▶ Pojemność bagażnika min./maks.(dm³) 695/1989
- ▶ Liczba i układ cylindrów R4
- ▶ Pojemność (cm³).....1968
- ▶ Moc maksymalna (KM/kW/obr./min)..... 170/125/4200
- ▶ Maks. moment obrotowy (Nm/obr./min) 350/1750-2500
- ▶ Typ skrzyni/liczba biegówzautomatyzowana/6
- ▶ Prędkość maksymalna (km/h) 207
- ▶ Czas rozpędzania 0-100 km/h (s).....8,9
- ▶ Średnie zużycie paliwa (l/100 km).....5,9



kierowcy wrażenie pełnego panowania nad samochodem. CrossTouran zachowuje się przy szybkiej jeździe jak auto o 25 cm niższe. Boczny wiatr nie zakłóca podróży w takim stopniu jak w podobnych modelach konkurencji.

Biały samochód ma pakiet Komfort, który obejmuje między innymi rozbudowany i bardzo pomocny system „Park Assist”. Pozwala on ze swobodą parkować równolegle i prostopadłe, także wtedy, gdy przeszkody są słabo widoczne. Można go wspomóc kamerą. Na wyposażeniu znalazły się światła doświetlające zakręt oraz system ostrzegający przed niezamierzoną zmianą pasa ruchu.

CrossTouran widoczny na zdjęciach kosztuje 138 270 zł brutto. W wariantcie podstawowym jego cena wynosi 115 690. Zwykły Touran z silnikiem 2,0 TDI-170 KM jest dostępny tylko w bogatej wersji Highline i trzeba za niego zapłacić 116 790 zł. W tej sytuacji uodporniony na złe drogi i wyposażony w autostradowo utwardzone zawieszenie CrossTouran wygląda na auto godne uwagi. ◀

Michał Kij
Fot. M. Ganiec



Jeśli miałeś jednego, miałeś je wszystkie. Tablica rozdzielcza CrossTourana jest charakterystyczna dla Volkswagenów tej wielkości.



System Park Assist pomaga nie tylko w parkowaniu równoległym, ale również prostopadłym i czyni to bardzo skutecznie.

Z zalet obszernego wnętrza można korzystać na różne sposoby. Tylne fotele składają się na płasko.



AKADEMIA
BIZNESU



**Zmiany VAT i CIT
w 2013 r.
w branży TSL**
(Transport-Spedycja-Logistyka)
Warszawa, 20 - 21 czerwiec 2013

nowelizacja przepisów, najnowsze orzecznictwo oraz aktualne problemy

Logistyczki wychodzą z cienia

II Forum Kobiet w Logistyce

Panuje przekonanie, że logistyką zajmują się mężczyźni. Tej tezie przeczy II Forum Kobiet w Logistyce „Kobiety w świecie logistyki – relacje a biznes”, podczas którego zdecydowaną większość stanowiły panie zajmujące menedżerskie stanowiska. Również i one były uczestniczkami paneli dyskusyjnych. Cóż, relacje to sprawa kobieca, a jaką rolę odgrywają one w biznesie można było przekonać się podczas spotkania.

Forum odbyło się w dość nietypowym miejscu, bo w auli Instytutu Biocbernetyki i Inżynierii Biomedycznej PAN w Warszawie. Jego organizatorkami również były kobiety z portalu Pracujwlogistyce.pl – Beata Trochymiak, która ideę kobiecych spotkań w logistyce wprowadziła w życie rok temu i Anna Galewska. Program forum był bardzo bogaty, obejmował trzy obszerne panele: „Zarządzanie a przedsiębiorczość”, „Zarządzanie sprzedażą w logistyce” i „Zarządzanie kadrami – mentoring kobiet”. Dodatkowo zorganizowano warsztaty poświęcone podróży, a spotkanie zakończyła uroczystość wręczenia statuetki „Kobieta w logistyce 2012”. Do tego doszły dyskusje, krótsze i dłuższe przerwy, co sprawiło, że forum przedłużyło się do 8 godzin. Większość pań dotrwała jednak prawie do końca.



Monika Pachniak-Radzińska, dyrektor rozwoju biznesu w DB Schenker, przedstawiła zalety zarządzania w oparciu o Model Doskonałości EFQM

Całodzienne spotkanie prowadziła prof. Halina Brdulak z SGH, która rozpoczęła je od nierównego traktowania kobiet i mężczyzn w Polsce. Potwierdzają to różne badania. Na tle UE, gdzie średnio odsetek kobiet zasiadających w zarządach spółek wzrósł w ciągu ostatniego roku o 2 punkty procentowe, Polska znalazła się wśród trzech krajów,

w których nie uległ on poprawie. W Polsce wynosi 12%, a w UE – 16%.

