

PAŹDZIERNIK – 10/2013 (40)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Temat numeru:

KARTY PALIWOWE
- znacznie więcej
niż zakup paliwa

Logistyka branży
meblowej i AGD

Jak wybrać i wdrożyć
system informatyczny?

Jak przygotować firmę do kontroli ITD?
Czy Twoja polisa OCP jest dobra?



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki
zaprasza na:

XI KONGRES MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW

24-25 października 2013
Hotel SOUND GARDEN w Warszawie

Dwa dni obrad, z udziałem szanowanych osobistości
oraz wybitnych ekspertów, bogate w liczne
prezentacje i dyskusje na temat praktycznych,
innowacyjnych rozwiązań, najlepszych praktyk,
trendów gospodarczych, zarządczych i technicznych
w branży zadedykujemy następującej tematyce:

2013
KONGRES MENEDŻERÓW
ZARZĄDZANIA
ŁAŃCUCHEM DOSTAW



ZARZĄDZANIE RYZYKIEM W ŁAŃCUCHEM DOSTAW - NAJLEPSZE PRAKTYKI NA LĄDZIE, MORZU I W POWIETRZU

Sponsor Główny:



Pierwszy, plenarny dzień obrad zakończymy
wieczorną sesją networkingową w mniej formalnym
otoczeniu.

Patronat Honorowy



W drugim dniu obrad odbędą się równoległe dwa
tradycyjne panele:

Kongres Polskich Menedżerów Logistyki PL-LOG
Kongres Polskich Menedżerów Zakupów POL-ZAK

Partnerzy Kongresu



Szczegóły dotyczące Kongresu znajdą Państwo
na stronie **www.psml.pl**

Liczymy na Państwa liczny udział w Kongresie
i na promocję naszej wspólnej imprezy w swojej
firmie, w branży i wśród przyjaciół zainteresowanych
logistyką zakupami i łańcuchem dostaw.

ZAPRASZAMY!

Wystawcy i przyjaciele:



Patroni medialni:



NOWA
FORMUŁA

Zaformułowaj, tak jak ja!
wmuć 4.0
29,99 w licencjach
i w trasę
Krzysztof
Hołowczy



Rewolucja w biznesie już za 29⁹⁹ zł netto miesięcznie!

Krzysztof Hołowczy uwielbia jazdę bez ograniczeń, dlatego szybko przekonał się do nowej FORMUŁY 4.0 UNLIMITED dla Firm już za 29,99 zł netto miesięcznie! Teraz może w swojej firmie wysyłać SMS-y i dzwonić do Orange, T-Mobile, Plus, Play i na stacjonarne bez żadnych ograniczeń w najnowszej sieci 4G LTE w Play. Czyli tak jak lubi!

Twoja firma też będzie pracować na najwyższych obrotach z rewolucyjną ofertą dla firm!

Co czwarta firma jest w Play.

Oferta dostępna także dla Klientów przedłużających umowę.

Najszybciej rozwijająca się sieć w Polsce.

www.playdlafirm.pl



PLAY

dla Firm

U uruchomienie technologii LTE do końca 2013 r. 4G to obecna sieć Play w technologii HSPA+. Abonament 29,99 zł netto w ofercie bez telefonu dla przenoszących numer, przy wyborze e-faktury i terminowych płatnościach. Hasło „Co czwarta firma jest w Play” jest oparte na badaniach Millward Brown przeprowadzonych na zlecenie Play w marcu 2013 r. Szczegóły na www.playdlafirm.pl



Witam w październikowym wydaniu miesięcznika TSL Biznes. Tym razem, w naszym cyklu „logistyka branży...” przyglądamy się sektorowi AGD. Być może nie każdy wie, że Polska umacnia się w czołówce producentów dużego i małego sprzętu gospodarstwa domowego. Co prawda w większości jest to produkcja realizowana przez zagraniczne koncerny – rodzime marki niestety tracą udziały. Niemniej w tym roku w naszym kraju może powstać nawet 20 mln sztuk urządzeń gospodarstwa domowego. W większości trafi on na eksport, zarówno do zachodniej, jak i wschodniej Europy, gdzie zapotrzebowanie na AGD stale rośnie. Rośnie również i nasz krajowy popyt, szacowany na ok. 4 mln sztuk rocznie – połowa z niego powstanie w kraju, drugą połowę trzeba importować.

Szacuje się, że obsługa logistyczna tego sektora pochłania około 1 mld zł. Pewną część tego „tortu” mogłaby z powodzeniem skusumować kolej, bowiem to właśnie do obsługi dużego AGD teoretycznie predysponowany jest transport kolejowy. Niestety rynkowa rzeczywistość jest inna i właśnie problemy z realizacją dostaw transportem kolejowym wskazują się, jako jedna z głównych bolączek logistyków. Kolej wciąż jest zbyt wolna i mało elastyczna, a co gorsza w efekcie końcowym również droższa od drogowego rywala. Na domiar złego przewoźnicy nie gwarantują nawet odpowiedniej liczby wagonów.

Jakie inne problemy, a jakie szanse i pozytywne widzą logiści w sektorze AGD? Zapraszamy do lektury.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Czytaj również:



www.truck-van.pl

W numerze

> Logistyka

W kraju pralek i lodówek	6
Przy pomocy drobnicy	12
Współpraca, która rozwija się od lat..	13
Outsourcing	
- oszczędności w zasięgu ręki	14
Ochrona przed	
przetęgniętą żywnością	16
Pall-Ex rozpoczął działalność w Polsce ..	20

> Systemy IT

Jak efektywnie wybrać	
i wdrożyć system informatyczny	22
Jak zwiększyć efektywność?	26
Trendy w rozwoju systemów WMS	28
Sukces Navigation Trends 2013	29
TMS w logistyce? Obowiązkowo!	30

> Logistyka – technologia

BMT korzysta z RFID	32
Wrażenie jakbyś pracował na łące	33
Fach-Pack odpowiedział na potrzeby ..	34

> Transport drogowy

Znacznie więcej niż zakup paliwa	36
Musimy być uniwersalni	44
Droższy tranzyt przez Europę	48
Tracking zmienia	
działalność transportową	50
Przewoźnicy drogowi rozpoczęli sezon ...	52
TX-SKY – zupełnie nowe możliwości	53
Eko-driving w DB Schenker Logistics ...	54

TEMAT NUMERU

Logistyka branży meblowej i AGD

Polska to ważny punkt na europejskiej mapie producentów sprzętu AGD. I to nie tylko ze względu na duży wolumen sprzedaży, ale także na lokalizację w naszym kraju wielu obiektów produkcyjnych. A skoro tak wiele firm lokalizuje u nas produkcję, to napędzany jest także rynek logistyczny – zarówno w zakresie usług transportu krajowego i międzynarodowego, jak i tworzenia całych sieci i centrów dystrybucyjnych.

> Prawo

Wytyczne dla transportu	
- październik 2013	56
Przygotowanie do kontroli ITD	56
Czy Twoja polisa OCP jest dobra?	59

> Transport kolejowy

Polska kolej	
z perspektywy Trako 2013	62

> Powierzchnie magazynowe

Stabilizacja w Europie Środkowej	66
W Polsce – widoczne wzrosty	68

Prenumerata – strona 71

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **DARMOWE**
e-wydania



Nowy adres redakcji

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI

ul. L. Staffa 31, 01-884 Warszawa
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57

redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

Redaktor naczelny i wydawca

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

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

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, Konrad Kułak, Franciszek
Nietz, Dorota Raben, Jerzy Różyk, Radosław
Sitek, Karol Wójtowicz, Damian Żabicki.

„Mam ładunki z całej Europy na wyciągnięcie ręki“

 Leszek Guderski, PPHU Aga z siedzibą w Ujściu

„Dzięki TimoCom zwiększam moje dochody, ponieważ mam dostęp do frachtów bezpośrednio od zagranicznych zleceniodawców” – stwierdza Leszek Guderski, właściciel firmy PPHU Aga z siedzibą w Ujściu (Klient TimoCom od 2002 r.).

Giełda TC Truck & Cargo® to codziennie aż do 300 000 ofert, pochodzących od sprawdzonych partnerów z 44 krajów.

Przekonaj się co Ty zyskasz! Przetestuj przez 4 tygodnie za darmo pełną wersję programu. Zadzwoń pod bezpłatną infolinię: +800 10 20 30 90 (bezpłatna infolinia dla połączeń z telefonów stacjonarnych)* lub odwiedź naszą stronę internetową.



 **Dołącz do nas na Facebook'u!**

www.timocom.pl/przewoznik 



W kraju pralek i lodówek

rot. BSH

Polska to ważny punkt na europejskiej mapie producentów sprzętu AGD. I to nie tylko ze względu na duży wolumen sprzedaży, ale także na lokalizację w naszym kraju wielu obiektów produkcyjnych. A skoro tak wiele firm lokalizuje u nas produkcję, to napędzany jest także rynek logistyczny – zarówno w zakresie usług transportu krajowego i międzynarodowego, jak i tworzenia całych sieci i centrów dystrybucyjnych.

O tym jak ważną rolę w działalności firm produkujących sprzęt AGD odgrywa logistyka, świadczyć może zainteresowanie jakim obdarzono zorganizowane wiosną tego roku I Forum Logistyki Producentów Artykułów Gospodarstwa Domowego „Z AGD po drodze”. Wzięli w nim udział przedstawiciele prawie wszystkich największych firm z tej branży. Spotkanie zorganizowano w Piekarach Śląskich, w maju tego roku, a jego gospodarzem była firma Müller Die lila Logistik AG.

Polska to ważny rynek dla producentów AGD, a najwięksi producenci mają u nas łącznie ok. 30 zakładów produkcyjnych, w szczególności w regionie łódzkim, wrocławskim i poznańskim. Logistyka i zaopatrzenie tak dużej liczby fabryk pochłania dziś około miliarda złotych rocznie. Prawie 90% produkcji wspomnianych zakładów idzie na eksport, co oznacza ok. 14 mln sztuk wyeksportowanych urządzeń rocznie, przy jednoczesnym, wzrastającym imporcie – rośnie bowiem rynek AGD w Polsce, a zapotrzebowanie krajowych klientów to ok. 4 mln sztuk produktów rocznie (połowa powstaje w kraju, drugą połowę trzeba importować).

Z jakimi problemami boryka się logistyka branży AGD? Specjaliści reprezentujący największych europejskich producentów wskazywali m.in. na trudności w realizacji dostaw transportem kolejowym, przede wszystkim ze względu na mniejszą elastyczność tego środka transportu. Rozwój infrastruktury usprawnia realizację wysyłek eksportowych, problemem mogą pozostawać natomiast wysyłki realizowane na wschód (jako generalnie trudniejsze do planowania i mniej

uwzględnieniu zmian, pojawiających się z nowym pokoleniem konsumentów – komentuje Michael Müller, prezes zarządu, Müller Die lila Logistik AG.

W najbliższych latach nie prognozuje się spektakularnych, dużych inwestycji w naszym kraju, co wynika przede wszystkim z faktu, że najwięksi międzynarodowi gracze są już na tym rynku obecni. Rozwój branży AGD w połączeniu z procesem reinwestycyjnym ma jednak zapewniać dobre wyniki sektora w kilku najbliż-

W najbliższych latach nie prognozuje się dużych inwestycji w naszym kraju, co wynika z faktu, że najwięksi międzynarodowi gracze są już na tym rynku obecni. Rozwój branży AGD w połączeniu z procesem reinwestycyjnym ma jednak zapewniać dobre wyniki sektora w kilku najbliższych latach.

przewidywalne). – *Chcemy stworzyć platformę wymiany doświadczeń, która będzie ułatwiać działania całej branży oraz będzie dobrą przestrzenią dla dalszego jej rozwoju. To nowa jakość, polegająca na*

szych latach. Nie bez znaczenia będzie tu optymalizacja sieci logistycznej – dzięki podnoszeniu jej efektywności i obniżaniu kosztów funkcjonowania możliwe będzie ciągle podnoszenie atrakcyjności oferty

dostarczanej przez znajdujące się w Polsce zakłady produkcyjne. Logistyka to dziś podstawa sukcesu firm produkujących w naszym kraju, należy bowiem pamiętać, że zdecydowana większość produkcji realizowana jest na eksport.

Także bez regałów

Popularne w sektorze dużego AGD (nazywanego także niekiedy *white goods*) jest przeniesienie towarów z pominięciem palet, z wykorzystaniem wózków kłapowych zamiast tradycyjnych wózków paletowych. Palety wykorzystuje się wówczas jedynie wtedy, gdy wymaga tego odbiorca. Swoje wymagania w tym zakresie mogą mieć na przykład sieci handlowe czy pojedyncze sklepy. Tym samym całopojazdowe wysyłki z centrów dystrybucji realizowane są często bez palet, a na paletach (różnej wielkości) umieszcza się na przykład zamówienia o charakterze drobnicowym (wysyłane transportem dedykowanym lub siecią drobnicową operatorów logistycznych). Wśród polskich klientów rośnie zainteresowanie zakupem sprzętu AGD za pośrednictwem sklepów internetowych. Dlaczego? W wielu przypadkach do zakupu w tradycyjnym sklepie i tak należałoby „dokupić” usługę transportową, zakup w sklepie internetowym pozwala od razu wybrać sposób realizacji dostawy i zamówić towar z dowozem. Same sklepy kuszą także atrakcyjnymi (względem tradycyjnej sieci sprzedaży) cenami. Takie wysyłki realizowane są często z wykorzystaniem sieci kurierskich.



Polska to ważny rynek dla producentów AGD, a najwięksi producenci mają u nas łącznie ok. 30 zakładów produkcyjnych, w szczególności w regionie łódzkim, wrocławskim i poznańskim

W branży AGD, podobnie jak w innych branżach, znajduje zastosowanie m.in. outsourcing usług logistycznych. Firmy z branży decydują się na oddawanie na zewnątrz części lub całości procesów, często w zależności od tego jak wiele zasobów udało im się już wcześniej zgromadzić do realizacji zadań logistycznych. Popularne jest lokalizowanie centrów dystrybucji w bezpośrednim sąsiedztwie zakładu produkcyjnego (ewentualnie w odległości kilkunastu, kilkudziesięciu kilometrów). A wówczas możliwe jest zarówno skupienie outsourcingu wokół działań dystrybucyjnych lub też oddanie na zewnątrz całej obsługi centrum dystrybucyjnego.

Home delivery – przywiozą i zamontują

Na rynku obecni są operatorzy logistyczni, którzy mocno akcentują swoją obecność w tym właśnie obszarze. W obsłudze sektora AGD wyspecjalizowała się m.in. firma Rhenus Logistics. Operator, wśród realizowanych usług i możliwości obok planowania transportów i realizacji dostaw wymienia montaż i demontaż mebli (w tym kuchennych) oraz demontaż i montaż sprzętu AGD (realizację podłączeń instalacyjnych i innych) – czyli usługi kojarzące się bardziej z firmą realizującą



Partnerstwo i Zaufanie

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



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.com.pl

remonty i przeprowadzki niż z operatorem logistycznym. Początki usług *home delivery* w polskim oddziale grupy Rhenus sięgają roku 1999, kiedy to wprowadzono usługi dla sieci IKEA i wyspecjalizowane usługi AGD. Co obejmują usługi *home delivery*? To nie tylko dostarczanie towarów i usług montażowych, to także wszelkiego rodzaju związane z nimi usługi dodatkowe – obok montażu mebli także wspomniane instalacje sprzętu AGD, by był on gotowy do użytku. Same usługi obejmują zarówno montaż i podłączenia, jak i wcześniejsze etapy procesu zakupowego, w szczególności pomiary i określanie wymagań technicznych i ergonomicznych czy wsparcie przy zakupach i kompletację zakupionych towarów.

Zlecenie firmie zewnętrznej transportu do klienta końcowego jest popularne, sam produkt nierzadko jest wówczas umieszczany na palecie. Nieco inaczej wygląda sprawa w centrach dystrybucyjnych, gdy nie stosuje się palet, a prze-

noszenie produktów wymaga precyzji. Zastosowanie outsourcingu na poziomie centrów dystrybucji niesie ze sobą jedno, poważne zagrożenie. Firmy logistyczne bardzo często korzystają z usług agencji

nad poziomem wykształcenia i kwalifikacji oraz pełen nadzór nad realizowanymi zadaniami. Wielomiesięczne szkolenia pozwalają osiągnąć wysoki poziom kwalifikacji pracowników magazynu, a to z kolei

Firmy z branży decydują się na oddawanie na zewnątrz części lub całości procesów, często w zależności od tego jak wiele zasobów udało im się już wcześniej zgromadzić do realizacji zadań logistycznych.

pracy tymczasowej, zatrudniając pracowników z niższym poziomem kwalifikacji właśnie za ich pośrednictwem. W branży AGD znaleźć można „zwolenników” takiego właśnie modelu (firma zewnętrzna plus podwykonawcy), ale i zdecydowanych „przeciwników”. Dlaczego warto postawić na własną kadrę? Przede wszystkim ze względu na pełną kontrolę

znacznie zmniejsza ryzyko uszkodzenia wrażliwego i cennego towaru.

Z Łodzi do Niemiec

Swoje instalacje produkcyjne ma w naszym kraju m.in. koncern BSH, kojarzony przede wszystkim ze sprzętem dostępnym pod markami Bosch czy Siemens (w marcu 2013 r. BSH przejęło także kontrolę nad spółką Zelmer S.A., wzmacniając swój udział w sektorze tzw. drobnego AGD). BSH od 1998 r. produkuje w Łodzi pralki, a w 2002 r. zakład produkcyjny rozbudowany został o fabrykę zmywarek. Trzy lata później otwarto kolejną inwestycję – fabrykę suszarek do ubrań zlokalizowaną na terenie Łódzkiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W kolejnych latach uzupełniano działalność produkcyjną m.in. o Centrum Badań i Rozwoju Suszarek oraz Centrum Usług Informatycznych. Fabrykom i działalności B+R (badawczej i rozwojowej) towarzyszy zaplecze logistyczne. Już w 1996 r. rozpoczęto budowę Centrum Logistycznego w Łodzi, towarzyszącego fabryce pralek. Po kilku latach dołączyło do niego Centrum Logistyczne w Bukowcu, otwarte wraz z fabryką zmywarek. Ostatnie lata upłynęły pod znakiem rozbudowy centrum logistycznego w Łodzi. W 2011 r. centrum zostało uroczystie otwarte, a jego zadaniem jest obsługa zarówno zadań krajowych i związanych z eksportem. Magazyn o powierzchni 14 tys. m² mieści 56 tys. urządzeń. Firma posiada tu do dyspozycji bocznice kolejową i własną lokomotywę, a rampowa zabudowa hali pozwala na wjazd wagonów kolejowych bezpośrednio do budynku. W ciągu pięciu dni centrum logistyczne może obsłużyć pięć składów kolejowych i około 100 ciężarówek. Hala magazynowa oświetlana jest światłem naturalnym, a budynek wyposażono w systemy solarne, służące podgrzewaniu wody użytkowej. O „ekologiczności” obiektu de-



Pro-Trans, dzięki współpracy z Bates Cargo-Pak z Danii – ze światowym liderem w produkcji poduszek powietrznych – dysponuje całą gamą najnowocześniejszych wyrobów, które bardzo szybko i skutecznie umożliwiają zabezpieczenie towaru, szczególnie w kontenerze.

cyduje także zbieranie wody deszczowej celem jej późniejszego wykorzystania do podlewania terenów zielonych. System logistyczny BSH w Polsce opiera się na dostawcach realizowanych standardowo w trybie 24 godzin, bez minimum zakupowego. Logistykę oparto także na transporcie kolejowym – trzy razy w tygodniu z Polski do Niemiec produkty wysyłane są koleją, a te trzy wysyłki stanowią „ekwiwalent” 110 przejazdów samochodów ciężarowych. Droga kolejową realizowane są dostawy materiałów. Obsługę wyrobów gotowych od 2010 r. zapewnia dla BSH firma CTL Logistics. Efektem rozszerzenia tej współpracy jest podpisane w 2012 r. porozumienie na dostawę łącznie 150 składów rocznie, z Łodzi do niemieckiego Neuen. Gotowe urządzenia wywożone będą do centrum dystrybucyjnego firmy w Niemczech za pomocą wagonów krytych – zapewniających bezpieczny przewóz wrażliwego sprzętu AGD. Przedmiotem dostaw będą przede wszystkim pralki i suszarki. – *Zanim BSH podpisało umowę z CTL, realizowało przewozy towarów za pomocą transportu drogowego. Decydując się na przejście na bardziej ekologiczny sposób dystrybucji*

swoich produktów, wybrało nas do współpracy. Wspólnie odciążamy polskie drogi, zwłaszcza w najbardziej newralgicznych korytarzach m.in. wzdłuż autostrady A2 – mówi Jacek Bieczek, prezes zarządu CTL Logistics.

ściej oferta komplementarnego względem nich sprzętu AGD. Jako przykład posłużyć może tu sieć IKEA, która choć kojarzona zwykle z elementami szeroko rozumianego wyposażenia wnętrz czy systemami mebli, ma w swojej ofercie około stu róż-

Sieć IKEA zbudowała własny łańcuch logistyczny, w którym stosuje własne standardy. Efektem jest pełny nadzór nad całością realizowanych procesów, od momentu zakupu surowców, poprzez produkcję, składowanie w magazynie, dystrybucję, aż po dostawę finalnego produktu bezpośrednio do klienta.

BSH posłużyć może za typowy przykład rozbudowy logistyki jako elementu towarzyszącego realizowanej na szeroką skalę działalności produkcyjnej.

AGD także w IKEA

Chcąc zapewnić klientom dostęp do atrakcyjnej i elastycznej oferty, także w wypadku mebli, towarzyszy coraz czę-

nych produktów z sektora AGD. Sprzęt AGD należy, podobnie jak na przykład urządzenia RTV (telewizory) czy szkło, do produktów „podwyższonego ryzyka”, gdyż wymagają szczególnego traktowania na etapie obsługi logistycznej. A sama obsługa sklepu IKEA to rzecz niełatwa – w sieci handlowej znaleźć można wszystko – od drobnych elementów typu baterie, talerze czy kwiaty, aż po systemy

Reklamacje od klienta? Uszkodzony towar? Chcesz przyspieszyć załadunek i zwiększyć bezpieczeństwo transportu?



PRO-TRANS

PROFESJONALNE ZABEZPIECZENIA ŁADUNKÓW



Jesteśmy wiarygodnym dostawcą najnowocześniejszych rozwiązań służących zabezpieczeniu ładunków w transporcie i magazynowaniu. Działamy 13 lat na rynku.

Oferujemy sprawdzone i skuteczne metody ochrony ładunków w kontenerach:

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

Pełna oferta: www.pro-trans.pl

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

Jesteśmy gotowi Was odwiedzić i zaprezentować nasze rozwiązania.



Bez uszkodzeń i strat

Maciej Sobieszek, dyrektor zarządzający, Pro-Trans.

Pierwszy raz od wielu lat polscy producenci i eksporterzy mogą z dumą powiedzieć, że dzięki ich wyjątkowej pracy i ogromnemu wysiłkowi, Polska dołączyła do elitarnego klubu krajów z dodatnim bilansem handlowym. Nadwyżka w wymianie towarowej z zagranicą, to wielkie wyróżnienie i powód do dumy dla tych wszystkich, którzy przyczynili się do tego rezultatu. Ogromną rolę w wypracowaniu tak dobrego wyniku odegrały dwie branże: meblarska i AGD. Obie doskonale radzą sobie w kraju i zagranicą od lat, a największe koncerny międzynarodowe i znane marki ulokowały tu zakłady produkcyjne i magazyny. Stąd kontenerami, transportem lądowym i morskim wywożone są produkty do finalnych odbiorców na całym świecie.

Także nasza firma ma swój udział w osiągnięciu tak dobrych wyników eksportowych przez różne zakłady z wymienionych branż. Dzięki naszym rozwiązaniom szybciej i bezpieczniej można zapakować towar na różne środki transportu, a potem dostarczyć go końcowemu klientowi. Do rozwiązań tych należą: poduszki powietrzne do kontenerów, pochłaniacze wilgoci, maty i taśmy antypoślizgowe oraz wiele innych produktów, które w sposób bezpieczny i bez uszkodzeń docierają do odbiorcy. A trzeba pamiętać, że na wyniki w eksporcie ma wpływ także ostateczne zadowolenie klienta, który odbiera towar bez żadnych uszkodzeń i strat. Dzięki temu unikamy ewentualnych, kosztownych reklamacji, a także tworzymy pozytywny image firmy. Dysponujemy całą gamą rozwiązań, które kompleksowo zastosowane nie tylko fizycznie zabezpieczają przewożony produkt, ale też monitorują go w trakcie transportu i magazynowania.

Producenci mebli i sprzętu AGD są szczególnie wrażliwi na jakość towaru dostarczanego do finalnego odbiorcy, nikt przecież nie chce kupić porysowanego stołu czy szafy, albo wgniecionej lodówki. Dzięki współpracy naszej firmy z Bates Cargo-Pak z Danii – ze światowym liderem w produkcji poduszek powietrznych – dysponujemy całą gamą najnowocześniejszych wyrobów, które bardzo szybko i skutecznie umożliwiają zabezpieczenie towaru, szczególnie w kontenerze.

Łatwość użycia, niezawodność, wytrzymałość i konkurencyjna cena, to najważniejsze cechy charakteryzujące wszystkie nasze produkty. Dlatego uważam, że producenci i eksporterzy nie powinni marnować czasu na otwieranie już otwartych drzwi, tylko korzystać z naszych rozwiązań. Wtedy będą mogli spać spokojnie, gdy ich towar będzie przewożony „opatulony” w nasze poduszki powietrzne. ◀

meblowe, których elementy mają po dwa metry. Sieć zbudowała swój własny łańcuch logistyczny, w którym opracowała i stosuje własne standardy. Efektem jest pełny nadzór nad całością realizowanych procesów, od momentu zakupu surowców, poprzez produkcję, składowanie w magazynie, dystrybucję, aż po dostawę finalnego produktu bezpośrednio do klienta. Standardy te mają charakter uniwersalny, a uwzględniają m.in. takie aspekty jako efektywność działań, możliwie niski koszt czy ochronę środowiska.

– *Efekt skali wymusza na nas doskonałą organizację i standaryzację działań. W odniesieniu do produktów AGD, które w istocie stanowią około 1% naszych artykułów z oferty sprzedażowej, poza standardowymi metodami pracy, podobnie jak przy innych grupach asortymentowych, uwzględniamy dodatkowo ich specyfikę i wymogi jakim podlegają. Logistyczne wyzwania jakie stawia przed nami obrót tego typu produktami dotyczą przede wszystkim bezpiecznego transportu i przemieszczania zarówno w obszarach magazynowych jak również komercyjnych, dostępnych dla naszego klienta.* – komentuje Małgorzata Jezierska, PR Specialist w IKEA Retail Sp. z o.o. – *Na każdym etapie przemieszczania wyżej wymienionej grupy asortymentu dbamy o sprawdzanie jego stanu oraz przestrzeganie ustalonych zasad pracy. To bardzo istotny i wymagający element*



Za typowy przykład rozbudowy logistyki jako elementu towarzyszącego realizowanej na szeroką skalę działalności produkcyjnej może posłużyć BSH

całego procesu, ponieważ dbamy o najwyższą jakość oferowanych produktów bez jakichkolwiek kompromisów w tej kwestii. Inne wyzwania wiążą się z odpowiednim, bezpiecznym składowaniem magazynowym, odpowiednim procesem załadunku oraz rozładunku, transportem jak również alokacją w odpowiednich obszarach sklepu. W tym przypadku decydujemy się najczęściej na umieszczanie produktów, które pod względem gabarytu i ciężaru mogą

być uciążliwe dla naszych klientów, w zamkniętym magazynie obsługiwanym przez pracowników IKEA, przygotowujących i wydających zakupiony produkt. Istotnym elementem tego procesu jest również stosowanie możliwie najlepszych serwisów dla klientów, które w atrakcyjnej cenie zapewniają, iż nasze produkty AGD są w profesjonalny sposób dostarczane i montowane w ich domach – dodaje. ◀

Marcin Jurczak

Nowe centrum logistyczne Żabka Polska

Żabka Polska otwiera kolejne centrum dystrybucyjne. Magazyn o całkowitej powierzchni blisko 25 tys. m² powstał w Nadarzynie k. Warszawy. Obiekt będzie obsługiwał około 1000 sklepów Żabka i Freshmarket. Nowe centrum logistyczne to ponad 400 nowych miejsc pracy.

Dotychczas firma Żabka Polska korzystała z usług dwóch Centrów Logistycznych, usytuowanych w Plewiskach k. Poznania i w Tychach. Powstanie kolejnego wynika z wzrostu ilości placówek oraz dynamiki obrotów funkcjonujących placówek. – Obecnie sieci sklepów Żabka oraz Freshmarket liczą ponad 3 tys. placówek. W ciągu najbliższych 5 lat firma ma zamiar otworzyć kolejnych 2 tysiące sklepów. Wraz z dynamicznymi zmianami w naszych sieciach, konsekwentnie rozwijamy pion logistyczny. Budowa nowego centrum logistycznego to gwarancja zachowania najwyższego poziomu obsługi naszych sklepów – mówi Julio Duarte, wiceprezes zarządu ds. operacyjnych.

Całkowita powierzchnia zabudowy nowego magazynu to blisko 25 tys. m², ale



istnieje możliwość rozbudowy magazynu o dodatkową powierzchnię wynoszącą 5 tys. m². Na powierzchnię tą składa się: magazyn główny, magazyn zwrotów, pomieszczenia techniczne oraz wiata przeznaczona na opakowania kaucyjne i przybory ładunkowe. W skład centrum wchodzi również obszar z temperaturą kontrolowaną, chłodnie oraz mroźnia. Magazyn posiada także 56 doków przeładunkowych. ◀

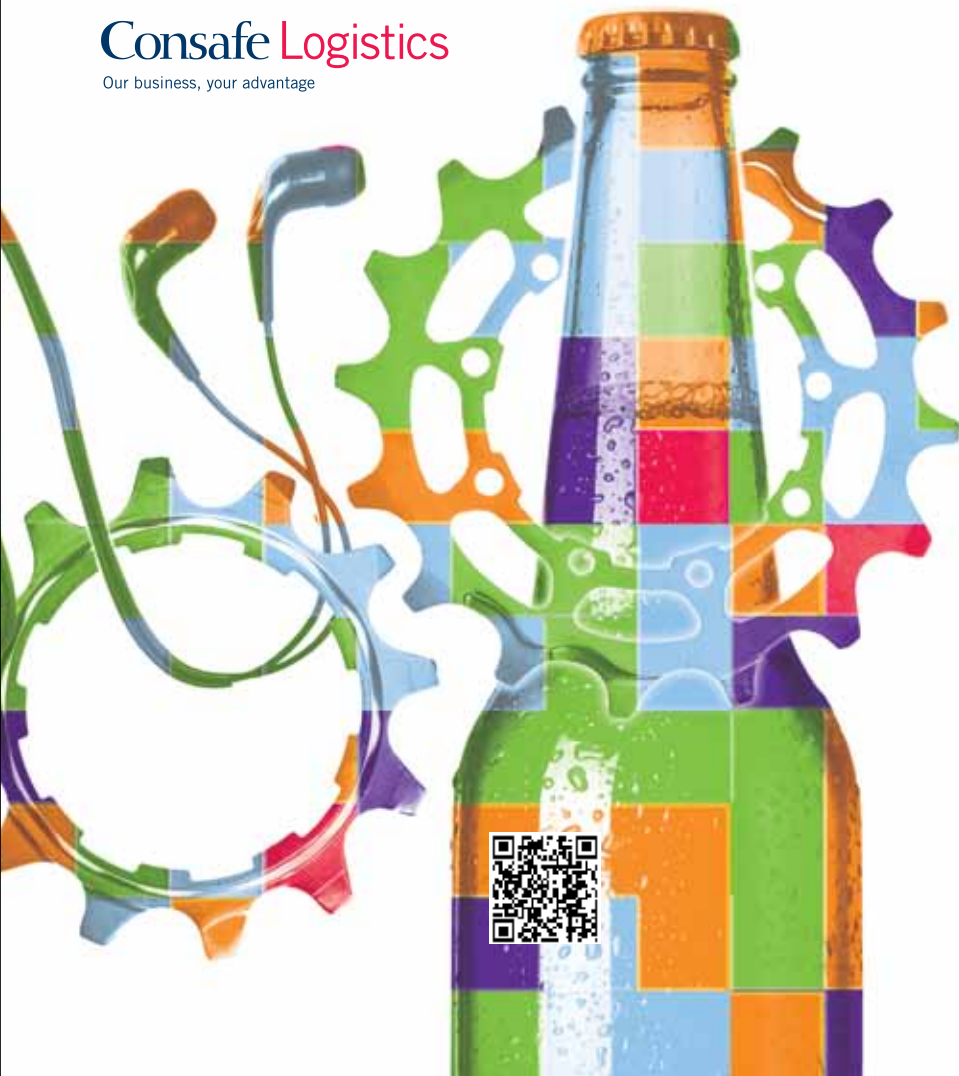
Japoński gigant w Kampinosie

Firma farmaceutyczna Takeda Pharma wybrała DSV Solutions jako operatora logistycznego. Współpraca rozpocznie się jeszcze w październiku.

Towar będzie przechowywany Centrum Logistycznym w Kampinosie koło Warszawy, w temperaturze +15 / +25 °C i będą to głównie substancje czynne (Active Pharmaceutical Ingredients) oraz materiały opakowaniowe. – Nawiązanie współpracy z kolejnym klientem z sektora farmaceutycznego to dla nas wyzwanie i jednocześnie potwierdzenie rosnącej roli DSV Solutions jako operatora specjalizującego się w obsłudze firm z branży farmaceutycznej. Cieszymy się, że Takeda Pharma dołączyła do grona naszych klientów – komentuje Agata Grenda, dyrektor sprzedaży DSV Solutions. Skład konsygnacyjny w Kampinosie koło Warszawy, to powierzchnia 2500 m², wydzielona wyłącznie pod składowanie farmaceutyków. ◀

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

Przy pomocy drobnicy

Przygodę z obsługą branży meblarskiej oraz tak zwanego dużego AGD rozpoczęliśmy od ładunków całopojazdowych, zarówno krajowych jak też międzynarodowych oraz od logistyki magazynowej. Wydawało się wówczas, iż jest rzeczą praktycznie niemożliwą obsługa tego rodzaju towarów w drobnicy. Nic bardziej mylnego.

Współpracując z klientami i opierając się na nowoczesnych rozwiązaniach operacyjnych, udało się nam wdrożyć optymalny model zarządzania obsługą zleceń z obydwu branż właśnie przy pomocy drobnicy. Udział tych sektorów w portfolio PEKAES rośnie, warto dodać, że pozyskujemy zarówno firmy małe jak i duże, sieciowe z rozpoznawalnymi markami. Ostatnio pozyskaliśmy kolej-

Rozwiązania wypracowane podczas przygotowania usługi pozwoliły na zaoferowanie klientom szeregu niestandardowych, jak dla typowej drobnicy, rozwiązań operacyjnych: od specjalnych warunków przewozu zaczynając, na dostawach w sys-

I tu PEKAES dysponuje jedną z największych i najefektywniejszych sieci drobnicowych w kraju oraz potrafi zaoferować pełne portfolio usług, które klienci z tych branż potrzebują. Najważniejsze jednak, że z każdym klien-

Rosnące potrzeby rynku i poszukiwanie nowych możliwości rozwoju skłoniły nas do ponownego pochylenia się nad tematem obsługi mebli oraz AGD w drobnicy krajowej.



nego dużego klienta właśnie z tego segmentu. Niemniej jednak należy podkreślić, że działalność klientów sektora dużego AGD czy branży meblarskiej jest wyjątkowym wyzwaniem dla firmy logistycznej, dlatego stała i szczegółowa wymiana informacji oraz ścisła współpraca są kluczem do zbudowania odpowiedniego procesu.