Tak się dzieje, choć przedsiębiorczynie są lepiej wykształcone od mężczyzn, o czym mówiła Paulina Zadura-Lichota, dyrektor Departamentu Rozwoju Przedsiębiorczości i Innowacyjności w Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości. Wyniki badań prowadzonych przez tę instytucję pokazują, że chociaż kobiety tworzą stabilne i silne miejsca pracy w sektorze

nacisk na atmosferę. Kobiety są też bardziej zainteresowane mentoringiem.

Jak przekraczać własne granice?

To jeden z wątków, który przewijał się przez całe spotkanie. Do myślenia na ten temat uczestniczki pobudziła prof. Halina Brdulak, która zaapelowała, żeby na relacje spojrzeć z boku, bez ich oceniania, co jest możliwe tylko przy przekroczeniu własnych granic.

Podejmując działania nie możemy być pewni ich efektów, istnieje tylko pewne prawdopodobieństwo. A jedno co możemy zrobić, to poznać to prawdopodobieństwo i być resilientnym (elastycznym) we wszystkich sytuacjach.

MSP, to nie rozwijają swoich firm i gorzej oceniają swoje szanse jako przedsiębiorcy, niż panowie. Na prowadzenie własnej działalności mężczyźni częściej patrzą jako na sprawę prestiżową, a kobiety kładą

Dużo mówiono też o wartościach. Dariusz Ambroziak z Instytutu Analiz im. Karola Gaussa i Mieszko Maj, ekspert ds. wdrażania MBV nacisk położyli na ich znaczenie w procesie sprzedaży.

Zaznaczyli, że jeżeli wyodrębnimy kluczowe wartości i przełożymy je na konkretne zadania, to zarówno klient, handlowiec, jak i dyrektor sprzedaży będą wiedzieli co jest ważne, a co nie i będą mówili jednym językiem. Stwierdzili oni, że zarządzanie bez wartości prowadzi do anomii pracowniczej, która polega na podejmowaniu przez pracowników działań prowadzących do strat w firmie, czego przykładem jest nielegalna sprzedaż paliwa przez kierowców.



Całodzienne spotkanie prowadziła prof. Halina Brdulak z SGH

Kobiety w Logistyce

Tytuł „Kobieta w Logistyce 2012” otrzymała Beata Krawczyk, dyrektor zarządzająca trzema spółkami transportowo-spedycyjno-logistycznymi: Wim Bosman Polska, H&S Transport oraz Mainfreight Polska. Choć raca dla trzech firm pochłania niemalże do reszty, to znajduje czas na życie rodzinne i realizację swoich pasji, wśród których jest taniec.

Tytuł przyznawany jest co roku przez portal Pracujwlogistyce.pl w ramach cyklu wydawniczego „Kobiety w Logistyce”.



Do systemu wartości, który tworzy wykładnię kulturową dla organizacji, nawiązała również prof. Danuta Kisperska-Moroń z Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Mówiła ona o etyce w biznesie i społecznie odpowiedzialnych łańcuchach dostaw, będących tworam systemowymi, gdzie wszyscy mają jeden cel. Tym samym nawiązała do zarządzania ponadorganiza-

cyjnego. Stwierdziła, że jesteśmy u progu rewolucyjnych zmian w koncepcji funkcjonowania świata, gdzie aktualnie zachodzi proces zmiany wartości i stale mówi się o społecznej odpowiedzialności biznesu, nie do końca wiedząc co się pod tym kryje. Wyszła tezę, że firma tylko wtedy może być społecznie odpowiedzialna, jeśli funkcjonuje prawidłowo.



Zakazy ruchu dla ciężarówek w Europie

www.trafficban.com

www.zakazyruchu.pl

Zarządzać efektywnie

Mówiono też efektywnych stylach zarządzania wdrażanych przez różne firmy. Monika Pachniak-Radzinska, dyrektor rozwoju biznesu w DB Schenker, przedstawiła zalety zarządzania w oparciu o Model Doskonałości EFQM, który w DB Schenker funkcjonuje z powodzeniem od paru lat i przynosi wymierne zyski, a polega na ciągłym dosko-

przedstawionych badań. Dodatkowo stwierdzili oni, że doświadczeni menedżerowie, niezależnie od płci, postępują zgodnie ze strategią win-win.