Rozwiązania niestandardowe

Spowolnienie gospodarcze miało tu dwójki skutek. Z jednej strony przyczyniło się do spowolnienia także w branży AGD i meblarskiej, nieco spychając je z piedestału, który piastowały w szczycie gospodarczym. Z drugiej strony, z wpływem czasu okazało się, iż rosnące potrzeby rynku i poszukiwanie nowych możliwości rozwoju skłoniły nas do ponownego pochylenia się nad tematem obsługi mebli oraz AGD w drobnicy krajowej. Po szczegółowych analizach i rozważeniu wszystkich za i przeciw, postanowiliśmy podjąć rękawicę i rozpocząć świadczenie usług w tej branży. Dodajmy – z sukcesem.

temie B2C kończąc, co wiąże się z koniecznością realizowania usługi wniesienia.

Cechą charakterystyczną obsługi tego rodzaju towarów/przesyłek jest specyficzna organizacja dostaw, gdzie poza wspomnianą już wcześniej usługą wniesienia, szczególnie przy dostawach do osób prywatnych, należy brać pod uwagę dostępność odbiorców pod wskazanym adresem. Zazwyczaj są to godziny popołudniowe, a nawet wieczorne, jak też preferowane przez część odbiorców dostawy w soboty. Wymaga to doskonałego planowania logistyki i zarządzania obsługą klienta. Co za tym idzie, operatorowi logistycznemu bez rozwiniętych, nowoczesnych systemów IT, byłoby trudno świadczyć w tym wypadku usługi na najwyższym poziomie.

tem pracujemy indywidualnie, tak aby świadczyć mu usługi na najwyższym poziomie.

Warunkiem koniecznym do zarządzania łańcuchem dostaw dedykowanych indywidualnie tej branży są nowoczesne technologie, a w szczególności nowoczesna infrastruktura IT. Dlatego postanowiliśmy właśnie na nowoczesne i przyjazne rozwiązania dostępne dla wszystkich naszych klientów.

Należy podkreślić, że podstawowym kryterium przy wyborze operatora logistycznego do dystrybucji przesyłek tej branży, a szczególnie w dostawach do osób prywatnych z opcją wniesienia, jest doświadczenie operatora w świadczeniu

Korzystanie z usług operatorów logistycznych dysponujących siecią dystrybucyjną skraca czas realizacji dostawy przy maksymalnym ograniczeniu kosztów, które przy standardowym realizowaniu dostaw są znacznie wyższe.

Korzyści z outsourcingu

Podstawową przesłanką, jaką kierują się firmy meblarskie, są kwestie ekonomiczne. Korzystanie z usług operatorów logistycznych dysponujących siecią dystrybucyjną skraca czas realizacji dostawy przy maksymalnym ograniczeniu kosztów, które przy standardowym realizowaniu dostaw są znacznie wyższe.

tego typu usług. Oczywiście niezbędne jest również posiadanie przez operatora optymalnie rozmieszczonej sieci dystrybucyjnej, która umożliwi wykazywanie się dużą elastycznością w realizowaniu dostaw na wskazany termin w każdym miejscu w kraju. ◀

Marcin Pakuła,
dyrektor drobnicy krajowej,
PEKAES SA

Współpraca, która rozwija się od lat

Na polskim rynku tylko niewiele firm logistycznych od kilkunastu lat związanych jest z obsługą magazynów jednej firmy meblarskiej, jak to ma miejsce w wypadku FM Logistic, która świadczy usługi na rzecz IKEI. Co sprawiło, że współpraca stale się rozwija? Na jakich podstawach się opiera i czym się charakteryzuje? O te i podobne kwestie pytamy Marzenę Świerczewską będącą dyrektorem platformy FM Logistics w Jarostach.

► **Jak znaczący udział w Państwa firmie stanowi obsługa branży meblarskiej? Czy podstawowym klientem jest IKEA?**

Tak, IKEA jest naszym głównym klientem w tym sektorze. FM Logistic obsługuje magazyn tej firmy w Jarostach i dostarcza usługę transportu krajowego w 100%. Dodatkowo, dla tego klienta realizujemy usługę transportu krajowego i można powiedzieć, że na terenie Polski jesteśmy głównym partnerem IKEA w tej dziedzinie.

► **Dlaczego FM Logistic zdecydował się na obsługę tej branży? Czy spowolnienie gospodarcze wpływa tutaj na wyniki?**

IKEA to bardzo prestiżowa marka i jesteśmy dumni, że możemy z takimi klientami współpracować. Nasze początki 13 lat temu nie były łatwe, jednak od tego czasu wiele się zmieniło. Trzeba zaznaczyć, że dla operatora logistycznego obsługa no-



► **Jaki zakres usług w tej branży oferuje FM Logistic? Czy proponuje home delivery?**

FM Logistic dla IKEA realizuje zakres pełnej obsługi magazynowej, transportowej, a także zarządzanie pomocami załadunkowymi, takimi jak palety czy przekładki. Dodatkowo świadczymy usługi z zakresu, „jakości towaru”, takie jak inspekcje czy naprawy artykułów zleconych przez IKEA. Zawsze staramy się tworzyć usługi,

monitorowana jest na bieżąco i opisywana wyśrubowanymi wskaźnikami. Priorytetami w tym przypadku są: terminowość dostaw, wypełnienie aut i oczywiście 100% zgodności dostaw, bez uszkodzenia towaru.

► **Jakie korzyści z outsourcingu mają firmy meblarskie? Gdzie widzicie Państwo swoją przewagę rynkową?**

Niewątpliwie naszą przewagą jest doświadczenie nabyte podczas wieloletniej współpracy z IKEA, ale trzeba podkreślić, że pracujemy w oparciu o rutyny i zasady klienta. Magazyn i cały system informatyczny należą do IKEA. My natomiast nauczyliśmy się korzystać z tego, co dostarczył nam klient, a dzięki temu jesteśmy w stanie zaoferować niższe koszty, dużą elastyczność i przede wszystkim wysoką jakość świadczonych usług.

► **Jaką rolę odgrywają nowoczesne technologie?**

Nowoczesne technologie, to przede wszystkim wysoka wydajność pracy i działania podejmowane w celu ochrony środowiska. Dokładamy wszelkich starań, by nasi pracownicy mieli dostęp do nowych technologii, a także możliwość rozwoju swoich kompetencji w nowych obszarach. Bez tego trudno mówić o konkurencyjności.

► **Czym powinna kierować się firma funkcjonująca na rynku meblarskim i AGD przy wyborze operatora logistycznego?**

Przy wyborze operatora logistycznego każda firma tego typu powinna zwrócić uwagę na to, czy będzie on potrafił zarządzać ogromną różnorodnością artykułów, np. od żarówki i łyczeczki, po szafę, a ta różnorodność jest specyfiką takich firm. Niezmiernie ważne jest, by dobrze zabezpieczyć i dostarczyć do sklepu produkt o każdym gabarycie.

► **Dziękuję za rozmowę. ◀**

Rozmawiała Elżbieta Haber

Dla operatora logistycznego obsługa nowego klienta, z innej niż dotychczas branży, zawsze stanowi wyzwanie. Tak było i w tym przypadku. Wspólnie z IKEA tworzyliśmy nowe standardy odpowiadające dość specyficznym wymaganiom tego sektora.

wego klienta, z innej niż dotychczas branży, zawsze stanowi wyzwanie. Tak było i w tym przypadku. Wspólnie z IKEA tworzyliśmy nowe standardy odpowiadające dość specyficznym wymaganiom tego sektora. Meble, czy inne elementy wyposażenia gospodarstw domowych nie należą do zakupów tak zwanej pierwszej potrzeby. Nie jest to wydatek, na który decyduje się każdy, zwłaszcza w dobie kryzysu. Jednak w naszym przypadku, wbrew prognozom rynkowym, przepływ towaru między magazynem a sklepami IKEA był wyższy niż przewidywany.

które stanowią odpowiedź na oczekiwania naszych klientów. Tak też jest w tym przypadku – jesteśmy otwarci na wszelkie pojawiające się potrzeby i propozycje firmy.

► **Czym charakteryzuje się obsługa tej branży? Jakie największe wyzwania stoją przed operatorem logistycznym?**

Z doświadczenia wiemy, że najtrudniejsze jest dopasowanie kosztów i zasobów do zmian sprzedaży. Wahania aktywności z dnia na dzień potrafią być naprawdę duże. Jesteśmy bardzo elastyczni, a cała usługa

Outsourcing – oszczędności w zasięgu ręki



Dla nikogo nie jest zaskoczeniem fakt, iż wiele przedsiębiorstw boryka się w dzisiejszych czasach z problemami związanymi z ogólnoświatowym kryzysem, który w mniejszym lub większym stopniu dotknął wszystkie kraje. Jeśli dołożymy do tego rosnącą globalizację, konkurencję oraz inne zmiany występujące w gospodarce w ostatnich latach, okaże się iż na chwilę obecną poszukiwanie oszczędności oraz optymalizacja kosztów to działania priorytetowe dla firm.

Nie od dziś wiadomo, że idealnym sposobem na redukcję wydatków jest outsourcing. Zjawisko to pojawiło się w drugiej połowie XX wieku i z biegiem lat staje się coraz popularniejsze, a swoim zasięgiem obejmuje coraz to nowe dziedziny życia gospodarczego. Nazwa outsourcing wywodzi się z języka angielskiego. To skrót od trzech słów: *outside-resource-using*,

oznaczający korzystanie z zewnętrznych źródeł. Outsourcing polega na przekazaniu zadań, projektów i procesów do realizacji firmie zewnętrznej.

W rękach operatora

Jednym z obszarów, gdzie outsourcing znalazł zastosowanie jest logistyka. Zlecenie obsługi procesu logistycznego ze-

wewnętrznej organizacji pozwala nie tylko na generowanie oszczędności, ale również umożliwia koncentrację na kluczowej działalności przedsiębiorstwa i skupienie się na głównych działaniach operacyjnych firmy. Współczesne firmy oferujące usługi logistyczne, to partnerzy działający na specjalistycznych programach, dzięki którym łańcuch logistyczny jest procesem optymalnym, skoncentrowanym na utrzymaniu wysokiego poziomu oferowanych usług. Usługodawcy oferujący tego rodzaju świadczenia wykorzystują zaawansowaną technologię, zatrudniają wykwalifikowaną, doświadczoną, dobrze wykształconą kadrę, wyposażoną w nowoczesne narzędzia pracy. Dzięki takiemu podejściu i odpowiedniej organizacji, firmy te mają możliwość obsłużenia całego łańcucha dostaw: od magazynowania, poprzez transport, do szeroko rozumianej obsługi klienta. Złożenie obsługi logistycznej w ręce jednego operatora daje gwarancję podejścia do obszaru logistyki w sposób integralny, a co za tym idzie przekłada się na zoptymalizowanie procesów logistycznych.

O ile outsourcing w transporcie i magazynowaniu nie budzi już zdziwienia i jest chętnie wykorzystywany, tak trzecie ogniwo łańcucha logistycznego, czyli obsługa klienta, pozostaje nadal niedoceniona. I tutaj pojawia się pytanie: czy słusznie?



Colian Logistic oferuje kompleksową obsługę w zakresie dystrybucji. To firma zwracająca szczególną uwagę na zadowolenie i satysfakcję klienta.

Jeśli pochylić się nad tym tematem może się okazać iż wykorzystanie w obsłudze klienta wiedzy, zasobów oraz doświadczenia wyspecjalizowanej firmy zewnętrznej może się przełożyć na wymierne korzyści dla przedsiębiorstwa. Decyzja o wprowadzeniu outsourcingu pozwoli na przesunięcie zaoszczędzonych zasobów do kluczowej działalności przedsiębiorstwa i na koncentrację na zasadniczych celach firmy. Korzystając z tego rodzaju usług eliminuje ona wysokie koszty stałe i płaci tylko za konkretną usługę, np. za ilość wystawionych dokumentów.

- ▶ kompleksową obsługę zwrotów i reklamacji;
- ▶ archiwizację dokumentów (zamówień, faktur, potwierdzonych dokumentów WZ, dokumentów reklamacyjnych i korekt).

Colian Logistic to firma, która obsługę klienta rozumie jako globalne działanie na najwyższym poziomie i dlatego oferowanych usług nie ogranicza tylko do zadań operacyjnych. Klienci firmy mogą liczyć także na:

- ▶ wsparcie profesjonalnego zespołu współpracującego z największymi w Polsce dystrybutorami, sieciami i klientami z kanału HoReCa;

- ▶ pomoc przy wdrożeniach elektronicznej wymiany danych;
- ▶ profesjonalnie wykonane raporty reklamacji, rejestry żądań korekt cenowych, ilościowych, zwrotów, raporty dostępności produktów (tworzenie rezerwacji, kontraktów), spływu potwierdzonych korekt itd.

W zasięgu ręki

Należy podkreślić, iż płacąc tylko za wystawione dokumenty, klient otrzymuje bez dodatkowych opłat cały pakiet wymienionych wcześniej usług, związanych z obsługą klienta. To swego rodzaju serwis łańcucha logistycznego, którego obsługa przy korzystaniu z usług firmy zewnętrznej nie generuje kosztów po stronie przedsiębiorstwa.

Zachęcamy wszystkich do przeanalizowania kosztów Działu Obsługi Klienta w swojej organizacji. Może się okazać, że szukamy oszczędności i korzyści w odległych obszarach funkcjonowania firmy, a one są na wyciągnięcie ręki. Na początek wystarczy wstępna analiza wydatków związanych z funkcjonowaniem Działu Obsługi Klienta w przedsiębiorstwie i porównanie jej z taryfami opłat firmy outsourcingowej. Wnioski mogą okazać się bardzo zaskakujące, a porównanie kosztów w obszarze obsługi klienta wypadnie na korzyść outsourcingu. ◀

**Alina Rokosz,
Anna Wielińska**

Klient płaci tylko za wystawione dokumenty i otrzymuje bez dodatkowych opłat cały pakiet wymienionych wcześniej usług związanych z obsługą klienta.

Oczywiście, decyzja o przekazaniu części zadań w obce ręce musi być przemyślana i poparta wieloma dogłębными analizami. Jednak warto zadać sobie ten trud, ponieważ uzyskane korzyści mogą okazać się niewspółmierne do włożonego wysiłku.

Wsparcie w wielu obszarach

Colian Logistic oferuje kompleksową obsługę w zakresie dystrybucji. To firma zwracająca szczególną uwagę na zadowolenie i satysfakcję klienta. Swoim odbiorcom proponuje zakres elastycznych usług, dostosowanych do zmian jakie pojawiają się na rynku oraz wymagań klientów. Swoim kontrahentom, oprócz usług z zakresu magazynowania i transportu, proponuje także procesy związane z Obsługą Klienta. Ten zakres oferty obejmuje:

- ▶ usługi w zakresie Obsługi Klientów przez profesjonalny i doświadczony zespół;
- ▶ obsługę zamówień od klientów sieciowych, hurtowych, indywidualnych, z wykorzystaniem najnowszych narzędzi (EDI, Mail);
- ▶ wsparcie dla przedstawicieli handlowych w terenie;
- ▶ przy realizacji zamówień współpracę z Trade Marketingiem, Działem Handlowym, magazynem, produkcją i pozostałymi działami;
- ▶ nadzór nad wykonaniem promocji w regionach oraz rozliczanie ich realizacji;
- ▶ wsparcie w zakresie monitorowania stanów magazynowych przy realizacji zleceń bieżących, zmianie opakowań, akcjach wyprzedażowych i innych;

- ▶ czytelne zasady związane z opłatami – klient płaci za ilość wystawionych dokumentów, a jego koszty stałe związane z Działem Obsługi Klienta nie istnieją;
- ▶ przejrzyste procesy realizacji zamówień, reklamacji, zwrotów;
- ▶ miesięczny monitoring wyników;
- ▶ ilościowe i wartościowe raporty sprzedaży, rozliczenia promocji i inne na życzenie klienta;
- ▶ dostęp do najnowszych rozwiązań logistycznych i informatycznych (współpraca z ECR i ILiM);



Decyzja o wprowadzeniu outsourcingu pozwoli na przesunięcie zaoszczędzonych zasobów do kluczowej działalności przedsiębiorstwa i na koncentrację na zasadniczych celach firmy. Korzystając z tego rodzaju usług eliminuje ona koszty stałe i płaci za konkretną usługę.

Ochrona przed przeterminowaną żywnością

W handlu już na dobre zadomowiły się kody kreskowe, a nawet stały się symbolem współczesnego języka biznesu, który obejmuje jednolite na całym świecie opisy i zasady kodowania, reguły interpretacyjne i sprzętowe, itp. Dziś kody są podstawą systemu GS1, co świadczy o sile standaryzacji. Sieci handlowe, chcąc natomiast usprawnić przepływ towarów, coraz częściej stosują kody o nowej symbolice GS1 DataBar.

Polski handel detaliczny od ponad 10 lat stosuje elektroniczną wymianę dokumentów handlowych, takich jak zamówienie czy faktura zgodnie ze standardami GS1. Dostawcy, z których wielu dostarcza do kilku sieci, wykorzystują jednakowy format dokumentów dla wszystkich transakcji, bez względu na odbiorcę swoich towarów. Jeśli chodzi o sieci handlowe standaryzacja komunikatów znacząco ograniczyła prawdopodobieństwo błędów, co byłoby nie do uniknięcia w przypadku różnorodnych wzorów dokumentów elektronicznych. Brak błędów dał możliwość pełnej automatyzacji przetwarzania dokumentów i ogromne oszczędności. Ponadto, w wypadku wielu formatów komunikatów, sieciom trudno namówić większą liczbę dostawców do włączenia się w projekty elektronicznej wymiany dokumentów, natomiast standaryzacja przynosi ogrom-



ne korzyści i oszczędności, gdy większość dostawców pracuje w tym systemie.

Kody kreskowe nowej generacji GS1 DataBar pojawiły się w Polsce 1 stycznia 2010 r. w punktach sprzedaży detalicznej,

obok dotychczas stosowanych kodów kreskowych EAN-13, EAN-8, UPC-A i UPC-E. Są one mniejsze od poprzedników, a zakodowany w nich jest identyfikator towaru – numer GTIN: 13- i 12- cyfrowy (numer



W ramach łańcucha dostaw

Dr inż. Elżbieta Hałas,
Instytut Logistyki i Magazynowania, GS1 Polska

System GS1 jest zbiorem standardów identyfikacyjnych i komunikacyjnych, przeznaczonych dla procesów logistycznych, realizowanych w ramach łańcucha dostaw i obsługi administracyjnej, otwartym na znakowanie produktów detalicznych kodami kreskowymi. Pierwotnie powstał dla usprawnienia przeprowadzania transakcji handlowych i rejestrowania sprzedaży w supermarketach. Obecnie swoim zasięgiem obejmuje cały łańcuch dostaw i wszystkie branże.

System GS1 jest rozwijany i wdrażany na świecie w oparciu o sieć krajowych

organizacji GS1. Instytut Logistyki i Magazynowania – GS1 Polska, od ponad 21 lat pełni rolę takiej organizacji. Jest jedyną instytucją upoważnioną do przyjmowania firm i instytucji z Polski do systemu GS1 oraz do nadawania im uprawnień do stosowania kodów kreskowych GS1.

GS1 Polska czynnie wspiera rozwój globalnych standardów, opracowuje rozwiązania krajowe oraz bierze aktywny udział w rozwijaniu nowych zastosowań. Realizuje prace badawczo-rozwojowe i usługi doradcze, podnoszące efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw i całych łańcuchów dostaw. W Polsce największą popularnością cieszą się zdecydowanie standardy automatycznej

identyfikacji oparte o kody kreskowe w symbolikach EAN 13/8. Ponad 20 tys. firm znakuje obecnie swoje produkty: jednostkowe, zbiorcze oraz logistyczne w oparciu o nadawane przez GS1 Polska unikatowe identyfikatory.

Analiza listy top sieci handlowych w Polsce pokazuje, iż zdecydowana ich większość stosuje w praktyce standardy GS1, a ponad połowa z nich jest czynnymi uczestnikami Systemu GS1. Część z nich ma również wpływ na kształt działań podejmowanych przez naszą organizację zasiadając w Polskiej Radzie Systemu GS1, czyli organie doradczym i opiniującym, reprezentującym interesy wszystkich uczestników systemu GS1.

amerykański). Od tej daty sieci handlowe i sklepy detaliczne, po dwustronnych uzgodnieniach ze swoimi dostawcami,

Z branż towarów konsumenckich, właśnie handel detaliczny i hurtowy najszerszej wdraża i wykorzystuje standardy

podstawie szczegółowych badań przeprowadzonych wśród 8700¹ firm wykazało, że inwestycje we wdrożenie standardów przyniosły m.in. następujące korzyści:

- ▶ 42% niższe koszty dystrybucji,
- ▶ 3,5% wyższa dokładność fakturowania,
- ▶ skrócenie czasu realizacji zamówienia o 61 godzin,
- ▶ braki zapasów mniejsze o 32%.

Kody kreskowe GS1 DataBar pojawiły się w Polsce 1 stycznia 2010 r. w punktach sprzedaży detalicznej. Są one mniejsze od poprzedników, a zakodowany w nich jest identyfikator towaru – numer GTIN: 13- i 12- cyfrowy (numer amerykański).

zaczęły używać kodów z rodziny DataBar: GS1 DataBar Wielokierunkowy i GS1 DataBar Spiętrzony Wielokierunkowy.

Firmy, których sprzęt i oprogramowanie są gotowe do przetwarzania większej liczby informacji, mogą stosować dodatkowe rodzaje kodów: GS1 DataBar Rozszerzony oraz GS1 DataBar Rozszerzony Spiętrzony. Kody te pozwalają, oprócz numeru GTIN, zakodować dane dodatkowe w postaci jednego symbolu, np. datę ważności czy masę netto.

Na całym świecie

Nowe kody kreskowe stosowane są na całym świecie na produktach sprzedawanych luzem, a to dlatego że umożliwiają kodowanie małych i trudnych do oznakowania opakowań i mogą zawierać dodatkowe informacje, takie jak: masa netto, która jest istotna dla produktów o zmiennej ilości w opakowaniach detalicznych lub oznaczenie partii produkcyjnej i data ważności, szczególnie dla artykułów spożywczych. Możliwość umieszczenia w kodzie czytany przez systemy kasowe wielu dodatkowych informacji o produkcie, co nie było możliwe do tej pory, jest ich główną zaletą. Uniemożliwiają one sprzedaż w sklepowej kasie produktów przeterminowanych, tych które nie zostały na czas wychwycone i usunięte przez pracowników sklepów co najmniej 24 godz. przed upływem terminu ważności.

Według organizacji GS1 w roku 2014 nastąpi powszechna akceptacja symboliki GS1 DataBar w otwartych łańcuchach dostaw, łącznie z kodowaniem informacji dodatkowych z wykorzystaniem Identyfikatorów Zastosowania GS1 na dowolnym produkcie detalicznym. Tym bardziej, że z badań przeprowadzonych w 2006 r. przez organizację GS1 wynika, że większość skanerów wyprodukowanych w ciągu minionych 4 lat jest już w stanie odczytać kody GS1 DataBar Wielokierunkowe i GS1 DataBar Wielokierunkowe Spiętrzone. Ponadto, większość skanerów wyprodukowanych w ciągu ostatnich 7 lat może być uaktualnionych programowo o możliwość odczytu kodów DataBar.

GS1 oraz czerpie największe korzyści ze standaryzacji. Badania opublikowane przez IBM Global Business Services na

Biedronka korzysta z GS1 DataBar

Kody nowej generacji GS1 DataBar od blisko 3 lat używane są w sieci sklepów Biedronka, na wybranych produktach o stałej i zmiennej masie. Znakowane nimi są: mięso, drób, świeże sałatki, chleb, wyroby



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

CZŁOWIEK – NAJLEPSZA INWESTYCJA

Chcesz podnieść swoje kwalifikacje zawodowe?
Zapraszamy na bezpłatne, profesjonalne szkolenia dla przedsiębiorców i pracowników sektora MMŚP branży logistyka
W ramach projektu

„Akademia Kompetencji Proekologicznych dla Logistyki”

oferujemy szkolenia do wyboru:

- Proekologiczne rozwiązania w zakresie korzystania z odnawialnych źródeł energii w logistyce
- Proekologiczne rozwiązania w zakresie przetwarzania odpadów w logistyce
- Proekologiczne rozwiązania w zakresie oszczędzania energii w logistyce

Oraz:

- doradztwo indywidualne - Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (CSR)
- doradztwo grupowe – Inicjatywy Klastrowe

W projekcie mogą wziąć udział pracownicy:

- przedsiębiorstw branży Transport i Gospodarka Magazynowa, posiadających jednostkę organizacyjną na terenie woj. mazowieckiego,
- sektora mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw
- osoby, których pracodawca może skorzystać z pomocy de minimis

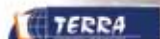
Szkolenia będą organizowane w 3 trybach do wyboru: dziennym, wieczorowym lub weekendowym, w miejscowości dogodnej dla uczestników na terenie woj. mazowieckiego.

Zapewniamy wyżywienie, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o ukończeniu szkolenia

Do udziału w projekcie szczególnie zachęcamy Panie, osoby z wykształceniem średnim i poniżej średniego, członków kadry zarządzającej.

Kontakt

Biuro projektu:
TERRA Szkolenia i Doradztwo Przemysław Omieczyński
Ul. Broni 4, lok. 20, 26-610 Radom
Tel. kom. 511 944 968
e-mail: akademia@terra-szkolenia.pl
www.kompetencje-proekologiczne.pl





GS1 DataBar – dużo więcej możliwości

Piotr Frąckowiak,
Instytut Logistyki i Magazynowania (ILiM), GS1 Polska

Kody GS1 DataBar zostały opracowane z myślą o objęciu kodowania

tych grup produktów, dla których stosowanie dotychczasowych kodów, takich jak EAN-13, nie było do tej pory efektywne. Są to przede wszystkim:

- ▶ produkty o małych rozmiarach oraz złożonych, nieregularnych kształtach,
- ▶ towary detaliczne o zmiennej ilości (mięso, drób, owoce morza, przetwory nabiałowe, pieczywo, artykuły rolne),
- ▶ kupony.

Przy wykorzystaniu nowej symboliki, ta sama informacja może być zakodowana na mniejszej powierzchni. Dzięki zastosowaniu kodu GS1 DataBar Wielokierunkowego i GS1 DataBar Spiętrzonego Wielokierunkowego możliwe jest:

- ▶ identyfikowanie przedmiotów, których nie można oznaczyć istniejącymi liniowymi kodami kreskowymi, takimi jak kod EAN-13, ze względu

na zbyt małą ilość miejsca na opakowaniu,

- ▶ ograniczenie powierzchni kodu kreskowego do wymaganego minimum, a tym samym uzyskanie dodatkowej powierzchni na projekt graficzny opakowania.

W kodach GS1 DataBar w wersji rozszerzonej można zakodować ponad 100 różnego rodzaju informacji, takich, jak np. oznaczenie partii produkcyjnej, daty produkcji i ważności oraz masę netto produktu.

Dzięki zastosowaniu kodu GS1 DataBar Rozszerzonego i GS1 DataBar Rozszerzonego Spiętrzonego, możliwe jest:

- ▶ zakodowanie większej liczby danych na porównywalnej powierzchni lub tej samej liczby danych na mniejszej powierzchni, niż obecnie stosowane w detalu kody kreskowe – EAN-13 czy EAN-8,
- ▶ zapisanie dodatkowo takich informacji, jak: oznaczenie partii produkcyjnej, numer seryjny towaru, data

ważności, które umożliwiają realizację wymogów śledzenia ruchu i pochodzenia produktów (traceability),

- ▶ kodowanie towarów o zmiennej ilości w sposób unikalny w skali świata – w chwili obecnej istnieją wyłącznie rozwiązania krajowe i wewnętrzne, co w praktyce często powoduje stosowanie indywidualnego podejścia i konieczność dostosowywania się producentów do wewnętrznych numerów sieci handlowych.

Dzięki wdrożeniu kodów GS1 DataBar, detalista jest w stanie zagwarantować, że klientowi nie zostanie sprzedany produkt przeterminowany. Ponadto, łatwiejsze jest wsparcie ewentualnego procesu wycofania produktów o nieodpowiedniej jakości, jeżeli taka konieczność zaistnieje.

Zapewnienie bezpieczeństwa klienta jest z jednej strony wymogiem prawnym, a z drugiej elementem budowania przewagi konkurencyjnej wielu sieci handlowych.

mleczarskie i ryby. W kodzie kreskowym GS1 DataBar, oprócz identyfikatora, zakodowane są następujące informacje: data ważności, masa netto i oznaczenie partii produkcyjnej. Kod ten jest odczytywany przy kasie. Jest to największe w Europie wdrożenie tego typu. Dzięki niemu uzyskano możliwość pełnego monitorowania przepływu produktów oraz ich szybkiego wycofania w razie ewentualnych sytuacji kryzysowych. Symbolika GS1 Data Bar stosowana na produktach świeżych, szczególnie tych z krótkimi terminami wykorzystania, zapewnia klientom komfort

zakupu zawsze w „dobrej dacie”. Wdrożony przez sieć JMP (właściciela Biedronki) projekt obejmuje swoim zasięgiem produkty takich marek jak Morliny, Sokołów, Indykpol, Green Factory i inne.

Z pomocą GS1 DataBar można śledzić przepływ i pochodzenia produktów oraz w zautomatyzowany sposób zarządzać datami ważności. W efekcie zarządzanie świeżą żywnością na poziomie sklepów jest bardziej skuteczne, a na poziomie magazynu system ułatwia dystrybucję produktów. Zastosowanie kodów DataBar znacznie przyspieszyło

procedurę wycofania z rynku produktów nieodpowiedniej jakości, a nawet całej ich partii i wpłynęło na poprawę kontroli zapasów w czasie rzeczywistym.

Wdrożenie kodów w sieci Biedronka realizowane jest w ścisłej współpracy z Instytutem Logistyki i Magazynowania (ILiM) GS1 Polska i jest jednym z najważniejszych i największych wdrożeń na świecie, a co ciekawe, dotyczy także produktów o zmiennej masie. W zaproponowanym przez ILiM kodzie kreskowym GS1 DataBar zakodowane są takie informacje jak: GTIN – globalny identyfikator produktów, który zastąpił dotychczas stosowane rozwiązania lokalne dla towarów o zmiennej ilości – data ważności, masa netto i oznaczenie partii produkcyjnej.

Docelowo system ma objąć wszystkie towary sprzedawane w sklepach sieci. Produkty są systematycznie znakowane, a w jakim tempie będzie przebiegało wdrażanie nowych kodów kreskowych, zależy od rozmów z dostawcami, którzy muszą aktywnie uczestniczyć w całym procesie. Głównym celem projektu jest zagwarantowanie, że produkt przeterminowany nie zostanie sprzedany klientowi. ◀

KK



Norbert Dentressangle obsłuży firmę ASOS

Na mocy zawartej umowy Norbert Dentressangle przez okres 3 lat będzie zarządzał, na zasadzie wyłączności, platformą logistyczną ASOS.

ASOS jest obecnie uważany za jeden z najczęściej odwiedzanych sklepów on-line z modą. Firma sprzedaje ponad 60 tys. artykułów różnych producentów oraz produktów tworzonych pod własną marką. Wśród asortymentu nie brakuje kolekcji odzieży damskiej i męskiej, obuwia, dodatków, biżuterii i zegarków, a także artykułów kosmetycznych. W każdym tygodniu dodawanych jest prawie 1500 nowych artykułów.

ASOS wysyła swoje paczki do ponad 241 krajów z platformy logistycznej, znajdującej się w Barnsley w Wielkiej Brytanii. To właśnie tym obiektem zarządzać będzie firma Norbert Dentressangle. Platforma dysponuje powierzchnią 100 tys. m². Aby sprostać ekspansji i stałemu wzrostowi firma ASOS zapewniła również możliwość rozszerzenia powierzchni platformy

o 25%, w celu podwojenia powierzchni składowania. W ramach nowej umowy wszyscy pracownicy (1200 osób) zatrudnieni przez poprzedniego dostawcę usług logistycznych, firmę Unipart Logistics, otrzymali możliwość dołączenia do grupy Norbert Dentressangle.

Mark Holland, dyrektor łańcucha dostaw firmy ASOS mówi: – Głównym celem partnerstwa z firmą Norbert Dentressangle jest skonsolidowanie globalnej oferty ASOS w zakresie usług. Naszą ambicją jest stworzenie usług skierowanych na relacje z klientem oraz wsparcie naszych ambicji stania się światowym liderem w dziedzinie sprzedaży online gotowej konfekcji odzieżowej.

Według Martina Palmera, dyrektora ds. rozwoju handlowego działu logistyki w firmie Norbert Dentressangle w Wielkiej Brytanii: – Nasze doświadczenie, po-

zwalające podjąć wyzwania mające na celu optymalizację operacji związanych z handlem internetowym dużymi ilościami towarów, jest potwierdzone. Ponadto naszą ambicją jest współpraca z firmą ASOS, aby zdefiniować nowe strategie i rozwiązania mające na celu wspieranie stałego wzrostu sprzedaży i ekspansji geograficznej. W grę wchodzi również nasze doświadczenie w dziedzinie ochrony miejsc pracy w ramach przejścia firmy. W tym celu współpracowaliśmy ściśle zarówno z firmą ASOS, jak również z innymi stronami umowy, aby zapewnić łagodne przejście. Działamy wspólnie z firmą ASOS na skalę globalną i w coraz większym zakresie. Wierzymy w przyszłość i uważamy, że ta umowa da początek strategicznej i długotrwałej współpracy między naszymi firmami. ◀

KK

Norbert Dentressangle w Polsce

Transport międzynarodowy i krajowy

ND Polska

- 550 własnych zestawów ciężarowych
- 800 specjalistów
- 4 lokalizacje: Zielona Góra, Łódź, Poznań, Sosnowiec
- 14 000 m² powierzchni magazynowej
- Transport całopojazdowy, częściowy, drobnicowy, konsolidacja, dystrybucja, cross-docking
- Obsługa wszystkich segmentów rynku (Retail, FMCG, Automotive, AGD, Chemia)
- Optymalizacja rozwiązań transportowych

transport.ndpolska@norbert-dentressangle.com
+ 48 68 413 01 38 + 48 662 264 264

Logistyka kontraktowa

ND Logistics Poland

- 160 000 m² powierzchni magazynowej
- Centra dystrybucyjne
- Magazyny przyfabryczne
- Zarządzanie opakowaniami i surowcami dla linii produkcyjnych
- Obsługa różnych segmentów rynku (Retail, FMCG, Automotive, AGD)
- Obsługa e-commerce dla odbiorców krajowych i zagranicznych
- Dystrybucja krajowa – paletowa i paczkowa

logistyka.kontraktowa@norbert-dentressangle.com
+48 22 878 31 55



Transport – Logistyka – Spedycja

Wiarygodny partner

zaangażowany

w Twoje potrzeby biznesowe



Pall-Ex rozpoczął działalność w Polsce

Na polskim rynku we wrześniu pojawił się nowy dystrybutor ładunków paletowych – Pall-Ex Polska, który do działalności przegotowywał się od miesiąca. W naszym kraju tworzona jest druga po Rumunii sieć dystrybucji firmy w Europie Środkowo-Wschodniej. Dzięki modelowi opartemu o sieć regionalnych partnerów, Pall-Ex zapewni znaczące oszczędności na dostawach dużym, małym i średnim przedsiębiorstwom.

Jednym z punktów inauguracyjnych działalności firmy w Polsce było spotkanie prasowe, które odbyło się 16 września w Łodzi, z udziałem prezydent Łodzi Hanny Zdanowskiej, marszałka województwa łódzkiego Witolda Stępnia, prezesa zarządu Pall-Ex Polska Katarzyny Chabinka oraz gości specjalnych, wśród których był ambasador marki Pall-Ex Polska Jerzy Dudek. Za siedzibę firmy wybrano miasto położone w Centralnej Polsce, mające dobry dostęp do infrastruktury drogowej, obiekty magazynowe, specjalistów i przyjazny stosunek władz.

Siła w sieci

Pall-Ex powstał w Wielkiej Brytanii w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie na dostawy coraz mniejszych partii towarów *just in time* i ograniczanie kosztów łańcucha dostaw. Zajmuje się dystrybucją towarów na różnej wielkości paletach, z wyłączeniem tych, które wymagają specjalnych warunków przewożenia. Zapewnia też

możliwość usług dodatkowych, jak np. śledzenie przesyłki.

Pall-Ex Polska dołączył do Grupy Pall-Ex w Wielkiej Brytanii, i czterech innych europejskich sieci – Pall-Ex Italia, Pall-Ex Iberia, Pall-Ex Romania oraz nowo przyłączonej Pall-Ex France. Tym samym jest częścią międzynarodowej sieci dystrybucyjnej, rozwijającej się w od-

– *Otwarcie sieci Pall-Ex w Polsce to kolejny dowód, że nasza koncepcja biznesowa w obecnych czasach zdaje swój egzamin, a Europa Środkowo-Wschodnia odgrywa w tym procesie bardzo ważną rolę. Przewidujemy, że sieć Pall-Ex Polska będzie się nadal dynamicznie rozwijać – twierdzi Adrian Russell, dyrektor zarządzający Pall-Ex Group.*

W modelu Hub & Spoke partnerzy regionalni odbierają ładunki od swoich klientów, konsolidują je w swoich magazynach regionalnych, a następnie przewożą do centralnego hubu Pall-Ex zlokalizowanego pod Łodzią.

powiedzi na rosnące zapotrzebowanie rynku na dostawy coraz mniejszych partii towarów *just in time*. Obecnie trwają także rozmowy nad uruchomieniem kolejnych sieci w Niemczech, Skandynawii, krajach Beneluksu i Turcji.

Z kolei Karolina Gil, dyrektor sprzedaży Pall-Ex Polska podczas konferencji tłumaczyła, że – *usługi firmy są skierowane do przedsiębiorstw z każdego sektora gospodarki i posiadających różny wolumen paletowy. Przewagą Pall-Ex Polska z pewnością będzie zróżnicowana i konkurencyjna oferta w zakresie dystrybucji na terenie całej Polski, w tym także przesyłek niestandardowych. Firma deklaruje dystrybucję niemal wszystkich rodzajów i wielkości przesyłek w systemie burta-burta w czasie 24h. W przypadku niewielkich wolumenów propozycja Pall-Ex Polska stanowić będzie z pewnością atrakcyjną alternatywę do usług firm kurierskich, ponieważ dzięki dystrybucji paletowej nadawca przesyłki uzyskuje gwarancję, że zostanie ona dostarczona nie tylko taniej, ale i – co nie mniej ważne – w nienaruszonym stanie.*

Przy udziale partnerów regionalnych

W Polsce firma współpracuje z 40 partnerami regionalnymi, z których każdy odpowiada za określony region dystrybucyjny. W siedzibie firmy w Łodzi pracują obecnie 22 osoby, ale ich liczba już w najbliższym czasie zwiększy się do 40.



Jerzy Dudek – ambasador marki Pall-ex w Polsce i współwłaściciel firmy z województwa świętokrzyskiego, będącej jej partnerem regionalnym.



W spotkaniu udział wzięli m.in.: prezydent Łodzi Hanna Zdanowska (od lewej), marszałek województwa łódzkiego Witold Stępień i prezes zarządu Pall-Ex Polska Katarzyna Chabinka

Stosowany przez Pall-Ex Polska model Hub & Spoke pozwoli klientom na generowanie widocznych oszczędności. W modelu tym partnerzy regionalni odbierają ładunki od swoich klientów, konsolidują je w swoich magazynach regionalnych, a następnie przewożą do centralnego, zlokalizowanego pod Łodzią hubu Pall-Ex. Tam ładunki są sortowane ze względu na miej-

Przewagą Pall-Ex Polska z pewnością będzie zróżnicowana i konkurencyjna oferta w zakresie dystrybucji na terenie całej Polski, w tym także przesyłek niestandardowych. Firma deklaruje dystrybucję niemal wszystkich rodzajów i wielkości przesyłek w systemie burta-burta w czasie 24h.




Czym jest Pall-Ex

- ▶ Międzynarodowa sieć dystrybucji ładunków paletowych, założona w 1996 r. w Wielkiej Brytanii.
- ▶ Swoje usługi kieruje m.in. do przedsiębiorstw produkcyjnych, branży e-commerce, sektora FMCG oraz klientów indywidualnych. Umożliwia dystrybucję wszystkich przesyłek poza produktami mrożonymi.
- ▶ Model biznesowy Pall-Ex opiera się na współpracy z partnerami krajowymi oraz niezależnymi, lokalnymi firmami transportowymi (partnerzy regionalni) różnej wielkości.
- ▶ Pall-Ex współpracuje z zarówno małymi rodzinnymi firmami, jak i dużymi operatorami logistycznymi, zapewniając dostawę przesyłek w ciągu 24 h w systemie door-to-door.
- ▶ Obecnie grupa Pall-Ex działa w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Portugalii, Rumunii, Francji, we Włoszech i w Polsce. W najbliższym czasie planuje uruchomienie sieci w Turcji, w Niemczech, w krajach Beneluksu, w Skandynawii oraz w Czechach i na Słowacji. Docelowa ma być 21 hubów w całej Europie.

sce przeznaczenia, ładowane na pojazdy partnerów regionalnych i przewożone do ich magazynów, skąd wykonywana jest końcowa dostawa bezpośrednio do odbiorcy. – *Widzieliśmy na przykładzie wszystkich krajów, w których Pall-Ex funkcjonuje od lat, jak taki właśnie model biznesowy nie tylko pozwolił obniżyć koszty dystrybucji dla producentów, importerów i dystrybutorów, ale wręcz pomógł im przetrwać kryzys i rozwinąć skrzydła* – tłumaczyła Katarzyna Chabinka, prezes zarządu Pall-Ex Polska.

Dzięki temu, że grupa Pall-Ex działa w sześciu europejskich krajach, Pall-Ex Polska może zaproponować także międzynarodowy serwis w oparciu o swoją europejską sieć. – *Chcemy stać się pierwszą siecią ładunków paletowych oferującą pełny, europejski serwis oparty na połączeniach między własnymi hubami* – zapowiada Katarzyna Chabinka. Już niebawem Pall-Ex Polska przedstawi także ofertę dystrybucji ładunków niestandardowych. ◀

Elżbieta Haber



Jak efektywnie wybrać i wdrożyć system informatyczny

Komu potrzebny jest system informatyczny?

Systemy informatyczne, będące kiedyś synonimem nowoczesności, obecnie są coraz częściej zwykłym narzędziem pracy, a ich brak jest traktowany jako dziwactwo i zaszłość. Nikt rozsądny nie rozważa obecnie redagowania tekstów na maszynie do pisania lub prowadzenia księgowości z użyciem wolnej amerykanki. W ich miejsce stosujemy edytory tekstu czy systemy finansowo-księgowo-

Brak informacji w banku np. o statusie wniosku kredytowego traktujemy jako przejaw bałaganu, a firmy nieposiadające witryn internetowych są traktowane jako mało wiarygodne. Jednocześnie w wielu zastosowaniach systemy informatyczne są przejawem innowacyjności, np. systemy inteligencji biznesowej czy też automatyzacji przepływów oparte o tagi RFID/NFC, zarządzanie majątkiem z wykorzystaniem narzędzi GIS, względnie szeroko rozumiana e-administracja.

Po co nam system?

Analizując zastosowanie rozwiązania informatycznego w firmie, należy w pierwszej kolejności odpowiedzieć na pytanie: jaki jest cel takiego projektu? Wdrożenie oprogramowania po to, żeby było nowocześniejsze lub dlatego, że inni posiadają tego

typu systemy, nie są dobrymi argumentami. Jak zostanie pokazane w dalszej części artykułu, nie jest również dobrą motywacją chęć spowodowania „aby wreszcie ktoś tu zrobił porządek”. Systemy informatyczne usprawniają obieg informacji, ale same z siebie nie powodują, że rozwiązanie jest bardziej racjonalne.

Motywacje stojące za wdrożeniem systemów informatycznych są dwojakiego rodzaju:

- ▶ stanowią one tzw. „barierę wejścia – ich zakup i wdrożenie jest równie oczywiste jak zakup krzesel czy biurka – po prostu bez tego nie jesteśmy w stanie prowadzić konkurencyjnej działalności biznesowej. Niekiedy stosowanie systemów jest wymogiem prawnym (np. Płatnik ZUS).
- ▶ za ich wdrożeniem stoją względy ekonomiczne – systemy takie są innowacją w skali przynajmniej branży, a dzięki nim oczekujemy uzyskania oszczędno-

ści kosztów, zwiększenia efektywności wytwarzania, względnie zwiększenia efektywności sprzedaży. Systemy tego typu można z kolei podzielić na systemy tzw. półkowe i tworzone na zamówienie.

Ważny jest zasięg

Kolejnym kryterium, jakie należy wziąć pod uwagę, jest zasięg systemu. Można tu wskazać:

- ▶ systemy „wyspowe” – funkcjonujące w skali danego stanowiska pracy lub co najwyżej działu. „Wyspowość” należy tu rozumieć w ten sposób, że przepływy informacji w danym systemie dotyczą właśnie takiej skali. Za systemy wyspowe należy uznać również oprogramowanie, które pozwala co prawda na wspólną pracę nad plikami w sieci, jednak wymiana ta dotyczy np. wyłącznie inżynierów

pracujących nad wspólnym projektem. Za systemy wyspowe należy uznać też np. sieciowe systemy FK niewymieniające danych z innymi obszarami.

- ▶ systemy zintegrowane – funkcjonujące w skali dużej, zorganizowanej części przedsiębiorstwa, całego przedsiębiorstwa lub też wykraczające poza jego granice. Ich cechą charakterystyczną jest fakt, że zastosowanie nie polega jedynie na prostym zainstalowaniu oprogramowania oraz przeszkoleniu użytkowników, przeważnie wymagane jest przeprowadzenie projektu wdrożenia oprogramowania, czyli spowodowanie, żeby faktycznie było ono używane.

Łącząc te dwa kryteria uzyskujemy następującą macierz:

	Wyspowe	Zintegrowane
Bariera wejścia	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pakiety biurowe; ▶ Przeglądarki internetowe; ▶ Pakiety graficzne; ▶ Narzędzia OCR. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Poczta elektroniczna; ▶ Systemy FK, KP, GM; ▶ Systemy Rezerwacji Lotów; ▶ Systemy bankowe.
Innowacja	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Pakiety obliczeń inżynierskich; ▶ Narzędzia wspomagające projektowanie systemów inf.; ▶ Narzędzia wspomagające zarządzanie projektami; ▶ Narzędzia sztucznej inteligencji. 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ MRPII; ▶ MES; ▶ PLM; ▶ B2B; ▶ GIS; ▶ CRM.

Analizując zatem przypadek informatyzacji naszego przedsiębiorstwa, warto w pierwszej kolejności odpowiedzieć na pytanie, jaki typ oprogramowania chcemy wdrożyć w organizacji? Przypadki „wyspowe” są względnie najłatwiejszymi z punktu widzenia decyzyjnego.

Dla wyboru systemów typu „wyspowa bariera wejścia” przeważnie wystarczy przeanalizowanie najbardziej popularnego oprogramowania oraz wybranie najtańszej opcji spełniającej pewne podstawowe wymagania. Można oczywiście

dyskutować nad tym, czy lepiej jest zastosować np. Open Office czy też może pakiet MS Office, jednak mechanizm jest

nie średniego czasu projektowania z 6 do 3 godzin. Jeżeli wynagrodzenie inżyniera specjalisty to np. 8 tys. zł brutto (z wszyst-

Potencjalnie najbardziej zwodnicze może być dokonywanie wyboru rozwiązania typu „zintegrowana bariera wejścia”. Są to rozwiązania w dużej mierze standardowe, oparte o przepisy np. ustawy o rachunkowości, podatkowe czy też prawa pracy.

tutaj względnie prosty. Nie ma przede wszystkim dyskusji co do tego, czy dany typ oprogramowania zastosować, ale co najwyżej jaki.

kim kosztami pozapłacowymi), to można założyć, że maksymalna miesięczna oszczędność z tytułu wdrożenia oprogramowania sięga 4 tys. zł, co daje roczną oszczędność rzędu 48 tys. zł. Zakładając 5-letni okres eksploatacji mamy 240 tys. zł. Jest to zatem graniczny koszt, jaki możemy zapłacić za pojedynczą licencję nazwaną (tj. przypisaną do użytkownika). W praktyce zwykle przyjmuje się wartość dużo niższą – należy wziąć pod uwagę ewentualne niższe od zakładanego obciążenie. Ponadto naszą motywacją jest zysk, więc prosty zwrot nakładów nie jest uzasadniony z punktu widzenia biznesowego.

Problemy, jakie występują przy tego typu systemach, wiążą się przede wszystkim z faktem, że menadżer podejmujący decyzję o zakupie tego typu systemu musi opierać się na opiniach wąskiej klasy specjalistów, którzy – jak pokazują doświadczenie – z jednej strony mają tendencję do przeceniania korzyści płynących z określonych rozwiązań, a jednocześnie skłaniają się do kupowania drogich „zabawek”. W sukces przychodzi tu zestawienia i analizy branżowe, bezpośrednie konsultacje z producentami oprogramowania oraz zwykły zdrowy rozsądek.

W przypadku systemów „wyspa innowacji” sytuacja jest nieco bardziej skomplikowana. Menadżer podejmujący decyzję o zastosowaniu tego typu rozwiązania informatycznego, musi oszacować, na ile nakłady związane z wdrożeniem zwrócą się w postaci redukcji kosztów. Rachunek w tym zakresie zwykle sprowadza się do oszacowania oszczędności czasu pracy specjalisty.

Potrzebne analizy

Założmy, że oprogramowanie służące do obliczeń inżynierskich pozwala na skróce-



Rewista

Best in class WMS system

info@rewista.pl



Krzysztof Atlasiewicz

Doktor nauk technicznych (AGH w Krakowie) w zakresie informatyki, magister ekonomii (Akademia Ekonomiczna w Krakowie), partner zarządzający i dyrektor ds. doradztwa informatycznego Centrum Doradztwa w Informatyce i Zarządzaniu. Konsultant z doświadczeniem w projektach z zakresu informatyzacji procesów zarządzania, których jakość potwierdzają imienne listy referencyjne. Usługi doradcze świadczy od 1996 r.

Na liście jego klientów znajduje się ponad 100 przedsiębiorstw i instytucji, w tym największe w kraju.

Zdecydowanie trudniejszym przypadkiem są systemy zintegrowane. Podstawową ich cechą jest zaimplementowanie automatycznych przepływów danych w systemie. W ten sposób dana informacja jest wprowadzana tylko jednokrotnie, a dalsze jej przetwarzanie jest w dużej mierze zautomatyzowane. Dzięki temu np. naliczenie płac powoduje wygenerowanie odpowiednich przelewów w systemie bankowym, a jednocześnie automatyczne zaksięgowanie wszystkich dekretów w systemie finansowo-księgowym. Korzyść polegająca na oszczędności pracy i czasu jest oczywista.

Należy jednak podkreślić, że zaleta powyższa jest jednocześnie potencjalnie największą wadą tych systemów. Jeżeli zaimplementujemy w systemie błędne lub nieefektywne przepływy informacji, to zamiast zwiększać efektywność biznesową, spowoduje on powstawanie problemów dużo bardziej złożonych, niż gdyby go nie było.

Przyczyna pomyłek

W pewnym przedsiębiorstwie, podczas wprowadzania danych jednego z klientów

błędnie wpisano miejscowość, w jakiej znajduje się siedziba tej firmy (pomińmy że np. kod pocztowy był poprawny). W związku z tym faktury wysyłano na błędny adres i w ten sposób nie docierały do adresata. Z kolei klient – ponieważ nie

otrzymywał faktur zgodnie z umową – nie płacił. To spowodowało wygenerowanie wezwania do zapłaty, które z opisanych wyżej powodów również nie dotarło do adresata. Sytuacja została wyjaśniona po pewnym czasie i błędny wpis został skorygowany. Problem wydawał się opanowany, aczkolwiek po pewnym czasie w ramach porządkowania wpisów uzgodniono zapisy pomiędzy rejestrem klientów i rejestrem dłużników, przyjmując automatyczne założenie, że windykacja posiada bardziej aktualne informacje, w związku

z tym, że typowo windykacja kontaktuje się z klientem później niż sprzedaż.

Przykład powyższy pokazuje, że do opisanej sytuacji doprowadził brak wdrożenia:

- ▶ mechanizmów kontroli wprowadzanych danych (już po rozbieżności pomiędzy kodem pocztowym a nazwą miejscowości można było zidentyfikować przyczyny opisanego wyżej problemu),
- ▶ odpowiednich procedur (po zwrocie faktury do siedziby należało przecież sprawdzić przyczyny takiego zdarzenia, a pierwszą czynnością powinien być telefon wyjaśniający, a nie wysłanie noty księgowej „w ciemno”),
- ▶ zasad wyjaśniania rozbieżności pomiędzy rejestrami.

Z powyższego przykładu płynie wniosek, że wdrożenie systemu zintegrowanego

Analizując zastosowanie rozwiązania informatycznego w firmie, należy w pierwszej kolejności odpowiedzieć na pytanie: jaki jest cel takiego projektu?

powinno opierać się na analizie procesów zarządzania, które mają być wsparte przez ten system. Pojawia się natomiast pytanie, czy sam wybór systemu powinien być oparty o model procesów zarządzania przedsiębiorstwa? W przypadku systemów typu „zintegrowana innowacja” odpowiedź narzuca się sama – powinien. W przypadku tego typu systemów trudno mówić, o jakimkolwiek „typowym” wdrożeniu. Projekt w tym zakresie przypomina bardziej budowanie rozwiązania z klocków Lego, niż zastosowanie gotowego rozwiązania. W każdym przedsiębiorstwie – nawet z tej samej branży – zarządzanie produkcją może wyglądać w inny sposób, a funkcjonalności wymagane przez system mogą być bardzo nietypowe.

Najbardziej zwodnicze

W jednej z fabryk produkcja polega na wytwarzaniu wyrobów z blachy dostarczanej w kręgach, które wystarczają na wiele serii. Do czasu, gdy zużyta została połowa kręgu, można pobierać blachę w dowolnych ilościach. Po przekroczeniu połowy jednak należy już zużyć cały krąg. Ta nietypowa sytuacja nie znajduje odzwierciedlenia w typowej funkcjonalności większości gotowych systemów informatycznych, które nie zakładają, że możliwe jest sukcesywne pobieranie materiałów z magazynu, bez konieczności zużywania materiału w ilości większej, niż wynika to z aktualnego zlecenia produkcyjnego.

Systemy informatyczne usprawniają obieg informacji, ale same z siebie nie powodują, że rozwiązanie jest bardziej racjonalne.

Centrum Doradztwa w Informatyce i Zarządzaniu Sp. z o.o.



Spółka świadcząca usługi konsultingowe z zakresu IT i zarządzania. Zespół konsultantów CeDIZ posiada kilkunastoletnie doświadczenie w branży doradczej oraz bogatą listę referencyjną ponad stu projektów. Zajmuje się wspieraniem wdrożeń szerokiej gamy systemów informacyjnych dla przedsiębiorstw. Buduje strategie informatyzacji, opracowuje modele procesów gospodarczych, organizuje przetargi na rozwiązania informatyczne oraz bezpośrednio wspiera klientów w realizacji projektów informatycznych.

Spółka specjalizuje się w prowadzeniu negocjacji handlowych kontraktów na realizację przedsięwzięć w dziedzinie technologii informatycznych, doradzając klientom zarówno pod względem merytorycznym, jak i prawnym.

Z mojego wieloletniego doświadczenia wynika, że potencjalnie najbardziej zwodnicze może być dokonywanie wyboru rozwiązania typu „zintegrowana bariera wejścia”. Są

z wymagań było sformułowane następująco: – *System musi wspierać zarządzanie urlopami zgodnie z przepisami Kodeksu Pracy.* W trakcie wdrożenia okazało się jednak, że

Jeżeli zaimplementujemy w systemie błędne lub nieefektywne przepływy informacji, to zamiast zwiększać efektywność biznesową, spowoduje on powstawanie problemów dużo bardziej złożonych, niż gdyby go nie było.

to rozwiązania w dużej mierze standardowe, oparte o przepisy np. ustawy o rachunkowości, podatkowe czy też prawa pracy. Można zatem zakwestionować potrzebę szczegółowego modelowania np. procesu wystawiania faktur, w którym na ogół nic zaskakującego nie ma. Przeważnie zatem powinno wystarczyć określenie wymagań bez szczegółowego modelowania. Poniższy przykład pokazuje jednak, że konieczne jest tu zachowanie znaczącej ostrożności.

Pewne duże przedsiębiorstwo nabyło rozwiązanie zintegrowane, w skład którego wchodził moduł kadrowo-płacowy. Jedno

ze względu na pewne szczególne uwarunkowania naliczanie urlopów nie działa zgodnie z zasadami wynikającymi z Kodeksu Pracy. Po zgłoszeniu tej uwagi dostawca rozwiązania wyłączył tę funkcjonalność, twierdząc, że nigdzie nie jest powiedziane, że ma następować jakakolwiek automatyzacja. Zatem zgodność polegała na tym, że można było wymiar urlopu policzyć na kartce i wpisać do systemu.

Dwa różne wdrożenia

Podsumowując należy sformułować następujące konkluzje:

- ▶ Rozważając wdrożenie systemu informatycznego, należy w pierwszej kolejności odpowiedzieć na pytanie, jakie jest uzasadnienie biznesowe dla zastosowania danego rozwiązania?
- ▶ Proces decyzyjny w przypadku rozwiązań „wyspowych” jest znacząco prostszy niż w przypadku rozwiązań zintegrowanych.
- ▶ W przypadku rozwiązań typu „zintegrowana innowacja” proces wyboru powinien być poprzedzonym szczegółowym modelowaniem procesów biznesowych.
- ▶ W przypadku rozwiązań typu „zintegrowana bariera wejścia” zalecane jest zachowanie szczególnej staranności w przypadku, kiedy sformułowanie wymagań nie jest poparte modelowaniem procesów biznesowych. ◀

*Dr Krzysztof Atlasiewicz,
partner zarządzający
dyrektor ds. doradztwa
informatycznego w CeDIZ*

Oprogramowanie logistyczne soloplan.pl



Zarządzaj tak, jakbyś tam był!

Oprogramowanie dla transportu, spedycji i logistyki firmy Soloplan!

Zapraszamy na targi Soloplan Telematics Day!
24.10.2013 | 9.00-15.00
Soloplan Polska Sp.z o.o.Sp.k.
ul. Chorzowska 50 · 40-121 Katowice
Udział jest bezpłatny!



Firma Soloplan, wiodący producent oprogramowania do planowania transportu (TMS), oferuje Państwu intuicyjne i kompleksowe rozwiązanie spełniające wszystkie aktualne wymagania nowoczesnej branży transportowo-spedycyjnej. Dzięki elastyczności systemu CarLo®, dopasowujemy się do Państwa indywidualnych wymagań mimo ustandaryzowanych funkcjonalności. **Chętnie udzielimy odpowiedzi na Państwa pytania!**





Jak zwiększyć efektywność?



Justyna Ganiec

Obecnie trudno sobie wyobrazić firmę logistyczną, która nie korzysta z WMS, jednak rozwiązania te ewoluują przede wszystkim pod kątem jeszcze większego przyśpieszenia wykonywanych procesów, całkowitego wyeliminowania błędów i jak największego ułatwienia użytkownika. Powiemem przyszłości jest rozwój technologii RFID – systemu do kontroli przebiegu towarów za pomocą fal radiowych z wykorzystaniem specjalnych układów elektronicznych (tzw. tagów), przytwierdzonych do przedmiotów – wykorzystywanych w rozwiązaniach WMS.

Ponadto, coraz większym zainteresowaniem u menedżerów magazynów cieszą się systemy głosowe. Technologia ta służy do wymiany danych pomiędzy WMS-em a operatorem za pomocą komend głosowych, bez konieczności używania klawiatury lub czytnika terminala. Należy zaznaczyć, że technologie głosowe nie mają na celu zastąpienia popularnych rozwiązań stosowanych w magazynach, lecz uzupełnienie ich funkcjonowania. Mają one za zadanie uproszczenie i przyspieszenie obsługi niektórych procesów magazynowych, takich jak np. kompletacja czy wysyłka towaru.

Ułatwić kontrolę

Inną perspektywiczną technologią jest graficzna ilustracja stanów magazynowych, która służy ułatwieniu odczytania aktualnej sytuacji w magazynie. Rozwiązania tego typu korzystają z techno-

logii trójwymiarowych, podobnych do tych z gier komputerowych, dzięki czemu możliwe są wirtualne wycieczki po magazynie. W ten sposób użytkownicy

Prowadząc rozważania na temat innowacji rozwiązań IT w logistyce, nie sposób nie wspomnieć o najnowszej wersji systemu Astro WMS firmy Consafe Logistics.

Równowagę pomiędzy wymaganiami a rozwiązaniami wypracowuje się podczas analiz będących częścią każdego projektu wdrożeniowego.

uzyskują wgląd do każdej jednostki paletowej. Ponadto można sprawdzić poziom zapełnienia magazynu z lotu ptaka, co pozwala szybko i precyzyjnie zorientować się w sytuacji na magazynie. Wizualizacje znacznie podnoszą łatwość korzystania z rozwiązania WMS. Mają też duży wpływ na zwiększenie wydajności. Pozwala to na znaczne ulepszenia w zakresie zapobiegania, wykrywania błędów i łagodzenia zatorów w magazynie.

Rozwiązanie to ma szereg nowoczesnych rozwiązań, które zwiększają efektywność procesów logistycznych w firmie. W najnowszej wersji systemu znalazły się takie funkcjonalności jak obsługa BOM (Bills Of Material), internetowy interfejs użytkownika 3PL, który pozwala zewnętrznym firmom logistycznym udostępnić swoim klientom sieciowy interfejs do składania zamówień, a także możliwość obsługi załadunku z wykorzystaniem technologii

RFID. Ponadto, Astro WMS zapewnia m.in. innowacyjną metodę kompletacji *Goods to man picking*, optymalną dla firm pracujących w systemie półautomatycznym. Ten sposób pracy oszczędza cenny

Consafe Logistics

Jest jednym z wiodących europejskich dostawców w zakresie logistyki produkcji, mobilności przedsiębiorstw i zarządzania magazynem dla klientów wykorzystujących logistykę do zwiększenia swojej konkurencyjności. Jej pracownicy rozwijają, wdrażają i wspierają kompletne rozwiązania dla całego łańcucha dostaw. Dostarczają zarówno oprogramowanie jak i sprzęt, włączając doradztwo i usługi ulepszenia procesów. Consafe Logistics obsługuje klientów w ponad 35 krajach ze swych oddziałów w Polsce, Danii, Szwecji, Norwegii, Wielkiej Brytanii i Holandii.

Więcej informacji www.consafelogistics.pl

czas i pomaga uniknąć kosztownych błędów związanych z czynnikiem ludzkim.

Coraz szerzej stosowanymi rozwiązaniami w logistyce i transporcie są również aplikacje mobilne. Zapewniają one pracownikom terenowym zdalny dostęp do aktualnych informacji o produktach i bieżących stanach zapasów w przedsiębiorstwie. Co więcej, wyznaczają optymalne trasy podróży, a kierownicy ds. floty i logistyki mają pod kontrolą wszystkie zasoby realizujące zlecenia. Użytkownicy mają szybki dostęp do historii klientów i bieżących informacji o cenach i partiach zapasów oraz do wszystkich innych potrzebnych baz danych. Inną, przydatną funkcją jest zarządzanie trasami i ustalanie priorytetów (w tym bieżące zmiany planów), dokumentowanie zdarzeń i spotkań oraz zdalna lokalizacja. Ponadto, użytkownicy cenią sobie możliwość generowania raportów oraz innych dokumentów koniecznych przy zdalnej obsłudze klienta. Rozwiązania mobilne są cennym uzupełnieniem systemów IT wspomagających logistykę i mają przed sobą dobre perspektywy rozwoju.

Optymalna równowaga

Rozwiązania użyte w zakresie systemu klasy WMS muszą pasować do specyfiki magazynu. Równowagę pomiędzy wymaganiami a rozwiązaniami wypracowuje się podczas analiz będących częścią każdego projektu wdrożeniowego. Niezbędne dopasowanie osiąga się w dwojaki sposób.

Pierwszym, najbardziej oczywistym jest dostosowanie funkcji WMS do potrzeb magazynu i operacji. Dostosowanie to osiąga się dzięki odpowiedniej konfiguracji systemu, a tam gdzie jest to niewystarczające, poprzez szereg modyfikacji. Należy jednak uważać, aby nie wpaść w pułapkę zbyt ingerencji w standardowe funkcjonalności systemu. Nierzadko okazują się, że zbyt mocno zmechanizowane procesy prowadzą do nieefektywnych rozwiązań przy jednoczesnych wysokich kosztach projektu wdrożeniowego i większym ryzyku przekroczenia terminu wdrożenia. Sposobem na uniknięcie tej pułapki jest, tam gdzie to możliwe, podążanie za pewnym standardem obsługi operacji magazynowych, oferowanych przez zaawansowane rozwiązania WMS. Daje to większą pewność na powodzenie projektu zarówno pod względem czasu jak i zaplanowanego budżetu.

Ograniczyć błędy przy zakupie IT

Błędy przy zakupie IT można ograniczyć dzięki odpowiedniemu procesowi wyboru

oferentów. Podstawą do poprawnie wybranego systemu IT jest prawidłowo sformułowane zapytanie ofertowe. Tylko poprzez jasno sformułowane wymagania dla systemu oraz wewnętrznie uzgodnione kryteria wyboru, wybierzemy grupę oferentów, z którymi prowadzone będą dalsze rozmowy. Na podstawie wstępnych ofert i prezentacji systemów można ocenić, które z rozważanych systemów są odpowiednie do wymagań. Następnie, poprzez bardziej szczegółowe rozmowy, a nierzadko warsztaty, można bliżej zapoznać się z funkcjonalnościami i specyfiką pracy kilku rozwiązań z tzw. *shortlisty*, a także zbadać otwartość dostawcy na ewentualne zmiany. O ostatecznym wyborze rozwiązania, oprócz spełnienia wymagań technicznych i funkcjonalnych, zazwyczaj decydują takie czynniki jak cena rozwiązania, ilość udanych wdrożeń w podobnych branżach, serwis powdrożeniowy, a także subiektywna ocena dostawcy. ◀

Justyna Ganiec,
Sales Support Consultant
w Consafe Logistics Sp. z o.o.

Coraz szerzej stosowanymi rozwiązaniami w logistyce i transporcie są również aplikacje mobilne. Zapewniają one pracownikom terenowym zdalny dostęp do aktualnych informacji o produktach i bieżących stanach zapasów w przedsiębiorstwie.



Coraz większym zainteresowaniem u menedżerów magazynów cieszą się systemy głosowe. Technologia ta służy do wymiany danych pomiędzy WMS-em a operatorem za pomocą komend głosowych, bez konieczności używania klawiatury lub czytnika terminala.

Trendy w rozwoju systemów WMS

O rozwoju każdego produktu decydują wymagania rynku. Nie inaczej jest w przypadku systemów informatycznych klasy WMS, które nie są już w Polsce nowością. Wprowadzenie mobilnej rejestracji danych oraz elektronicznej wymiany informacji w łańcuchu dostaw, jest we współczesnym świecie rzeczą oczywistą. Jednak wraz z rozwojem świadomości odbiorców, pojawia się potrzeba tworzenia bardziej inteligentnych form zarządzania magazynem.

Usprawnienie procesów logistycznych, zachodzących w firmie oraz szybki dostęp do kompleksowej i aktualnej informacji, jest warunkiem prowadzenia optymalnej polityki biznesowej. Przekonuje się o tym coraz więcej firm, decydując się na wdrożenie aplikacji WMS. W ostatnim czasie można było zauważyć rosnące wymagania użytkowników tych systemów w zakresie harmonogramowania zadań, przydziału zasobów, sterowania automatyką trans-

portową czy też optymalizacją przestrzeni magazynowej. oparte na protokole telnet, zostają zastąpione kolorowymi aplikacjami graficznymi. Praca na oprogramowaniu może odbywać się również za pośrednictwem ekranu dotykowego, a wszystko to wpływa na poprawienie komfortu pracy użytkownika wymienionych aplikacji. Specjaliści w chorzowskiej spółce BPSC, oferującej autorską aplikację MWS, stale pracują także nad unifikacją oferowanych rozwiązań, dzięki czemu aplikacje mobilne mogą być uruchamiane na większości urządzeń PDT, oferowanych na polskim rynku. MWS ma możliwość współpracy z dowolnymi drukarkami etykiet, drukując etykiety w trybie tekstowym lub graficznym, bezpośrednio z urządzeń mobilnych.

Bardzo istotne jest także odpowiednie znakowanie towarów oraz poszczególnych gniazd magazynowych, umożliwiające wykonywanie wszystkich operacji jedynie poprzez skanowanie kodów kreskowych, co redukuje do minimum liczbę tzw. pomyłek operatorskich oraz czas trwania poszczególnych procesów magazynowych.

Oprogramowanie WMS jako część systemów ERP

Rozwiązania WMS są coraz częściej oferowane w ramach kompleksowych systemów ERP. Tak jest w przypadku oprogramowania MWS, oferowanego przez BPSC. Oprogramowanie chorzowskiej spółki może być wdrażane na dwa sposoby: całkowicie niezależnie, bądź też jako jedna z funkcjonalności systemu Impuls EVO.

Pełna integracja z kompleksowym systemem klasy ERP, mogącym objąć wszystkie obszary działalności przedsiębiorstwa – od finansów, poprzez produkcję po zaawansowane rozwiązania, wspierające decyzje zarządcze, to bardzo istotna zaleta oprogramowania MWS. System ERP stale przetwarza informacje ze wszystkich obszarów działalności firmy, gwarantując stały dostęp do zawsze aktualnego obrazu sytuacji w przedsiębiorstwie, co jest istotne zwłaszcza w momencie podejmowania decyzji. Udostępnienie systemu klasy WMS w rozwiązaniu ERP wpływa zatem



na możliwość otrzymania bardziej kompleksowej informacji na temat pełnego spektrum procesów, zachodzących w firmie, także w zakresie logistyki.