O networkingu w biznesie, którego celem jest wzajemnie wspieranie się i dzielenie wiedzą, mówiła Wanda Dobrowolska-Parfieńczyk, prezes WISTA Poland i Karolina Gasińska z Business Network International.

Wyniki badań prowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości pokazują, że chociaż kobiety tworzą stabilne i silne miejsca pracy w sektorze MSP, to nie rozwijają swoich firm i gorzej oceniają swoje szanse jako przedsiębiorcy, niż panowie.

naleniu różnych obszarów w firmie. Z kolei Andrzej J. Sajkiewicz z Ernst&Young swoje wystąpienie poświęcił współczesnym stylom zarządzania i przedsiębiorczości w gospodarce kryzysowej, a przede wszystkim systemowi Ameba, dzięki któremu Japończycy uzdrowili swoje linie lotnicze. Podał też informację, że na Dalekim Wschodzie aż 40% menedżerskich stanowiskach jest obsadzonych przez kobiety.

Na transakcje biznesowe pod kontem różnic płci spojrzeli przedstawiciele firmy Prologis: Marta Tesiorowska, wiceprezes ds. marketingu i komunikacji Prologis na Europę Środkowo-Wschodnią i Bartosz Mierzwiak, wiceprezes i market of-



Wanda Dobrowolska-Parfieńczyk, prezes Women's International Shipping Trading Association Poland mówiła o networkingu w biznesie, którego celem jest wzajemnie wspieranie się i dzielenie wiedzą

ficer Poland Prologis. Ich obserwacje, że podczas takich transakcji mężczyźni nastawieni są konfrontacyjnie i zależy im przede wszystkim na wygranej, a kobietom na doprowadzeniu do zamknięcia transakcji, potwierdzają wyniki wcześniej

Panel poświęcony zarządzaniu sprzedażą w logistyce zakończyła dyskusja. Monika Pachniak stwierdziła, że kluczem do sukcesu w sprzedaży jest zaufanie klienta, które budujemy dzięki szczerości i kompetencji. Marta Tesiorowska twierdziła, że takim kluczem jest rozumienie biznesu klienta. Małgorzata Milon, menedżer Poland F&B, I&L Sealed Air Polska uważa, że kluczową sprawą są relacje i dotrzymywanie obietnic. Z kolei prof. Kisperska, że jest to nie tylko spojrzenie na biznes poprzez własny zysk, ale też z poziomu interesów innych osób. – *Kiedy chcesz osiągnąć największy sukces musisz zrobić dużo dla innych, bo wszyscy muszą mieć korzyści.* – stwierdziła. – *Podjęając działania nie możemy być pewni ich efektów, istnieje tylko pewne prawdopodobieństwo. A jedno co możemy zrobić, to poznać to prawdopodobieństwo i być resilientnym (elastycznym) we wszystkich sytuacjach* – dodała.

I choć sporo mówiono o konieczności traktowania klienta w taki sam sposób w jaki sami chcielibyśmy być traktowani oraz o wartościach dodanych, które budują relacje i dzięki którym rosną szanse na sprzedaż, to jednak sporo pań twierdziło, że większość firm przy wyborze operatora logistycznego kieruje się jednak ceną, a nie innymi wartościami.

Mentee i jego mentor

Sporo miejsca poświęcono mentorinngowi i relacjom międzypokoleniowym w organizacji. O tym ostatnim mówiły: mentorka Magdalena Płoszajska menedżer ds. rozwoju ZDPWA i jej mentee Beata Nawrocka, menedżer oddziału ET Logistyk. Podkreśliły, że mentor może pomóc w rozwoju mentee dzięki swojej

sile, wiedzy, doświadczeniu, dyspozycyjności i kreatywności. Jest jeden warunek – mentee musi być gotowy na zmiany i to on powinien wychodzić z inicjatywą.