Rynek WMS wczoraj i dziś

Zainteresowanie rozwiązaniami WMS w Polsce stale rośnie. Wcześniej obszar zarządzania stanami magazynowymi nie był traktowany z należytą uwagą i dopiero od kilku lat coraz bardziej wyraźna staje się potrzeba udoskonalenia tego obszaru działalności. Coraz więcej firm zdaje sobie sprawę, że profesjonalne rozwiązania do zarządzania gospodarką magazynową są odpowiedzią na oczekiwania klientów, a także znacznie obniżają koszty magazynowania towarów. Im więcej procesów zostanie objętych systemem, tym większa wartość dodana całego przedsięwzięcia i szybszy zwrot z inwestycji. ◀

Robert Pisek,
dyrektor Centrum Kompetencyjnego
MWS BPSC S.A.



Robert Pisek

portową czy też optymalizacją przestrzeni magazynowej.

Rola kierownika w takich systemie magazynowym staje się w praktyce rolą administratora, który wpływa na zwiększenie efektywności pracy poprzez dostosowanie prac magazynu do uwarunkowań zewnętrznych. System może być ponadto wspierany przez aparat matematyczny np. poprzez zastosowanie algorytmów optymalizacji.

WMS to nie tylko matematyka

Rozwój aplikacji WMS polega nie tylko na wprowadzaniu nowości, ale również na udoskonaleniu już funkcjonujących rozwiązań o bardziej zaawansowane rozwiązania technologiczne. Przykładowo czarno-białe mobilne aplikacje „tekstowe”,

Sukces Navigation Trends 2013

Rozmawiamy z Pawłem Kacperkiem, prezesem zarządu Location-Based Media, organizatorem konferencji Navigation Trends 2013

Jakie są Pańskie wrażenia po pierwszej edycji konferencji Navigation Trends?

Bardzo pozytywne. Konferencja Navigation Trends 2013 okazała się sukcesem. Zarówno dla nas, jako organizatorów, ale również dla firm w niej uczestniczących. Zebraliśmy bardzo dużo pozytywnych opinii i wielu partnerów już zadeklarowało chęć udziału w kolejnej edycji.

Z czego to wynika?

Przede wszystkim z faktu, że tak jak to wielokrotnie podkreślaliśmy, było to pierwsze w Polsce, tak duże wydarzenie dedykowane dla branży usług lokalizacyjnych i nawigacyjnych. Udało nam się zgromadzić znaczną część przedstawicieli firm dostarczających produkty i usługi. Podczas całonocnego wydarzenia, przez Centrum Konferencyjne przewinęło się ponad 150 osób z największych firm na rynku. Dla wielu osób była to jedyna okazja, by w jednym miejscu porozmawiać z dostawcami najpopularniejszych w kraju aplikacji nawigacyjnych, systemów monitoringu GPS, przedstawicielami producentów samochodów, map czy wreszcie reprezentantami szkolnictwa wyższego i rządu.

Co cieszyło się największym zainteresowaniem?

Bez wątpienia większość osób zgromadzonych na sali czekała na panel dyskusyjny poświęcony nawigacji GPS. Wśród zaproszonych panelistów znaleźli się przedstawiciele AutoMapy, MapyMap, BMW Polska, Navmax i Coyote Polska. W bardzo żywej dyskusji brali także udział inni uczestnicy konferencji, w tym przedstawiciele takich marek jak Mio czy NaviExpert. Zaproszeni goście rozmawiali na temat zalet i wad nawigacji typu PND, nawigacji mobilnych, a przedstawiciel BMW Polska bronił rozwiązań wbudowanych, typu OEM.

Kolejnym bardzo ciekawym elementem Navigation Trends 2013 była prezentacja systemu będącego hybrydą GPS i rozwiązania radiowego. Przedstawiciele firmy Gannet Guard Systems w ciekawy sposób opowiadali o tym, jak zabezpieczyć auta przed kradzieżą oraz jak zapewnić stuprocentową gwarancję ich odnalezienia, jeśli niestety do kradzieży już dojdzie. Prezentacja systemu GanTotal wywołała szereg pytań ze strony publiczności.

Przed konferencją zapowiadane były też nagrody dla branży...

Tak. Podczas Navigation Trends 2013 uhonorowaliśmy statuetkami Lokalizator Roku 2013 kilka firm, które według redakcji portalu lokalizacja.info dużą wnoszą na polski rynek. Wśród laureatów znalazły się takie firmy jak Imagis, AutoMapa, Eniro Polska, Gannet Guard Systems i Media-Tech.

Warszawska spółka Imagis została uhonorowana Lokalizatorem Roku 2013 za konsolidację rynku, czyli za przejęcia, których ostatnio dokonała (Emapa, Konsorcjum GPS, Smart GPS).

AutoMapa otrzymała nagrodę za 10 lat obecności na polskim rynku. Gannet Guard Systems został wyróżniony za omawianą już powyżej, jedyną w Polsce hybrydę będącą połączeniem systemu lokalizacji radiowej z systemem monitoringu GPS.

Wiele osób kojarzy Panoramę Firm z archaicznymi już dzisiaj książkami telefonicznymi. A Panorama Firm, to także aplikacja mobilna, wykorzystująca geolokalizację i posiadająca przy tym jedną z największych w Polsce baz teled adresowych. Za digitalizację Yellow Pages Lokalizatora Roku 2013 przyznaliśmy Eniro Polska.

Ostatnia nagroda powędrowała do firmy Media-Tech, która wprowadziła na rynek rejestrator wideo z GPS - Drive Eye MT 4043. Jestem osobiście przekonany, że tego typu rozwiązania będą się cieszyć coraz większą popularnością w Polsce i będą



Paweł Kacperk

przydatne nie tylko kierowcom poruszającymi się prywatnymi samochodami, ale że ich zalety docenią przede wszystkim administratorzy flot. A jakość nagrań, które oferuje MT 4043 jest wręcz oszałamiająca.

Kolejna edycja?

Już nad nią pracujemy. Chcemy organizować Navigation Trends cyklicznie. Kolejna edycja odbędzie się w ostatnim tygodniu marca 2014 i będzie podsumowaniem tego, co wydarzyło się w bieżącym roku, a także pokaże trendy panujące na rynku polskim i światowym. Już dzisiaj mogę zdradzić, że jednym z zaproszonych gości będzie przedstawiciel firmy TomTom, który przyjedzie specjalnie do Polski, by opowiedzieć o tym, nad czym holenderski dostawca nawigacji obecnie pracuje.

A wszystkich tych, którzy chcieliby zobaczyć jak wyglądała konferencja Navigation Trends 2013 oraz jakie tematy były na niej poruszane, odsyłam do portalu lokalizacja.info, na którym w każdy poniedziałek publikujemy materiał wideo z konferencji. ◀

Dziękujemy za rozmowę.

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj DARMOWE e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



TMS w logistyce? Obowiązkowo!

Logistyka przedsiębiorstw to dziedzina szalenie skomplikowana. Jak zorganizować dostawy na linię produkcyjną fabryki samochodów, w której budowane są różne modele? Jak zapewnić ciągłość produkcji w sytuacji, kiedy magazynowanie nie wchodzi w rachubę? Czy można zaplanować optymalną dystrybucję jeszcze przed rozpoczęciem produkcji? – na te pytania trzeba sobie odpowiedzieć.



W rzeczywistości organizacja dostaw na produkcję i sprawna dystrybucja wyrobów gotowych jest jeszcze bardziej skomplikowana, niż mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka. Liczba zmiennych i uwarunkowania procesu czynią całe zagadnienie bardzo wymagającym.

Na szczęście żyjemy w czasach, gdy „krzemowe” umysły mogą pomóc w rozwiązaniu najtrudniejszych problemów – wystarczy umiejętnie nimi pokierować tworząc komputerowy system do zarządzania logistyką przedsiębiorstwa. Najczęściej wykorzystuje się do tego celu oprogramowanie klasy ERP jako natural-

malizację w zasadzie ręcznie, tylko z wykorzystaniem nieustandaryzowanych narzędzi i aplikacji.

Nie jest to rozwiązanie idealne i dlatego powstało oprogramowanie interLAN SPEED – system klasy TMS wyspecjalizowany w obszarze szeroko rozumianego zarządzania transportem i przystosowany do współpracy z wewnętrznymi systemami firmy.

Zrozumienie potrzeb

Do podstawowych cech interLAN SPEED należy elastyczność w odzwierciedleniu procesów planowania, realizacji i rozliczenia

Oprogramowanie interLAN SPEED to system klasy TMS wyspecjalizowany w obszarze szeroko rozumianego zarządzania transportem i przystosowany do współpracy z wewnętrznymi systemami firmy.

ne przedłużenie procesu produkcyjnego. Jednak narzędzia te mają ograniczone możliwości w zakresie planowania i optymalizacji i realizacji dostaw. W konsekwencji najczęściej spotykanym rozwiązaniem jest doposażenie systemu ERP w czynnik ludzki – w osobę lub w kilka osób – który na podstawie danych systemowych wykonuje planowanie i opty-

transportu, wsparty interfejsami elektronicznej wymiany danych (EDI) z systemem ERP/WMS firmy. Pozwala to na wyeliminowanie problemów żmudnego przepisywania danych i na zachowanie ciągłości przepływu informacji bez opóźnień. Przykładem takiego działania jest pobieranie zamówień związanych z bieżącą produkcją, które generowane są przez system produkcyjny i następnie



Michał Osuch

wczytane do interLAN

SPEED. Na podstawie daty wykonania poszczególnych zamówień i kolejnych statusów ich realizacji, system wykonuje planowanie i optymalizację procesu dostawy, przy czym zadania mogą być realizowane ręcznie lub automatycznie.

Z praktycznego punktu widzenia proces optymalizacji planowania ma na celu najbardziej efektywne zaplanowanie dostaw z uwzględnieniem zdefiniowanych ograniczeń i wag przypisanych do poszczególnych kryteriów oceny. Przykładowe ograniczenia to harmonogram dostaw czy okna czasowe, sposób paletyzowania, wymagania dotyczące transportu. Oczekiwany efekt końcowy to realizacja wszystkich wymaganych dostaw zgodnie z ich warunkami po najniższym koszcie.

Proces planowania może składać się z kilku etapów. Na podstawie zamówień wykonywane jest ich scalanie według daty i adresu dostawy, następnie budowane są z nich jednostki logistyczne (nie tylko palety). W kolejnym kroku planowane są trasy, w ramach których poszczególne zamówienia trafią do odbiorców. Proces ten odbywa się z wykorzystaniem mapy cyfrowej lub systemowej macierzy odległości. Ostatnim etapem jest ułożenie palet na pojeździe z uwzględnieniem planu trasy, obciążenia osi/stron pojazdu czy możliwości piętrowania oraz kubatury środka transportu. Ponieważ algorytmy te bazują każdorazowo na wytycznych związanych z daną działalnością, łatwo sobie wyobrazić teoretycznie nieskończoną ilość kombinacji.

Po rozplanowaniu przewozów, które mogą być realizowane w trybie dostaw bezpośrednich lub przy wykorzystaniu sieci cross-docków, nadchodzi czas na przygotowanie zleceń transportowych, przy czym nie ma znaczenia, czy do dyspozycji mamy tabor własny, czy przewoźników zewnętrznych. Zlecenia przewozu biorą pod uwagę wszystkie wymagane parametry ładunku, czasu, rodzaju taboru itd.

Kluczowe obszary

Na tym etapie bardzo ważne jest zapewnienie ciągłego kontaktu z towarem lub produktem znajdującym się w aucie. W praktyce oznacza to możliwość kon-

Korzyści wskazane przez użytkowników systemu interLAN SPEED:

- wysoka elastyczność i otwartość systemu na konfigurację i zmiany,
- wysoka adaptowalność produktu we współpracy z innymi systemami, np. ERP i WMS,
- automatyzacja procesów, a tym samym minimalizacja liczby błędów administracyjnych,
- wysoka specjalizacja i dopasowanie produktu do indywidualnych potrzeb,
- skrócenie czasu planowania nawet o 50%,
- wzrost efektywności procesu planowania nawet o 20%,
- skuteczny nadzór nad procesem dostawy,
- pełna wiedza o przebiegu procesu transportowego, a tym samym redukcja kosztów niezgodności,
- podniesienia jakości obsługi klientów,
- automatyzacja procesu rozliczania przewoźników,
- pełna historia procesu dystrybucji, co pozwala na podejmowanie decyzji związanych z eliminacją występujących problemów i „wąskich gardeł”.

taktu z kierowcą i – za pomocą informacji uzyskiwanych od niego – automatyczne nanoszenie odpowiednich statusów dostaw w programie. Komunikacja może odbywać się za pomocą dedykowanych urządzeń lub poprzez komunikaty sms-y, które zawierają standaryzowane treści, umożliwiające ich interpretację przez system. Jeśli kierowca nie wysłę w określonym (zaplanowanym) czasie potwierdze-

nia dostawy lub informacji o zagrożeniu terminu, dyspozytor dostanie automatyczne ostrzeżenie. Dzięki temu może z wyprzedzeniem powiadomić odbiorcę i ustalić z nim dalsze postępowanie lub zgłosić przewoźnikowi kłopot z taborem.

skompletowane dokumenty. Rozliczenie można wysłać mailem jako specyfikację do zafakturowania przez przewoźnika lub wystawić fakturę w jego imieniu bezpośrednio w interLAN SPEED. Szczegółowa specyfikacja do faktury pozwala uniknąć

Z praktycznego punktu widzenia proces optymalizacji planowania ma na celu najbardziej efektywne zaplanowanie dostaw z uwzględnieniem zdefiniowanych ograniczeń i wag przypisanych do poszczególnych kryteriów oceny.

Dzięki takiemu działaniu logistyk dysponuje danymi do bieżącego informowania o statusie zamówienia nadawcy lub zamawiającego. Wykorzystywana jest do tego komunikacja za pomocą automatycznych wiadomości sms, e-mail lub via www – korzystając z funkcji track&trace w aplikacji e-SPEED.

Do kluczowych obszarów systemu, poza optymalizacją planowania, należy rozliczenie przewoźników. Proces ten zaczyna się automatycznym naliczeniem wynagrodzenia przewoźnika z wykorzystaniem cenników. W kolejnym kroku wykorzystuje się drukowane dodatkowo na dokumentach kody kreskowe, które po dostawie i zeskanowaniu pozwalają na identyfikację zamówienia i typu wymaganego dokumentu zwrotnego. W konsekwencji skany przypisywane są do odpowiednich zamówień w systemie. W dalszej części zadaniem użytkownika jest wysyłanie do przewoźnika ponagieł o zwrot brakujących dokumentów lub informacji o braku akceptacji jego faktury. Dodatkowo, w przypadku problemów, każdy z użytkowników, w tym przewoźnik, ma bezpośredni i szybki dostęp do materiałów potwierdzających dostawę w wersji elektronicznej. Ostatnim krokiem jest automatyczne wygenerowanie rozliczenia przewoźnika dla tras, które mają

wątpliwości związanych z jej przedmiotem i ewentualnych korekt.

Rozliczenie przewoźników istotne jest również z punktu widzenia analityki – koszty związane z dostawami mogą być ujęte w rozbięciu na zamówienia, jednostki logistyczne i same pozycje zamówienia. Umożliwia to szczegółową kontrolę nad kosztami i rentownością procesu dostaw i produkcji.

Cały powyższy proces logistyczny zapisany jest w postaci wartości w bazie danych. Dane te dają duże pole manewru w zakresie analiz. Poprawność przebiegu całego procesu, jego słabe punkty, zgodność z założeniami, osiągnięcie określonych celów – to wszystko można prześledzić za pomocą raportów, które wartości związane z procesem logistyki przekładają na język wskaźników i wykresów.

Niewątpliwe korzyści

Logistyka przedsiębiorstw to zagadnienie złożone i wymagające sporych nakładów ludzkich, sprzętowych i czasowych. Jednak obecnie można je zminimalizować dzięki technologii, która większą część procesu automatyzuje i pozwala na dużo szerszą kontrolę. ◀

Michał Osuch,
interLAN

interLAN SPEED



Transport i Spedycja



Planowanie i Optymalizacja



Drobnica i Dystrybucja



Logistyka Przedsiębiorstw

BMT korzysta z RFID

Produkcja mebli to proces składający się z wielu czynności, których kolejność i precyzja wykonania jest niezwykle istotna. Nic więc dziwnego, że zajmująca się wytwarzaniem mebli tapicerowanych firma BMT International zdecydowała się na wdrożenie nowoczesnego rozwiązania pozwalającego wyeliminować ryzyko błędu przy ich produkcji.

Takim rozwiązaniem jest technologia RFID, obecnie jedna z najszybciej rozwijających się technik automatycznej identyfikacji.

BMT International to z kolei firma zajmująca się produkcją mebli tapicerowanych. Istnieje od 2006 roku i ma swoją siedzibę w Dobrym Mieście, w województwie warmińsko-mazurskim. Produkowane przez nią meble można znaleźć zarów-

na zapis informacji zarówno w formie wizualnej, jak i elektronicznej. W magazynie zainstalowano anteny, które sczytują dane z tagów. Dane przekazywane są do systemu. Tak powstaje precyzyjna baza, w której znajduje się spis, jakie materiały używane są do produkcji mebli – z podziałem na formę, kształt, fakturę i kolor – znajdują się w magazynie. System działa również przy pobieraniu materiałów do produkcji

potwierdzić, że wybór okazał się trafiony i nasza współpraca z SKK przebiegła bez zastrzeżeń – dodaje.

Niewątpliwie najważniejszym efektem wprowadzonych w firmie innowacji jest usprawnienie funkcjonowania magazynu. Możliwość śledzenia zmian stanów magazynowych pozwala na eliminację błędów mających znaczenie dla przebiegu całego procesu produkcyjnego. To wszyst-



W magazynie zainstalowano anteny, które sczytują dane z tagów. Dane przekazywane są do systemu. Tak powstaje precyzyjna baza, w której znajduje się spis, jakie materiały używane są do produkcji mebli.

no w sklepach w Polsce, jak i u naszych wschodnich sąsiadów. Dbając o jakość swoich wyrobów, firma BMT International zdecydowała się na zaimplementowanie w swojej firmie nowoczesnej technologii, aby usprawnić proces produkcji.

RFID to technologia zapewniająca szybki i pewny odczyt pożądanых informacji. Identyfikacja za pomocą fal radiowych nie wymaga kontaktu optycznego pomiędzy urządzeniem odczytującym a identyfikatorem – zapis i odczyt danych umieszczanych na identyfikatorze może się odbyć zdalnie.

Działanie systemu

W BMT International wdrożenie przeprowadzono głównie w celu oznakowania trafiających na magazyn pociętych na kawałki materiałów – zwinięte w rulon, znakowane są etykietami pozwalającymi

RFID to technologia zapewniająca szybki i pewny odczyt pożądanых informacji. Identyfikacja za pomocą fal radiowych nie wymaga kontaktu optycznego pomiędzy urządzeniem odczytującym a identyfikatorem.

– informacje, które partie materiału wydawane są na halę produkcyjną również trafiają do systemu, co pozwala na bieżąco określić stan magazynowy.

Elektroniczne etykiety, którymi znakowane są materiały, drukowane są na przeznaczonej do pracy w warunkach przemysłowych drukarce Intermec PM4. Jest to programowalne (inteligentne) urządzenie, które może pracować bez połączenia z komputerem. Ponieważ drukarka może pracować samodzielnie, można ją zainstalować w dowolnym miejscu – tam, gdzie są potrzebne etykiety, np. w magazynie.

Język programowania drukarki – Fingerprint – pozwala na modyfikowanie sposobu jej pracy w taki sposób, aby jak najlepiej spełniała oczekiwania użytkownika.

Osiągnięte efekty

– Zdecydowaliśmy się na współpracę z firmą SKK, ponieważ spośród wszystkich firm, z których ofertami się zapoznaliśmy, propozycja SKK wydała nam się najbardziej profesjonalna – łączyła trzy istotne dla nas elementy: doświadczenie, konkurencyjną cenę i wysokiej jakości sprzęt – ocenia Krzysztof Szlachetowicz, logistyki firmy BMT International. – W tej chwili, po przeprowadzonym wdrożeniu, mogą

ko wpływać na podniesienie jakości pracy i – poprzez eliminację ryzyka wystąpienia błędów – obniżyć koszty produkcji. <

KK



Najważniejszym efektem wprowadzonych w firmie innowacji jest usprawnienie funkcjonowania magazynu. Możliwość śledzenia zmian stanów magazynowych pozwala na eliminację błędów mających znaczenie dla przebiegu całego procesu produkcyjnego.



Wrażenie jakbyś pracował na łące

Bramy szybkie firmy EFAFLEX z przezroczystymi lamelami zapewniają pracownikom ROTEX Heating Systems GmbH więcej dziennego światła i ciepła w miejscu pracy.

ROTEX Heating Systems GmbH produkuje kompletne systemy ogrzewania oraz rozwiązania dla dużych powierzchni. Z tego względu 97% wszystkich hal przemysłowych na terenie firmy wyposażonych jest we własny system ogrzewania podłogowego, który tworzy przyjemną atmosferę pracy w wyważonej i równomiernie rozprowadzonej temperaturze w pomieszczeniach produkcyjnych i magazynowych. Dlatego zarząd firmy zdecydował o zainstalowaniu bram szybkie EFAFLEX.

– Koszty ogrzewania i energii są dzisiaj istotną pozycją w budżecie każdego przedsiębiorstwa przemysłowego. Trzeba więc rozsądnie korzystać z tej energii – mówi Tobias Friederichs, odpowiedzialny za inżynierię produkcyjną w zakładzie ROTEX w Güglingen w Badenii-Wirtembergii. Z jego punktu widzenia bramy produkcji EFAFLEX, z uwagi na prędkości otwierania i zamykania oraz

w ciągu roku jest sprawą konieczną. Tylko w taki sposób możemy uniknąć nadmiernego wychłodzenia obszarów produkcji. Dzięki przezroczystym panelom w blatach bram mamy dobre warunki oświetlenia i pracy. Nasuwa się skojarzenie z pracą na łące – dodaje.

Uniknąć marnotrawstwa

Do tej pory firma ROTEX Heating Systems GmbH zainstalowała u siebie dziesięć bram spiralnych i rolowanych wyspecjalizowanego producenta bram z Dolnej Bawarii. Przedsiębiorstwo ROTEX od 2008 r. w stu procentach jest spółką córką Daikin Europe N.V., której spółka matka ma siedzibę w Osace, a więc przyjęła japońską filozofię działania. ROTEX produkuje ściśle według zasad LEAN, zgodnie z którą czekanie na wolno otwierającą się bramę segmentową określane jest jako Muda, czyli marnotrawstwo. – W niektórych obszarach produkcji towary są transportowane co 2,5 minuty z podnośników lub wózków widłowych przez trzy zmiany – wyjaśnia Tobias Friederichs. – Dlatego potrzebny był nam system, który pozwala na pełne otwarcie bram w ciągu paru sekund. W niektórych halach mamy jeszcze bramy otwierające się w bardzo powolnym tempie. Przed nimi zainstalowane są duże szluzy, zajmujące naprawdę sporo powierzchni, której nie można wykorzystać do celów produkcyjnych. Jednym słowem „marnotrawstwo” – twierdzi.

Na marnotrawienie czasu i miejsca ROTEX nie może i nie chce sobie pozwolić z uwagi na różne procesy produkcyjne w zakładzie. – W naszej branży uchodziśmy za pioniera techniki grzewczej, a Muda nie bardzo pasuje do tego wizerunku – wyjaśnia Tobias Friederichs.

Cenione na świecie

Jakość produktów oznaczonych „Made in Germany” jest ceniona na całym świecie. Wszystkie komponenty do systemów grzewczych firma ROTEX produkuje

w zakładzie na powierzchni 55 tys. m². Wśród jej wyrobów znajdują się pompy grzewcze do powietrza i wody, olejowe i gazowe kotły grzewcze, panele solarne, zbiorniki na ciepłą wodę, ogrzewanie



Tobias Friederichs, odpowiedzialny za inżynierię produkcyjną w zakładzie ROTEX w Güglingen w Badenii-Wirtembergii

podłogowe, zbiorniki na olej grzewczy, zbiorniki na deszczówkę i łączony system sanitarno-grzewczy. Ale nie tylko te produkty pochodzą z Güglingen. – Nowe pomysły są u nas natychmiast rozwijane. Mówi się o nas, że jesteśmy prekursorem innowacji. U nas nie ma czegoś takiego, jak żmudna biurokracja dotycząca planów rozwojowych – mówi Tobias Friederichs.

W zakładzie w Güglingen założonym w 1973 roku i cieszącym się renomą pierwszego dostawcy innowacyjnych systemów ogrzewania dla budynków mieszkalnych i przedsiębiorstw przemysłowych, pracuje 350 osób. Wyroby ROTEX maksymalnie wykorzystują energię odnawialną. Logiczną konsekwencją jest współpraca firmy z takimi partnerami i dostawcami jak EFAFLEX, który jest liderem branży i rynku w produkcji niskoenergetycznej. ◀



EFAFLEX-Polska Sp. z o.o.
ul. Krótka 27A
42-200 Częstochowa
Tel. 0-34 / 367 15 40
www.efaflex.pl



wysoki stopień termoizolacji, są znaczącym czynnikiem energooszczędności w wyposażeniu firmy. – Zakończenie linii produkcyjnej planujemy zawsze w pobliżu bram, aby jak najbardziej zminimalizować nieproduktywne fazy transportowe towaru – wyjaśnia projektant. – W pobliżu na stanowiskach znajdują się także nasi pracownicy, szybkie i sprawne zamykanie bram podczas chłodnych okresów



Fach-Pack odpowiedział na potrzeby

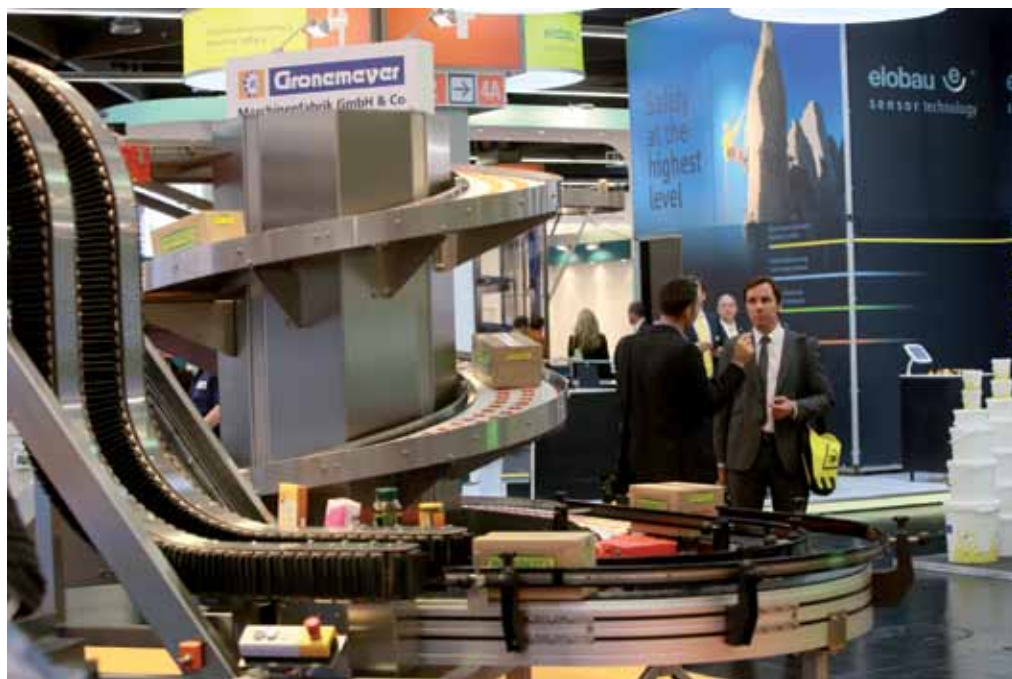
Aż 34 598 wybitnych specjalistów zajmujących się opakowaniami oraz 1440 wystawców oferujących często innowacyjne produkty i usługi dotyczące opakowań, technologii, przetwórstwa i logistyki, gościło na targach Fach-Pack, które odbyły się w dniach 24-26 września w Norymberdze.

Jednych i drugich było nieco mniej niż w zeszłym roku – odpowiednio 36 986 i 1466 – choć do dyspozycji mieli tę samą powierzchnię co w roku poprzednim, wynoszącą 54 tys. m².

Poświęcony opakowaniom

FachPack to jedna z najbardziej znaczących wystaw w Europie poświęcona opakowaniom. Oferuje pełen wybór

materiałów do wyrobu opakowań, technologii, jak i produktów mających zastosowanie w przetwórstwie i logistyce. Handlowcy i przemysłowcy, niemieccy oraz z sąsiednich krajów, którzy od-





wiedzieli wystawę, pochodzą przede wszystkim z sektorów: drukarsko-papierniczo-produkcyjnego, tektury, żywności i napojów, usługowego, inżynierii plastików, chemicznej i mechaniki, farmaceutyki i kosmetyki, sprzętu elektrycznego i komponentów do niego, logistyki opakowań, pakowaczy zatrudnionych na kontrakt, metalurgii, dostawców części samochodowych i dóbr konsumpcyjnych. Targi uznane zostały dzięki swojej kreatywnej atmosferze pracy, w której wymiana informacji



i kontaktów jest równie istotna jak odpowiedzi na konkretne techniczne pytania.

W tym roku ogromnym powodzeniem cieszyło się PackBox Forum, na którym gościło ponad 3 600 słuchaczy. Wyszli oni zadowoleni, jak i zresztą z targów, podczas których wystawcy odpowiedzieli na prawie wszystkie pytania.

Następnym razem za dwa lata

Podsumowując targi członek zarządu NürnbergMesse Rolf Keller stwierdził:

– Zostaliśmy pozytywnie zaskoczeni dużym udziałem osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji w organizacjach, który wzrósł z 85% do liczby, która robi wrażenie, a wynosi 90%. W tym niemal co piąty odwiedzający był członkiem zarządu. To przekonujące kryterium jakości dla FachPack.

Kolejna edycja targów FachPack odbędzie się za dwa lata. Pomiedzy 29 września a 1 października 2015 roku. Wystawicznie wystawiennicze Centrum Wystawowe w Norymberdze ponownie ugoszczą branżę opakowaniową i logistyczną. <

EH



FachPack to jedna z najbardziej znaczących wystaw w Europie poświęcona opakowaniom



Znacznie więcej niż zakup paliwa

Początkowo karty paliwowe miały służyć do zakupu paliwa, jednak szybko zaczęły spełniać coraz więcej funkcji, a liczba produktów, za które można było nimi zapłacić, była coraz większa. Dziś wykorzystywane są przy naprawach samochodów, opłatach za autostrady, rozliczeniu podatku VAT i w wielu innych wypadkach.

Emitentów kart jest wiele, duża konkurencja na rynku sprawiła, że zawierają umowy również z małymi przedsiębiorstwami, a minimalna ilość paliwa tankowanego miesięcznie wynosi tylko kilkaset litrów. Cóż, posiadanie kart wiąże się z wieloma korzyściami – dzięki nim przedsiębiorcy mogą kontrolować kierowców i zarządzać przedsiębiorstwem, chociażby dlatego że transakcje przysyłane są na fakturach zbiorczych. We wszystkim pomaga internet i połączenia online. Umożliwia to konfigurowanie transakcji na bieżąco, w zależności od potrzeb, a także blokowanie karty. Można też ustalać limity

kwotowe, a wszelkiego rodzaju ustawienia i ograniczenia szybko zmieniać na swoim profilu w internecie.

Wszelkie dane, raporty i faktury dostępne są 24 godziny na dobę. Tak jak faktura zbiorcza, mają one uprościć i przyspieszyć rozliczenia z urzędem skarbowym, również jeśli chodzi o myto za drogi, tunele, mosty, przeprawy oraz nieprzewidziane naprawy. Dzięki możliwości odliczenia podatku VAT w kraju i za granicą, przewoźnik ponosi praktycznie tylko opłaty netto powiększone o prowizję dla operatora karty, który sam wykonuje wszystkie czynności w celu odzyskania należnego podatku.

Oczywiście, aby korzystać z tych przywilejów, firma musi spełnić określone warunki. Liczy się przede wszystkim kapitał i ewentualne zabezpieczenie jakiego przewoźnik może udzielić. Łatwiej mają firmy z dłuższą historią, spółki córki dużych podmiotów i te, które potrafią się wykazać nieposzlakowaną przeszłością. Jednak, po początkowym okresie, jeśli współpraca przebiega bezproblemowo, można się zwrócić do przedstawiciela o wprowadzenie korzystniejszych zapisów w umowie. Choć oczywiście wszystko zależy od emitenta kart. A jak to jest w poszczególnych przypadkach, możemy się dowiedzieć z niniejszego artykułu.



LOTOS

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

Usługi dodatkowe: program ESSO Card umożliwiający bezgotówkowe tankowania poza Polską.

Usługi online: podgląd listy transakcji i parametrów kart, zamawianie i blokowanie kart, klienckie konto www, dostęp do systemu e-faktura, pobieranie faktur ze strony www.

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

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

Rozliczanie płatności: przelew z odroczone terminem płatności uzgadnianym indywidualnie. SMS-owy system alertów

o wykorzystaniu limitu kredytowego i terminach płatności faktur.

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

Poza tym: oferujemy karty bezgotówkowe i gotówkowe (płatność z rabatem na stacji); co pozwala elastycznie dopasowywać się do potrzeb i możliwości klienta.

MASZ FIRME?

TANKUJ TANIEJ

Z LOTOS BIZNES
NA STACJACH PALIW LOTOS
I LOTOS OPTIMA



www.lotospaliwa.pl
Infolinia: 801 345 678

58 326 43 00 (z telefonów komórkowych i z zagranicy)





DKV

Usługi: bezgotówkowe tankowanie oraz zakup wybranych akcesoriów na ponad 54 tys. różnych stacjach paliw w całej Europie (3400 stacji paliw w Polsce). Karta daje również dostęp do usług dodatkowych, są to m.in.: rozliczanie opłat drogowych w Europie, serwisy naprawcze, 24h pomoc drogowa, internetowe serwisy do zarządzania transakcjami, planowania podróży i zwrotu zagranicznego podatku VAT (w tym fakturowanie netto), usługi promowe, doradztwo.

Dodatkowe usługi:

- ▶ System DKV Bottom Up – sieć taniach stacji, która obejmuje wybrane placówki prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier. W kraju są to 34 stacje, przede wszystkim Lotos, położone na głównych szlakach komunikacyjnych. Ze stacji Bottom Up klienci DKV mogą korzystać bez dodatkowych formalności, a za paliwo płać o 5-7% mniej niż wynosi stawka.

- ▶ Wygodne rozliczenia viaToll – DKV nie wymaga od klientów żadnego zabezpieczenia finansowego przy rozliczaniu opłat viaTOLL w trybie post-paid. Jedynym kosztem obsługi jest prowizja, która średnio wynosi 2 zł na pojazd miesięcznie.
- ▶ Myto – na terenie Europy, za pośrednictwem DKV, można rozliczać opłaty drogowe we wszystkich działających systemach. Dotyczy to opłat za przejazd autostradami, mostami i tunelami oraz promami. Emitent kart DKV, jako certyfikowany operator opłat drogowych we Francji, od 2014 r. rozliczy nowy ekologiczny podatek drogowy Ecotaxe.

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

Ponadto dostęp do narzędzia DKV Station Finder – serwisu internetowego, który służy m.in. do kalkulacji opłat drogowych na poszczególnych odcinkach w Europie, planowania podróży z uwzględnieniem parametrów pojazdu, porównywania cen paliw na 54 tys. stacji w Europie.

Wkrótce uruchomiony zostanie moduł geolokalizacji, który pozwoli na śledzenie pozycji wszystkich pojazdów wyposażonych w nowe urządzenia pokładowe DKV Box.

DKV prowadzi specjalny portal internetowy dedykowany opłatom drogowym: www.info-myto.pl, na którym zamieszczone są najświeższe informacje dotyczące systemów opłat drogowych w Europie oraz mapy płatnych dróg.

Zasięg: akceptowana jest na ponad 54 tys. stacjach paliw w całej Europie, a liczba ta sukcesywnie rośnie. W Polsce DKV współpracuje z siecią ponad 3400 stacji i 150 warsztatów, w tym Orlen, BP, Statoil czy Lotos.

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

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

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

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



Statoil

Usługi: obejmują wszystkie towary i usługi dostępne na stacjach. Jest kilka typów kart, które definiują dostępne towary i usługi. O wyborze typu karty decyduje kierownik floty danej firmy.

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

Usługi online: serwis internetowy do zarządzania flotą www.kartypaliwowe.pl. Klient ma więc możliwość sprawdzenia oraz dokonywania zmian limitów zakupowych na kartach, według zapotrzebowania

użytkownika karty co do liczby dziennych wizyt na stacji lub kwoty tankowanych paliw. Wprowadzono również usługę e-faktury, umożliwiającą pobranie faktury w wersji elektronicznej ze strony.

Zasięg: krajowy lub zagraniczny, zgodnie z życzeniem klienta.

Koszty obsługi: koszty ustalane są indywidualnie.

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

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

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

Diesel Card Redtortuga

Usługi: zakup oleju napędowego, Adblue oraz oleju napędowego typu B, przeznaczonego do agregatów chłodniczych – cieszy się szczególnym zainteresowaniem wśród transportu chłodniczego.

Usługi dodatkowe: opłata za przejazd autostradami, tunelami i mostami na terenie Europy, zwrot podatku VAT i podatku akcyzowego, rezerwacja promów i pociągów, pomoc w wypadku kar i sankcji, serwis ogumienia.

Usługi online: rejestracja w strefie klienta pozwala na korzystanie z następujących usług:

- dostęp do aktualnych cen z całej sieci Redtortuga, z wszystkich krajów europejskich;
- szczegółowy opis dojazdu do stacji, współrzędne do nawigacji, godziny otwarcia; numer telefonu, faksu oraz oferowane na niej usługi;
- kalkulator tras;
- Tortuga Navigation: aplikacja do nawigacji z oznaczeniem stacji Redtortuga;
- raporty dotyczące tankowań;
- możliwość pobrania faktur w PDF;
- przesłanie wniosku o zablokowanie lub wydanie nowej karty.

Zasięg: z kart można korzystać na ponad 430 stacjach, na terenie Hiszpanii, Francji, Luksemburga, Belgii, Holandii, Słowenii, Niemiec oraz Austrii. W ciągu bieżącego



roku, do sieci stacji Redtortuga dołączą kolejne stacje we Włoszech oraz w Polsce.

Koszty obsługi: nie jest pobierana prowizja za koszty administracyjne związane z utrzymaniem kart, ich wymianą, bądź wysyłką.

Rozliczanie płatności: trzy rodzaje kart pozwalają na indywidualnie ustalanie formy płatności: zakup gotówkowy, przedpłatowy lub odroczenie płatności. Faktury wystawiane są co 15 lub 30 dni.

Limity: w ramach bezpieczeństwa dzienny limit karty wynosi 2 tys. euro (do uzgodnienia z klientem), a ilość możliwych transakcji w przeciągu 24 godzin - cztery.

Poza tym: karta zabezpieczona jest indywidualnym kodem PIN, a dodatkowo przypisana jest do numeru rejestracyjnego pojazdu. Po trzykrotnym podaniu nieprawidłowego kodu PIN, zostaje zablokowana.

Aris

Usługi: tankowanie paliw, opłaty drogowe, myjnie, parkingi i planowanie tras z uwzględnieniem cen paliw.

Usługi dodatkowe: prawne, spedycyjne, zwrot podatku VAT.

Usługi online: rejestry tankowań w czasie rzeczywistym, raporty według potrzeb klienta, pobieranie faktur i załączników, analiza cen.

Zasięg: od granicy Chin po Portugalię.

Koszty obsługi: brak.

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



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

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

Karty REDTORTUGA są gwarancją jakości i kontroli tankowanego paliwa na terenie EUROPY



KARTY ZABEZPIECZONE KODEM PIN

Ponad 430 stacji paliwowych



@ E-raporty z tankowań on-line

+(34) 93 557 22 73

+(34) 93 263 34 08



REDTORTUGA
www.redtortuga.com



MOYA

Usługi: sprzedaż paliw – ON, ON MOYA Power, benzyna 95 i 98, LPG, a także Ad Blue i płyny do spryskiwaczy. Właściciel firmy transportowej sam wybiera produkty, które chce udostępnić swoim kierowcom na karty flotowe.

Usługi dodatkowe: na dzień dzisiejszy brak. Firma jest w trakcie wdrażania

modułu sklepowego i prawdopodobnie w przyszłym roku będzie można dopisywać już usługi np. za myjnię, serwisy, usługi diagnostyczne itp. Zwiększy się też asortyment i będzie można nabywać oleje silnikowe i akcesoria samochodowe.

Usługi online: wszystkie karty flotowe akceptowane na stacjach MOYA działają w trybie online, co wpływa na bezpieczeństwo przeprowadzanych transakcji.

Zasięg: 80 stacji sieci MOYA w całej Polsce.
Koszty obsługi: przez pierwsze dwa lata brak kosztów związanych z obsługą kart, potem 20 zł od karty za ponowne jej wyrobienie przy przedłużeniu umowy.

Rozliczanie płatności:

- ▶ karty gotówkowe – płatność gotówką przy kasie, faktura wysyłana jest co 7 dni pocztą z centrali do siedziby firmy transportowej;
- ▶ karty bezgotówkowe – faktury wystawiane są co 7 dni, z uzgadnianym terminem płatności liczoną od daty wystawienia faktury. Terminy płatno-

ści dostosowane są indywidualnie do potrzeb klienta.

Limity: przyznawane są na podstawie analizy potrzeb, po wcześniejszej ocenie aktualnych dokumentów finansowych klienta ubiegającego się o karty bezgotówkowe.

Poza tym: w tym roku sieć MOYA otworzyła pierwszą, w pełni automatyczną stację dedykowaną wyłącznie flocie, gdzie płatności dokonać można za pomocą bezgotówkowej karty MOYA Firma (i wybranych innych operatorów). Stacja mieści się w przygranicznych Słubicach, na terenie bazy transportowej na Os. Przemysłowym 16. Jeszcze w tym roku uruchomiona zostanie stacja w Goleniowie k/Szczecina, a w przyszłym ma być otwarta w okolicach Zgorzelca i Olszyny. Wszystkie umożliwią tankowania flotowe firmom transportowym, które korzystają z przejść granicznych na ścianie zachodniej naszego kraju.



Shell

Usługi: płatność za paliwo, akcesoria samochodowe, myjnię, opłaty drogowe

w Polsce – viaTOLL, opłata za autostradę A2 i A4, opłaty w Europie, opłaty za promy i mosty, pomoc drogowa, przewóz samochodów ciężarowych koleją, mandaty drogowe.

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

Usługi online: Shell Card Online – aplikacja do zarządzania kartami 24/7: blokowanie, zamawianie i wymiana kart, różne wersje raportów, możliwość ustawienia powiadomień alarmowych. Lokalizator stacji Shell pozwala zaplanować trasę, wyszukać najbliższą stację zgodnie z podanymi kryteriami wyboru oraz umożliwia

drukowanie map. APP Motorist - aplikacja zawiera dostęp do informacji Shell, spersonalizowane oferty oraz specjalne promocje.

Zasięg: Polska i Europa.

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

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

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



UTA

Usługi: klienci otrzymują pełen zakres usług niezbędnych kierowcy w drodze. Za

pomocą karty UTA można regulować należności za olej napędowy, benzynę, gaz, AdBlue, opłaty drogowe, opłaty za autostrady, promy, tunele, mosty, parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogową, serwis urządzeń chłodniczych, serwis 24h (pomoc w nagłych wypadkach), odprawy graniczne, pełny zakres mycia i czyszczenia pojazdów (cystern, silosów, chłodni, nadwozia, silnika), zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i za wiele innych, niezbędnych usług i produktów.

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

- ▶ **UTA Full Service Card** zapewnia

dostęp do pełnego zakresu towarów i usług oferowanych przez sieć akceptacji UTA. Są to m.in.: paliwo, opłaty drogowe, akcesoria, naprawy serwisowe, pomoc drogowa, odprawy celne, pełen zakres mycia i czyszczenia pojazdów.

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

- ▶ **UTA Diesel Card** pozwala na regulowanie opłat za paliwo oraz opłat drogowych.

W ramach obsługi kart, każdy klient ma dostęp do pełnego zakresu usług, takich jak np. usługi online, czy obsługa profesjonalnego doradcy UTA. Firma oferuje różne systemy odzyskiwania podatku VAT z zagranicy, a klient decyduje o formie zwrotu: decydując się na otrzymanie na bieżąco faktur pomniejszonych o podatek VAT (fakturowanie netto) lub na odzyskiwanie go jednorazowo po zakończeniu roku.

Faktury UTA sporządzane są zgodnie z wymogami poszczególnych urzędów fiskalnych krajów Wspólnoty Europejskiej oraz innych krajów zapewniających zwrot VAT. Klienci uzyskują oszczędności na poziomie 15-27%, w zależności od kraju. W ofercie jest zwrot podatku VAT z 27 państw.

Klienci mają oni możliwość zwrotu podatku także z faktur obcych, nie wystawionych przez UTA. I w tym wypadku klient decyduje, czy ma być to forma tradycyjna – raz w roku czy „szybki zwrot” dwa razy w miesiącu. Aby oferta w tym zakresie była kompleksowa, UTA pomaga w odzyskaniu akcyzy zapłaconej za granicą.

Usługi online: możliwość dostępu do szeregu aplikacji internetowych, znacznie ułatwiających kontrolę wydatków. Są to m.in. Hit-Listy, które zawierają systematycznie aktualizowane ceny najtańszych stacji wraz z ich lokalizacją. Każdego dnia klienci otrzymują informacje o bieżących transakcjach dokonanych przy użyciu karty, a dzięki danym zawartym w dołączonych do faktur szczegółowych zestawieniach, dostępnych także w formie elektronicznej na www.uta.pl, mają możliwość szybkiego przygotowywania różnego rodzaju raportów i analiz. Dane te można w łatwy sposób importować do dowolnego systemu zarządzania wykorzystywanego w firmie.

W kontekście podatku Ecotaxe, urządzenie UTA MultiBox[®], poza możliwością zapłaty myta w 5 systemach w 4 krajach, posiada wiele istotnych funkcjonalności: lokalizację pojazdu w Europie, planowanie tras przejazdu, kalkulację kosztów myta, kontrolę tras przejazdu i wniesionych

opłat, czy przekazywanie alertów. Serwis online umożliwi przygotowywanie wielu niezbędnych raportów, a także samodzielną zmianę numeru rejestracyjnego pojazdu przypisanego do konkretnego UTA MultiBox[®], bez konieczności fizycznej wymiany.

Zasięg: karta UTA akceptowana jest w 50 tys. punktów, w 37 krajach Europy i basenu Morza Śródziemnego, do których dociera transport europejski. Sieć akceptacji obejmuje blisko 4 tys. stacji. Klienci mają pełną możliwość ich wyboru, zgodnie z preferencjami.

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

Rozliczanie płatności: faktury za wszystkie transakcje wystawiane są co dwa tygodnie z 30-dniowym terminem płatności (najdłuższym na rynku).

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

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELCI!

14-16 maja 2014



AUTOSTRADA-POLSKA



II SALON KRUSZYW



MASZBUD

pokazy dynamiczne
maszyn budowlanych
SHOW
AFTER
FAIR

17.05.2014



TRAFFIC-EXPO-TIL



ROTRA



NAJLEPSZA OFERTA
do 31 stycznia 2014

WSPÓLPRACA

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





Orlen OPEN DRIVE

Usługi: karta OPEN DRIVE umożliwia bezgotówkowe zakupy paliw, usług i produktów pozapaliwowych w Polsce (stacje Orlen i Bliska), Czechach (Benzina i Benzina Plus), Niemczech (Star) i na Litwie (Orlen). Do każdej karty może być przypisana konkretna kategoria zakupowa, co umożliwia jej dopasowanie do potrzeb kierowcy. Na terenie Polski karta OPEN DRIVE umożliwia także płatność za sys-

tem viaTOLL oraz za przejazd odcinkami autostrady A2 i A4 zarządzanymi przez GDDKiA.

Usługi dodatkowe: istnieje możliwość odzyskania podatku VAT od zrealizowanych transakcji zagranicznych na atrakcyjnych warunkach.

Usługi online: na portalu flota.ornen.pl dostępne są pełne raporty na temat tankowań, informacje można dowolnie konfigurować pod kątem poszczególnych samochodów, użytkowników i rodzaju wydatków. Na dedykowanym portalu udostępniane są bezpłatnie e-faktury.

Zasięg: karta OPEN DRIVE jest akceptowana na ponad 2700 stacji paliw w czterech krajach: w Polsce (Orlen i Bliska), Czechach (Benzina i Benzina Plus), Niemczech (Star) i na Litwie (Orlen).

Koszty obsługi: ustalany jest indywidualnie.

Rozliczanie płatności: fakturowanie następuje raz lub dwa razy w miesiącu. Wszystkie transakcje realizowane kartą OPEN DRIVE zawarte są na jednej fakturze VAT z danego kraju. Istnieje rów-

nież możliwość wyboru waluty zapłaty za transakcje zagraniczne tj. złotych lub euro. Szczegółowe informacje o dokonanych transakcjach zamieszczane są w załączniku przekazywanym z każdą fakturą zbiorczą. Faktury wysyłane są pocztą i udostępniane bezpłatnie w wersji elektronicznej na dedykowanym portalu.

Limity: warunkiem przystąpienia do programu jest zakup min. 1000 litrów paliwa miesięcznie, natomiast limity jednorazowych wydatków ustalane są indywidualnie.

Poza tym: klienci sami decydują o tym, czy wszystkie karty OPEN DRIVE w firmie będą posiadały tę samą kategorię zakupową, czy też skorzystają z opcji pozwalającej na posiadanie wielu kart z różnymi kategoriami zakupowymi w ramach jednej floty. Wartość kategorii zakupowej można w prosty sposób kontrolować przez ustalenie na karcie dziennego limitu wartościowego dla zakupionych produktów i usług. Limit ten może być modyfikowany przez klienta bez konieczności wymiany karty OPEN DRIVE.



E100

Usługi: zakup ON, AdBlue, myjnie, parkingi, konwoje, serwisy, tunele, promy, opłaty drogowe, zwrot VAT.

Usługi dodatkowe: Klub Pomocy na Drogach świadczący kierowcom pomoc operacyjną na terenie europejskiej części Rosji, Białorusi, Ukrainy, Mołdawii, Litwy, Łotwy, Estonii, Polski i Słowacji. Likwidacja skutków wypadków, odzy-

skiwanie skradzionych dokumentów, poszukiwanie zaginionych kierowców oraz inne rodzaje pomocy. Także zwrot podatku VAT z państw Unii Europejskiej, faktury netto.

Usługi online: Card Master – zarządzanie kartami przez internet, dostęp do aktualnych cen paliw na stacjach, szybki dostęp do faktur w wybranej postaci, monitoring przejazdu środków transportu od stacji do stacji – dane dotyczące tankowania dostępne na www.e100.eu już po 2-3 minutach od dokonania transakcji, a także monitoring stacji.

Zasięg: sieć E100 liczy 3500 stacji w 26 krajach od Portugalii po najdalsze zakątki Rosji i wciąż się rozrasta. Stacje mogą zostać otwarte na prośbę klientów.

Koszty obsługi: ani wydanie karty, ani jej obsługa nic nie kosztują.

Rozliczanie płatności: przedpłata lub odroczone termin płatności, fakturowanie 1-2 razy w miesiącu, okres kredytowania – ustalany indywidualnie z klientem.

Dodatkowo dostępny jest E100 Alarm, czyli elektroniczne narzędzie kontroli mogące prześledzić tysiące transakcji

na sekundę, wychwycić podejrzone procesy i niezwłocznie poinformować o nich właściciela auta. Codzienny e-mailowy raport z transakcji z poprzedniego dnia.

Limity: dobowe, ustalone zgodnie z życzeniem klienta, od 100 do 2500 l na kartę, możliwość ustalenia zróżnicowanych limitów na poszczególne karty.

Poza tym:

- ▶ E100 zapewnia bankowy poziom zabezpieczenia kart;
- ▶ hurtowe ceny na stacjach sieci E100 Power i E100 Power Max (Rosja, Ukraina, Białoruś, Litwa);
- ▶ natychmiastową, sms-ową blokadę karty i kontrolę nad jej dezaktywacją;
- ▶ kontrole pracy stacji i niezależne ekspertyzy jakości paliwa;
- ▶ liczne bonusy oraz bezpłatne posiłki na wybranych stacjach sieci E100;
- ▶ Gorąca Linia 669 300 100 oferuje pomoc 24h/dobę.

Dostępny jest bezpłatny miesięcznik „E100 News” z rankingami najniższych cen, najświeższymi informacjami z branży oraz aktualnymi promocjami.

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj DARMOWE e-wydania
miesięcznika TSL biznes!



Berlio

Usługi: system BERLIO CREDIT CARD oferuje polskim i zagranicznym firmom przewozowym bezgotówkowe rozliczanie należności za produkty naftowe, towary i usługi, w sieci współpracujących z systemem stacji paliw, domów towarowych, stacji technicznej obsługi, parkingów, aptek.

Usługi dodatkowe: kartami można płacić za

drogi na terenie Białorusi – BelToll w systemie post-paid (po wykonaniu usługi).

Zasięg: Rosja, Białoruś, Ukraina i Polska.

Koszty obsługi: warunki finansowe z każdym klientem ustalane są indywidualnie.

Rozliczanie płatności: faktury wystawiane są dwa razy w miesiącu, 15-tego i w ostatnim dniu miesiąca w złotych i w euro.

Limity: karta Berlio programowana jest na życzenie klienta, odcenowana numerem

zewnątrznym, posiada swój PIN kod i zaprogramowaną normę dobową.

Poza tym: Berlio zapewnia wydruki z datą, godziną, ceną, ilością, rodzajem produktu, numerem karty, miejscem tankowania, numerem pojazdu (jeżeli otrzymano dane z firmy).



BP Plus

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

Usług dodatkowe: pośrednictwo w rozliczeniu elektronicznego poboru opłat (via TOLL, Ecotaxe, Toll Collect, Go-box, Tis-PL, via-T, viaVerde Telepass, Premid, SkyToll, AutoPASS), podatku drogowego, zakup winiet oraz płatność bezpośrednio na bramkach (m.in. na terenie Polski, Włoch, Niemiec, Austrii, Słowacji, Czech, Francji, Hiszpanii, krajów Beneluksu, Skandynawii, Szwajcarii), opłaty za strzeżone parkingi (Francja). **EuropeNet** (Europejski Serwis Pomocy Drogowej) zapewnia ciężarówkom i autobusom pomoc drogową. Combitraffic (transport kolejowy ciężarówek) – za pośrednictwem Schenker Fax Service możliwe jest nabycie biletów na 7 głównych połączeniach Combitraffic/Ökombi/Rollende Landstraße. **BP Toll Box:** urządzenia do automatycznego poboru myta we Francji i Hiszpanii. (BP posiada w ofercie jedno urządzenie na Francję, Hiszpanię i Portugalię, a w przyszłym roku dołączą Włochy). Licencjonowane myjnie dla przewoźników w Niemczech i Austrii. Zwrot podatku VAT.

Usługi online: BP Plus online umożliwia lepsze zarządzanie kartami. W jego skład wchodzi: **BP e-Konto** – możliwość administrowania kartami przez internet całą dobę oraz wgląd online do konta kart paliwowych i informacji o dokonanych transakcjach; **BP Raporty** – zestaw gotowych raportów dotyczących funkcjonowania floty, w tym wykrywających nieprawidłowości w eksploatacji pojazdów; **BP Kontroler** – możliwość wprowadzania limitów kwotowych i ograniczeń dotyczących miejsca lub pory tankowania.

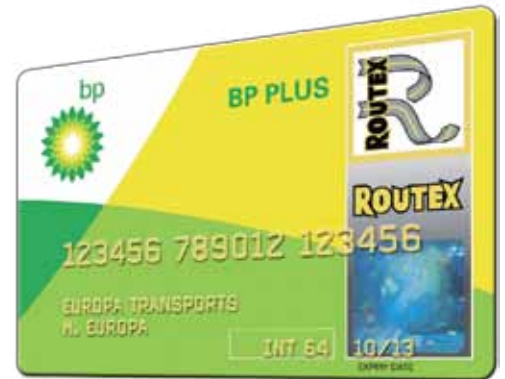
Zasięg: ponad 18 tys. punktów w 32 krajach Europy. Porozumienie Routex obejmuje koncerny: BP, ARAL, Statoil, OMV, ENI (ze znakiem Routex), Q8 (wybrane stacje w Belgii oznaczone znakiem Routex), Automaty G&V (Belgia). W Polsce usługi dostępne są na ponad 800 stacjach BP i Statoil, dostosowanych do samochodów ciężarowych.

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

- internetowy – klient dokonuje wszystkich operacji związanych z kartami wyłącznie online,
- pełny – obejmuje pełen zakres usług dostępnych zarówno online, jak i poprzez Dział Obsługi Klienta. Opłaty zależne od liczby kart.

Rozliczanie płatności: faktura zbiorcza 2 razy w miesiącu – podlega negocjacji w oparciu o wolumen firmy.

Limity: poprzez aplikację BP można samodzielnie określić limity wydatków (dla poszczególnych kart lub wszystkich jednocześnie), wprowadzać ograniczenia



pory i miejsca tankowania. BP posiada także limity produktowe, które umożliwiają ograniczenie, co do ilości lub wartości zakupu poszczególnych paliw, czy dostępu do myjni. Istnieje możliwość wprowadzenia limitów ilościowych/wartościowych na 24 godz. lub na 1 transakcję, a także dokonywania w ciągu 20 min. korekt dotyczących limitu lub zniesienia ograniczeń oraz wykrywanie nieprawidłowości (karty posiadają alarmy wysyłane SMS-em lub e-mailem).

BZA-ESSO Card

(powstała we współpracy z koncernem ExxonMobil)

Usługi: umożliwia użytkownikom samochodów ciężarowych i autokarów bezpieczne, bezgotówkowe płatności za paliwo w 18 krajach Europy. Można też nabywać towary i usługi dostępne na stacjach paliw oraz opłacać naprawy serwisowe.

Usługi dodatkowe: całodobowy serwis internetowy, preferencyjne rozliczanie opłat drogowych w Polsce i zagranicą, usługi zwrotu podatku VAT i akcyzy oraz za rezerwację hoteli.

Usługi online: portal transportowy, w którym klienci mogą weryfikować transakcje oraz zarządzać kierowaną przez siebie flotą.

Zasięg: 15 tys. stacji w 18 krajach Europy. Użytkownicy BZA –ESSO Card mają możliwość tankowania na stacjach koncernów: ESSO, GALP oraz SHELL. Dodatkowo w Polsce na stacjach min. sieci Moya i Arge.

Rozliczanie płatności: zależy od wariantu kart – czy jest to wariant pre-paid czy post-paid. W zależności od wybranej opcji forma rozliczenia dopasowywana jest do klienta.

Limity: karty posiadają limity zarówno ilości, jak i wartości transakcji w skali



dnia, tygodnia i miesiąca, również w zależności od oczekiwań klienta.

Musimy być uniwersalni

Karty paliwowe na stałe już zagościły na polskim rynku i niewielki procent firm przewozowych ich nie posiada, a na pewno nie można bez nich egzystować wykonując przewozy międzynarodowe. Jak ten rynek się rozwija? Jakie usługi udostępnione są posiadaczom kart, zwłaszcza UTA? Jakie możliwości dają nowoczesne technologie? Na te i podobne pytania, Elżbiecie Haber z TSL Biznes, odpowiada Bartłomiej Jórczak, dyrektor ds. rozwoju UTA Polska.



Bartłomiej Jórczak

W tym roku firma UTA obchodzi 50-lecie istnienia, przy czym w Polsce jest już 20 lat. Co zmieniło się w tym czasie?

W 1963 r., kiedy UTA powstała, oferowała czeki papierowe, za które jedynie można było kupić paliwo. Początkowo z usług UTA można było korzystać tylko na stacjach niezrzeszonych. Wraz z rozwojem firmy udało się nawiązać współpracę z sieciami stacji koncernowych. Pierwszą siecią współpracującą z UTA od 1968 roku była BP; obecnie są to wszystkie liczące się lokalne i międzynarodowe koncerny paliwowe, a także stacje prywatne. W 1978 r. wprowadzono karty plastikowe i równocześnie pojawiła się możliwość płacenia za inne usługi, jak np. myto, serwisy naprawcze i opłaty promowe – w ten sposób narodziła się UTA Full Service Card.

A dziś jest tyle rodzajów kart, bo warto je mieć.

Tak. Trudno sobie wyobrazić, że firmy transportowe, które należą do największych odbiorców paliwa, nie będą korzystały z takich kart.

Należy do nielicznych emitentów, który ma kilka rodzajów kart. Skąd taka ich mnogość?

Nie jesteśmy jedyni, natomiast jako jedyni wydajemy kartę wspólnie z producentem samochodów ciężarowych i autobusów, firmą Daimler.

Głównym naszym klientem są firmy transportowe mające różne potrzeby i dlatego, oprócz karty Full Service, która daje dostęp do wszystkich usług, oferujemy także kartę Diesel, która daje dostęp tylko do stacji paliw – niektóre firmy nie chcą umożliwiać kierowcom płacenia kartą za naprawy czy inne usługi oprócz tankowania. Wtedy decydują się właśnie na Diesel Card.

A nie byłoby to bardziej sensowne, gdyby jedna karta, w zależności od decyzji przewoźnika, dawała możliwość wykonywania określonego przez niego zakresu usług?

W tej chwili zmierzamy ku takiej opcji. Od kilku lat stopniowo wprowadzamy karty o nazwie Full Select, które mogą być używane wyłącznie w miejscach mających łączność online z naszym serwerem. Przy tej opcji klient może decydować o wszystkim – jaka ilość paliwa może być tankowana jednorazowo oraz na jakich stacjach lub w jakich sieciach. Nie ma ograniczeń i jeżeli klient zdecyduje, że kierowcy mogą tankować od poniedziałku do piątku, a nie w weekendy, to również jest taka możliwość i w weekend karta nie zadziała. Jest to możliwe dzięki temu, że każda transakcja jest bezpośrednio weryfikowana na naszych serwerach, a określone przez nas, czy raczej przez naszych klientów, warunki decydują czy karta zostanie zaakcepto-

wana czy nie, czy dany produkt w danym punkcie akceptacji będzie dostępny.

I zmierzacie w tym kierunku, żeby była tylko jedna karta?

To jest kwestia nowych rozwiązań technicznych, które to umożliwiły. Od jakiegoś czasu akceptacja online stała się łatwiejsza i choć stara karta Full Service nadal funkcjonuje, bo nie wszyscy nasi partnerzy są technicznie gotowi do przejścia na akceptację online, jednak liczba punktów akceptacji systematycznie się rozszerza. I kiedy wszyscy partnerzy wprowadzą nowe rozwiązania techniczne, to być może kartę Full Service zastąpi Full Select.

Karta Full Select emitowana jest również w dwóch wersjach: jako karta UTA i jako karta wydawana wspólnie z Merce-desem. Mercedes jako jedna z pierwszych sieci serwisowych zainwestował w rozwój techniczny i akceptuje karty w sieci online.

Czyli ta różnorodność kart związana jest z rozwojem informatyki?

Sporą rolę odgrywają tu kwestie techniczne, ale i to jak nasi partnerzy są gotowi na postęp techniczny. To, co odróżnia kartę UTA od kart koncernowych, to współpraca ze wszystkimi koncernami i sprzedaż nie tylko paliwa. Nadmienię, że to nasza karta ma największy zasięg, a taka forma działalności wymusza współpracę z bardzo różnymi partnerami. Część z nich jest gotowa na najnowsze rozwiązania techniczne, a część podejmuje decyzję, że nie będzie inwestować np. w modernizację terminali. Taka decyzja z reguły wiąże się z modernizacją systemu kasowego i dystrybutorów na stacjach; a to są poważne koszty. Staramy się jednak, żeby z kartą akceptowaną online wejść do jak największej liczby punktów akceptacji, bo to jest inna jakość obsługi, inne bezpieczeństwo i możliwości, zarówno dla nas, jak i dla klientów. Dzięki temu systemowi klient może sobie zdefiniować sposób użycia karty jaki mu pasuje. Są np. klienci, którzy mają stałe trasy i wiedzą, że

ich kierowcy nie jeżdżą w dni wolne od pracy. Żeby zwiększyć bezpieczeństwo blokują możliwość użycia karty w takie dni. Natomiast nam akceptacja online daje możliwość współpracy z szerszą paletą klientów, bo mając możliwość stałej kontroli nad tym co się dzieje z kartą, można w każdej chwili ograniczyć dostęp do akceptacji czy też ją wykluczyć. Dlatego możemy sobie pozwolić na współpracę z mniejszymi firmami, które mają gorszy standing finansowy.

Czyli jakimi?

Są to firmy, które mają 1-2 samochody, krótką historię kredytową i wszyscy ich unikają, bo są klasyfikowane jako ryzykowni partnerzy. A to co robimy jest formą kredytu i musimy zarządzać ryzykiem tak jak robią to banki, które udzielają kredytów.

A czy zainteresowanie tymi firmami nie jest związane z tym, że rynek kart został już podzielony – duże firmy już je mają i teraz emitenci szukają mniejszych klientów?

Nie do końca tak jest. Rynek jest mocno nasycony i dziś trudno sobie wyobrazić firmę transportową, która posługuje się gotówką, bo to jest niebezpieczne i stwarza problemy. Zazwyczaj każdy kierowca ma po 2-3 karty, w zależności od potrzeb. Logistyka, która stoi za kartami, czyli możliwość kontroli, możliwość prowadzenia statystyk i weryfikacji kosztów w firmie, jest tym co dajemy dodatkowo razem z kartą. Wszystkie operacje finansowe zapisane są wtedy w jednym miejscu. W przypadku niekorzystania

z kart każdą fakturę ze stacji trzeba zaksięgować osobno, a później to sprawdzić, zeweryfikować rozliczenia kierowców. To jest

do zwrotu podatku VAT, nie mówiąc już o tym, że wszystko robimy za klientów. Jest już rzeczą powszechną, że klienci otrzy-

Staramy się, żeby z kartą akceptowaną online wejść do jak największej liczby punktów akceptacji, bo to jest inna jakość obsługi, inne bezpieczeństwo i możliwości, zarówno dla nas, jak i dla klientów.

niewyobrażalne. Aczkolwiek w dalszym ciągu pewien procent firm nie korzysta z kart i jakoś sobie radzą.

Ale to chyba są raczej małe firmy?

W większości tak, bo rezygnacja z kart jest niemożliwa, gdy np. ma się 200 samochodów. Kontrola, księgowość, wszelkie statystyki, weryfikacja kosztów, to ogromna praca, którą jednak trzeba wykonać. W przypadku naszych kart wszelkie dane są zbiorczo dostarczane klientom w formie elektronicznej, więc cała ta praca jest bez porównania łatwiejsza i można ją wykonać szybciej oraz mniejszymi nakładami – czysta oszczędność czasu i pieniędzy. Ale jest też cała masa dodatkowych spraw, które bez kart są trudne do realizacji, np. system zwrotu podatku VAT. My wystawiamy faktury, które są weryfikowane z poszczególnymi urzędami fiskalnymi w danym kraju. Daje to gwarancję, iż urząd fiskalny jej nie odrzuci. Poza tym nie trzeba kolekcjonować tysięcy faktur z różnych miejsc – my mamy jedną fakturę zbiorczą, tak więc mniej dokumentów trzeba przedstawić

mują faktury netto, bo my w ich imieniu odzyskujemy VAT. Firma transportowa troszczy się tylko o to, żeby wozic towary i świadczyć jak najbardziej profesjonalne usługi na rzecz swoich klientów. My staramy się zdjąć z klienta wszystkie dodatkowe czynności i ułatwić jego działalność.

Czyli niezależnie od tego, czy jest to duża czy mała firma, korzyści są podobne tylko ich skala jest inna?

Tak, aczkolwiek dla firm MŚP jest dodatkowa korzyść – dużym firmom, które mają rozbudowane działy logistyki łatwiej jest zainwestować w program, który np. będzie wspierał kontrolę czy rozliczenia. Małe i średnie firmy często takich nie mają i to co dostają od nas zastępuje to, za co musieliby zapłacić grube pieniądze. Przy 2-3 samochodach nic więcej nie potrzeba.

I nie zawsze przewoźnik wybiera jedną kartę.

Myślę, że spośród oferty emitentów kart przewoźnik musi wybrać to, co najbardziej

PL  49*  > 3,5 t



viaTOLL

**OBOWIĄZKOWE OPŁATY DROGOWE
DLA POJAZDÓW > 3,5 t**

**NOWE ODCINKI DRÓG PŁATNYCH
OD 31 PAŹDZIERNIKA ORAZ
1 GRUDNIA 2013 ROKU**

Infolinia:

800 101 101 / + 48 22 521 10 10*****

www.viatoll.pl



* Dotyczy wybranych i wskazanych w rozporządzeniu dróg krajowych.

** Dla telefonów stacjonarnych numer bezpłatny.

*** Dla telefonów komórkowych i dzwoniących z zagranicy koszt połączenia zgodnie ze stawką operatora.



Spśród oferty emitentów kart przewoźnik musi wybrać to, co najbardziej mu odpowiada. A oferta różnie wygląda w różnych krajach, dlatego klienci mają po kilka kart, bo może się okazać, że dany produkt lepiej sprawdza się na danym rynku.

mu odpowiada. A oferta różnie wygląda w różnych krajach, dlatego klienci mają po kilka kart, bo może się okazać, że dany produkt lepiej sprawdza się na danym rynku. Przykładem jest rynek wschodni, gdzie dominują karty właśnie tam wydawane, gdyż ich emitenci mają lepsze kontakty na Wschodzie i ich sieci są tam lepiej rozwinięte. Klient wtedy korzysta z dwóch kart, gdyż jedna daje lepsze korzyści na zachodzie Europy, a inna na wschodzie, co nie zmienia faktu, że staramy się, aby nasze karty były atrakcyjne i tu i tam.

Jest to łatwiejsze w wypadku waszych kart, niż koncernowych?

My możemy podpisać umowy z dostawcą, który funkcjonuje w danym rejonie, a koncerny musiałyby uruchomić tam własne stacje. Oczywiście część z nich ma tam własne stacje, ale zawsze łatwiej nawiązać współpracę z nowymi punktami akceptacji, niż stawiać własne obiekty. Dzięki temu nasza oferta jest tak bogata i różnorodna.

Jakie korzyści daje zarządzanie flotą za pomocą kart paliwowych?