Jak potężnym narzędziem dla kobiet może być mentoring, opowiadały: Aleksandra Gren, generalny menedżer Fiserv Poland, członkini Rady Fundacji Fundacji VitalVoice i Agnieszka Bilińska CEO Vital Voice Poland. VitalVice to międzynarodowa organizacja pozarządowa o globalnym zasięgu, założona w 2000 r. przez Hillary Clinton i Madeleine Albright, by współpracować z liderkami politycznymi w zakresie ekonomicznego i politycznego równouprawnienia kobiet oraz przestrzegania praw człowieka. Jej motto brzmi: Inwestuj w kobiety. Uczynić świat lepszym miejscem. Jej członkowie zajmują się identyfikowaniem i szkole-



Mentorka Magdalena Płoszajska menedżer ds. rozwoju ZDPWA i jej mentee Beata Nawrocka, menedżer oddziału ET Logistyk sporo czasu poświęciły relacjom międzypokoleniowym w organizacji

niem niezwykłych liderek i przedsiębiorczyń na świecie. Od 2000 r. mentorki, a także mentorzy należący do organizacji przeszkolili 14 tys. kobiet.

Na zakończenie podjęto dyskusję na temat tego, jak stworzyć skuteczny program mentoringu w logistyce. Na razie stosuje go bardzo niewiele firm, w tym CEVA Logistics. O tym jakie przynosi korzyści firmie mówiła Anna Miga-Rubak dyrektor HR na Europę Centralną.

Spotkanie uwieńczyło ogłoszenie wyników konkursu na „Kobietę w Logistyce 2012” organizowanego przez portal Pracujwlogistyce.pl. Tegoroczne wyróżnienie przyznano Beacie Krawczyk, dyrektorze zarządzającej trzema spółkami transportowo-spedycyjno-logistycznymi: WIM Bosman Polska, H&S Transport oraz Mainfreight Polska. Po Beacie Nawrockiej jest ona drugą kobietą, która zdobyła ten tytuł. ◀

Elżbieta Haber

Navigation Trends

– pierwsze takie wydarzenie w Polsce

Na świecie jest mnóstwo konferencji o tematyce związanej z usługami lokalizacyjnymi i nawigacyjnymi, u nas jednak ich brak. Dlatego portal lokalizacja.info, związany jest z rynkiem technologii satelitarnych, postanowił zorganizować podobny event w naszym kraju o nazwie Navigation Trends 2013. Impreza ta odbędzie się 20 czerwca w warszawskim Centrum Konferencyjnym Adgar Plaza.

To pierwsza w Polsce tak duża impreza poświęcona branży telematycznej i LBS (Location Based Services), która bardzo się rozwinęła na przełomie ostatnich lat i najprawdopodobniej będzie rozwijała się jeszcze prężniej. Dowodem na to są liczne przejęcia i konsolidacje, a także nowe produkty i usługi. Czas więc najwyższy, by odnoszący coraz większe sukcesy do-

zaproszeni goście. Już dzisiaj zachęcam do przygotowania trudnych i niewygodnych zagadnień dla naszych ekspertów.

Oczywiście przy tak obszernym zakresie tematycznym to nie może być wszystko – materiał jest tak duży, że gdyby chciało się wszystko rzetelnie omówić, to można by zorganizować kilkudniowy kongres. Jednak, ponieważ zdecydowaliśmy się na jednodniowy event, postanowiliśmy skupić się na przybliżeniu jak największej liczby aspektów związanych z usługami lokalizacyjnymi. Dzień rozpocznie się od przeglądu globalnych systemów nawigacji satelitarnej, którym zajmie się Dariusz Tanajewski z Katedry Satelitarnej i Nawigacji Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego. Następny w kolejności będzie blok poświęcony mapom. Uczestnicy dowiedzą się jak powstają mapy cyfrowe oraz jaki jest proces ich weryfikacji.

To co najbardziej popularne

Podczas Navigation Trends 2013 nie może oczywiście zabraknąć bloku poświęconego nawigacji. Tutaj mamy bardzo ciekawą propozycję – panel dyskusyjny „Nawigacja PND kontra nawigacja mobilna”. Przedstawiciele usadowieni po obu stronach barykady opowiedzą o trendach i o tym, czy rzeczywiście taka walka istnieje, czy może jest to tylko zjawisko wykreowane przez media.

Nie da się ukryć, że nawigacje mobilne zdobywają coraz większe uznanie wśród konsumentów. Nie oznacza to jednak, że tradycyjne nawigacje samochodowe przestały się sprzedawać. Na pewno ich udział w rynku nie jest już tak duży jak jeszcze kilka lat temu, ale nadal się sprzedają i – co więcej – mają swoich zwolenników, zwłaszcza wśród zawodowych kierowców. Wedle producentów, z którymi często rozmawiam, rynek jest na tyle duży, by swoje miejsce na nim znaleźli zarówno dostawcy PND, jak i aplikacji mobilnych.