Elektronika i internet były motorem napędzającym rozwój kart, a to co obecnie się rozwija, to są głównie usługi związane z kartami. Samo płacenie za paliwo kartą jest rzeczą oczywistą, bo od początku było z nią związane. Oczywiście sieć i liczba punktów akceptacji zwiększa się, gdyż

staramy się być wszędzie tam, gdzie transport nas potrzebuje, jak to jest chociażby w wypadku ostatnio wprowadzonych systemów opłat drogowych na Węgrzech i Białorusi. Chcemy klientom dać pełne zaplecze, więc jeśli chcą kontrolować swoje transakcje, to mają je przesłane natychmiast. Klient tego samego dnia może sprawdzić, gdzie kierowca był, za co płacił i jakie kwoty wydał. Mało tego, w tej chwili, w związku z wejściem w najbliższym czasie nowych opłat drogowych we Francji, tzw. Ecotaxe, wprowadziliśmy nowe urządzenie o nazwie UTA MultiBox, który oferuje możliwość płacenia w pięciu różnych systemach: w Hiszpanii, we Francji, w Belgii i w Portugalii. A zmierzamy do tego, aby i inne systemy były tu włączane – czyli na

na, aczkolwiek dodatkowe usługi, które są z tym związane, być może, będą też dla nich interesujące. Natomiast w MŚP nie będzie konieczności tworzenia własnego monitoringu pojazdów, wystarczy nasz, funkcjonujący w oparciu o urządzenie, które równocześnie pozwala na uiszczanie opłat drogowych. Przez internet dostępna jest mapa miejsc, w których pojazdy się znajdują, statystyka, która za tym stoi, jak czasy postojów, przejechane kilometry, weryfikacja czy kierowca dojechał w wyznaczone miejsce i czy nie jeździł prywatnie. To co jest niezwykle ważne, zarządzanie samym urządzeniem będzie także możliwe przez internet – np. kłopotliwa obecnie procedura zmiany numeru rejestracyjnego przypisanego do urządzenia.

Jako emitent kart obsługujecie via-TOLL. A co z prywatnymi autostradami?

W Polsce mamy podpisane umowy z viaTOLL-em i UTA obsługują wszystkie sprawy z nim związane. Jeżeli ktoś nie ma urządzenia viaBox, jak to jest np. w wypadku samochodów osobowych, można płacić kartami na bramkach. W wypadku prywatnych autostrad mamy podpisaną umowę z Autostradą Wielkopolską, jednak w najbliższym czasie będzie ich więcej. To przede wszystkim sprawa rozwiązań technicznych.

Na ile internet wspomaga klientów?

To medium sprawiło, że klient na naszej stronie internetowej ma dostęp do statystyk oraz

Rynek jest mocno nasycony i dziś trudno sobie wyobrazić firmę transportową, która posługuje się gotówką, bo to jest niebezpieczne i stwarza problemy.

szybie ma być jedno urządzenie zamiast kilku lub kilkunastu. To urządzenie dodatkowo ma wbudowany odbiornik GPS, dzięki któremu klienci mają możliwość kontroli swoich pojazdów i określania miejsc, w których w danej chwili kierowca przebywa. Dostęp do tych danych odbywa się za pośrednictwem internetu. Oczywiście wiele firm ma takie systemy stworzone na ich potrzeby, ale są to duże przedsiębiorstwa, monitorujące swoje pojazdy od daw-

różnego rodzaju informacji. Jak już wspominałem, za pośrednictwem internetu będzie np. możliwość zarządzania MultiBoxami.

I to jest atutem UTA?

Myszę, że to co zachęca klientów do korzystania z naszych kart, to pełna oferta opłat związanych z transportem drogowym. Biorąc kartę UTA firma ma pewność, że wszelkie opłaty, poczynając od paliwa, poprzez

Zarejestruj się na stronie www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj DARMOWE e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis





15 – 16 kwietnia 2014

TSL biznes 10/2013

wszelkie usługi, a kończąc na opłatach drogowych, autostradowych i promowych są w pakiecie punktów akceptacji UTA.

Jest to także wielkość sieci, bo jesteśmy wszędzie i nie trzeba nas szukać. W Polsce mamy największą sieć, na której można płacić kartami. Na życzenie klientów, dawno temu wyjęliśmy z tego pakietu prywatne potrzeby kierowcy. Atutem są też usługi związane z posiadaniem naszych kart: dodatkowe statystyki, zestawienia, zwrot podatku VAT, pełna informacja o nowych systemach i wiele innych. Jeżeli wchodzi nowe systemy opłat drogowych, jak to obecnie ma miejsce na Białorusi i na Węgrzech, to klient zwracając się do nas ma szczegółowe informacje dotyczące tego jakie dokumenty i formularze musi złożyć, w jaki sposób je wypełnić. Nie musi tego szukać na stronach internetowych i samodzielnie załatwiać uciążliwych formalności – robimy to za niego.

Polscy przewoźnicy niechętnie korzystają z systemu post-pay. Dlaczego?

Być może niechęć do post-pay dotyczy firm, które jeżdżą na bardzo krótkich odcinkach i niechętnie korzystają z kart paliwowych. Dla piekarza, który ma jeden samochód, jeździ stale tą samą trasą i tankuje na zaprzyjaźnionej stacji, korzyści płynące z posiadania karty nie są tak ważne. Być może również powodem są formalności i problemy związane z samodzielnym uzyskaniem urządzeń post-pay. Duża część naszych klientów bardzo chętnie korzysta z usług post-pay, ze względu na odroczoną płatność. Także kierowca nie musi pamiętać o doładowaniu urządzenia. Jeżeli firma jest wyposażona w urządzenie post-pay, wzięte za naszym pośrednictwem, to znacznie ułatwiony jest proces rejestracji i otrzymania tych urządzeń, płaci się tylko za przejechane kilometry i kierowca nie ma przestoju związanych z koniecznością doładowania urządzenia bądź braku środków. Poza tym należności z tego tytułu rozliczamy w normalnych fakturach, które mają 30-dniowy – najdłuższy na rynku – termin płatności. Oczywiście oferujemy klientom również możliwość doładowania przy użyciu kart UTA urządzeń typu pre-pay – to klient decyduje co jest dla niego lepsze, a my mu to zapewniamy.

Myśli Pan, że w związku z rozwojem różnych technik, za 20 lat już nie będzie kart? Może zastąpią je smartfony?

Trudno mi mówić co będzie za 20 lat, gdyż jest to specyficzna branża i choć nasze karty często porównywane są z bankowymi, to istnieje bardzo duża różnica między jednymi a drugimi. Należy przede wszystkim pamiętać o tym, że takie karty jak UTA są najczęściej przywiązane do samochodu, a nie do kierowcy i kiedy zastąpiono by je telefonem, to kierowcy musieliby wymieniać się telefonami. Musimy także dbać o to, żeby nasz klient mógł korzystać z kart w każdym miejscu i nie możemy wykluczyć z sieci akceptacji punktów, które nie są w stanie obsłużyć płatności telefonem – musimy być uniwersalni. Tak więc na dzień dzisiejszy karta plastikowa jest najbardziej uniwersalnym narzędziem. Staramy się, żeby było to narzędzie bezpieczne, więc wprowadzamy akceptację online. Jest to, naszym zdaniem, lepsze rozwiązanie od kart chipowych, które parę lat temu były hitem – bo jest bardziej uniwersalne. Dla przykładu, system viaTOLL, który został stworzony, by można było płacić kartami bankowymi, nie obsługuje chipów. Automatycznie firmy, które oferują karty chipowe nie mogą być akceptowane.

Wracając do pytania, to ze względu na specyfikę branży i to, że jesteśmy akceptowalni tylko w punktach akceptacji związanych z transportem, nie będziemy gonić za nowinkami, tylko będziemy dbali o to, aby karta była przystosowana do jak najszerzej sieci akceptacji. I myślę, że jeszcze długo karta z paskiem magnetycznym będzie uniwersalnym narzędziem. ◀

SilesiaTSL EXPO

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



Synergia branż transportu szynowego, drogowego oraz logistyki i magazynowania

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

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o.
Centrum Targowo-Konferencyjne
ul. Braci Mieroszewskich 124
www.exposilesia.pl

exposilesia

Sosnowiec

www.tslexpo.pl

Droższy tranzyt przez Europę

W drugim półroczu 2013 r. miały w życie wejść aż trzy nowe systemy opłat drogowych w Europie: Ecotaxe, BellToll oraz HU-GO. Pierwszy z nich zacznie jednak obowiązywać od następnego roku, podczas gdy węgierski HU-GO oraz białoruski BellToll działają już od 6 miesięcy. „W drodze” ze swoimi systemami opłat są już Wielka Brytania, a także Rosja.



Jerzy Jezuit

Za nową datę uruchomienia systemu Ecotaxe przyjęto dzień 1 stycznia 2014 r. System obejmie ponad 15 tys. km dróg krajowych i szybkiego ruchu, podzielonych na ok. 4100 stref taryfowych, każda o długości 3-4 km. Ecotaxe będzie pobierany równolegle do działającego dziś autostradowego systemu TIS PL. Oznacza to, że nie będzie już możliwości przejazdu przez Francję z ominięciem dróg płatnych. Przewoźnicy będą musieli odrębnie zarejestrować się do dwóch systemów opłat: TIS PL – obowiązującego na autostradach oraz Ecotaxe – obowiązującego na pozostałych drogach.

Sposób rozliczania Ecotaxe

Nową opłatę najwygodniej będzie rozliczać za pośrednictwem operatorów kart paliwowych, bo pozwoli to uniknąć dublowania urządzeń pokładowych i rachunków. Konieczne będzie nabycie specjalnych boxów i zamontowanie ich w pojeździe. Należy poszukiwać takich, które

obsługiwać będą jednocześnie system TIS PL i Ecotaxe, działających według zasady: wiele systemów, jedno urządzenie, jedna faktura. Przykładem takiego urządzenia jest DKV Box, które już od stycznia rozliczy każdy typ myta we Francji. Już dziś DKV Box akceptowany jest w innych krajach Europy, jak: Hiszpania, Portugalia, Niemcy czy Belgia. Poza ułatwieniem pracy kierowcy, który nie musi wozić

która jasno selekcjonuje koszty myta poniesione w różnych krajach.

HU-GO na Węgrzech, BellToll na Białorusi

System HU-GO objął 6513 km dróg krajowych oraz autostrad i obowiązuje wszystkie pojazdy o masie powyżej 3,5 t. System działa od 1 sierpnia 2013 r. i za-

Za nową datę uruchomienia systemu Ecotaxe przyjęto dzień 1 stycznia 2014 r. System obejmie ponad 15 tys. km dróg krajowych i szybkiego ruchu, podzielonych na ok. 4100 stref taryfowych, każda o długości 3-4 km.

na szybko i doładowywać szeregu pojedynczych urządzeń, dla firmy oznacza to znaczne uproszczenie i wygodę rozliczeń. Zamiast stosu paragonów z różnych krajów, w przypadku DKV przewoźnik otrzymuje co dwa tygodnie jedną fakturę,

stąpił obowiązujący dotychczas system winietowy. Wysokość myta zależy od ilości przejechanych kilometrów, liczby osi w pojeździe oraz od klasy emisji spalin. Informacje o szczegółach systemu i stawkach były upublicznione bardzo późno, stąd wielu przewoźników zostało w czerwcu zaskoczonych informacją o wzroście opłat za przejazd przez Węgry. Opłaty drogowe na Węgrzech można rozliczać za pośrednictwem operatorów kart paliwowych. Zapewniają oni wsparcie podczas rejestracji do systemu HU-GO (np. DKV), a następnie umożliwiają fakturowanie myta i zakupów paliwa z wydłużonym terminem płatności.

Jeśli chodzi o Białoruś, system o nazwie BellToll zaczął funkcjonować od 1 sierpnia i objął łącznie 815 km dróg. Całość oparta jest na technologii komunikacji bezprzewodowej krótkiego zasięgu (DSRC), dzięki czemu kierowcy mogą uiszczać opłaty za przejazd bez konieczności zatrzymywania się w punktach poboru opłat, redukcji prędkości czy też zjeżdżania na osobne pasy ruchu. Za poruszanie się płatnymi odcinkami kierowcy pojazdów o DMC powyżej 3,5 t płać, w zależności od liczby osi pojazdu, od 8 eurocentów/1km do 12 eurocentów/1km. Aby zarejestrować się w systemie BellToll należy zgłosić się



Drogi objęte białoruskim systemem BellToll

do punktów obsługi klienta, których pełną listę znaleźć można na stronie: <http://www.beltoll.by/pl>.

Kolejne systemy myta już w drodze

Myto zapowiedziała także Rosja, która pierwsze opłaty za przejazdy wybranymi odcinkami planuje wprowadzić już w połowie 2014 r. Mimo, że nie ogłoszono jeszcze dokładnych stawek, to nie oficjalnie mówi się, że mają one wynieść około 1 rubla za przejechanie 1 km trasy. W ślad za krajami z Europy wschodniej planuje pójść także Wielka Brytania, której rząd zaplanował podatek w formie opłaty drogowej na połowę 2014 r. Przyjmie ona postać e-winiety i nałożona będzie na wszystkie pojazdy o DMC powyżej 3,5 t, poruszające się po drogach publicznych (autostrady i trasy szybkiego ruchu).

Integracja rozliczeń myta w Europie

Większa liczba płatnych dróg w Europie idzie w parze z coraz dłuższą listą wymogów oraz formalności, na jakie napotykają firmy transportowe. Nieocenione w obecnych realiach jest pośrednictwo międzynarodowych operatorów kart paliwowych, którzy już dawno przestali oferować jedynie możliwość zakupu paliwa. Dziś emitenci kart nie tylko przejmują na siebie ciężar wszelkich formalności związanych z rejestracją do poszczególnych systemów myta, ale przede wszystkim upraszczają późniejsze rozliczenia poniesione w trasie opłat oraz oferują szereg usług dodatkowych, takich jak dostęp do narzędzi online czy możliwość odzyskiwania zagranicznego VAT.

Przewoźnik, poza ujednoliconym i przejrzystym systemem rozliczania większości kosztów związanych z transportem, ma również gwarancje, że wszystkie transakcje, formalności oraz ewentualne reklamacje realizowane będą przez jednego partnera czuwającego nad ogółem rozliczeń. Wszelkie poniesione w trasie koszty wyszczególnione są w jednej, przejrzystej fakturze z długim, 2-tygodniowym terminem płatności, wystawionej w złotych lub euro (w przypadku DKV). Wielu emitentów kart paliwowych oferuje przewoźnikom wspomnianą możliwość odzyskania zagranicznego VAT. Przykładowo DKV proponuje usługę o nazwie *fakturowanie netto*, która pozwala na płacenie od razu stawki pomniejszonej o podatek VAT za paliwo i inne zakupy zagraniczne. ◀

Jerzy Jezuit,
doradca DKV Euro Service Polska



System HU-GO objął 6513 km dróg krajowych oraz autostrad i obejmuje wszystkie pojazdy o masie powyżej 3,5 t. System działa od 1 sierpnia 2013 r. i zastąpił obowiązujący dotychczas system winietowy.

LogiMAT 2014

12. Międzynarodowe Targi
dystrybucji, transportu materiałów
i przepływu informacji

25–27 lutego 2014

Neue Messe Stuttgart, Niemcy

Inteligentne
łączenie w sieci

zarządzanie
kompleksowością



Zamów informacje
dla wystawców!

Tracking zmienia działalność transportową...

... czyli dlaczego warto korzystać z nowego TC eMap®

Od początku lipca br. klienci TimoCom mogą bezpłatnie korzystać z zupełnie nowego na europejskim rynku oprogramowania. Innowacyjny TC eMap® łączy w sobie mapę, moduł kalkulacyjny oraz możliwość monitorowania pozycji pojazdów na jednej, neutralnej platformie. A wszystko to w celu zwiększenia bezpieczeństwa przewożonych ładunków oraz usprawnienia pracy przewoźników, spedytorów, jak i nadawców towarów.

Przedstawiciele spedycji Adar z Elbląga dowiedzieli się o nowym programie podczas targów logistycznych w Monachium. Po kilkunastu dniach jego testowania okazało się, że – narzędzie to bardzo zmienia profesjonalny transport całopojazdowy i pozwala podnieść jakość wykonywanych usług – mówi Adam Aszyk, dyrektor spedycji w firmie Adar. A do jakości realizowa-

nych zleceń przedsiębiorstwo przywiązuje wagę od zawsze.

Jakość przede wszystkim

Wybrana strategia przełożyła się na zaufanie klientów i dynamiczny rozwój. Dziś spółka nie tylko świadczy kompleksowe usługi transportowe i spedycyjne dla przesyłek drobnicowych oraz wielkogabary-

towych na terenie całej Europy, ale także posiada własny serwis naprawczy, jak i centrum logistyczne.

Od samego początku swojej działalności organizację cechowało innowacyjne podejście do pojawiających się na rynku internetowych rozwiązań dla branży TSL. Już od ponad 13 lat jest użytkownikiem platform oferowanych przez TimoCom, a od niedawna z powodzeniem wykorzystuje także najnowszy produkt firmy – moduł kalkulacyjny tras TC eMap®, który został rozszerzony o funkcję trackingu. Przewoźnicy, których flota wyposażona jest w urządzenia telematyczne różnych dostawców, mogą w niezwykle prosty sposób lokalizować swoje pojazdy na jednej, przejrzystej mapie TimoCom. Co więcej, w tym samym programie mogą udostępnić wybranym kontrahentom widok aktualnej pozycji ciężarówek z ich towarem. Wystarczy, że wskażą numer ID danego zleceniodawcy i okres, przez który podgląd ma być aktywny. – Zauważyliśmy, że nasi klienci są bardzo zadowoleni z możliwości monitorowania swoich ładunków na nowej mapie TimoCom. Co więcej, często przy kolejnym przewozie od razu zaznaczają, że chcieliby, aby ciężarówki przewo-



żące ich towar były widoczne w programie – opowiada Adam Aszyk.

Tego jeszcze nie było

Innowacyjność TC eMap® polega na tym, iż program skupia w jednym miejscu rozwiązania największych dostawców telematycznych z całej Europy. Bieżące monitorowanie na jednej mapie pozycji samochodów, w których zainstalowane zostały różne systemy telematyczne, nie było dotąd możliwe. Teraz, dzięki ich integracji w TC eMap® istnieje sposób na śledzenie tychże pojazdów w tym samym miejscu, a tym samym dyspozycja stała się bardziej efektywna. Również możliwość udostępnienia partnerowi widoku na aktualne położenie ciężarówki znacznie ułatwia pracę obu stronom. Nadawcy ładunków nie muszą już bowiem wykonywać czasochłonnych połączeń telefonicznych mających na celu uzyskanie informacji o lokalizacji, w której w danej chwili znajduje się ich towar lub też przełączać się między systemami różnych dostawców telematycznych. Natomiast usługodawcy transportowi zamiast stale przygotowywać informacje dla klientów o ciągle zmieniającym się położeniu ładunków, mogą zająć się innymi czynnościami. Potwierdza to również Adam Aszyk: – *Efekt korzystania z TC eMap® jest zauważalny natychmiast. Nie musimy już non stop informować zleceniodawców, gdzie jest przesyłka. Mogą sami to stwierdzić, dosłownie zobaczyć aktualną pozycję naszych ciężarówek z ich towarem na mapie.*

Dla zleceniodawców, możliwość obserwowania pojazdów różnych przewoźników, wyposażonych w odmienne nadajniki GPS na jednej mapie oznacza sporą oszczędność czasu. Zalety programu szybko dostrzegli także dysponenty firmy GLK GmbH, Gaida Logistik Kompetenz. To właśnie im spedytorzy Adar'u aktywowali jedno z pierwszych udostępnień podglądu na przemieszczające się po Europie auta z towarem niemieckiej spółki. Dyrektor Horst Gaida z zainteresowaniem przyjął wiadomość od polskiego partnera, że może mu udostępniać pojazdy na mapie TimoCom tak, by zawsze wiedział jaka jest ich aktualna pozycja. – *To duże ułatwienie dla dyspozytorów. Każdego dnia zlecamy kilkadziesiąt transportów. Dodatkowo posiadamy także własną flotę. Nasi pracownicy tracili dużo czasu, aby każdego dnia, na nowo lokalizować pozycję ciężarówek z naszym towarem. Teraz nie muszą tego robić, ponieważ wszystkie te pojazdy mogą widzieć na jednej mapie. Wystarczy, że poproszą przewoźnika o udostępnienie sygnału GPS. Dodatkowo, dzięki zwiększeniu*

transparentności przewozów, TC eMap® sprawia, że ładunki są bardziej bezpieczne – wyjaśnia Horst Gaida.

Decyzja przewoźnika

Przewoźnik, który zdecyduje się korzystać z programu nic nie traci. To on wybiera, której firmie, kiedy i na jak długo udostępni widok pozycji konkretnego pojazdu. Nie musi się zatem obawiać, że informacje o jego ciężarówkach trafią w niepowołane ręce. W programie wskazuje nr ID w TimoCom partnera oraz dokładny okres, w którym będzie mógł zobaczyć dany sygnał na mapie. Po tym czasie udostępnienie wygasa, a pojazd dostępny jest wyłącznie dla jego właściciela.

Dodawanie własnych samochodów do TC eMap® jest niezwykle łatwe. – *Niektórzy mogą myśleć, że zaimportowanie pojaz-*

dów do trackingu jest skomplikowane. Ale to nieprawda. Wystarczy bowiem dwa kliknięcia oraz podanie loginu i hasła. Wszystko zajmuje 10 sekund – relacjonuje Adam Aszyk ze spedycji Adar. Klienci TimoCom jak zawsze mogą liczyć także na pomoc doświadczonych konsultantów, którzy dostępni są od poniedziałku do piątku między godziną 8.00 a 16.30.

Marcel Frings, Chief Representative firmy TimoCom, cieszy się z pozytywnych trendów: – *Nowe technologie są wykorzystywane. W TC eMap® mamy już większą część wiodących w Europie dostawców telematycznych, a integracja z wieloma następnymi nastąpi już wkrótce.* ◀

Więcej informacji także na:

www.adar.pl,

www.glk-spedition.de

www.timocom.pl/tracking.



Przewoźnicy drogowi rozpoczęli sezon

Stało się już tradycją, że przewoźnicy zajmujący się transportem drogowym, sezon jesienny rozpoczynają od spotkania w Tęgoborzy, organizowanego przez Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przewoźników Drogowych „Galicja”. Tak było i w tym roku – 13 września, w hotelu Litwiński odbyła się konferencja „Transport drogowy jako czynnik rozwoju gospodarczego”.

Przedzieliła ją posiedzenie Zarządu Głównego Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego, które odbyło się 12 września, a poświęcone było w głównej mierze informacji o wynikach ekonomiczno-finansowych Związku, o realizacji uchwał przyjętych przez zarząd i o bieżących działaniach. Członkowie Zarządu Głównego zastanawiali się nad dalszym usprawnieniem dzia-

tu, zdominowali oni spotkanie. Z przedstawicieli władz ustawodawczych jedynie senator Stanisław Kogut z Podkarpacia wpadł na krótko przywitać gości.

Było jednak też parę referatów skupiających się na treści merytorycznej. Konferencję, jak przed rokiem, rozpoczął dr Paweł Lesiak z SGH, który mówił o znaczącej roli transportu drogowego w rozwoju polskiej gospodarki. Łukasz Włoch, główny ekspert ds. analiz i rozliczeń OCKR przedstawił realne zagrożenia, z którymi mogą spotkać się przedsiębiorcy, związane kontrolą czasu pracy po zmianach w 2013 r. Natomiast Andrzej Adamczyk, będący reprezentantem Kart Flotowych OMV Euro Truck na Polskę i który stał się już stałym bywalcem konferencji, opowiedział o zmianach w tranzycie przez Austrię w Tyrolu.

Barbara Edelmler-Gęneraux, współwłaścicielka firmy BATIM oraz Jan Załubski, prezes zarządu ZET TRANSPORT, przedstawili nowe rynki zbytu, głównie wschodnie, które stanowią szansę do wykorzystania dla polskich przewoźników drogowych. Jacek Małek, będący dyrektorem technicznym w Litwiński Transport-Sprzęt-Budownictwo, prowadził rozważania na temat tego, co jest zwykłą dostawą, a co już przejazdem pojazdu nienormatywnego. Uwarunkowania prawne będące zabezpieczeniem należności za fracht przedstawił radca prawny Sławomir Wasilewski. O tym w dużej mierze rok temu mówił Maciej Wroński, dyrektor Biura Prawnego OZPTD, który tym razem poruszył temat

realnych problemów związanych z ustawodawstwem transportowym. Natomiast Stanisław Wodyński, prezes Świętokrzyskiego oddziału Regionalnego Polskiej Izby Gospodarczej Transportu Samochodowego i Spedycji w Warszawie zaprezentował korzyści wynikające z jakości generowanych informacji zarządczych wg modelu wyznaczania rentowności kursów.

Odnaczeń nie zabrakło

Nie starczyło jednak czasu na dyskusję, ani też nie było przedstawicieli władz, z którymi można by rozmawiać na bieżące tematy. Natomiast, jak i rok wcześniej, wręczono odznaczenia. Jako pierwszy prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce Jan Buczek otrzymał statuetkę „Hermesa”, którą przyznaje Łódzkie Stowarzyszenie Przewoźników w uznaniu zasług dla transportu.

Odnaczenia resortowe na wniosek Galicji otrzymali: Jan Madej, Tom Jorning, Andrzej Dziedzicki, Andrzej Czarnik, Ryszard Dziedzic, Janusz Grodny, Stanisław Litwiński i Adam Zelek, a na wniosek OZPTD trzej członkowie tej organizacji: Eugeniusz Chorażewicz, Krzysztof Śliwa i Wojciech Polowczyk. II Wiceprzewodniczący ZG OZPTD Andrzej Nowrotek został w trakcie konferencji odznaczony Srebrnym Krzyżem Zasługi. Spotkanie zakończył występ Reprezentacyjnej orkiestry Straży Granicznej z Nowego Sącza. <

Elżbieta Haber



Senator Stanisław Kogut z Podkarpacia był jedynym z przedstawicieli władzy ustawodawczej – wpadł na krótko przywitać gości

łałości związkowej i jej skuteczności. Następnie zebrała się Rada Przewodniczących Regionów, która obradowała nad przyjęciem harmonogramu jesiennych spotkań regionalnych, projektem w sprawie zmiany w Regulaminie Pracy Zarządu Głównego oraz nad innymi dokumentami będącymi w gestii Rady.

Z udziałem wystawców

Wielu uczestników posiedzenia, łącznie z przewodniczącym OZPTD Bolesławem Milewskim, 13 września wzięło udział w konferencji, której gospodarzem był prezes OSPD „Galicja” Piotr Litwiński. I trzeba przyznać, że spotkanie zgromadziło bardzo wielu wystawców związanych z branżą, z których większość miała swoje wystąpienia podczas konferencji prowadzonej przez Sławomira Wasilewskiego, radcy prawnego będącego prezesem Świętokrzyskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych w Kielcach. W dużej mierze, ze względu na nieobecność przedstawicieli Sejmu i Sena-



Spotkanie zgromadziło bardzo wielu wystawców związanych z branżą, z których większość miała swoje wystąpienia podczas konferencji

TX-SKY – zupełnie nowe możliwości

Firma Transics poszerza ofertę o nowy komputer pokładowy

Firma Transics, specjalizująca się w rozwiązaniach z zakresu zarządzania flotą, wprowadza nowy dotykowy komputer pokładowy TX-SKY. Jest to nowość na rynku telematycznym, uzupełniająca rodzinę popularnych już urządzeń TX-MAX (GO). Błyskawiczna instalacja oraz łatwość użytkowania zapewniają niski koszt całkowity eksploatacji.

Latwość obsługi jest kluczową kwestią przy projektowaniu nowych komputerów pokładowych. Dlatego zespół ds. badań i rozwoju Transics zrealizował pomysł stworzenia TX-SKY. Kierowcy oczekują, że urządzenia w ich kabinie będą miały intuicyjne ekrany, takie same w jakie są wyposażone ich własne smartfony czy tablety, a przy tym pozostaną nadal solidnie zamocowane i w pełni profesjonalne – wyjaśnia Dirk Staelens, wiceprezes ds. zarządzania produktami w firmie Transics. Dzięki nowemu interfejsowi komputer TX-SKY, który rzeczywiście powstał w oparciu o popularne tablety z ekranami dotykowymi, kierowcy mogą łatwo nawigować pomiędzy różnymi moduła-

mi informacyjnymi i komunikować się z bazą za dotknięciem palca.

Praca z nim to prawdziwa przyjemność

Urządzenie charakteryzuje niezwykłą łatwość obsługi. Interfejs komputera TX-SKY jest tak intuicyjny, że każdy będzie w stanie się posługiwać nim, po przejściu tylko minimalnego przeszkolenia. Ta łatwość obsługi sprawia, że użytkownik od razu przyzwyczaja się do urządzenia – mówi Alain Gamba, dyrektor generalny firmy transportowej GAMBIA ET ROTA, która przez ostatnie kilka miesięcy testowała nowy komputer TX-SKY.

W pełni zintegrowany z oprogramowaniem TX-CONNECT

Nowy komputer jest w pełni zintegrowany z oprogramowaniem TX-CONNECT firmy Transics. TX-SKY można dodatkowo podłączyć do tachografu i szyny CAN, aby wzbogacić go o dane z tachografu i zarządzania zużyciem paliwa. Silny procesor i pojemna pamięć sprawiają, że nowy produkt jest urządzeniem o wysokiej wydajności, do którego można będzie dodać w przyszłości wiele nowych funkcji i aplikacji. ◀



KK

EFEKTYWNE WSPARCIE ZARZĄDZANIA TRANSPORTEM

www.transics.com - info@transics.com



Transics

Oszczędnie i bezpiecznie na drodze

Eko-driving w DB Schenker Logistics

Już po raz czwarty DB Schenker Logistics zorganizował Mistrzostwa Eko-drivingu, które za cel postawiły przed sobą promocję ekologicznej, ekonomicznej i bezpiecznej jazdy.

IV Mistrzostwa Eko-drivingu o Puchar Prezesa Schenker Sp. z o.o. odbyły się 14 września 2013 r., na terenie największego terminalu firmy w Młochowie. Zawodnicy, podzieleni na dwie kategorie: prawo jazdy C oraz C+E, sprawdzali się w konkurencjach związanych z ruchem drogowym czy umiejętnościami udzielania pierwszej pomocy.

Wyobraźnia to podstawa

Podczas Mistrzostw uczestnikom udostępniono urządzenia i symulatory, które „rozwijają wyobraźnię” w zakresie różnych sytuacji na drodze. Jednym z nich była waga pokazująca masę przedmiotu podczas uderzenia przy różnych prędkościach. Jej zadaniem było podkreślenie, że nawet małe przedmioty pozostawione bez troski wewnątrz auta mogą stać się niebezpieczne przy gwałtownym hamowaniu. Uczestnicy



Zawodnicy, podzieleni na dwie kategorie: prawo jazdy C oraz C+E, sprawdzali się w konkurencjach związanych z ruchem drogowym

wiąże się dachowanie. Mistrzostwa zakończyły się pokazem udzielania pierwszej pomocy w sytuacji wypadku drogowego z udziałem motocyklisty.

przeciwnie, stosowana na co dzień przynosi szereg korzyści. Jedną z najważniejszych jest mniejsze zużycie paliwa, a co za tym idzie oszczędność kosztów. Ważny jest także wyższy poziom bezpieczeństwa, ponieważ prędkości optymalne pod względem ekonomicznym są zbliżone do obowiązujących w ruchu drogowym ograniczeń w mieście i na terenie pozamiejskim. Wreszcie eko-driving, to także wiele plusów dla środowiska – powoduje zmniejszenie emisji szkodliwych związków chemicznych zawartych w spalinach.

Eko-jazda to nie tylko modne hasło. Stosowana na co dzień przynosi szereg korzyści, jak mniejsze zużycie paliwa, a co za tym idzie oszczędność kosztów. Ważny jest także wyższy poziom bezpieczeństwa.

mogli również potrenować jazdę na symulatorze czy sprawdzić z jakimi emocjami

Warto tu sobie uświadomić, że eko-jazda to nie tylko modne hasło. Wręcz



Zwycięzcy Mistrzostw razem z Prezesem DB Schenker Januszem Górskim (przed podium)

To już tradycja

Pomysł na Mistrzostwa Eko-drivingu wyrosł z Akademii Kuriera i Przewoźnika DB Schenker Logistics, która została powołana w celu podnoszenia kwalifikacji zawodowych kurierów współpracujących z firmą. W tym celu cyklicznie prowadzone są kursy i szkolenia z eko-drivingu, a ich absolwenci, którzy najlepiej zdadzą test biorą udział w Mistrzostwach.

Współorganizatorem wydarzenia, obok DB Schenker Logistics był Wojewódzki Ośrodek Ruchu Drogowego w Warszawie. Patronatem objęło go Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych. Na spotkaniu obecni byli także producenci samochodów ciężarowych. ◀

KK

Wytyczne dla transportu – październik 2013



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEŁYCJA-LOGISTYKA

Wytyczna nr 10/2013

W przeciągu ostatnich kilku miesięcy coraz częściej dochodzą sygnały od przewoźników, iż Inspekcja Transportu Drogowego po kontroli przeprowadzonej wewnątrz przedsiębiorstwa nakłada sankcje na podstawie art. 92a ust. 1 w związku z lp. 6.3.8. z Załącznika 3 do Ustawy o transporcie drogowym (tj. DzU. 2012, poz 1265 z zm.) za uchybienie w postaci braku wszystkich danych o okresach aktywności kierowcy zarejestrowanych na wykresówce:

6.3.8. *Okazanie podczas kontroli w przedsiębiorstwie wykresówki, która nie zawiera wszystkich danych o okresach aktywności kierowcy - za każdą wykresówkę.*

Przy czym do powyższych wniosków organ kontrolujący doszedł na podstawie, uwaga:

różnicy pomiędzy stanem końcowym licznika wykresówki w określonej dacie a stanem początkowym licznika wykresówki z dnia następnego. Dodatkowo organ w takiej sytuacji stwierdza, iż z zapisu drogi wynika, że w okresie pomiędzy zakończeniem zapisu na pierwszej wykresówce, a rozpoczęciem zapisu na drugiej wykonywane były przewozy.

Należy zwrócić uwagę, że nakładając sankcje za powyższe naruszenie trzeba przede wszystkim ustalić, który z kierowców, w jakim okresie czasowym, w jakiej dacie i ewentualnie, jakie formy aktywności nie zobrazował na wykresówce. Wskazywane okoliczności faktyczne oparte wyłącznie na różnicy w stanie licznika kilometrów nie stanowią podstawy do przyjęcia, że różnica kilometrów jest spowodowana prowadzeniem pojazdu przez określonego kierowcę. Zważywszy zwłaszcza na fakt, iż do kontroli pobrane zostały np. wykresówki trzech spośród siedmiu kierowców, oraz jeśli kierowcy nie prowadzą zawsze tego samego pojazdu wykonując przewozy drogowe. Tymczasem ustalenie kierowcy jest niezbędnym elementem określenia naruszenia braku aktywności. Różnica stanów kilometrów spisanych z licznika absolutnie nie jest dowodem na okoliczność braku aktywności kierowcy, gdy pojazdem przewozy wykonują różni kierowcy. Należy też zwrócić również uwagę na fakt, iż ustalenie aktywności kierowcy nie jest równoznaczne z ustaleniem historii stanu licznika pojazdu.

W związku z powyższym, przewoźnik otrzymując protokół pokontrolny, zawierający zarzut niedokumentowania aktywności kierowcy oparty jedynie na braku ciągłości stanu licznika, powinien wiedzieć, że może się przed nim obronić wskazując między innymi na powyższe opisane okoliczności.