Prelegenci będą też mówili o aplikacjach wykorzystujących geolokalizację. Tego typu rozwiązania zdobywają coraz większe rzesze zwolenników, którzy

z nich aktywnie korzystają. Takie aplikacje jak Foursquare czy Yelp znają już nie tylko pasjonaci nowinek technologicznych. Doceniając ten trend Eniro Polska wprowadziła w tym roku na rynek aplikację mobilną Panorama Firm 2.0, działającą w oparciu o wyszukiwanie lokalne. Mając olbrzymie doświadczenie w obszarze *yellow pages* przenoszą to teraz na rynek *mobile*. To niewątpliwie przejaw postępu i o takich trendach będzie mowa. To samo dzieje się w obszarze geomarketingu, który jest coraz bardziej eksploatowany. Przykłady tego typu działań przybliży Marek Wcisło odnosząc się do praktyk T-Mobile w zakresie geotargetowania w reklamie.

Nagrody dla startupów

To co najlepsze zostawiamy na koniec. Po raz pierwszy w Polsce zaprezentowanych zostanie kilka startupów działających w branży usług lokalizacyjnych. W trakcie 10 minutowych wystąpień pracownicy różnych firm przedstawią swoje produkty i usługi, a przedstawiciele tych, które etap wczesnego rozwoju mają już za sobą, będą oceniać ich pomysły oraz potencjał. Najlepszy startup otrzyma kampanię reklamową w serwisie lokalizacja.info o wartości 30 tys. zł. Konferencję zakończy ceremonia wręczenia nagród – „Lokalizatorów” dla najlepszych produktów i usług. Jeszcze raz gorąco zapraszam, bo to jedyne tego typu wydarzenie w Polsce. ◀

Paweł Kacperk,
redaktor naczelny lokalizacja.info



Paweł Kacperk



stawcy mogli zaprezentować branży to, nad czym obecnie pracują. Navigation Trends 2013 ma to im umożliwić.

Nie tylko monitoring GPS

Bardzo istotne z punktu widzenia osób zarządzających parkami flotowymi są technologie związane z monitoringiem flot samochodowych. Dlatego też podczas konferencji cały blok zostanie poświęcony korzyściom płynącym z zastosowania we flotach samochodowych systemów monitoringu GPS. Poza samą prezentacją najnowszych rozwiązań, zaplanowano panel dyskusyjny, podczas którego przedstawiciele dostawców tego typu usług będą przybliżali benefity płynące z wdrożeń systemów telematycznych. Będzie też można zadawać pytania, na które odpowiedzą

IV regaty branży TSL w Sztynorcie już za nami

Słońce, błękitne niebo i idealny do żeglugi wiatr no więc... tego nie było. To jednak nic, bo chmury i listopadowa pogoda nie przeszkodziły rozegrać fantastycznych regat w znanej polskim żeglarzom miejscowości Sztynort na Mazurach.

W trzydniowej imprezie branży TSL, zorganizowanej już czwarty raz przez firmy Transics, europejskiego eksperta w zarządzaniu flotą oraz InterLAN, wiodącego dostawcę systemu TMS dla firm transportowych i logistycznych, wzięło udział ponad 80 osób! Partnerami tego wydarzenia były firmy PKN Orlen, Emapa oraz DAF, a całości patronował miesięcznik TSL Biznes. Dni 23-25 maja 2013 roku długo pozostaną w pamięci uczestników IV Regat TSL. Dobra zabawa w otoczeniu pięknej mazurskiej przyrody jeszcze przed przyjazdem uczestników zapowiadała się znakomicie. I choć



pogoda, którą organizatorzy zamawiali, przyszła z opóźnieniem dopiero ostatniego dnia - trudno nie uznać imprezy za udanej.

Kulminacyjnym punktem spotkania branży TSL były regaty rozegrane na jeziorze Kisajno. Dlaczego regaty? Żeglowanie znakomicie wpisuje się w filozofię obydwu

firm, dla których ekologia i oszczędność kosztów idą w parze. Zawody zwyciężyli najlepsi, choć nie było łatwo, gdyż pogoda wystawiła wszystkich na niemałą próbę. Ostatecznie jednak wszyscy w doborowych nastrojach zawitali do sztynorckiej mariny, by wieczorem wspólnie kibicować podczas finałowego meczu Ligi Mistrzów.

Nie zabrakło również innych atrakcji, takich jak: strzelanie z łuku, gra w megapiłkarzyki (jeśli jeszcze tego nie próbowaliście, musicie to zrobić!), czy alkohol. Wieczorem można było się ogrzać przy ognisku lub przy fantastycznej muzyce na żywo. – Cieszymy się, że i tym razem regaty w Sztynorcie przyciągnęły dużą liczbę osób. Jest to nie tylko bardzo dobra okazja do zawierania długotrwałych relacji biznesowych,

ale przede wszystkim możliwość spędzenia czasu w doborowym towarzystwie w otoczeniu pięknej mazurskiej przyrody. Mamy nadzieję, że wszyscy spotkamy się tutaj za rok – powiedział Ingo De Schrijver, manager ds. sprzedaży Transics w Polsce. – W tym roku pogoda nas nie rozpieszczała, a mimo to po raz kolejny spędziliśmy ten czas w serdecznej atmosferze i w cudownym otoczeniu mazurskich jezior. Cieszy nas fakt, że regaty kojarzone są ze wspaniałą zabawą, której towarzyszy integracja i możliwość wymiany doświadczeń pomiędzy uczestnikami reprezentującymi tę samą branżę. Do zobaczenia w kolejnych edycjach regat branży TSL – dodaje Kasia Grzelak, koordynator działu marketingu InterLAN. ◀

KK



9 MASTER MOHS TRUCK

19-20-21 LIPCA 2013

Autodrom Delta - Lotnisko Polska Nowa Wies k. Opola

Najpiękniejsze tuningowane ciężarówki z całej Europy

Pokazy: **Policja:**

DRIFT CIĘŻAROWYM BOLIDEM, STUNT MOTOCYKLOWY,
MODELE ZDALNIE STEROWANE, MOTO TRIAL, SYMULATORY,
POKAZ LOTNICZY, LOTY BALONEM

Miasteczko Ruchu
Drogowego, Pierwsza Pomoc,
Ogłoszenie wyników konkursu
plastycznego dla dzieci
z opolskich szkół

Maszyny:

DROGOWE - POWIETRZNE - MILITARNE - RAJDOWE
OFF-ROADOWE BUDOWLANE - ROLNICZE
MOTOCYKLE - USA TRUCKS&VANS - OLDTIMERY

Koncerty:

Piotr Jurkowski i Sam Wiesz Kto,
Jan Manson Band

Atrakcje:

Targi Branzowe, Jazdy off-roadowe,
Extreme Zone, Konkursy sprawnościowe
z nagrodami - jazdy ciężarówką
na precyzję i inne

Plątek w stylu country:

Ala Boncol i Koalicja
oraz Johny Walker Band

Wybory najpiękniejszej ciężarówki
publiczności i faworyta dzieci

Ogłoszenie Najpiękniejszego Volvo Polski oraz
zwycięzcy Volvo Drivers Fuel Challenge

ORGANIZATORZY:



PATRONI HONOROWI:



PATRON DUCHOWY:



SPONSORZY:



PATRONI MEDIALNI:



PARTNERZY:



WYSTAWCY:



8%

Nowa Scania Streamline zużywa do 8% mniej paliwa. Jest to możliwe dzięki udoskonalonym głównym komponentom. Każdy element ma swój udział w oszczędnościach.

Nowe naroża kabiny i udoskonalona osłona przeciwsłoneczna.

Silniki drugiej generacji Scania Euro 6.

Scania Opticruise z nowym trybem pracy Economy.

Skrzynie biegów o niższych oporach wewnętrznych

Wszystko się liczy.

REWOLUCYJNIE NISKIE ZUŻYCIE PALIWA.

Nowa Scania Streamline jest nawet o 8% bardziej oszczędna niż poprzedni model, będący wciąż liderem w ekonomice paliwowej. To wielkie osiągnięcie. Scania wysoko podniosła poprzeczkę konkurencji. Korzyść dla Ciebie to przede wszystkim niski całkowity koszt eksploatacji.

Zwiększ swoją wydajność, obniżając zużycie paliwa nawet o 8%. Poprawiaj dyspozycyjność korzystając ze zdalnej diagnostyki pojazdu. Wykorzystaj moc silników Euro 6 drugiej generacji. Przekonaj się sam, jaka aerodynamiczna jest nowa kabina.

Niech podróż trwa. Zajrzyj na stronę www.scania.com/streamline

Scania. Stworzona by przewodzić.



SCANIA

www.scania.pl