Wytyczna nr 11/2013

„Spedycja” - nowa licencja na pośrednictwo przy przewozie rzeczy

Podjęcie i wykonywanie transportu drogowego w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy wymaga uzyskania odpowiedniej licencji. Do połowy sierpnia br tym dokumentem była licencja krajowa na przewóz rzeczy. Nowelizacja Ustawy o transporcie drogowym z dnia 5 kwietnia 2013 roku (DZU 2013, Poz. 1265) jednoznacznie uregulowała kwestię odrębnej licencji dla przewoźników i przedsiębiorstw trudniących się pośrednictwem w przewozie rzeczy. Taka działalność potocznie nazywana spedycją, zazwyczaj polega faktycznie na przekazaniu przyjętego zlecenie kolejnemu przewoźnikowi. W przeciwieństwie do umowy spedycji, którą reguluje m.in. Kodeks cywilny, pośrednictwo przy przewozie rzeczy nie obejmuje przygotowania przesyłki do przewozu, ubezpieczenie przesyłki lub wystawienie listu przewozowego, itp.

Uzyskanie licencji na pośrednictwo przy przewozie rzeczy wymaga spełnienia następujących warunków:

- 1) członkowie organu zarządzającego osoby prawnej, osoby zarządzające spółką jawną lub komandytową, a w przypadku innego przedsiębiorcy – osoby prowadzące działalność gospodarczą:
 - a) nie zostały skazane prawomocnym wyrokiem za przestępstwa karne skarbowe lub przestępstwa umyślne: przeciwko bezpieczeństwu w komunikacji, mieniu, obrotowi gospodarczemu, wiarygodności dokumentów, środowisku lub warunkom pracy i płacy albo inne mające związek z wykonywaniem zawodu,
 - b) nie wydano im prawomocnego orzeczenia zakazującego wykonywania działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego;
- 2) przynajmniej jedna z osób zarządzających przedsiębiorstwem lub osoba zarządzająca w przedsiębiorstwie transportem drogowym legitymuje się certyfikatem kompetencji zawodowych;
- 3) przedsiębiorstwo znajduje się w sytuacji finansowej zapewniającej podjęcie i prowadzenie działalności gospodarczej w zakresie transportu drogowego określonej dostępnymi środkami finansowymi lub majątkiem w wysokości 50 tys. euro.

Udokumentować posiadanie odpowiedniego zabezpieczenie finansowe można:

- 1) rocznym sprawozdaniem finansowym;
- 2) dokumentami potwierdzającymi:
 - a) dysponowanie środkami pieniężnymi w gotówce lub na rachunkach bankowych lub dostępnymi aktywami,
 - b) posiadanie akcji, udziałów lub innych zbywalnych papierów wartościowych,
 - c) udzielenie gwarancji lub poręczeń bankowych,
 - d) własność nieruchomości.

W związku z powyższym odnawiając uprawnienia wynikające z aktualnej licencji na krajowy transport drogowy rzeczy (uprawnienia do pośrednictwa przy przewozie rzeczy) należy pamiętać, że konieczne będzie spełnienie powyższych warunków, a w efekcie wydany zostanie nowy dokument, tj. licencja na pośrednictwo przy przewozie rzeczy.

Uwaga:

Inspekcja Transportu Drogowego może nałożyć karę za brak odpowiedniej licencji („spedycyjnej”) w wysokości 8000 zł jeżeli przewoźnik przed dniem 15 sierpnia 2013 nie dokonał odpowiedniego zgłoszenia zabezpieczenia finansowego w równowartości 50 tys. euro do posiadanej już licencji krajowej. Natomiast w zakresie kontroli obejmującej okres po 15 sierpnia br ITD kontrolując np. faktury lub dokumenty związane z przewozem drogowym może taką karę nałożyć za brak odpowiedniej licencji. Często pojawia się pytanie skąd ITD ma informację o braku licencji „spedycyjnej”, jeżeli faktycznie do tej pory była to licencja na krajowy transport drogowy? Praktyka inspekcji w trakcie kontroli w siedzibie przewoźnika obejmuje wystosowanie zapytania do organu wydającego licencję krajową, np. Starostwa powiatowego o ilość wydanych wypisów do licencji, o ilość zgłoszonych pojazdów jak również o potwierdzenie zgłoszenia odpowiedniego wniosku i zabezpieczenia finansowego uprawniającego do odsprzedaży zleceń transportowych. Na podstawie danych uzyskanych od innych organów oraz uwzględniając dokumentację księgową i przewozową przewoźnika, inspekcja może stwierdzić brak uprawnień do pośrednictwa przy przewozie rzeczy.

Czytaj pozostałe „Wytyczne dla transportu” na:

www.TSL-biznes.pl/Arena561

Treść dostępna dla zarejestrowanych czytelników. Rejestracja bezpłatna na www.tsl-biznes.pl

Czytaj regularnie TSL Biznes

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

Zamów bezpłatną e-prenumeratę:

www.TSL-biznes.pl/gratis



Przygotowanie do kontroli ITD

Co najmniej raz na 5 lat organy udzielające zezwoleń na wykonywanie zawodu przewoźnika drogowego, licencji, zezwoleń lub wydające zaświadczenia o wykonywaniu przewozów na potrzeby własne są uprawnione do kontroli przedsiębiorcy w zakresie spełniania wymogów będących podstawą do wydania tych dokumentów.



Lidia Sternicka

Podstawą prawną jest art. 84 Ustawy o transporcie drogowym, tj. z dnia 14 września 2012 r. (Dz.U. z 2012 r. poz. 1265). Uprawnienia kontrolne, zgodnie z art. 48 UTD, zostały przyznane Inspekcji Transportu Drogowego, a szczegółowy zakres zadań Inspekcji został wymieniony w art. 50 wspomnianej ustawy.

Procedury

Kontrola w przedsiębiorstwie poprzedzona jest zawiadomieniem o zamiarze jej wszczęcia, określającym minimalny przedział czasowy objęty kontrolą, termin i wykaz dokumentów, które należy przygotować. Są to m.in.

➤ dokumenty związane z dostępem do rynku np. licencja wraz z wypisami,

- wykaz pojazdów zgłoszonych do licencji oraz wykaz przyczep/naczep wraz z dowodami rejestracyjnymi, ubezpieczeniami OC oraz dokumentami potwierdzającymi prawo do dysponowania pojazdami,
- wykaz wszystkich zatrudnionych w przedsiębiorstwie pracowników,
- wykaz zatrudnionych lub wykonujących przewozy w firmie kierowców,
- kserokopię badań lekarskich kierowców, orzeczeń psychologicznych, kursów na przewóz osób/rzeczy, prawa jazdy,
- wykresówki kierowców wykonujących przewozy drogowy,
- zapisy z tachografów cyfrowych oraz z kart kierowców,
- dokumenty rejestrowe, takie jak: wypis z ewidencji działalności gospodarczej lub KRS, zaświadczenie o nadaniu NIP i Regon,
- faktury z okresu objętego kontrolą związane z przewozem drogowym.



Kontrola w przedsiębiorstwie poprzedzona jest zawiadomieniem o zamiarze jej wszczęcia, określającym minimalny przedział czasowy objęty kontrolą, termin i wykaz dokumentów, które należy przygotować

Inspekcja Transportu Drogowego ma uprawnienia do kontrolowania dokumentacji przedsiębiorcy 12 miesięcy wstecz, jednak ten okres może być krótszy.



Pełna dokumentacja

Zebranie i uzupełnienie dokumentacji wymienionej w zawiadomieniu jest niezwykle istotną kwestią, mającą znaczący wpływ na przebieg i wynik kontroli. Regularna analiza tarcz tachografów oraz danych cyfrowych wczytanych z kart kierowców, a także szkolenia kierowców i kadry zarządzającej przez specjalistów w dziedzinie prawa transportowego, pozwala uniknąć lub zminimalizować dotkliwość finansowych konsekwencji po zakończeniu czynności kontrolnych. Bez odpowiedniej wiedzy z zakresu prawa transportowego, przepisów unijnych, prawa pracy oraz Ustawy o czasie pracy kierowców, kontrola może zakończyć się wymierzeniem maksymalnej kwoty kary, która zgodnie z art. 92a ust. 1 Ustawy o transporcie drogowym, może wahać się między 15000 zł a 40000 zł. W większości przypadków podstawą nałożenia kary pieniężnej są nieprawidłowości wykazane na wykresówkach oraz plikach cyfrowych, wynikające z przekroczeń norm prowadzenia pojazdu, przerw i odpoczynków oraz niewłaściwego użytkowania tachografu. Niejednokrotnie wykresówki, które mają być poddane kontroli, nie zawierają podstawowych wpisów ręcznych, np. obrysów dokumentujących pełną aktywność kierowcy podczas doby, dojazdów do pojazdu jeśli pojazd nie znajdował się w bazie przedsiębiorstwa, ani w miejscu zamieszkania kierowcy, danych typu: imię, nazwisko, nr rejestracyjny pojazdu, a te na pozór drobne „błędy” skutkują karami między 50 zł a 300 zł za każdą wykresówkę, dzień lub brak każdego z przepisowych wpisów.

Należy pamiętać, aby udokumentować aktywność kierowcy w każdej dobie, dni wolne oraz dni pracy, biorąc pod uwagę dane zawarte na wykresówkach, w zaświadczeniach o działalności, dane znajdujące się na karcie kierowcy oraz w dokumentacji personalnej, np. we wnioskach urlopowych. Kolejną czynnością pozwalającą uniknąć lub zmniejszyć wymiar kar jest skontrolowanie na rewersach wykresówek prawidłowych opisów art. 12 Rozporządzenia 561/2006 oraz dołączenie do plików cyfrowych wydruków z tachografu cyfrowego, dokumentujących przyczynę wystąpienia naruszenia opisaną na odwrocie wydruku przez kierowcę. Nierzadko znaczny wpływ na wynik kontroli w przedsiębiorstwie ma naruszenie obowiązku wczytywa-

nia danych z karty kierowcy (500 zł za każdego kierowcę) oraz wczytywania danych z tachografu cyfrowego (500 zł za każdy pojazd). Kontrola przewoźnika realizującego przewozy regularne osób na liniach do 50 km, nakłada obowiązek przedstawienia, zgodnie z art. 31e tj. z dnia 30 sierpnia 2012 r. (Dz.U. z 2012 r. poz. 1155), rozkła-

Nowe zadania

Od 16 lipca 2013 roku do zadań Inspekcji Transportu Drogowego należy również kontrola:

- ▶ przestrzegania tygodniowego wymiaru czasu pracy przedsiębiorców osobiście wykonujących przewozy drogowe oraz

Bez odpowiedniej wiedzy z zakresu prawa transportowego, przepisów unijnych, prawa pracy oraz Ustawy o czasie pracy kierowców, kontrola może zakończyć się wymierzeniem maksymalnej kwoty kary, która może wahać się między 15 000 zł a 40 000 zł.

dów czasu pracy kierowców, tzw. harmonogramów. Przygotowanie prawidłowych harmonogramów czasu pracy kierowcy, zawierających wszystkie wymagane pozycje, zgodnie z normami czasu jazdy, przerw i odpoczynków na liniach do 50 km, jest sprawą niezwykle trudną. Ważnym elementem poprawnych rozkładów czasu pracy kierowcy jest ujęcie wszystkich kursów z obowiązującego rozkładu jazdy oraz przewozów innych niż wskazanych w rozdziale 4a Ustawy o czasie pracy kierowców. Za brak wymienionego dokumentu, w przypadku kontroli w przedsiębiorstwie, grozi kara w wysokości 2000 zł.

osób niezatrudnionych przez przedsiębiorcę, lecz osobiście wykonujących przewozy drogowe na jego rzecz, o którym mowa w art. 26c Ustawy o czasie pracy kierowców,

- ▶ prowadzenia ewidencji czasu pracy wyżej wymienionej grupy kierowców, art. 26d Ustawy o czasie pracy kierowców,
- ▶ przestrzegania norm dotyczących przerwy wynikającej z art. 13 ust. 1 Ustawy o czasie pracy kierowców.

Znajomość praw przysługujących przewoźnikowi w dużym stopniu pozwoli zmniejszyć zdenerwowanie towarzyszące



Należy pamiętać, aby udokumentować aktywność kierowcy w każdej dobie, dni wolne oraz dni pracy, biorąc pod uwagę dane zawarte na wykresówkach, w zaświadczeniach o działalności, dane znajdujące się na karcie kierowcy oraz w dokumentacji personalnej, np. we wnioskach urlopowych.

przygotowaniu się do kontroli oraz samej kontroli Inspekcji Transportu Drogowego. W przypadku nieobecności w dniu przeprowadzenia czynności kontrolnych, przedsiębiorca ma możliwość wyznaczyć pisemnie osobę upoważnioną do jego reprezentowania lub przesunąć termin kontroli z ważnych przyczyn np. braku możliwości zgromadzenia i przygotowania dokumentacji w wyznaczonym czasie lub wyjazdu służbowego. Kontrolowany przewoźnik może wyrazić zgodę na przeprowadzenie czynności kontrolnych w siedzibie Inspekcji Transportu Drogowego, a w przedsiębiorstwie odbywa się jedynie pobranie dokumentacji podlegającej kontroli. W innej sytuacji kontrola przebiega w siedzibie przedsiębiorstwa transportowego. Przewoźnik ma również możliwość w ciągu najbliższych dni od dnia rozpoczęcia kontroli donieść lub uzupełnić braki w dokumentacji. W przypadku konieczności realizowania przewozów i nieprzedstawienia oryginałów np. wypisów z licencji, zaświadczeń, zezwoleń, przedsiębiorca okazuje do kontroli kserokopie wymienionych dokumentów, które potwierdza za zgodność z oryginałem. Przygotowanie do kontroli ITD faktur z całego okresu kontrolnego nie zawsze musi oznaczać dostarczenie wszystkich segregatorów zawierających



W przypadku nieobecności w dniu przeprowadzenia czynności kontrolnych, przedsiębiorca ma możliwość wyznaczyć pisemnie osobę upoważnioną do jego reprezentowania lub przesunąć termin kontroli z ważnych przyczyn

faktury sprzedażowe, zakupowe i inne. Jeszcze przed kontrolą lub w dniu jej rozpoczęcia można ustalić z inspektorem, które faktury należy przedstawić.

Wiedza z zakresu zmieniających się przepisów prawa transportowego, umiejętność powiązania ze sobą uregulowań prawnych zawartych w rozporządzeniach unijnych, prawie pracy, doświadczenie w codziennych problemach dotyczących przed-

siębiorstwa transportowe, systematyczna kontrola dokumentacji firmowej i przestrzegania norm prowadzenia pojazdu, przerwy i odpoczynków kierowców oraz właściwe przygotowanie się do kontroli ITD pozwalają uniknąć sankcji finansowych lub znacznie zmniejszyć ich wymiar. ◀

Lidia Sternicka
Biuro Prawne Arena 561

Qtalent Sp. z o.o.
Quality Talent Training Group

Inspirujemy
do rozwoju!

Zapraszamy na specjalistyczne szkolenia dla branży **TSL**

Szczegóły na stronie:
www.qtalent.pl

Czy twoja polisa OCP jest dobra?

Polisę OCP posiada dziś praktycznie każdy przewoźnik, gdyż takie wymogi stawiają mu jego zleceniodawcy. Ile z tych polis jest wykupywanych jedynie dla pozyskania zleceń, ile z myślą, aby ubezpieczyć swoją odpowiedzialność, a ile tak naprawdę optymalnie chroni tę odpowiedzialność – stanowi gigantyczny znak zapytania. Z pomocą tego artykułu spróbujmy odpowiedzieć sobie sami, jak jest w naszym przypadku.

Dla kogoś, kto zna się dość dobrze na problematyce transportowej, konsekwencje kiepskich polis są łatwe do przewidzenia. Nie jest to jednak takie proste, gdy sami nie umiemy ocenić ryzyka jakie wynika z faktu prowadzenia działalności transportowej. Ryzykiem jest wszystko to, co mieści się w zakresie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej w związku z wykonywaniem przewozów. W uproszczeniu, ryzykiem jest wszystko to, za co będziemy musieli zapłacić odszkodowanie.

Odpowiedzialność przewoźnika zazwyczaj jest związana ze szkodami w towarze powstałymi w czasie wykonywania transportu. Wynika to z art. 17. ust. 1. konwencji CMR i art. 65. ust. 1. prawa przewozowego. Głównym celem zatem powinno być zawarcie umowy ubezpieczenia OCP w takim zakresie, aby jak najpełniej chroniła ona naszą odpowiedzialność.

Aby jednak z poziomu eksperckiego nie oceniać jakości polis OCP posiadanych przez przewoźników, przygotowaliśmy ankietę zawierającą 15 pytań, na które przewoźnicy odpowiedzą i sami ocenią, czy ich polisa jest dobra, czy też nie. W dalszej części artykułu są opisane skutki, jakie mogą wynikać z zakreślenia w poszczególnych pytaniach opcji NIE i podane wskazówki, jak zawierać ubezpieczenie OCP, aby poprawić swoje bezpieczeństwo.

Przeanalizujmy zatem zakres ochrony i ocenimy sami, czy mamy szansę na odszkodowanie, jeśli podczas tej analizy na któreś z pytań odpowiemy przecząco.

1. Czy polisa umożliwia Ci parkowanie w miejscach innych, niż w parkingach strzeżonych?

Skutek: W przypadku kradzieży towaru na postoju, który odbywa się w miejscu innym niż parking strzeżony, nie masz żadnych szans na odszkodowanie z Twojej polisy OCP.

Wskazówka: Koniecznie zadбай to, aby Twoja polisa OCP pozwalała na odbywanie postojów w miejscach, w których zazwyczaj

parkujesz swoje pojazdy, oraz które jednocześnie zapewniają optymalne bezpieczeństwo dla przewożonego towaru.

2. Czy polisa uwzględnia przewozy wykonywane przez podwykonawców?

Skutek: W przypadku zlecenia podwykonawcy wykonanie przewozu, nie masz żadnych szans na odszkodowanie ze swojej polisy OCP.

Wskazówka: Koniecznie zadбай to, aby Twoja polisa OCP uwzględniała ochronę za przewozy wykonywane przez Twoich podwykonawców. Przed zleceniem przewozu podwykonawcy zweryfikuj go, aby uniknąć ewentualnego zlecenia przewozu oszustowi.

3. Czy polisa uwzględnia ochronę w przypadku nie wpisania Twojej firmy w list przewozowy?

Skutek: W przypadku, gdy ochrona jest uzależniona od wpisywania Twojej firmy w list przewozowy, wpisanie w list przewozowy jedynie podwykonawcy, któremu zleciłeś przewóz towaru, spowoduje odmówienie odszkodowania z Twojej polisy OCP.

Wskazówka: Jeżeli wykonanie przewozu zlecasz podwykonawcom, koniecznie za-

dbaj o to, aby Twoja polisa OCP nie narzucała na Ciebie obowiązku wpisywania Twojej firmy w list przewozowy.

4. Czy polisa uwzględnia ochronę za rażące niedbalstwo Twoje, Twoich kierowców i podwykonawców?

Skutek: Jeżeli Twoja polisa nie jest rozszerzona o rażące niedbalstwo, w razie udowodnienia Ci nienależytej staranności przy wykonywaniu przewozu, nie masz za dużych szans na odszkodowanie ze swojej polisy OCP.

Wskazówka: Zakłady ubezpieczeń za rażące niedbalstwo mogą uznać praktycznie każde działanie lub zaniechanie przewoźnika (w tym jego pracowników i kierowców). Ubezpieczyciel za rażące niedbalstwo może uznać:

- ▶ naruszenie przepisów prawa drogowego
- ▶ niewłaściwe zabezpieczenie towaru
- ▶ błędne ustawienie temperatury przewozu
- ▶ zlecenie przewozu oszustowi
- ▶ i wiele, wiele innych.

Rozszerzenie zakresu ochrony o rażące niedbalstwo znacznie zmniejszy pole do stosowania przez zakłady ubezpieczeń uznaniowości przy ocenie swojej odpowiedzialności za szkodę, tym samym zmniejszy możliwość odmawiania odszkodowań.



5. Czy polisa uwzględnia ochronę za przewozy wykonywane wszystkimi pojazdami bez obowiązku ich zgłaszania ubezpieczycielowi?

Skutek: Jeżeli ubezpieczyciel udziela ochrony wyłącznie za przewozy wykonywane pojazdami wpisanymi do polisy OCP, każdy przewóz wykonywany pojazdem nie wpisanym do polisy (w tym pojazdami podwykonawców) nie będzie objęty ochroną ubezpieczeniową.

Wskazówka: Koniecznie zadбай o to, aby Twoja polisa OCP uwzględniała ochronę za wszystkie przewozy wykonywane przez Ciebie, bez względu na pojazdy do tego użyte i nie zawieraj ubezpieczeń tam, gdzie istnieje obowiązek deklarowania w polisie pojazdów wykorzystywanych do przewozów.

6. Czy polisa uwzględnia ochronę za przewozy wszystkich towarów, które przewożysz lub zamierzasz przewozić w przeszłości?

Skutek: Jeżeli polisa OCP uwzględnia ochronę za przewóz określonych towarów, przewozy towarów nie uwzględnionych w polisie nie są objęte ochroną ubezpieczeniową i w razie szkody zakład ubezpieczeń odmówi za nią odszkodowania.

Wskazówka: To, jakie towary przewożysz określasz zwykle we wniosku o ubezpieczenie, a to często odbywa się wiele miesięcy wstecz. W przypadku rozszerzenia asortymentu przewożonych towarów niektóre z nich mogą nie być objęte ochroną ubezpieczeniową. W takim przypadku sprawdź, czy są one objęte ubezpieczeniem i ewentualnie zgłoś to ubezpieczycielowi w celu rozszerzenia ochrony o przewóz tych towarów.

7. Czy polisa uwzględnia ochronę za przewozy towarów zakwalifikowanych jako ADR?

Skutek: W przypadku przyjęcia do przewozu takiego towaru, nie jest on objęty ochroną ubezpieczeniową i w razie szkody zakład ubezpieczeń odmówi za nią odszkodowania.

Wskazówka: Pojęcie „ADR” lub „towar niebezpieczny” najczęściej kojarzony jest z takimi towarami jak paliwo, gaz, materiały promieniotwórcze lub wybuchowe, itp. Istnieje wiele towarów, które są kwalifikowane jako niebezpieczne (ADR), a które są dopuszczone do przewożenia tradycyjnymi środkami transportowymi (np. farby, ogień sztuczne, akumulatory), dlatego dla uzyskania pełnej ochrony włącz tego typu towary do zakresu swojej polisy OCP (zazwyczaj wyłączeniu podlega jedynie klasa I i VII).

8. Czy polisa uwzględnia ochronę za wydanie towaru osobie nieuprawnionej?

Skutek: W przypadku wydania przez Twojego kierowcę towaru osobie innej aniżeli odbiorca wskazany w liście przewozowym (osobie nieuprawnionej), za utratę towaru z tego powodu zakład ubezpieczeń odmówi odszkodowania.

Wskazówka: Osobą uprawnioną w rozumieniu prawa przewozowego jest osoba oznaczona w liście przewozowym jako odbiorca. Bardzo często kierowca dociera do miejsca dostawy towaru i postępuje według instrukcji niezidentyfikowanych osób, co zwykle doprowadza albo do wydania towaru tym osobom, albo do kradzieży towaru lub jego części przez nieznaną sprawcę. Takie zachowanie jest oceniane przez ubezpieczycieli jako wydanie towaru osobie nieuprawnionej. W celu zabezpieczenia przed skutkami takich szkód, rozszerz o to ryzyko swoją polisę OCP – nie wszystkie zakłady ubezpieczeń zgadzają się na takie rozszerzenie, te które to akceptują, na takie szkody ustanawiają zaś limity kwotowe, które jednak wystarczą na pokrycie większości tego typu zdarzeń.

9. Czy polisa uwzględnia ochronę za szkody spowodowane przez imigrantów, którzy przedostali się do przestrzeni ładunkowej?

Skutek: W przypadku stwierdzenia przez służby kontrolne lub odbiorcę obecności imigrantów w przestrzeni ładunkowej Twojego samochodu, zakład ubezpieczeń odmówi za nią odszkodowania.

Wskazówka: Tego typu rozszerzenie jest wskazane, jeżeli przewozy są wykonywane do lub przez rejony o dużym nasileniu ruchu migracyjnego, np. Francja-Wielka Brytania, Grecja, Turcja i Włochy. W przypadku spowodowania szkody w towarze przez imigrantów znajdujących się w przestrzeni ładunkowej, ponosisz za nią pełną odpowiedzialność (często są to szkody całkowite, np. przy przewozie art.

żywnościowych). Doktryna i orzecznictwo uznają, że obecność osób trzecich w przestrzeni ładunkowej pojazdu nie jest okolicznością pozwalającą na wyłączenie odpowiedzialności przewoźnika z art. 17.2 konwencji CMR. W razie wykonywania przewozów przez rejony narażone na takie ryzyko rozszerz o to swoją polisę OCP (możliwości i limity – patrz pkt. 8).

10. Czy polisa uwzględnia ochronę za szkody polegające na wyłudzeniu towaru przez oszusta?

Skutek: Jeżeli zlecisz przewóz oszustowi i utracisz towar, nie masz żadnych szans na odszkodowanie ze swojej polisy OCP.

Wskazówka: Zlecając przewóz towaru nieznanemu przewoźnikowi musisz liczyć się z tym, że ten może być oszustem. Ze szczególną uwagą podchodź do ofert otrzymywanych od podmiotów węgierskich, rumuńskich, bułgarskich i słowackich. Zlecenie oszustowi wykonania przewozu wiąże się z ryzykiem utraty towaru oraz z zagrożeniem, że zakład ubezpieczeń odmówi odszkodowania. Jeżeli więc korzystasz z usług podwykonawców postaraj się, aby Twoja polisa OCP chroniła również o tego typu ryzyka (takie rozszerzenie jest trudne do uzyskania).

11. Czy polisa uwzględnia ochronę za szkody spowodowane wskutek nieprzestrzegania przepisów prawa o ruchu drogowym?

Skutek: Opcja powiązana z rażącym niedbalstwem. Brak takiego rozszerzenia w polisie OCP, przy jednoczesnym braku rozszerzenia o rażące niedbalstwo może ograniczać odpowiedzialność ubezpieczyciela.

Wskazówka: Brak takiej opcji w polisie OCP zasadniczo nie wpływa na ochronę ubezpieczeniową, gdy jest ona rozszerzona o rażące niedbalstwo. W przypadku braku rozszerzenia polisy OCP o rażące niedbalstwo, taka opcja zmniejsza ryzy-



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

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

Kontakt:

ul. Okopowa 56 lok. 152
01-042 Warszawa

Tel.: 22 392-97-58, 22 392-97-59,
607 487-600

E-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

>>>> www.cds-odszkodowania.info



Jerzy Różyk

Ponad 27 lat w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 12 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

ko postawienia przez zakład ubezpieczeń zarzutu rażącego niedbalstwa w odniesieniu do szkód spowodowanych na drodze (kolizje i wypadki), tym samym zwiększa szansę na uzyskanie odszkodowania. Spróbuj rozszerzyć swoją polisę OCP o taką opcję (takie rozszerzenie jest trudne do uzyskania).

12. Czy polisa uwzględni ochronę w przypadku braku aktualnego świadectwa ATP?

Skutek: W przypadku przewożenia artykułów spożywczych szybko psujących się (np. owoców i warzyw), których przewóz nie wymaga posiadania świadectwa ATP, chłodnią bez ważnego świadectwa ATP, zakład ubezpieczeń odmówi wypłaty odszkodowania.

Wskazówka: Przewóz nie wszystkich artykułów spożywczych szybko psujących się podlega regulacjom konwencji ATP. W przypadku wykonywania przewozu towarów nie wyszczególnionych w załączniku do konwencji ATP nie ma wymogu posiadania świadectwa ATP. Godząc się na takie warunki trzeba liczyć się z tym, że zakład ubezpieczeń uzależni swoją odpowiedzialność od posiadania świadectwa ATP niezależnie od tego, czy jest ono niezbędne przy przewozie chłodnią danego artykułu spożywczego szybko psującego się. W miarę możliwości ogranicz ten wymóg w swojej polisie OCP do artykułów spożywczych szybko psujących się określonych w konwencji ATP.

13. Czy polisa uwzględni kwotową franszyzę redukcyjną (określoną w PLN, USD lub EUR)?

Skutek: W przypadku ustanowienia w polisie OCP procentowej franszyży redukcyjnej (np. 10%), zakład ubezpieczeń zmniejszy należne odszkodowanie o określony procent, co może być dość bolesne w przypadku szkód znacznych rozmiarów.

Wskazówka: Pozornie nie ma żadnej różnicy pomiędzy procentową i kwotową franszyzą redukcyjną – franszyza w wys. 10% wynosi zawsze 10%, a franszyza w wysokości 1 000 PLN wynosi zawsze 1 000 PLN. Różnica pomiędzy procentową i kwotową franszyżą jest jednak taka, że owe 10% może wynieść czasami dużo więcej. Przykład: szkoda o wartości 100 000 PLN, przy franszyzie kwotowej w wysokości 1 000 PLN ubezpieczyciel potrąci właśnie tyle, zaś przy franszyzie procentowej w wysokości 10% ubezpieczyciel będzie to aż 10 000 PLN. Z tego powodu zadбай o to, aby w Twojej polisie OCP zawsze była wpisana kwotowa franszyza redukcyjna.

14. Czy we wniosku o ubezpieczenie zadeklarowałeś towary, które obecnie przewozisz lub zamierzasz przewozić?

Skutek: Patrz pkt 6.

Wskazówka: Patrz pkt 6.

15. Czy we wniosku o ubezpieczenie określiłeś właściwy procentowy udział towarów, które obecnie przewozisz lub zamierzasz przewozić?

Skutek: Jeżeli polisa OCP uwzględni ochronę za przewóz określonych towarów, dla których podałeś określony procent udziału w przewozach, w sytuacji gdy udział w przewozach towaru (który uległ szkodzie) znacznie się zwiększy, zakład ubezpieczeń może odmówić odszkodowania za szkody w tym konkretnym towarze.

Wskazówka: We wnioskach często określany jest procentowy udział określonych towarów w przewozach, przy czym dokonywane jest to przed rozpoczęciem ubezpieczenia. W ciągu roku może dojść do sytuacji, że procentowy udział danego towaru w przewozach znacznie się zwiększy, to zaś może spowodować znaczne zwiększenie ryzyka. Zgodnie z większością warunków ubezpieczenia OCP (o.w.u.), masz

obowiązek zgłaszania wszelkich zmian, które mogą mieć wpływ na wysokość ryzyka. Ma to znaczenie o tyle, że gdy zakład ubezpieczeń będzie o tym wiedział, mógłby odpowiednio zwiększyć składkę za polisę OCP. Przy braku takiego zgłoszenia ubezpieczyciel może uznać, że przyjął ochronę na bazie informacji wynikającej z wniosku i może ograniczyć odpowiedzialność lub odmówić odszkodowania. W takich przypadkach monitoruj procesy transportowe i w przypadku stwierdzenia znacznych zmian, które mogą mieć wpływ na skuteczność ochrony z polisy OCP, zgłoś to ubezpieczycielowi w celu przywrócenia pełnej ochrony.

Wnioski

Jeżeli odpowiedziałeś TAK na wszystkie pytania, możesz spać w miarę spokojnie, albowiem zakres Twojej polisy daje bardzo szerokie pokrycie i chroni od większości ryzyk, z którymi mierzysz się wykonując przewozy.

Jeżeli nie odpowiedziałeś TAK na wszystkie pytania, zastanów się, czy taki zakres polisy OCP jest zgodny z Twoimi oczekiwaniami. Zważywszy na specyfikę wykonywanych przewozów, niektóre ryzyka nie muszą być chronione polisą OCP, np. rozszerzenie o oszustwo w przypadku wykonywania przewozów wyłącznie pojazdami własnymi, włączenie szkód spowodowanych przez uchodźców i imigrantów, gdy przewozy nie są realizowane do Wielkiej Brytanii, Grecji lub Turcji, wymóg posiadania świadectwa ATP w przypadku nie wykonywania przewozów wymagających kontrolowanej temperatury, itp. W razie potrzeby postaraj się o rozszerzenie swojej polisy o niezbędne ryzyka.

Jeżeli odpowiedziałeś NIE na większość pytań, Twoja polisa OCP nie gwarantuje optymalnej ochrony Twojej odpowiedzialności i znaczna część ryzyk nie jest objęta ubezpieczeniem. Oznacza to, że w razie wystąpienia szkody, która nie podlega ochronie ubezpieczeniowej, zakład ubezpieczeń nie wypłaci odszkodowania. W takiej sytuacji szkodę będziesz musiał pokryć sam a takie obciążenie może być dla Ciebie bardzo odczuwalne. Pamiętaj, jeżeli chcesz uniknąć ryzyka i poprawić bezpieczeństwo swoje i swojej rodziny, polisę zawsze możesz poprawić – wystarczy tylko napisać lub zadzwonić no i zaufać naszemu doradcy. ◀

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

Polska kolej z perspektywy Trako 2013

E4MSU Griffin to pierwsza polska czteroosiowa lokomotywa systemowa, dostosowana do zasilania o różnym napięciu i wyprodukowana przez gliwickie Zakłady Napraw Lokomotyw Elektrycznych. Pojazd, prezentowany na Trako, może prowadzić składy w ruchu towarowym o masie do 3200 t z prędkością do 140 km/godz.

Jubileuszowe, dziesiąte Międzynarodowe Targi Kolejowe Trako 2013 zawitały w tym roku do centrum Amber Expo, nowoczesnej siedziby Międzynarodowych Targów Gdańskich. W kilku przestronnych halach zaprezentowała się rekordowa liczba 510 wystawców z 25 krajów, nadając nowy impuls tej imprezie. Na podobne ożywienie czeka polska kolej. Jego zapowiedzią były nie tylko oficjalne deklaracje ministrów czy prezesów kolejowych spółek, ale przede wszystkim bogata ekspozycja targowa i kontrakty podpisane w trakcie trwania Trako.

Wśród największych kontraktów wymienić należy podpisanie przez PKP Intercity ze spółką Newag umowy na modernizację 20 lokomotyw SM42, dzięki czemu zwiększona zostanie ich moc do 800-1000 kW, a osiągnięta prędkość wyniesie 90 km/godz. Natomiast trójmiejska Szybka Kolej Miejska podpisała z bydgoską Pesą umowę na wyremontowanie 15 pociągów obsługujących SKM, z opcją zwiększenie tej liczby o kolejnych 6. Również Pesa dostarczy Zarządowi Komunikacji Miejskiej w Gdańsku pięć dwukierunkowych tramwajów Jazz Duo 128 NG. Łączna wartość tego kontraktu, uwzględniającego tzw. pakiet eksploatacyjno-naprawczy, wnie- sie ponad 54 mln zł.

Platformy dla kontenerów

Największy jednak kontrakt, opiewający na sumę 138 mln zł, podpisały podczas targów władze PKP Cargo i Europejskiego Konsorcjum Kolejowego „Wagon” z Ostrowa Wlkp. (EKK). Obejmuje on wykonanie i dostawę dla największego polskiego przewoźnika towarowego 330

platform dostosowanych do przewozu kontenerów o łącznej długości 80 stóp. Pierwsza partia 60 platform ma być dostarczona do końca 2013 r., a cały kontrakt sfinalizowany do końca 2014 r. – To największe tego rodzaju wydarzenie na

systemowych lokomotyw po podzespoły, części zamienne i wyposażenie tego typu taboru czy elementy infrastruktury kolejowej. W Gdańsku, po raz pierwszy bodaj od wielu lat, ministerialni decydenci i przedstawiciele Polskich Linii Kolejowych wy-

Wśród głównych celów, jakie PLK chce uzyskać w nadchodzącej perspektywie unijnej, są: inwestycje na rzecz rozwoju kolei aglomeracyjnych, kontynuacja poprawy połączeń dalekobieżnych i podniesienie parametrów linii dla transportu towarów.

rynku przewozów intermodalnych w Polsce w ostatnich latach i największe jak dotąd zamówienie PKP Cargo związane z tym segmentem działalności – podkreślał wiceprezes EKK Zbigniew Chlebowski.

O rosnącym znaczeniu przewozów kolejowych w naszym kraju świadczyć mogła nie tylko szeroko oferta firm obsługujących ten segment rynku kolejowego i prezentujących szeroką gamę swych produktów – od nowoczesnych wielo-

rażnie deklarowali, iż wśród infrastrukturalnych inwestycji planowanych na lata 2014-2020 priorytetem będzie poprawa przepustowości korytarzy towarowych.

Wypowiedzi takie mają tym bardziej swoją wagę, że jak wynika z wstępnych deklaracji Unii Europejskiej i planów inwestycyjnych zarządcy infrastruktury, w nowej perspektywie budżetowej UE na lata 2014-2020 Polska otrzyma na inwestycje liniowe więcej pieniędzy niż obec-

nie. Wśród głównych celów jakie PLK chce uzyskać w nadchodzącej perspektywie unijnej, prezes spółki Remigiusz Paszkiewicz wymienił inwestycje na rzecz rozwoju kolei aglomeracyjnych, kontynuację poprawy połączeń dalekobieżnych i podniesienie parametrów linii dla transportu towarów. Podkreślał, że w latach 2014-2020 w większym niż obecnie stopniu modernizowane będą korytarze dla przewozów towarów.

Sieciowa rehabilitacja

– *Celem zarządcy infrastruktury jest oferowanie przewoźnikom towarowym stabilnych prędkości na jak najdłuższych odcinkach, bez uciążliwych ograniczeń prędkości. W kolejnej perspektywie będziemy dysponowali sumą ponad 30 mld zł na modernizację linii kolejowych. Ważna jest także zmiana podejścia do przeprowadzania tych inwestycji – chcemy odejść od odcinkowych modernizacji, a skupić się na tzw. efekcie sieciowym, tak by cała sieć kolejowa*



Po polskich torach jeżdżą lokomotywy Vectron wykorzystywane m.in. przez Deutsche Bahn. Jest to lokomotywa elektryczna produkcji niemieckiej, zaprojektowana przez Siemens Mobility jako następcą serii towarowych lokomotyw E189 EuroSprinter.

kolejowej, otwierającej Trako 2013.

Poinformował też, że PLK planuje między innymi remont linii na Śląsku

noujściu. Rehabilitacją zostaną objęte ciągi towarowe na Górnym Śląsku, linia CE-59 (Nadodrzanka) i CE-65 (Węglówka).

W nadchodzącej perspektywie zarządca infrastruktury planuje nowe podejście do wykonywanych inwestycji. Każda z nich będzie miała zakres dostosowany do indywidualnego stanu linii. W większości przypadków będą to rehabilitacje, czyli wypadkowe pomiędzy modernizacją a rewitalizacją. Umożliwi to PLK najbardziej efektywne wykorzystanie dostępnych na inwestycje funduszy. A środków tych będzie niemało. Ocenia się, że z ponad 30 mld zł obiecanych przez Komisję Europejską, znaczna część przeznaczona zostanie na inwestycje w infrastrukturę kolejową.

Ocenia się, że z ponad 30 mld zł obiecanych przez Komisję Europejską, znaczna część przeznaczona zostanie na inwestycje w infrastrukturę kolejową.

była bardziej efektywna z punktu widzenia przewoźników. W nowej perspektywie skupimy się na szlakach towarowych, m.in. połączeniu portów z Dolnym i Górnym Śląskiem – powiedział Remigiusz Paszkiewicz, prezes PLK podczas debaty nt. procesów inwestycyjnych w infrastrukturze

oraz korytarzy do nadmorskich portów. Wśród tras przeznaczonych do modernizacji są ciągi: Wrocław – Poznań, Warszawa – Białystok/Lublin/Poznań, Poznań – Szczecin, Katowice – granica czeska. Rozwijane będą linie na stacjach portowych w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świ-

Globalny zasięg. Lokalna wiedza i profesjonalizm.

Fracht morski i lotniczy w FedEx Trade Networks dają możliwość obsługi i potencjalne korzyści w ponad 220 destynacjach na całym świecie.

Rozwiń z nami swój handel i biznes.
Wejdź na stronę: ftn.fedex.com/pl

FedEx. Rozwiązania, które mają znaczenie.

FedEx[®]
Trade Networks

FORWARD
THINKING



– Chcemy odejść od odcinkowych modernizacji, a skupić się na tzw. efekcie sieciowym, tak by cała sieć kolejowa była bardziej efektywna z punktu widzenia przewoźników – powiedział Remigiusz Paszkiewicz, prezes PLK podczas debaty nt. procesów inwestycyjnych w infrastrukturze kolejowej, otwierającej Trako 2013.



Na targach TRAKO 2013 zaprezentowano szeroką gamę produktów, od nowoczesnych wielosystemowych lokomotyw po podzespoły, części zamienne i wyposażenie tego typu taboru czy elementy infrastruktury kolejowej



Na torach przylegających do Amber Expo bardzo duże zainteresowanie budziła lokomotywa Gama Marathon 111Ed. Jest to pierwsza w Polsce lokomotywa o napędzie elektrycznym i spalinowym.

Lokomotywy czekają na hoszę

Stawka na przewozy towarowe to dobra wiadomość nie tylko dla operatorów. Równie producenci taboru liczą na wzrost zapotrzebowania na rodzime lokomotywy, powstające przede wszystkim w Pesie i zakładach Newag Gliwice. Na torach przylegających do Amber Expo, gdzie swe pojazdy prezentowali polscy i zagraniczni producenci taboru, bardzo duże zainteresowanie budziła lokomotywa Gama Marathon 111Ed. Bydgoska Pesa rozpoczęła jej budowę na początku 2012 r., a światowa premiera pojazdu odbyła się 18 września na największych w Europie Targach Techniki Transportu Szynowego InnoTrans 2012 w Berlinie. Jest to pierwsza w Polsce lokomotywa o napędzie elektrycznym i spalinowym. Silnik spalinowy ma służyć do prac manewrowych na bocznicach nieposiadających sieci trakcyjnej.

Również na InnoTrans 2012 światową premierę miała pierwsza polska czteroosiowa lokomotywa systemowa E4MSU Griffin, dostosowana do zasilania o różnym napięciu i wyprodukowana przez gliwickie Zakłady Napraw Lokomotyw Elektrycznych, w których 95% udziałów ma Newag Zbigniewa Jakubasa. Pojazd, prezentowany na Trako, może prowadzić składy w ruchu towarowym o masie do 3200 t z prędkością do 140 km/godz. Nowa lokomotywa dostosowana będzie do ruchu niemal w całej Europie. Dodajmy, że z zakładów Newag Gliwice pochodzi również Dragon, pierwsza, dostosowana do polskiego rynku lokomotywa elektryczna przeznaczona do prowadzenia ciężkich pociągów towarowych.

Po polskich torach jeżdżą również, prezentowane podczas Trako, lokomotywy Vectron wykorzystywane m.in. przez Deutsche Bahn. Jest to lokomotywa elektryczna produkcji niemieckiej, zaprojektowana przez Siemens Mobility, jako następcza serii towarowych lokomotyw E189 EuroSprinter. Przeznaczona jest głównie na rynek przewozów towarowych. Jej prędkość konstrukcyjna wynosi 160 km/godz. (prąd stały) oraz 200 km/godz. (prąd przemienny). W grudniu 2012 r. dostarczono pierwszy egzemplarz z zamówionych 23 sztuk dla DB Schenker Rail Polska. ◀

Franciszek Nietz

Kompleksowy operator logistyczny



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



CTL LOGISTICS
Connecting Europe

Stabilizacja w Europie Środkowej

Rynek nieruchomości magazynowych w Europie Środkowej wszedł w okres długotrwałej stabilizacji, co cieszy zarówno najemców, jak i właścicieli hal magazynowych. Od dwóch lat czynsze utrzymują się na poziomie 3,5-3,7 euro/m²/miesiąc.

Wskaźnik powierzchni niewynajętej również utrzymuje się na „zdrowym” poziomie ok. 10%. Firmy w dalszym ciągu przenoszą zakłady produkcyjne z Europy Zachodniej do innych lokalizacji, na czym zyskały przede wszystkim sąsiadujące z Niemcami Polska i Czechy. Te dwa kraje od dłuższego czasu mają największy udział w rozwoju regionu Europy Środkowej.

Z powodu niższych kosztów

– Sklep internetowy Amazon niedawno postanowił otworzyć na terytorium Czech magazyn towarów zwracanych przez klientów z Niemiec. Tańsza siła robocza i niższe koszty nieruchomości, a także możliwości ekspansji Amazona w Europie Środkowo-Wschodniej są na tyle atrakcyjne, że równoważą koszty transportu produktów z Niemiec. Stabilne warunki znacząco ułatwiają firmom długofalowe planowa-

Największe transakcje najmu powierzchni magazynowej w europeie środkowej w 2013 roku

Lokalizacja	Powierzchnia Wynajęta	Najemca	Developer
▶ Polska, Stryków	50 000	Castorama	Panattoni
▶ Polska, Opole	34 000	Polaris	Panattoni
▶ Czechy, Praga Wschód	46 200	HOPI	PointPark Properties
▶ Czechy, Mladá Boleslav	27 000	Škoda Auto	D+D Real
▶ Słowacja, Senec	12 000	DSV	Prologis
▶ Słowacja, Senec	5 000	CERVA	Prologis
▶ Węgry, Budapeszt	5 200	CVR	Prologis

Źródło: Cushman & Wakefield, sierpień 2013 r.

nie – stwierdził Ferdinand Hlobil, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią firmy Cushman & Wakefield.

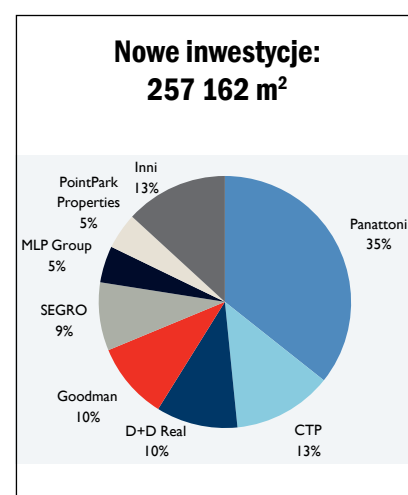
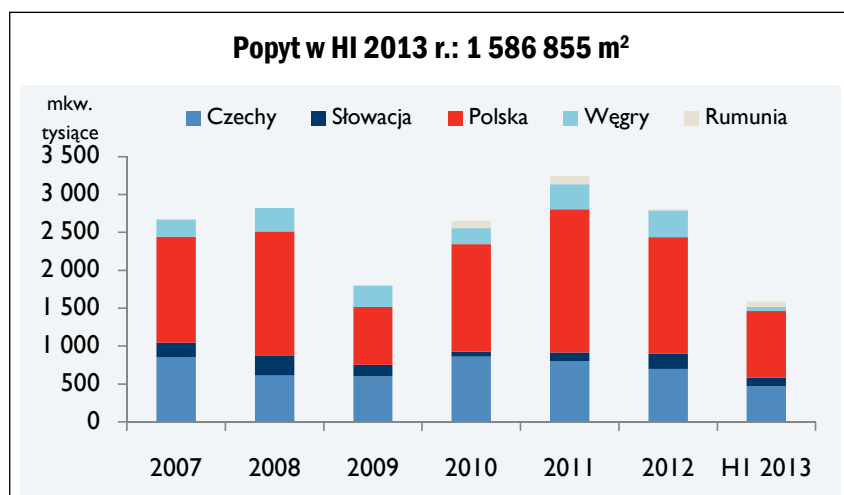
Ponadto Amazon rozważa znaczne zwiększenie swojej obecności w Europie Środkowej poprzez wybudowanie magazynów, które obsługiwałyby klientów zarówno z Europy Zachodniej, jak i Europy Wschodniej.

– W bieżącym roku zawarto w Polsce szereg dużych transakcji strategicznych, a w samym drugim kwartale wynajęto ponad 500 tys. m² powierzchni magazynowej. Do rozwoju rynku magazynowego przyczyniają się sieci handlowe planujące dalszą

ekspansję, operatorzy logistyczni 3PL zainteresowani poprawą łańcucha logistycznego oraz międzynarodowe firmy produkcyjne, które budują nowe lub rozbudowują istniejące obiekty. Spodziewamy się utrzymania trendu w najbliższych miesiącach – powiedział Tom Listowski, partner, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych firmy Cushman & Wakefield w Polsce i Relacji z Klientami Korporacyjnymi na Europę Środkowo-Wschodnią,

Popyt i podaż

W pierwszym półroczu bieżącego roku wynajęto ponad 1,5 mln m² powierzchni

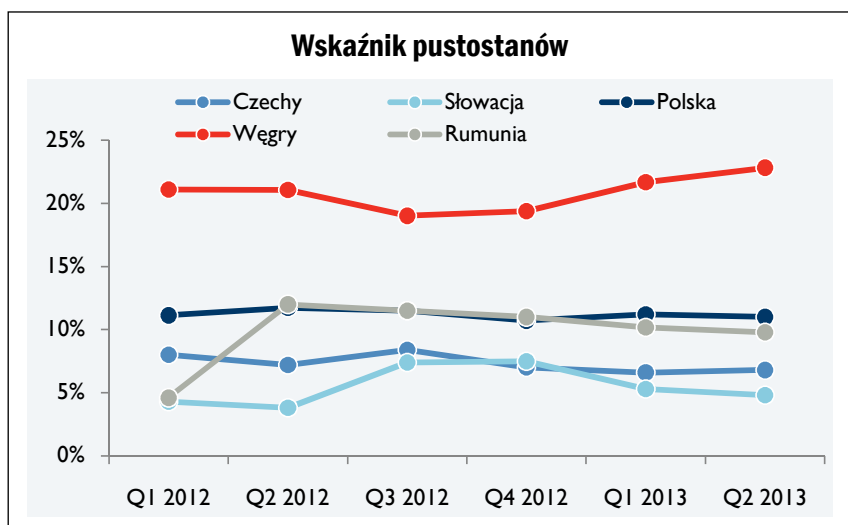
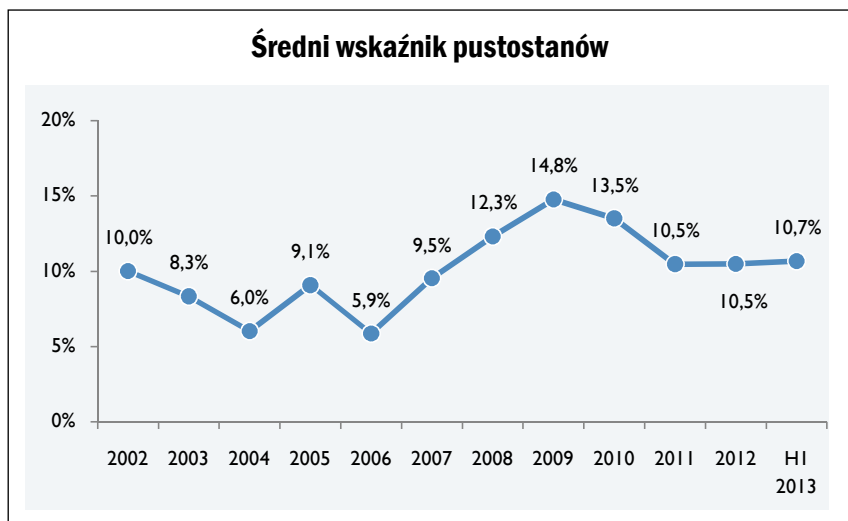
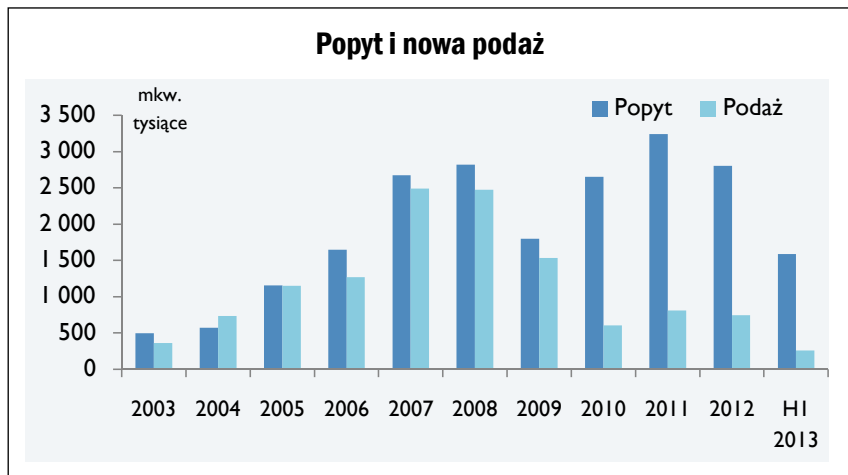
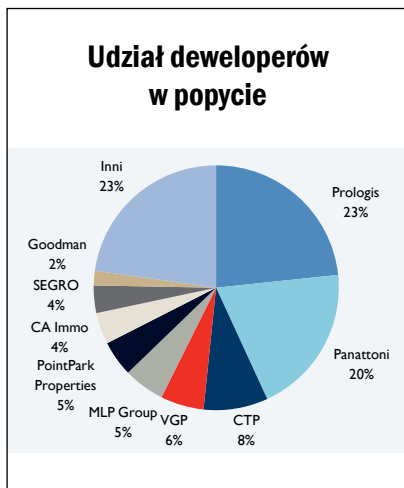


w nowoczesnych obiektach magazynowych w Europie Środkowej. Dla porównania, w tym samym okresie ubiegłego roku wynajęto 1,2 mln m². Obecny poziom popytu świadczy o pozytywnych nastrojach na rynku. Największy popyt na powierzchnie magazynowe odnotowano w Polsce (prawie 880 tys. m² w pierwszej połowie 2013 r.) i w Czechach (470 tys. m²). Na te dwa kraje przypadło 85% łącznego wolumenu najmu. Wzrost zainteresowania nieruchomości magazynowymi zaobserwowano zwłaszcza w Czechach, gdzie w pierwszym półroczu wynajęto prawie dwukrotnie więcej powierzchni, niż w pierwszych sześciu miesiącach ubiegłego roku.

W Europie Środkowej powstają kolejne obiekty magazynowe. W pierwszym półroczu bieżącego roku wybudowano ok. 260 tys. m² nowej powierzchni w porównaniu z 370 tys. m² w tym samym okresie ubiegłego roku. – *Wolumen nowej powierzchni oddanej do użytku w Europie Środkowej w bieżącym roku będzie ponownie jednym*



z największych w Europie i w najbliższych latach trend ten może się utrzymać. Większość powierzchni wybudowało pięciu deweloperów. Jednak, w niektórych regionach lokalne firmy (CTP oraz D+D Real) skutecznie rywalizują z międzynarodowymi deweloperami.



loperami. Dla stabilności rynku ważny jest udział zarówno globalnych, jak i lokalnych graczy – podsumował Ferdinand Hlobil.

W najbliższym czasie rynek powierzchni magazynowych w Europie Środkowej będzie rozwijał się w tempie

zbliżonym do obecnego, przy dotyczących wskaźnikach pustostanów i czynszach. Stabilizacja tego rynku zachęci do ekspansji zarówno nowych najemców, jak i nowych deweloperów. ◀

KK

W Polsce – widoczne wzrosty

W Polsce pierwsze półrocze 2013 r. przyniosło na rynku magazynowym widoczny wzrost podaży. Od stycznia do czerwca na rynek dostarczono blisko 198 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, z czego ok. 65% zostało oddane w pierwszym kwartale. Całkowita podaż w Polsce na koniec II kwartału osiągnęła poziom ok. 7,55 mln m². Obecnie w budowie znajduje się 283 tys. m².

Począwszy od stycznia 2013 popyt na powierzchnie magazynowe wykazywał tendencję wzrostową. W dwóch pierwszych kwartałach wolumen transakcji wyniósł nieco ponad 880 tys. m², z czego ponad połowę (59%) stanowiły umowy podpisane w II kwartale. W pierwszym półroczu 2013 r. dominiowały nowe umowy, które stanowiły 59% wszystkich podpisanych kontraktów. Pozostała część umów (41%) to renegecje. Wśród nowych umów 33% przypadło na umowy typu BTS, a 3% na ekspansje.

Pod względem wielkości wynajętej powierzchni, największa transakcja została zawarta w regionie Polski Centralnej, w Strykowie, gdzie ok. 50 tys. m² zostało wynajęte od Panattoni przez dużego najemcę z branży DIY. Była to transakcja typu BTS, w której zawarciu pośredniczyła firma Colliers International.

Współczynnik powierzchni niewynajętej, w porównaniu do analogicznego okresu w 2012 r., obniżył się i na koniec czerwca 2013 r. wyniósł 10,5%. Najniższy poziom pustostanów odnotowano w Szczecinie (0,3%) i Poznaniu (4%).

Czynsze w ciągu dwóch pierwszych kwartałów 2013 r. pozostawały na stabilnym poziomie. Niewielki wzrost stawek czynszu został odnotowany głównie w regionach, gdzie poziom pustostanów obniżył się.

Odnotowuje się coraz bardziej wyraźny wpływ sektora e-commerce na rynek magazynowy w Polsce, wraz z rozwojem którego rośnie zapotrzebowanie najemców na powierzchnie magazynowe.

Podaż nieznacznie rośnie

- Warszawa – całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w trzech warszawskich strefach, na koniec II kwartału 2013 r. wzrosła nieznacznie w porównaniu do stanu na koniec 2012 r. i ukształtowała się na poziomie 2,6 mln m². Największym zasobem powierzchni dysponuje warszawska strefa II, w której znajduje się ok. 1,77 mln m² powierzchni magazynowej, co stanowi blisko 67% całkowitej podaży dla Warszawy. W strefach I oraz II skoncentrowanych jest odpowiednio 18% i 15% tych zasobów. Obecnie w Warszawie w trakcie budowy znajduje się łącznie blisko 51,6 tys. m², z czego większość w strefie II.
- Polska Centralna – zasoby powierzchni magazynowych w I połowie 2013 r. osiągnęły zbliżony do końca 2012 r. poziom, nieco ponad 1 mln m². W II kwartale do użytku zostało oddanych 19,5 tys. m² w ramach rozbudowy kompleksu Tulipan Park Stryków.

Obecnie w trakcie budowy znajduje się 8 tys. m² (Panattoni Park Łódź East).

- Poznań – I półrocze 2013 r. nie przyniosło zmian w zasobach powierzchni magazynowych w tym rejonie. Istniejąca podaż pozostała na poziomie ok. 900,5 tys. m², natomiast w budowie znajduje się aktualnie blisko 50 tys. m².
- Górny Śląsk – niezmiennie pozostaje drugim po Warszawie rynkiem pod względem wielkości zasobów nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce. Całkowita podaż wzrosła w ciągu dwóch pierwszych kwartałów 2013 r. o 50,5 tys. m² i wyniosła na koniec czerwca 1,45 mln m². W budowie znajduje się obecnie kolejne 33 tys. m².
- Kraków – sytuacja na tym rynku magazynowym nie uległa zmianie w ciągu ostatnich 6 miesięcy. Całkowita podaż ukształtowała się na poziomie około 149,5 tys. m². Jest to wciąż jeden z trzech najmniejszych rynków magazynowych w Polsce.
- Wrocław – całkowita podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej zwiększyła się w I półroczu 2013 r. o 55,3 tys. m² i wyniosła około 776,7 tys. m². W budowie znajduje się obecnie ponad 84,5 tys. m², z czego aż ok. 71 tys. m² powstaje w ramach rozbudowy kompleksu Prologis Park Wrocław V.
- Gdańsk – zasoby powierzchni magazynowych na koniec I półrocza 2013 r. powiększyły się o 14 tys. m² (w ramach Pomorskiego Centrum Logistycznego, które zostało oddane do użytku w I kwartale br.) i wyniosły 187,3 tys. m². W Gdańsku w budowie znajduje się 6,6 tys. m², o które powięk-



Maciej Chmielewski



Tomasz Kasperowicz

Pod względem wielkości wynajętej powierzchni, największa transakcja została zawarta w Polsce Centralnej, w Strykowie, gdzie ok. 50 tys. m² zostało wynajęte od Panattoni przez dużego najemcę z branży DIY. Była to transakcja typu BTS.



szy się jedna z hal należących do kompleksu Panattoni Park Gdańsk.

- ▶ Toruń – podaż nowoczesnej powierzchni magazynowej w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2013 r. nie uległa zmianie w porównaniu do stanu na koniec grudnia 2012 r. i wynosi ok. 96,2 tys. m². Aktualnie nie ma w Toruniu żadnych projektów w budowie.
- ▶ Szczecin – niezmiennie pozostaje najmniejszym rynkiem magazynowym w Polsce. Całkowite zasoby wzrosły w ciągu I półrocza o 6,9 tys. m² (w ramach pierwszego etapu inwestycji North-West Logistic Park oddanego do użytku w II kwartale) i wyniosły na koniec czerwca br. 48,7 tys. m². Obecnie nie ma w Szczecinie obiektów magazynowych w budowie.

Nowe umowy i renegecje

- ▶ Warszawa – w I półroczu 2013 r. trzy warszawskie strefy były najbardziej



aktywnym rynkiem pod względem wolumenu transakcji. Podpisano umowy najmu na łączną powierzchnię ponad 267 tys. m², co stanowi 30% wolumenu dla całej Polski. Jest to wynik lepszy, niż w analogicznym okresie 2012 r., kiedy to w pierwszych dwóch kwartałach wynajętych zostało 191 tys. m². Najwięcej, bo aż 72% powierzchni wynajętej w Warszawie w I połowie 2013 r. znajdowało się w strefie II, natomiast najmniej w strefie III (6%). 52% wolumenu transakcji stanowiły renegecje, a 48% przypadło na nowe umowy.

- ▶ Polska Centralna – aktywność najemców w pierwszym półroczu osiągnęła wysoki poziom, bliski 125 tys. m², co stanowi 14% wolumenu transakcji dla całej Polski. Rynek został zdominowany przez nowe umowy, których udział wyniósł

66% wszystkich transakcji, podczas gdy na renegecje przypadło 34%.

- ▶ Poznań – wolumen transakcji zawartych w Poznaniu w I połowie 2013 r. ukształtował się na poziomie zbliżonym do odnotowanego w analogicznym okresie 2012 r. i wyniósł 101,8 tys. m². Podobnie jak w I kwartale dominowały nowe umowy, które stanowiły

W drugim półroczu 2013 r. nie przewiduje się znaczących zmian w sytuacji na rynku powierzchni magazynowej w Polsce. W dalszym ciągu popularność utrzymają umowy typu BTS.

55% ogółu transakcji. Pod względem ilości podpisanych umów, Poznań plasuje się na drugiej pozycji po Warszawie, natomiast pod względem wielkości transakcji – na piątej.

- ▶ Górny Śląsk – w I półroczu 2013 r. wynajęto łącznie nieco ponad 154 tys. m², co reprezentowało 18% wolumenu dla Polski. Jest to drugi najlepszy wynik w kraju pod względem wielkości transakcji. Wśród umów dominowały renegecje, stanowiące 52% ogółu. Wśród nowych umów, prawie połowa po-

13,6 tys. m². Jest to wynik lepszy niż odnotowany w I półroczu ubiegłego roku, kiedy to w ramach 4 transakcji zostało wynajętych 8,4 tys. m².

- ▶ Wrocław – w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2013 r. podpisano umowy najmu na łączną powierzchnię ok. 135 tys. m². W przeważającym stopniu dominowały nowe umowy (72%),

z których ponad połowa (53,3 tys. m²) przypadła na dwie transakcje typu BTS. Transakcje zawarte we Wrocławiu stanowiły 15% aktywności najemców w Polsce, co plasuje ten region, pod względem wielkości wolumenu, na trzeciej pozycji, zaraz po Warszawie i Górnym Śląsku.

- ▶ Gdańsk – w I półroczu 2013 r. wielkość transakcji osiągnęła poziom blisko 20 tys. m², co stanowi zaledwie 2% wolumenu w kraju. Zawarte zostały dwie nowe umowy najmu na łączną powierzchnię 8,8 tys. m² oraz dwie renegecje (ponad 11,1 tys. m²). Dla porównania, w analogicznym okresie roku ubiegłego wolumen transakcji kształtował się na poziomie 22,2 tys. m².
- ▶ Toruń – podobnie jak w ciągu trzech pierwszych miesięcy bieżącego roku, w półroczu nie odnotowano w Toruniu żadnej aktywności najemców.
- ▶ Szczecin – zgodnie z naszymi przewidywaniami, w drugim kwartale 2013 r. sytuacja w Szczecinie uległa poprawie. Podczas, gdy w pierwszym kwartale zawarta została tylko jedna nowa umowa najmu na łączną powierzchnię 2,1 tys. m², tak w ciągu trzech ostatnich miesięcy podpisano 4 nowe umowy

Najniższy poziom współczynnika powierzchni niewynajętej odnotowano w Szczecinie (0,3%) i Poznaniu (4%), najwyższy natomiast w Polsce Centralnej (17,3%).

wierzchni (35 tys. m²) została wynajęta w ramach jednej transakcji typu BTS.

- ▶ Kraków – I półroczu 2013 r. na krakowskim rynku zamknęło się z wolumenem transakcji na poziomie

najmu, w ramach których wynajętych zostało ponad 17,4 tys. m², co pozwala zamknąć półroczu w Szczecinie z wolumenem transakcji na poziomie blisko 19,5 tys. m². Wynik ten świadczy

o zwiększeniu aktywności najemców na tym rynku w porównaniu do analogicznego okresu w roku ubiegłym (13,7 tys. m² w ramach jednej nowej umowy).

Spadek dostępnej powierzchni

Współczynnik powierzchni niewynajętej w Polsce wyniósł na koniec czerwca 2013 r. 10,5%, wykazując spadek w porównaniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, kiedy to wskaźnik pustostanów wyniósł 11,5%.

▶ Warszawa – współczynnik wolnych powierzchni na koniec II kwartału 2013 r. wyniósł 15,7% (14,2% na koniec I kwartału). Dla poszczególnych stref kształtował się on na poziomie: 17,2% (strefa I), 17,3% (strefa II), 6,9% (strefa III). Największą zmianę w stosunku do stanu odnotowanego w analogicznym okresie 2012 r. zaobserwowano w strefie III, gdzie współczynnik ten spadł o ponad 6 punktów procentowych.

▶ Miasta regionalne – najniższy poziom współczynnika powierzchni niewynajętej odnotowano w Szczecinie (0,3%) i Poznaniu (4%), najwyższy natomiast w Polsce Centralnej (17,3%). Największy spadek wskaźnika pustostanów w porównaniu do stanu na koniec I kwartału 2013 r. zaobserwowano w Szczecinie, gdzie na koniec marca kształtował się on na poziomie 19,7%, natomiast w tej chwili praktycznie cała istniejąca nowoczesna powierzchnia magazynowa jest wynajęta.

W ciągu pierwszych sześciu miesięcy bieżącego roku czynsze znajdowały się na niezmiennym poziomie w przypadku większości rynków. W regionach, gdzie wskaźnik pustostanów obniżył się, zaobserwowana została niewielka tendencja wzrostowa.

Przyszłość bez większych zmian

W drugim półroczu 2013 r. nie przewiduje się znaczących zmian w sytuacji na ryn-



ku powierzchni magazynowej w Polsce. W dalszym ciągu nie jest spodziewany wzrost liczby projektów budowanych spekulacyjnie, popularność utrzymują umowy typu BTS.



Strategiczna budowa obiektów BTS

Radosław T. Krochta, wiceprezes zarządu MLP Group S.A.

Pierwsze półrocze 2013 r. było dla nas rekordowe, bo podpisaliśmy umowy na prawie 50 tys. nowej powierzchni magazynowej. Od samego początku nastawiliśmy się przede wszystkim na realizację projektów typu BTS, czyli dopasowanych do potrzeb inwestora. Taka jest również nasza strategia na kolejne lata. Dzięki

temu mamy chyba najniższy wskaźnik pustostanów, który wynosi jedynie kilka procent, a jednocześnie zapewnia stabilne wpływy z najmu. Taka polityka pozwala nam utrzymywać się w czołówce największych deweloperów nieruchomości magazynowych w Polsce.

Polski rynek nieruchomości magazynowych jest odporny na wahania koniunktury i rokrocznie wzrasta. Jednocześnie ten sektor, w porównaniu do sytuacji w krajach Europy Zachodniej, posiada wciąż bardzo dużą przestrzeń do dalszego rozwoju. W Polsce wykorzystywanych jest około 7,5 mln m² powierzchni magazynowej, czyli w przeliczeniu na jednego mieszkańca jest to zaledwie jedna czwarta tego co oferują nasi zachodni sąsiedzi. Polska stała się atrakcyjnym krajem dla lokalizacji parków logistycznych, m.in. w wyniku rozbudowy infrastruktury drogowej. Nasz kraj oferuje bardzo dobre warunki dla firm, które dystrybuują swoje towary na naszym rynku, jak również dla tych, które planują ekspansję do krajów w regionie Europy Wschodniej i Środkowej. Ten sektor nieruchomości od wielu lat zachowuje się bardzo stabilnie. Jest przez to w dalekim stopniu przewidywalny. Stawki najmu powierzchni magazynowej są na stałym poziomie i nie miały na to wpływu zawirowania w kondycji gospodarki w ostatnich latach.

Klienci w coraz większym stopniu oczekują produktu dokładnie dopasowanego do ich potrzeb. Dlatego także w naszej działalności zdecydowaną przewagę zyskują projekty typu BTS. Umowy najmu są podpisywane na kilka albo kilkanaście lat. MLP Group chce zwiększyć swoje zaangażowanie w projekty realizowane pod indywidualne potrzeby inwestora i realizowane poza parkami należącymi do grupy, które będą następnie przeznaczane na sprzedaż.

Z naszego punktu widzenia nie ma większego znaczenia, czy nasz klient handluje towarem w tradycyjnych sklepach, czy poprzez e-commerce. W jednym i drugim przypadku potrzebuje magazynu logistycznego, z którego będzie dostarczał wyroby do poszczególnych kanałów dystrybucyjnych. Rosnąca popularność handlu w internecie ma wpływ tylko i wyłącznie na firmy, które mają sklepy np. w galeriach handlowych.

Szacuje się, że w drugim półroczu popyt dalej będzie znajdował się na stabilnym, dość wysokim poziomie, zarówno w Warszawie, jak i w przypadku rynków regionalnych. Nie wyklucza się jednak możliwości niewielkich spadków wolumenu transakcji. W dalszym ciągu obserwowany będzie wzrost popytu w regionach, takich jak Górny Śląsk, Wrocław czy Poznań. Prognozuje się dalsze napędzanie popytu na powierzchnie magazynowe przez dynamiczny rozwój sektora handlu i usług internetowych. ◀

**Maciej Chmielewski
i Tomasz Kasperowicz,
dyrektorzy Działu Powierzchni
Logistycznych i Przemysłowych
w Colliers International**

Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**



**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**

Warto
wiedzieć
więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes
i Truck& Van
ul. Leopolda Staffa 31
01-884 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

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

Coroczne, automatyczne
przedłużanie prenumeraty

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez KMG Media Sp. z o.o. dla celów prenumeraty, marketingu i wydawania miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Dane osobowe mogą być sprawdzane i poprawiane.



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:

