

PAŹDZIERNIK – 10/2017 (84)

TSL **biznes**

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

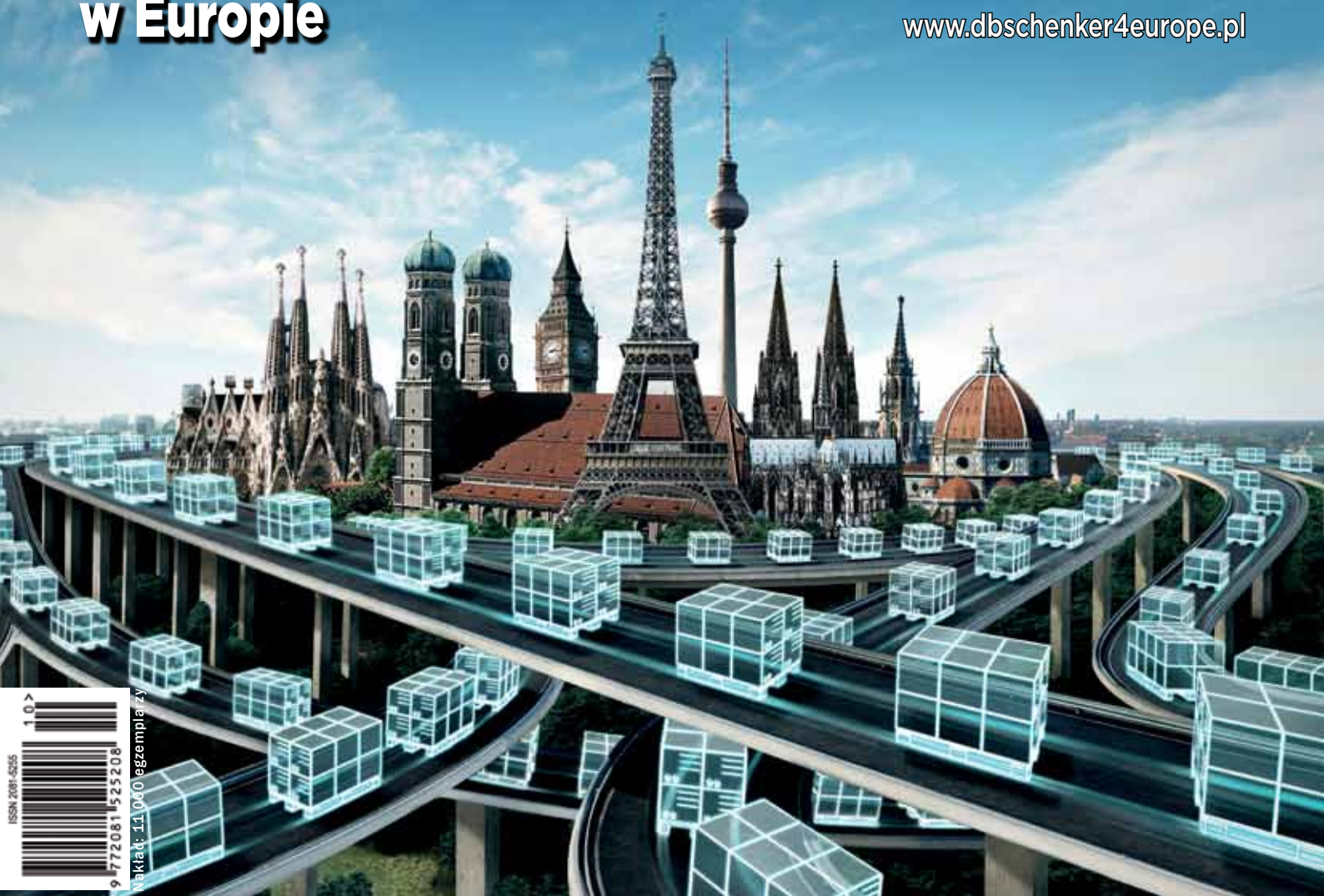
Tematy numeru:

Logistyka branży AGD i meblowej

**Moc logistyki DB Schenker
- najsilniejsza sieć logistyczna
w Europie**

 **SCHENKER**

www.dbschenker4europe.pl



Nakład: 11,000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



TRANSPORT FRANÇAIS
R E P R É S E N T A N T

Twój opiekun we Francji

Wychodząc na przeciw Państwa oczekiwaniom, zapewniamy przedsiębiorstwu kompleksowe przedstawicielstwo na terytorium Francji do kontaktu ze służbami kontrolnymi. Dla Państwa wygody, a także transparentności dokumentacji, oddajemy zaawansowany Panel Klienta, gdzie po uzyskaniu unikalnego loginu oraz hasła, każde działanie w imieniu przedsiębiorstwa zostanie odnotowane.

Zapraszamy do współpracy w ramach ustanowienia przedstawicielstwa dla przewoźników wykonujących transport drogowy do Francji. Otrzymują Państwo jasne i proste warunki – stawka na poziomie 10 € miesięcznie za opiekę nad każdym oddelegowanym kierowcą.

Kompleksowa obsługa płacy minimalnej!

@ bureau@tf-representant.fr

+48 692 602 850

www.tf-representant.fr



JESZCZE WIĘCEJ KORZYŚCI
DLA FIRM TRANSPORTOWYCH



Usługa OCRK Wsparcie dla użytkowników systemu 4Trans z modułami TachoScan i Rozliczenia

- Zajmiemy się płacą minimalną
- Poinformujemy o zmianach w prawie
- Przygotujemy odwołania
- Zapewnimy reprezentację podczas kontroli
- Sprawdzimy poprawność rozliczeń



Zadzwoń i dowiedz się więcej 801 006 300



WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK



KONTAKT:

Tel. 801 006 300

E-mail: dok@viaon.pl

www.viaon.pl



Często się zdarza, że rozwój jakiejś koncepcji czy produktu przerasta najśmielsze oczekiwania ich twórców. Tak było z telefonem komórkowym, który przerodził się w smartfona i tak jest z kartą paliwową. Kilkadziesiąt lat temu, kiedy powstawała, miała ułatwić właścicielom firm transportowym płatność za paliwo i wyeliminować dawanie kierowcom gotówki. Obecnie trudno ją nawet nazwać kartą paliwową, gdyż pozostałe funkcje jakie spełnia dominują nad rozliczaniem płatności za paliwo. Jak komentują przedstawiciele spółki Shell Polska – firmy, która jest też emitentem kart – karta kompleksowo wspiera floty na każdym etapie realizacji działań transportowych. Z tego powodu powinniśmy mówić raczej o kartach flotowych, czy też serwisowych, gdyż zasięg oferowanych przez nie funkcjonalności jest znacznie szerszy niż kart paliwowych.

Oczywiście na ewolucję kart flotowych miał wpływ rozwój nowoczesnych technologii, w tym internetu. Dzięki temu ich właściciele mogą dziś skutecznie kontrolować online swoje wydatki, doładowywać karty, otrzymywać faktury i zaawansowane raporty dotyczące transakcji, co pozwala na łatwą analizę kosztów, a także dostawać alerty powiadamiające o nietypowych transakcjach. Mogą też za pomocą odpowiednich platform ustalać limity transakcji, otrzymywać zwrot podatku VAT i akcyzy. Trudno też nie wspomnieć o możliwości bezgotówkowego rozliczania, w kraju i za granicą, opłat drogowych naliczanych coraz częściej w systemach elektronicznych. Co więcej, karta flotowa w obecnej formie zaczyna ustępować miejsca inteligentnym systemom online. O takim pionierskim elektronicznym koncie klienta DKV o nazwie DKV COCPIIT, piszemy w obecnym numerze. Ułatwia ono zarządzanie flotą i zwiększa bezpieczeństwo transakcji.

Tak więc karta flotowa to – co podkreślają przedstawiciele W.A.G. payment solutions – jeden z najprostszych sposobów zarządzania i kontroli nad flotą pojazdów. Warto dodać, że dzięki niej przewoźnicy mogą też ograniczyć liczbę współpracowników i pracowników, a tym samym koszty, np. dzięki fakturom zbiorczym czy poradom prawnym.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

> Logistyka

Branża z dużym zapotrzebowaniem na usługi logistyczne.....	6
Moc logistyki DB Schenker – najsilniejsza sieć logistyczna w Europie	13
Dostawa nie tylko paletowa	14
Jak najmniej zapasów magazynowych	16
Zaawansowana logistyka wózków widłowych CAT Cargo Logistics	19
Logistyka w perfekcyjnym stylu	20
Autorski system Mainchain Grupy Mainfreight	22
Poza standardem	23

> Logistyka-technologia

Jakość i doskonały serwis nas urzekły! Armstrong World Industries, licząca się na rynku światowym firma o najwyższych wymaganiach wybrała bramy szybkie EFAFLEX	24
---	----

> Systemy IT

Sposób na oszczędności w logistyce	26
Z wykorzystaniem geolokalizacji	29
Drukarki – dziś niezbędne w logistyce	29
Internet Pojazdów staje się realny	30
Połączone w ramach sieci	32
Chmura wykańcza wdrożenia on-premises. Ich śmierć ma być powolna, ale definitywna	34

> Transport drogowy

To, czym jest dziś karta paliwowa	38
DKV zmienia oblicze kart paliwowych	48
Platforma transportowa pełna ładunków	49
Nowe rozwiązanie na rynku giełd transportowych	50
123cargo nadal rozwija się w Europie. Historia sukcesu – 16 lat istnienia	51

> Transport kolejowy

Krajowy Program Kolejowy – po wolnym starcie przyspieszenie ..	52
Trako 2017. Kolej przyszłości nie może czekać	55

> Prawo

Praca w niedzielę lub święto – optymalizacja dokumentów wewnątrzzakładowych	58
Ewidencja czasu pracy dla kierowców samochodów o DMC do 3,5 tony	62
Polityka, a gospodarka, czyli jak wykorzystuje się niezadowolone społeczne do wdrażania reform gospodarczych?	64

> Finansowanie i ubezpieczenia

Jak dokonać świadomych wyborów polisy OCP?	66
Mobilność według Volkswagen Leasing	68

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPECYJALNOŚĆ LOGISTYKA

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

Redaktor naczelny i wydawca
Miroslaw Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@tsl-biznes.pl

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

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

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.pl
Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

KMGmedia

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

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek,
Marcin Jurczak, Mariusz Kasior,
Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak,
Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz,
Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

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

Poznaj nasze wszystkie aktywności:

www.kmg-media.pl

TSLbiznes **TruckVan** **SPOTKANIA TRANSPORTOWE** **Vademecum TRANSPORTU** **Katalogis.net**
AGRO Expert **CONSTRUCTION Expert** **KOMUNAL Expert** **SERWIS Expert** **Tool Expert**

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji szkoleniowych
dla branży transportowej

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2017

KRAKÓW
18 października

WROCŁAW
26 października

WARSZAWA
9 listopada

POZNAŃ
15 listopada

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

W programie jak zwykle nie zabraknie obszernych prelekcji, odpowiadających na bieżące i potencjalne problemy branży transportowej.

Nie wdajemy się w zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające skuteczniejsze, bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

ZDOBAJ NOWE ZLECENIA:

W Strefie Załadowcy na uczestników konferencji będą czekali przedstawiciele firm produkcyjnych, dystrybucyjnych, spedycyjnych i operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

BĄDŹ Z NAMI

NA SPOTKANIACH TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, którzy chcieliby przekazać uczestnikom konferencji informacje o swojej działalności i ofercie (w formie np. stanowiska promocyjnego, krótkiej prelekcji lub insertu materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy również firmy produkcyjne, dystrybucyjne, spedycyjne i logistyczne, które poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

WIĘCEJ INFORMACJI:

Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@kmg-media.pl
tel. 22 213 88 28

PARTNERZY SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH



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

Branża z dużym zapotrzebowaniem na usługi logistyczne

Jak podaje ROHLIG SUUS, wartość sprzedaży sprzętu AGD w Polsce w 2016 r. wzrosła wobec 2015 r. o 6% – do 5,46 mld zł. W bieżącym roku, według prognoz CECED Polska – Związku Pracodawców AGD, może ona urosnąć o ok. 5%, zaś sama wartość tego sektora o ok. 6%. Co więcej, nasz kraj stał się europejskim liderem pod względem produkcji AGD. W 2016 r., w polskich fabrykach powstało 22,1 mln sztuk urządzeń – o 2,1% więcej niż rok wcześniej. Natomiast wartość produkcji dużego AGD osiągnęła w ubiegłym roku 16 mld zł.

Znacząca pozycja Polski w Europie jako producenta sprzętu AGD wiąże się z dużym zapotrzebowaniem na usługi logistyczne dla tej branży. Dlatego też od lat grupa operatorów logistycznych specjalizuje się w jej obsłudze i to na skalę europejską. A są to m.in. FIEGE, Dachser i ROHLIG SUUS. Wszyscy oni od

– komentuje Damian Kołata, menadżer ds. rozwoju w FIEGE.

Meble podobnie jak AGD

Tak jak AGD, przemysł meblarski jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki. Nasz kraj

czego świadomość ma sporo operatorów logistycznych. To z kolei powoduje, że niektórzy z nich, tak jak FIEGE, prowadzą obecnie rozmowy z kilkoma podmiotami. – *Ich pomyślnie zakończenie pozwoli nam wdrożyć najnowsze rozwiązania również w tym obszarze. Korzystanie z usług operatorów logistycznych dysponujących roz-*



ROHLIG SUUS obsługuje magazynową oraz kompletację zamówień realizuje w oparciu o system WMS. Program jest w pełni zintegrowany z systemem dedykowanym do realizacji dostaw, co umożliwia dostarczanie przesyłek na terenie Polski w ciągu 24 h

Branża AGD jest bardzo wymagającym segmentem rynku w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw. Właśnie w takim miejscu operator jest bardzo często ogniwem niezbędnym dla odniesienia sukcesu i zdobycia uznania wśród końcowych klientów.

zajmuje szóste miejsce na liście światowych producentów mebli, a 90% produkcji sprzedawane jest za granicę. Jak podaje ROHLIG SUUS, według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w I kwartale 2017 r. eksport polskich mebli wzrósł średnio o 4-5%, a czołowym odbiorcą wciąż pozostają kraje Unii Europejskiej. W związku z tym wzrasta zapotrzebowanie na usługi logistyczne i ich outsourcing,

ległą sieć dystrybucyjną znacznie skracając czas realizacji dostawy oraz ograniczając koszty, które przy standardowym realizowaniu dostaw są znacznie wyższe. Z tego powodu stale poszerzamy sieć naszych punktów przeładunkowych w taki sposób, aby zapewnić klientom szybką dostawę nawet w najbardziej odległe punkty w Polsce i Europie. Będąc przygotowanym na magazynowanie, operacje oraz transport

lat działają na polskim rynku. FIEGE od 1997 r., ma już więc ugruntowaną pozycję, stara się jednak dostrzegać potencjał branż, które szybko się rozwijają, a jednocześnie w odniesieniu do których logistyka stanowi duże znaczenie i integralną część. – *Branża AGD jest bardzo wymagającym segmentem rynku w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw. Właśnie w takim miejscu operator jest bardzo często ogniwem niezbędnym dla odniesienia sukcesu i zdobycia uznania wśród końcowych klientów. Z tego względu zasięg operatora również przekracza poza granicę danego kraju, co jeszcze bardziej sprzyja zarządzaniu łańcuchem dostaw i osiągnięciu efektu synergii*



Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w I kwartale 2017 r. eksport polskich mebli wzrósł średnio o 4-5%, a czołowym odbiorcą wciąż pozostają kraje Unii Europejskiej. W związku z tym wzrasta zapotrzebowanie na usługi logistyczne i ich outsourcing

wyrobów o różnym kształcie, wymiarach i masie jesteśmy w stanie stworzyć całościową i rzetelną ofertę dla podmiotów, które coraz przychylniej patrzą również w stronę e-commerce. Z tego względu duży nacisk kładziemy na elastyczność, terminowość i gotowość do pracy z asortymentem, którego serie produkcyjne są coraz krótsze i ulegają częstym modyfikacjom – tłumaczy Damian Kołata.

Również ROHLIG SUUS Logistics z sukcesem obsługuje polską branżę meblarską, zapewniając kompleksową usługę magazynowania i dostawy przesyłek do odbiorców, w tym klientów kanału e-commerce. Obsługę magazynową oraz kompletację zamówień realizuje w oparciu o system WMS. Program jest w pełni zintegrowany z systemem dedykowanym do realizacji dostaw, co umożliwia dostarczanie przesyłek na terenie Polski w ciągu 24 h. Dodatkowo, przy odpowiednim poziomie zamówień, ROHLIG SUUS zapewnia integrację z systemem informacyjnym e-sklepu. – *Wysokie kompetencje w logistyce towarów ponadgabarytowych, wykraczających poza możliwości kurie-*



Obsługa klientów FIEGE obejmuje zarówno procesy przyjęcia towaru, magazynowania oraz wysyłki, jak również kontrolę jakości, obsługę zwrotów i usługi kreujące wartość dodaną (VAS) i inne zadania, które przyczyniają się do zaspokajania wymagających potrzeb klienta końcowego

rów, operator wyniósł z wieloletniej współpracy z czołowymi producentami branży AGD – twierdzi Anna Galas, dyrektor ds. logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics.

A meble również należą do bardzo specyficznych towarów, mających jednak nieco inne wymagania niż sprzęt AGD. Charakteryzują się nie tylko różnymi kształtami, ale także różnorodnością opa-

**Już jest!
4ty prom na trasie
Gdynia-Karlskrona!**

**Wprowadzamy M/S GUTE
Więcej rejsów i więcej miejsca dla Twoich pojazdów
Już teraz 44 rejsy tygodniowo!**

W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt
freightsales.pl@stenaline.com

StenaLine

kowań, wagi, czy wymiarów. Są wrażliwe na czynniki zewnętrzne, a ich dostawa do klientów wymaga od operatora logistycznego odpowiedniego sprzętu i szczegółowego zaplanowania transportu. – ROHLIG SUUS Logistics każdorazowo dostosowuje liczbę przeszkolonych kierowców do rodzaju dostawy przesyłki oraz gwarantuje odpowiednie zabezpieczenie towaru, w przypadku mebli transportowanych bez nośników paletowych. Stały kontakt operatora z producentem umożliwia bowiem weryfikację przesyłki, pod kątem jej specyfiki (spaletyzowana bądź luzem), co daje również szansę na określenie potencjalnych trudności, jakie mogą wystąpić przy szczególnie skomplikowanych dostawach – tłumaczy Anna Galas.

Na każdym etapie łańcucha dostaw

Obsługa klientów FIEGE obejmuje zarówno procesy przyjęcia towaru, magazynowania oraz wysyłki, jak również kontrolę jakości, obsługę zwrotów i usługi kreujące wartość dodaną (*Value Added Services*), które polegają m.in. na tworzeniu zestawów promocyjnych i inne zadania, które przyczyniają się do zaspokajania wymagających potrzeb klienta końcowego (np. etykietowania, mocowanie znaczników RFID czy plakietek zabezpieczających).

Firma FIEGE wspomaga swoich partnerów także w sferze logistyki produkcji. Zapewnienie dostaw komponentów w systemie *just-in-time*, czy *just-in-sequence* to bardzo ważny element tej części łańcucha dostaw, stanowiący jednocześnie wymagające zadania dla operatora logistycznego. Kluczowym elementem jest tu otwarta współpraca między kontrahentem i operatorem, a także wymiana informacji



Znacząca pozycja dzięki własnej pracy

Anna Galas, dyrektor ds. logistyki kontraktowej w ROHLIG SUUS Logistics

ROHLIG SUUS od kilkunastu lat współpracuje z branżą AGD, a swoją pozycję na tym rynku zbudował między innymi zapewniając:

- ▶ obsługę produktów o dużej rozpiętości gabarytowej – od produktów niepaletyzowanych typu pralka, lodówka, po przesyłki paczkowe;
- ▶ obsługę wszystkich kanałów sprzedaży – tradycyjnych (sieci handlowe, hurtownie, *home deliveries*) oraz internetowych (usługi dla klientów e-commerce);
- ▶ optymalizację kosztów oraz wysoką dostępność produktów, dzięki jednoczesnej obsłudze wielu kanałów sprzedaży na wspólnej powierzchni magazynowej;
- ▶ skrócenie procesu dostawy i zredukowanie liczby przeładunków, dzięki bezpośrednim dostawom z magazynu producenta, zamiast z zaplecza sklepu;
- ▶ sprawną realizację usług na powierzchni magazynowej, dzięki specjalistycznemu sprzętowi oraz doświadczeniu pracowników w obsłudze sprzętu gospodarstwa domowego;
- ▶ obsługę *White Gloves*, czyli dbałość o estetykę podczas pakowania, tworząc pożądaną wizerunek marki e-sklepu u finalnego odbiorcy przesyłki.

Korzystanie z usług operatorów logistycznych dysponujących rozległą siecią dystrybucyjną znacznie skraca czas realizacji dostawy oraz ogranicza koszty, które przy standardowym realizowaniu dostaw są znacznie wyższe.

w czasie rzeczywistym, która do minimum powinna skracać czas dostawy i zapobiegać kosztownym przestojom.

Również Dachser zapewnia obsługę całego łańcucha logistycznego – począwszy od dostaw półproduktów czy surow-

ców do zakładów produkcyjnych, po logistykę wyrobów gotowych i dostarczanie ich do finalnego odbiorcy. – *W zależności od zakresu zlecenia przejmujemy transport, magazynowanie, a także pełną opiekę nad produktem, który ma trafić do rąk klienta.*



Klienci z branży meblarskiej i producenci AGD często oczekują wsparcia w zakresie usług dodatkowych związanych z dystrybucją do klienta. Zdając się w tym obszarze na Dachser nie muszą inwestować w budowę zagranicznego przedstawicielstwa, by móc prowadzić eksportową ekspansję.



Łatwiej dzięki nowym technologiom

Jarosław Wrona, Manager Sales & Operations European Logistics Dachser Gdańsk

Dachser to firma, która oprócz specjalizacji w eksporcie oraz dysponowania gęstą siecią połączeń i oddziałów, produkuje pod względem wykorzystania nowoczesnych technologii. Nasza globalna strategia od kilkadziesiątu

już lat bazuje na poszukiwaniu i wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, które mogą zoptymalizować codzienne procesy. To właśnie Dachser jako pierwszy wprowadził kody kreskowe w operacjach logistycznych, co potem stało się standardem stosowanym przez całą branżę. Innym przykładem jest zapewnianie jednego numeru przewozowego przesyłki w całej Europie, co wciąż jest na rynku rzadkością. Dzięki temu klient może śledzić w czasie rzeczywistym jej trasę bez względu na liczbę przekraczanych granic. Ułatwia to komunikację, a także pomaga eliminować nieprawidłowości i przeciwdziałać opóźnieniom.



Fot. iStock

Zmienia się rola tradycyjnych punktów sprzedaży produktów wysokogabarytowych. Sklepy stopniowo stają się salonami pokazowymi, a nie miejscem, z którego wyjeżdża się z zakupioną lodówką w bagażniku

To ostatnie wynika z globalnych trendów dotyczących łańcucha dostaw wynikających z rosnącej cyfryzacji. Zmienia się bowiem rola tradycyjnych punktów sprzedaży produktów wysokogabarytowych. Sklepy stopniowo stają się salonami pokazowymi, a nie miejscem, z którego wyjeżdża się z zakupioną lodówką w bagażniku. W ramach usług dodatkowych zapewniamy więc nie tylko dostarczenie, ale też wniesienie mebli czy sprzętu AGD do domu, rozpakowanie, montaż i zutylizowanie niepotrzebnych opakowań, a także obsługę zwrotów. Z tego typu

usług mogą skorzystać polscy eksporterzy, którzy sprzedają swoje produkty w Niemczech i Austrii, a duża część tego serwisu jest także oferowana w Belgii, Holandii oraz Czechach – wyjaśnia Jarosław Wrona, Manager Sales & Operations European Logistics Dachser Gdańsk.

Tu warto dodać, że Dachser w branży meblowej i AGD obsługuje zarówno krajowych producentów, jak i lokalne oddziały globalnych koncernów. Rodzimi wytwórcy mebli w dużym stopniu opierają swoją sprzedaż na eksporcie, a i polskie fabryki



Kreatywność rozwiązań

Damian Kołata,
menadżer ds. rozwoju w FIEGE

W FIEGE mamy zaszczyt zapewniać usługi dla firm z branży AGD o europejskim zasięgu. Ponieważ nasi klienci starają się wychodzić naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów, zmienia się również nasz sposób dostarczania wartości dodanej. W chwili obecnej kontrahenci zwracają uwagę nie tylko na jakość, cenę i doświadczenie w danej branży, ale również na kreatywność rozwiązań, nowoczesne wspomaganie IT, a także kształt procesu decyzyjnego, który w obliczu szybkiego rozwoju rynku i coraz krótszego cyklu życia produktów musi zapewniać komunikację na linii kontrahent – operator – nabywca niemalże w czasie rzeczywistym.

Operator musi elastycznie reagować na wszelkie zmiany wolumenów wynikające chociażby z sezonowości sprzedaży i dokładać wszelkich starań, aby lead time był skracany, co wynika z dużej konkurencji i odpowiada coraz większym wymaganiom konsumentów. Powyższe uwarunkowania sprawiają, że tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie podjąć się odpowiedzialnego zadania obsługi klienta działającego w takiej branży.

INFRACHT

Transportowa
Platforma
Aukcyjna



Bezpłatna
dla przewoźników

Bez abonamentu
dla zleceniodawców
i spedytorów

Infraacht

To innowacyjna platforma aukcyjna, która ma na celu rozwijać i optymalizować pracę firm działających w branży transportowej bez abonamentu, bez umów i bez żadnych ukrytych opłat. Infraacht to nowe narzędzie pracy dla wszystkich specjalistów z branży TSL: przewoźników, zleceniodawców i spedytorów.

WWW.INFRACHT.COM

czy, coraz bardziej przyzwyczajają się do obsługi także tego kanału. Dachser wspiera klientów w zakresie zagranicznej ekspansji, zapewniając dostęp do europejskiej sieci połączeń, a w razie potrzeby, także i globalnych rynków.

Zdaniem Anny Galas z ROHLIG SUUS Logistics, jednoczesna obsługa logistyczna wielu kanałów sprzedaży obecnie jest dużym wyzwaniem także dla producentów, również z branży AGD. – Nasi klienci oczekują, że wybrana firma zapewni im pełen pakiet usług na powierzchni magazynowej oraz, w przeciwieństwie do kurierów, zrealizuje dostawy przesyłek o dużej rozpiętości gabarytowej – od produktów niepaletyzowanych typu lodówka, po niewielkie przesyłki takie jak paczka. Dodatkowo oczekują, że operator sprawnie dostarczy towar do sieci handlowych oraz obsłuży tzw. home deliveries, czyli dostawy do klientów indywidualnych wraz z usługami dodatkowymi typu: wniesienie i rozpakowanie towaru, wywóz starego sprzętu, zabranie i utylizacja opakowań, obsługa zwrotów i reklamacji. W obliczu tak postawionych wymagań operator logistyczny ma znaczącą przewagę nad firmami kurierskimi – mówi Anna Galas. Podkreśla również, że – zmieniające się preferencje zakupowe klientów e-commerce



Stały kontakt operatora z producentem umożliwia weryfikację przesyłki pod kątem jej specyfiki (spaletyzowana bądź luzem), co daje również szansę na określenie potencjalnych utrudnień, jakie mogą wystąpić przy szczególnie skomplikowanych dostawach

oraz ich rosnące wymagania w zakresie obsługi ponadgabarytowych przesyłek sprawiają, że internetowi sprzedawcy szukają wsparcia doświadczonego operatora logistycznego, który nie tylko zapewni im pro-

fesjonalną dostawę, ale stanie się również reprezentantem sklepu u finalnego odbiorcy i zadba o jego pozytywny wizerunek.

Oczywiście również Fiege świadczy w Centrum Dystrybucyjnym usługi z zakresu obsługi handlu elektronicznego. Łącznie dotyczy to kilkudziesięciu tysięcy różnych artykułów, wśród których znajdują się produkty z zakresu „white-goods” (pralki, lodówki, kuchenki mikrofalowe), małe AGD (blendery, miksery) a także „brown-goods” (telewizory i sprzęt audio) i „grey-goods” (sprzęt komputerowy). Co istotne, – w wyniku efektu synergii i zastosowania modelu multi-channel, zamówienia online łączone są bardzo często z zamówieniami tradycyjnymi, co powoduje istotny wzrost wartości dodanej i przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów transportu – informuje Damian Kołata.

– Dynamika branży meblarskiej sprzyja intensywnemu rozwojowi sektora e-commerce. Polacy coraz chętniej nabywają przez internet nie tylko drobne artykuły, ale również towary o większych gabarytach, takie jak meble domowe czy ogrodowe, co stawia przed sklepami internetowymi nowe wyzwania w zakresie dostaw. Ponadto e-klienci, jako bardzo wymagający konsumenci przywiązują uwagę nie tylko do szybkiego i terminowego doręczenia przesyłki, ale kładą szczególny nacisk na cały proces realizacji zamówienia, niejednokrotnie oczekując również od e-sklepów zapewnienia usług dodatkowych, np. wniesienia zakupionego towaru – komentuje Anna Galas. A ma ku temu podstawy, gdyż ROHLIG SUUS Logistics oferuje

W wyniku efektu synergii i zastosowania modelu multi-channel, zamówienia online łączone są bardzo często z zamówieniami tradycyjnymi, co powoduje istotny wzrost wartości dodanej i przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów transportu.

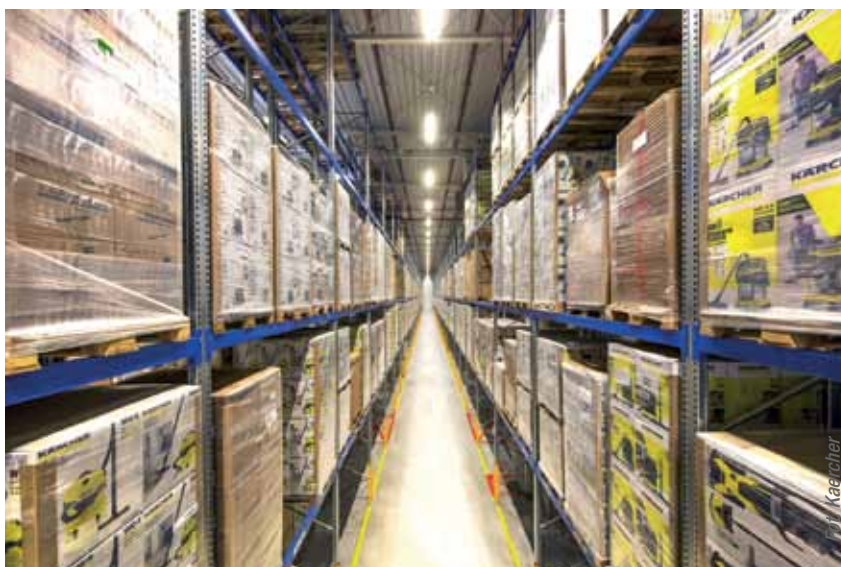


Zmieniające się preferencje zakupowe klientów e-commerce oraz ich rosnące wymagania w zakresie obsługi ponadgabarytowych przesyłek sprawiają, że internetowi sprzedawcy szukają wsparcia doświadczonego operatora logistycznego

także szeroki wachlarz usług dodatkowych w projektach e-commerce dla branży meblarskiej, które zakładają możliwość pobrania tzw. *cash on delivery*, zwrotu dokumentów czy awizacji, dzięki której klient otrzymuje mailowo i telefonicznie informację o nadchodzącej przesyłce, tuż po jej załadunku na samochód dystrybucyjny. Ponadto, zamawiający otrzymuje sms-owe powiadomienie na dzień przed planowaną dostawą oraz może uzgodnić z kierowcą dogodną godzinę odbioru towaru podczas telefonicznego ustalania terminu jego dostarczenia. Co więcej, operator zapewnia również usługę wniesienia zakupionego produktu, która przy tak ciężkich i niewymiarowych przesyłkach jak meble, cieszy się coraz większym zainteresowaniem klientów i stanowi obecnie blisko 14% krajowych zleceń B2C operatora.

Nie tylko sezonowość specyfiką branż

Obie branże – AGD i meblowa – według Jarosława Wrony z firmy Dachser, podlegają w dużym stopniu sezonowości, co z jednej strony wiąże się z koniecznością obsługi szczytów zakupowych, a także z dostosowaniem się do sezonowych zmian asortymentu. Co więcej, chociaż zwroty mają miejsce przez cały rok, jednak ich kumulacja następuje po szczytach zakupowych, czyli zazwyczaj po okresach świątecznych lub po przełomie sezonów. Szczegóły procedury obsługi zwrotów za-



E-klienci, jako bardzo wymagający konsumenci przywiązują uwagę nie tylko do szybkiego i terminowego doręczenia przesyłki, ale kładą szczególny nacisk na cały proces realizacji zamówienia, niejednokrotnie oczekując również od e-sklepów zapewnienia usług dodatkowych

Producenci wytwarzają w coraz mniejszych seriach, na co przekłada się spadające minimum logistyczne i oczekiwanie sklepów, by dostarczać towary w mniejszych ilościach, a częściej. Przy tym wszystkim cały czas aktualne są wymogi punktualności i terminowości.

**MULTI SERVICE®
TOLLS**

**Prosta Realizacja Opłat
Drogowych.
Maksymalizacja Zysku.**

20 KRAJÓW. 1 FAKTURA.

Pozwól, że ułatwimy Ci zarządzanie opłatami drogowymi:

- Skonsolidowane rozliczenia
- Internetowa platforma MyTolls umożliwiająca zamawianie i przeglądanie produktów
- Spersonalizowane raporty

MultiServiceTolls.com | obslugaklienta@multiservice.com



leżą od indywidualnych wymogów danej firmy.

Na to wszystko nakładają się też zjawiska dotyczące specyfiki sprzedaży. – Producenci wytwarzają w coraz mniejszych seriach, na co przekłada się spadające minimum logistyczne i oczekiwanie sklepów, by dostarczać towary w mniejszych ilościach, a częściej. Przy tym wszystkim cały czas

– Dachser bezpiecznie i na czas dostarcza ponad 98% przesyłek – tłumaczy Jarosław Wrona.

Operator logistyczny podejmujący się obsługi klientów z branży AGD i meblowej musi zagwarantować nie tylko dobrą jakość usług w konkurencyjnej cenie, ale także nowoczesne rozwiązania nadążające za szybkim tempem rozwoju branży.

status (przyjęte do realizacji, w trakcie pobierania, pobrane, w trakcie pakowania, gotowe do wysyłki, wysłane). Klient ma także możliwość generowania w czasie rzeczywistym raportów dotyczących wskaźników jakościowych, poziomu stanów magazynowych, czy też wolumenów przyjęcia i wydania. Ciekawa i czytelna postać graficzna oprogramowania oraz innowacyjność, a także możliwość customizacji pod potrzeby określonego klienta i specyfiki jego działalności, pozwalają FIEGE szybko reagować na uwagi klienta i wdrażać w życie nowe pomysły służące osiągnięciu przewagi konkurencyjnej. – tłumaczy Damian Kołata.

Z doświadczenia FIEGE wynika, że kontrahenci stykają się z wieloma problemami, pracują często na kilku różnych systemach, które nie komunikują się z sobą i w związku z tym wiele informacji ucieka w próżnię, podczas gdy mogłyby być one użyte jako podstawa do kolejnych decyzji. Możliwość śledzenia zamówienia na przestrzeni całego łańcucha dostaw daje Fiege Business Intelligence Portal. – Możemy w czasie rzeczywistym sprawdzić, czy wszystkie operacje wykonywane są na czas, czy zaległości są opanowane i czy istnieją jakiegokolwiek reklamacje. Następnie możemy zaobserwować poziom SLA na poszczególnych operacjach i zastanowić się, jakie usprawnienia są konieczne, aby je zwiększyć. Tutaj z pomocą przyjdą nam raporty efektywności na poszczególnych zmianach, w poszczególnych strefach magazynu, czy też raporty punktualności przewoźników. Tak skorelowane informacje mogą służyć do różnorodnych zestawień dających obraz operacji, jakości i miejsc, w których można wprowadzić optymalizację – mówi Damian Kołata.

Branża meblarska i AGD są bardzo konkurencyjne, a wymagania producentów stale rosną. To oznacza, że operator, który chce zaistnieć na tym rynku w zakresie logistyki, musi oferować usługi na najwyższym poziomie. – Firma logistyczna powinna w związku z tym doskonale rozumieć specyfikę sprzedaży w tych branżach. Towary muszą być więc nie tylko dostarczone w stanie nienaruszonym pod określony adres, ale nierzadko trzeba się zająć ich rozpakowaniem czy złożeniem. Dachser ma bogate doświadczenie we współpracy z firmami działającymi w branży produkcji i sprzedaży mebli oraz sprzętów gospodarstwa domowego. Dobrze znamy ich potrzeby, a dzięki temu jesteśmy w stanie zapewnić obsługę na najwyższym poziomie, zarówno pod względem kompleksowości serwisu, jak i terminowości oraz bezpieczeństwa przesyłek – podsumowuje Jarosław Wrona z firmy Dachser. ◀



Branża AGD i meblowa podlegają w dużym stopniu sezonowości, co z jednej strony wiąże się z koniecznością obsługi szczytów zakupowych, a także z dostosowaniem się do sezonowych zmian asortymentu. Co więcej, chociaż zwroty mają miejsce przez cały rok, jednak ich kumulacja następuje po okresach intensywnej sprzedaży.

aktualne są wymogi punktualności i terminowości. Nie każdy operator jest w stanie podolać tym wyzwaniom. Trzeba bowiem dysponować odpowiednio dużą załogą

– Misją FIEGE jest zaspokajanie potrzeb klientów oraz długoterminowe zabezpieczenie ich celów biznesowych ze strony logistycznego zarządzania łańcuchem do-

Kontrahenci stykają się z wieloma problemami, pracują często na kilku różnych systemach, które nie komunikują się z sobą i w związku z tym wiele informacji ucieka w próżnię, podczas gdy mogłyby być one użyte jako podstawa do kolejnych decyzji.

i wydolną infrastrukturą – flotą, magazynami i centrami przeładunkowymi. Dachser jest w stanie zapewnić sprawną obsługę w każdym momencie roku, bazując także na swoim doświadczeniu pracy z firmami o różnych cyklach sprzedażowych. Jednocześnie nasze dane dotyczące terminowych dostaw przewyższają poziom rynkowy

staw. Z tego względu zaimplementowano w centrach magazynowych oprogramowanie pozwalające na znaczne uproszczenie i optymalizację relacji kontrahent – operator, które zmniejsza koszty operacyjne oraz ułatwia istotnie wyjaśnianie ewentualnych rozbieżności. Dodatkowo, pracownik klienta ma stały wgląd w dane zamówienia i jego

Moc logistyki DB Schenker – najsilniejsza sieć logistyczna w Europie

DB Schenker, dostawca zintegrowanych usług transportowo-logistycznych, wzmocnił swoją europejską sieć transportu lądowego wprowadzając dwa nowe paneuropejskie produkty w międzynarodowym transporcie lądowym.

Dzięki temu lądowa sieć operatora łącząca 430 oddziałów DB Schenker 38 krajach Europy jest jeszcze bardziej wydajna. Klienci w całej Europie mogą korzystać również z nowego rozwiązania z gwarantowanym czasem dostawy.

Szybsza wymiana towarów w Europie

Wszystkie europejskie centra biznesu mogą już teraz korzystać z codziennych połączeń transportowych sieci DB Schenker. Zapewniają one szybszą dystrybucję towarów, a tym samym umożliwiają większą elastyczność europejskich firm produkcyjnych i handlowych. Klienci mogą wybrać jeden z dwóch prostych i wygodnych dla nich produktów, które są zestandaryzowane w całej Europie: DB SCHENKERsystem oraz DB SCHENKERsystem premium.

– *DB Schenker*system, nasz nowy standardowy produkt, stanowi najlepsze rozwiązanie dla firm, które chcą przemieszczać swoje ładunki w szybki i niezawodny sposób – mówi Christian Drenthen, Executive Vice President, Land Transport w DB Schenker. – *Jeśli czas dostawy ma kluczowe znaczenie, nowym rozwiązaniem dla europejskich firm jest produkt DB SCHENKERsystem premium. Dzięki niemu klienci będą mogli korzystać z najszybszej sieci połączeń drogowych i najwyższej niezawodności w branży – z gwarancją czasu dostawy!* – dodaje.

300 tys. przesyłek dziennie dla europejskich firm

Operator posiada codzienne połączenia liniowe pomiędzy wszystkimi ważnymi miastami europejskimi. Jako największy dostawca usług transportu lądowego na naszym kontynencie, DB Schenker oferuje

znaczące skrócenie czasu transportu i ograniczenie emisji CO₂ dzięki konsolidacji przesyłek i nowej strategii dotyczącej platform przeładunkowych.

W nowej sieci przesyłek drobnicowych z firmami z całej Europy współpracuje ponad 20 tys. pracowników. Obsługują oni około 300 tys. przesyłek dziennie i ponad 30 tys. połączeń liniowych tygodniowo.

Dzięki nowoczesnej technologii, status każdej z tych przesyłek może być przez cały czas monitorowany, dostarczając informację z dowolnego miejsca.

Nowa konfiguracja sieci z nowoczesnym systemem operacyjnym, łącząca 430 oddziałów DB Schenker w 38 krajach Europy, ma na celu zaspokojenie rosnącego zapotrzebowania na przewozy transgraniczne. W rezultacie w znacznym stopniu skróci się czas realizacji usług transportowych pomiędzy największymi centrami biznesowymi w Europie. W niektórych przypadkach już teraz nie przekracza on 24 godzin.

– *Tworzymy Europę bez granic dla transportu towarów w warunkach coraz większej złożoności powiązań ekonomicznych i rosnących oczekiwań produkcji just in time. Cieszymy się, że nasze krótsze terminy realizacji przyczyniają się do zwiększenia wydajności i efektywności naszych klientów* – stwierdził Christian Drenthen. ◀

Klienci mogą wybrać jeden z dwóch prostych i wygodnych dla nich produktów, które są zestandaryzowane w całej Europie: DB SCHENKERsystem oraz DB SCHENKERsystem premium.

Operator posiada codzienne połączenia liniowe pomiędzy wszystkimi ważnymi miastami europejskimi



Raben Logistics Polska obsługuje pojedyncze przesyłki o dużych gabarytach i masie przekraczającej 30 kg, czyli m.in. produkty AGD, RTV i meble. Flota realizująca tego typu dostawy jest specjalnie przystosowana do terenów, po których się przemieszcza

Dostawa nie tylko paletowa

Dostawa do domu, czyli usługa Home Delivery jest standardem w segmencie B2C. Wiele firm konkuruje w jakości obsługi przesyłek kopertowych i paczkowych, których wymiary są jednak ustawowo ograniczone. Co zatem z większymi gabarytami? Ustawodawca dba o zdrowie pracowników, dlatego przesyłki o wadze ponad 30 kg przez cały proces dostawy wymagają obsługi minimum dwóch osób. A jednak kurierzy najczęściej jeżdżą w pojedynkę. Co zatem z cięższymi przesyłkami?

Z rozwiązaniem obsługi produktów ponadnormatywnych dla kurierów, przychodzą operatorzy logistyczni, jak np. Raben Logistics Polska. Firma obsługuje pojedyncze przesyłki o dużych gabarytach i masie przekraczającej 30 kg, czyli m.in. produkty AGD, RTV i meble. Flota realizująca tego typu dostawy jest specjalnie przystosowana do terenów, po których się przemieszcza. Często są to osiedla z wąskimi uliczkami i ograniczeniami tonażowymi, dlatego holenderski dostawca dysponuje rozwiązaniami umożli-

wiającym zabezpieczenie przesyłki i jej sprawny rozładunek.

Standard nie zawsze standardowy

Wiele firm z branży meblowej, czy AGD uważa, że ich produkt jest standardowy. Dla nich zapewne jest, jednak standard standardowi nie równy. Meble mają nietypowe kształty, duże gabaryty i są wrażliwe na uszkodzenia. Dla producenta mebli normą może być sofa, stół lub szafa wysłana na palecie. Dla dystrybutora akceso-

riów meblowych standardowa przesyłka to np. paczka z klamką czy zawiasami.

Przesyłki z branży RTV i AGD są natomiast bardzo delikatne i zabezpieczane tylko opakowaniem handlowym, na które często nie można nawet przykleić etykiety transportowej. W efekcie konieczne jest dodatkowe zabezpieczenie transportowanego produktu.

Taka różnorodność wymaga od dostawcy elastycznego łańcucha dostaw, przygotowanego do obsługi różnych przesyłek. Towary na paletach różnią się od spakowanych w kartony nie tylko sposobem pakowania, zabezpieczania czy przytwierdzenia, ale przede wszystkim obsługą, która nie zawsze może być zautomatyzowana i często opiera się na fizycznej pracy personelu magazynu. Oczywiście z zachowaniem restrykcyjnych norm BHP. Te ograniczenia nie dotyczą automatycznych sortowni małych przesyłek. Szczegółnej uwagi wymagają przesyłki przewożone „luźno”, w samym tylko opakowaniu handlowym, jak np. lodówki, piekarniki, telewizory i inne AGD czy RTV. Należy przy nich pamiętać o klasie gniotliwości opakowań tych produktów, odpowiednim ułożeniu podczas całego łańcucha logistycznego i prawidłowym zabezpieczeniu na każdym



Schemat dostaw wszystkich przesyłek, które nie są obsługiwane przez automatyczne sortownie jest inny i wymaga przeszkolonego personelu, który zadba o wysoki standard obsługi, zwróci uwagę na piktogramy znajdujące się na przesyłce czy specjalne wymagania

z etapów dostawy. Obsługa tych branż jest nie tyle wyzwaniem dla operatora logistycznego, co naturalną drogą rozwoju przedsiębiorstwa działającego w obszarze TSL. Musi nią podążać dla zaspokajania potrzeb swoich partnerów, a przede wszystkim, coraz bardziej wymagającego odbiorcy ostatecznego.

Zachcianki, czy po prostu usługi dodatkowe?

Zamówieniom w branży e-commerce nierzadko towarzyszą nietypowe prośby kupujących, jak np. dołączenie do przesyłki kartki z życzeniami dla żony. Czy to nie urocze? To co się dzieje chwilę po złożeniu zamówienia jest dla klienta nieistotne. To jego wymarzony „zakup”, który musi otrzymać we wskazanym terminie. Nie dopuszcza innych możliwości. Partner biznesowy oczekuje podobnych serwisów od operatora logistycznego, który tak jak Raben, proponuje paletę usług dodatkowych (VAS – Value Added Services), jak m.in. oklejanie produktów, dokładanie kart gwarancyjnych czy tworzenie zestawów promocyjnych.

Przewoźnik w znaczny sposób wpływa na całościową ocenę zakupu i podtrzymanie lojalności klienta danego sklepu czy producenta. Klient, a w szczególności e-klient, wymaga najwyższego standardu obsługi. Parę kliknięć w internecie wystarczy, aby nabył swój upragniony produkt. Składając zamówienie wybiera jeden z kilku przedziałów godzinowych. Jeśli oferowane przez operatora logistycznego nie wystarczą, może on nawet wskazać konkretną godzinę dostawy, bo akurat wtedy będzie w domu i pod tą dostawę zaplanował swój wolny czas. Jeżeli nie chce płacić online, może skorzystać z opcji „za pobraniem”.

Bardzo duży plus stanowi możliwość skorzystania z usługi wniesienia przesyłki. W tym przypadku masa pojedynczej sztuki towaru w przesyłce może sięgnąć aż 84 kilogramów, a całej nawet 300, co znacznie przekracza zakres usług kurierskich. W Raben takie dostawy realizują przeszkolone i wyposażone w specjalistyczny sprzęt zespoły.

Dostawa to nie wszystko

Realizacja dostawy jest poprzedzona każdorazowo awizacją u odbiorcy. Nie jest to dostawa kurierska, gdzie kurier podczas dnia pracy ma kilkadziesiąt paczek, lekkich i poręcznych. Schemat dostaw wszystkich przesyłek, które nie są obsługiwane przez automatyczne sortownie jest



Przesyłki z branży RTV i AGD są bardzo delikatne i zabezpieczone tylko opakowaniem handlowym, na które często nie można nawet przykleić etykiety transportowej. W efekcie konieczne jest dodatkowe zabezpieczenie transportowanego produktu



Masa pojedynczej sztuki towaru w przesyłce może sięgnąć aż 84 kilogramów, a całej nawet 300, co znacznie przekracza zakres usług kurierskich. W Raben, takie dostawy realizują przeszkolone i wyposażone w specjalistyczny sprzęt zespoły

zupełnie inny i wymaga przeszkolonego personelu, który zadba o wysoki standard obsługi, zwróci uwagę na piktogramy znajdujące się na przesyłce czy specjalne wymagania, jak dołożenie elementu personalizowanego.

Przykładowo, w branży szeroko rozumianego designu, architekt nie wychodząc z domu może zamówić dowolny mebel do lokalizacji swojego klienta, nie obciążając

gdzie jest więcej produktów zwracanych niż kupowanych, większość biznesów na pewno byłaby nierentowna i szybko zniknęłaby z rynku. Ciężko sobie wyobrazić, że Kowalski zamawia do domu pięć telewizorów i testuje je przez kilkanaście dni, po czym odsyła wszystkie i wybiera inny model, chociaż w skrajnych przypadkach i z takim modelem konsumenta możemy mieć do czynienia.

Firma logistyczna obsługująca przedsiębiorstwa z branży RTV, AGD czy meblarskiej musi dopasować się do zróżnicowanego asortymentu i szerokich oczekiwań rynku, by obsłużyć to, co jest standardem dla każdej z branż.

w ten sposób własnych zasobów. Nie potrzebuje magazynu, samochodu dostawczego czy etatowych pracowników, którzy wniosą meble. Takie rozwiązanie wpływa na redukcję kosztów. Dodatkowo w firmie Raben system MyRaben pokazuje status wszystkich operacji.

Zwroty są naturalną częścią prowadzenia biznesu internetowego. Właśnie w tym kanale sprzedaży występuje ich najwięcej. Dlaczego? Odpowiedź jest prostsza niż nam się wydaje – bo taką możliwość gwarantuje ustawodawca. Czy to dobre? Tak. Każdy z nas chce dotknąć i sprawdzić towar, jednak dzisiejsza technologia jeszcze na to nie pozwala, chociaż to zapewne kwestia czasu, kiedy drukarka 3D na naszym biurku wydrukuje materiał, z którego będzie zamówiona sofa, abyśmy mogli poznać jego strukturę, szorstkość, miękkość. Jednak, gdyby zwroty w tych branżach były na takim poziomie jak w branży fashion,

Jednym z oczekiwań klientów jest odbiór zużytego sprzętu elektronicznego. Bez problemu można znaleźć za pomocą internetu w każdej gminie firmę, która specjalizuje się w tego typu usługach i zgodnie z ustawą robi to nieodpłatnie. Dzięki temu ani partner firmy, ani klient ostateczny nie ponosi dodatkowych kosztów.

Firma logistyczna obsługująca przedsiębiorstwa z branży RTV, AGD czy meblarskiej musi dopasować się do zróżnicowanego asortymentu i szerokich oczekiwań rynku, by obsłużyć to, co jest standardem dla każdej z branż. Operator musi być elastyczny i szybko dostosowywać się do oczekiwań rynku. Ta droga rozwoju, którą podąża np. Raben, jest naturalną kolejną zaspokajania popytu na usługi tego rodzaju. ◀

Krzysztof Łukoszyk
Business Development Manager
w Raben Group



Westwing ostatnio przeniósł magazyn do podwarszawskiego Parzniewa, w którym wynajął 4,2 tys. m². Dodatkowo zamierza powiększyć tę powierzchnię o 3 tys. m² poprzez zbudowanie 3-poziomowej antresoli

Jak najmniej zapasów magazynowych

W ciągu paru lat internet stał się kanałem zakupu również mebli i artykułów wyposażenia wnętrz. Co więcej, rozwijają się internetowe kluby zakupowe, w których można nabyć wyjątkowo atrakcyjne towary za niską cenę. Czy wymagają to specjalnej logistyki i na czym ona polega? – mówi Przemysław Kowalewski, założyciel i dyrektor zarządzający Westwing Home & Living na Europę Środkową.

Czym jest Westwing Home & Living? Czym różni się od sklepów tradycyjnych i internetowych?

Westwing jest internetowym klubem zakupowym z produktami do wyposażenia i dekoracji domu. Jesteśmy obecni w 14 krajach, w Polsce od 2011 r. To, co odróżnia nas od tradycyjnych sklepów działających w branży wnętrzarskiej, to brak stałej oferty, różnorodny asortyment oraz inspirujące treści, które prezentujemy na stronie. Codziennie na Westwing.

pl pojawia się ok. 1000 nowych produktów od dostawców z całego świata. Często są to meble i dodatki niedostępne w innych sklepach w Polsce. Wszystkie produkty prezentujemy w krótkoterminowych, stylistycznie spójnych kampaniach, dzięki czemu klient może kupić kilka przedmiotów z danej kampanii i mieć pewność, że będą do siebie pasować. Nad ofertą czuwa ją doświadczona stylistka, które starannie selekcjonują produkty i zapewniają ciekawą oprawę kampanii, w tym inspirujące zdjęcia wnętrz, praktyczne porady, filmy

DIY oraz artykuły prezentujące najnowsze trendy. Wszystko to sprawia, że naszą stronę ogląda się jak elegancki magazyn wnętrzarski – z tą różnicą, że można kupować. Ponadto, od listopada 2016 r., działamy też na rynku offline. W warszawskim CH Arkadia mieści się pierwszy i jedyny w Polsce sklep stacjonarny Westwing, w którym – podobnie jak w klubie zakupowym – asortyment dostępny jest w niewielkich seriach i często się zmienia.

Firma ma centra dystrybucyjne w kilku krajach, jednak nie gromadzi towaru w magazynie. Jak wygląda logistyka od producentów i do klientów?

Model biznesowy Westwing Home & Living zakłada minimalne lub nawet zerowe stany magazynowe.

Firma nie prowadzi tradycyjnych magazynów, ale centra logistyczne, służące głównie do kompletowania zamówień i wysyłania ich do klientów.

Nasz model biznesowy zakłada minimalne lub nawet zerowe stany magazynowe. Nie prowadzimy tradycyjnych magazynów, ale centra logistyczne, służące głównie do kompletowania zamówień i wysyłania ich

do klientów. W tej chwili Westwing ma 8 centrów logistycznych, zlokalizowanych na 3 kontynentach, które obsługują 14 rynków. W ciągu 6 lat działalności udało nam się nawiązać współpracę z ponad 5 tys. dostawców.

Westwing. W każdym tygodniu koordynujemy kilkadziesiąt dostaw z różnych krajów. Część dostawców, z którymi współpracujemy, samodzielnie wysyła paczki do naszych klientów. Korzystają wtedy ze specjalnego programu zintegrowanego

Westwing optymalizuje koszty transportu poprzez łączenie dostaw i nie utrzymuje wielkich magazynów, co też ma przełożenie na niższe ceny. Klientom zapewnia w standardzie dostawę z wniesieniem paczki do domu, a także możliwość zwrotu produktów przez 30 dni.

A jak wygląda logistyka w naszej firmie? Po zakończeniu kampanii sprzedażowej, kupujemy u dostawców taką liczbę produktów, jaką zamówili nasi użytkownicy. Przy czym klienci w ramach jednego zamówienia mogą kupować produkty od różnych dostawców, a my musimy dostarczyć je w jednej paczce, w możliwie najszybszym terminie. Aby przyspieszyć dostawy i zoptymalizować koszty, często sami organizujemy transport od dostawcy do naszego centrum logistycznego – łączymy różne dostawy z tej samej części Europy i korzystamy z pomocy innych oddziałów

z systemem WMS Westwing i wykorzystują nasze materiały opakowaniowe. Gdy produkty przyjeżdżają do centrum logistycznego, są poddawane kontroli jakości i określany jest ich wskaźnik wrażliwości na uszkodzenia, który jest kluczowy podczas przygotowywania wysyłki. Następnie kompletujemy zamówienia, zabezpieczamy produkty i wysyłamy do klientów, korzystając z usług firm kurierskich, z którymi stale współpracujemy. Z polskiego centrum logistycznego wysyłamy dziennie 500-600 przesyłek, w tym również do Czech i na Słowację.

Jaki zakres usług świadczy Westwing Home & Living?

Sprzedajemy meble i dodatki do domu od dostawców z całego świata. Sprzedaż odbywa się głównie w internecie, a w Warszawie (jak wspomniano) również w sklepie stacjonarnym. Oferujemy bardzo różnorodny asortyment, w cenach nawet o 70% niższych niż w regularnej sprzedaży. Jest to



Przemysław Kowalewski

Jak wygląda obsługa zwrotów?

Zakup mebli i dodatków do domu to dla wielu Polaków bardzo stresujący proces. Jak wynika z badania „Mój dom”¹, Polacy rzadko zmieniają wystrój wnętrza, dlatego, gdy już to robią, chcą mieć pewność, że będą w 100% zadowoleni z efektów. W Westwing kładziemy nacisk na to, aby nasi klienci byli w pełni usatysfakcjonowani ze swoich wyborów. Nie chcemy, aby zostali z produktem, który im się nie podoba, dlatego mają 30 dni na zmianę decyzji. Jeśli klient decyduje się na zwrot, wystarczy,



Westwing ma 8 centrów logistycznych, zlokalizowanych na 3 kontynentach, które obsługują 14 rynków. W ciągu 6 lat działalności firmie udało się nawiązać współpracę z ponad 5000 dostawców

Część dostawców, z którymi współpracuje Westwing, samodzielnie wysyła paczki do klientów firmy. Korzystają wtedy ze specjalnego programu zintegrowanego z systemem WMS Westwing i wykorzystują firmowe materiały opakowaniowe.

możliwe dzięki temu, że działamy w międzynarodowej grupie i zamawiamy duże ilości, więc łatwiej nam wynegocjować większe upusty. Ponadto optymalizujemy koszty transportu poprzez łączenie dostaw i nie utrzymujemy wielkich magazynów, co też ma przełożenie na niższe ceny. Naszym klientom zapewniamy w standardzie dostawę z wniesieniem paczki do domu, a także możliwość zwrotu produktów przez 30 dni.

że w historii zamówienia zaznaczy opcję „zwrot zakupu” lub skontaktuje się z konsultantem z Działu Obsługi Klienta, który w jego imieniu załatwi większość formalności. To my organizujemy odbiór produktu, na nasz koszt, a klient otrzymuje pełny zwrot na konto zaraz po tym, gdy produkt

¹ Badanie online przeprowadzone przez Westwing na grupie 1036 osób w 2014 r.

Zwracane produkty zostają w centrum logistycznym, aż do momentu, gdy w innej, pasującej tematycznie kampanii, znajdą nowego nabywcę. Centrum logistyczne służy więc nie tylko do obsługi bieżących zamówień, ale i do tymczasowego przechowywania zwracanych produktów.

dotrze do naszego magazynu. Zwracane produkty nie wracają do dostawców, tylko zostają w centrum logistycznym, aż do momentu, gdy w innej, pasującej tematycznie kampanii, znajdą nowego nabywcę. Cen-

bardzo pozytywnie. Udało nam się zbudować sprawnie działający i atrakcyjny kosztowo model zarządzania operacjami magazynowymi, który daje nam przewagę nad konkurencją. Cały czas doskonalimy



Program autorski WMS dostosowany jest do ogromnej liczby produktów, wchodzących do oferty każdego dnia. Zorganizowano łańcuch dostaw i wysyłek, opracowano metody zabezpieczania produktów oraz system przechowywania i zarządzania zwrotami.

trum logistyczne służy więc nie tylko do obsługi bieżących zamówień, ale i do tymczasowego przechowywania zwracanych produktów.

Co spowodowało, że firma wybrała samodzielne zarządzanie operacjami magazynowymi? Czy to się opłaca?

Gdy rozpoczynaliśmy działalność w połowie 2011 r., w Polsce nie istniały jeszcze kluby zakupowe online z wyposażeniem wewnątrz. Ten model sprzedaży dopiero raczkował, podobnie jak sprzedaż produktów z kategorii home & living w internecie. Firmy 3PL nie miały oferty odpowiadającej naszym potrzebom, dlatego zdecydowaliśmy się samodzielnie zorganizować całą logistykę. Stworzyliśmy autorski program WMS dostosowany do ogromnej liczby produktów, wchodzących do oferty każdego dnia. Zorganizowaliśmy łańcuch dostaw i wysyłek, opracowaliśmy metody zabezpieczania produktów oraz system przechowywania i zarządzania zwrotami. Z perspektywy lat oceniamy ten krok

nasze usługi i systemy – możemy sprawnie testować i implementować nowe rozwiązania, wszystko dzieje się szybciej, niż w przypadku powierzenia tego obszaru zewnętrznej firmie.

Co przy takim sposobie działania jest najtrudniejsze? Czy jest to konsolidacja towarów od różnych dostawców?

Konsolidacja towarów, przy tak dużej liczbie dostaw i zróżnicowanym asortymencie, nie jest łatwym zadaniem, ale pomaga nam ścisła współpraca z innymi oddziałami Westwing. Znacznie większym wyzwaniem jest zapewnienie optymalnej

powierzchni magazynowej do realizacji wszystkich procesów logistycznych. Staramy się racjonalnie podchodzić do naszych potrzeb, nie przeinwestowywać. Dlatego już po raz czwarty zmieniliśmy lokalizację centrum logistycznego – każde kolejne jest większe od poprzedniego, ale powierzchnię magazynową zwiększamy stopniowo. Nasz poprzedni magazyn miał 3 tys. m², teraz przenieśliśmy się do podwarszawskiego Parzniewa, w którym wynajęliśmy 4,2 tys. m². Dodatkowo zamierzamy powiększyć tę powierzchnię o 3 tys. m² poprzez zbudowanie 3-poziomowej antresoli. Dla centrum logistycznego nie małym wyzwaniem jest współpraca z tak wieloma dostawcami, którzy dostarczają swoje towary różnymi środkami transportu – od paczek kurierskich, przez auta dostawcze, aż po dostawy paletowe. Musimy zapewnić każdemu dostawcy możliwości rozładunku, bez względu na rodzaj transportu oraz zastosowany nośnik paletowy. Nasze centrum logistyczne musi być tak zorganizowane, aby można było szybko i sprawnie wprowadzać kolejne funkcje i udogodnienia.

Z jakimi wyzwaniami mierzy się firma?

Naszym priorytetem jest oferowanie użytkownikom najlepszych cen za wyjątkowe, niedostępne nigdzie indziej produkty. Uczestniczymy w najważniejszych europejskich targach designu, gdzie wynajdujemy

Aby przyspieszyć dostawy i zoptymalizować koszty, firma często sama organizuje transport od dostawcy do swojego centrum logistycznego – łączy różne dostawy z tej samej części Europy i korzysta z pomocy innych oddziałów Westwing.

najciekawsze meble, dodatki i dekoracje do domu i nawiązujemy współpracę z ich producentami lub dystrybutorami. Chcemy, aby Polacy mieli dostęp do produktów od największych marek i światowej sławy designerów – żeby zakup takich produktów był w ich zasięgu. Jednocześnie dbamy o promocję naszych rodzimych projektantów na pozostałych rynkach, na których działa Westwing. Przykładamy też dużą wagę do najnowszych rozwiązań technologicznych, aby jak najbardziej ułatwić naszym klientom proces poszukiwań i zakupów odpowiednich produktów. Przykładem może być wprowadzenie w tym roku opcji sklepu na Instagramie. ◀

Zaawansowana logistyka wózków widłowych CAT Cargo Logistics

Logistyka wózków widłowych to nie tylko sam transport do odbiorców, ale także szereg usług dodatkowych, które wymagały stworzenia przez CAT LC Polska specjalnych procedur i instrukcji.

Wózki widłowe są towarem nietypowym pod względem ciężaru i wymiarów, a różnorodność ich typów powoduje konieczność indywidualnego podejścia do transportu poszczególnych modeli. Aby zapewnić transport bez uszkodzeń, CAT LC Polska prowadzi szkolenia pracowników platform przeładunkowych oraz kierowców zaangażowanych w obsługę. Stosowanie specjalnych zabezpieczeń jak pasy, podkładki czy kliny to standardy, które muszą być spełnione, aby wózek dojechał do klienta w stanie nienaruszonym.



Większość dróg do odbiorcy wózki pokonują w przesyłkach zbiorczych na naczepie. Dopiero dostawa do drzwi realizowana jest samochodami typu laweta. Z tego rozwiązania, oferowanego przez CAT LC Polska, korzysta wielu producentów i dystrybutorów wózków widłowych

Pełne dopasowanie do wymagań klientów

Logistyka wózków widłowych wymaga od operatora logistycznego nie tylko dostawy bez uszkodzeń, ale także na określonej godzinie. Dzięki temu możliwe jest dokładne zaplanowanie pracy technika serwisowego, który odpowiada za uruchomienie wózka u klienta. Idealny stan wózka, terminowość oraz sposób dostawy są kluczowe, ponieważ od tego zależy zadowolenie finalnego odbiorcy. Z pomocą przychodzą kierowcy CAT LC Polska, którzy w miejscu dostawy pomagają wypełnić formularze i protokoły odbioru oraz rozładować wózek na plac.

Rozwiązania wprowadzone przez firmę pozwalają na obniżenie kosztów transportowych poprzez wykorzystanie sieci dystrybucyjnej alternatywnie lepszej od dostaw bezpośrednich. Większość dróg do odbiorcy wózki pokonują w przesyłkach zbiorczych na naczepie, a dopiero dostawa do drzwi realizowana jest samochodami typu laweta. Z rozwiązania, oferowanego przez CAT LC Polska, korzysta

obecnie wielu czołowych producentów i dystrybutorów wózków widłowych, w tym Toyota Material Handling Polska Sp. z o.o.

– Ciągłe podnoszenie jakości obsługi logistycznej klientów przy zachowaniu konkurencyjności kosztowej wymaga poszukiwania nowych rozwiązań. Wyspecjalizowany operator logistyczny jakim jest CAT LC Polska oferuje stabilne procesy magazynowe i transportowe oraz synergię wynikającą z obsługiwanego wolumenu dostaw. Wszystko to razem daje korzystną relację ceny do jakości świadczonych usług. Pomimo korzystania z sieci dystrybucyjnej bardzo duże znaczenie ma indywidualne podejście do każdej obsługiwanej dostawy. Należy pamiętać, że każda dostawa wózka widłowego to konieczność dostosowania czasu dostawy do oczekiwań klienta. Dlatego bardzo ważną kwestią jest współpraca Toyota Material Handling i 3PL w kluczowych procesach systemu logistycznego, a zwłaszcza planowania, rozwoju świadczonych usług oraz realizacji zamówień. Wymaga to dostrzegania potrzeb i możliwości zarówno współpracujących partnerów jak i ostatecznych klientów – mówi Zbigniew Popek, kierownik logistyki, Toyota Material Handling.

Najszybsza sieć dostaw nocnych

– Wspierając branżę wózków widłowych, CAT LC Polska wdrożył w systemie dystrybucji także serwis dostaw nocnych. Takie rozwiązanie daje możliwość szybkiej dostawy części do technika serwisowego w godzinach nocnych 0.00-8.00, a w konsekwencji ekspresową naprawę wózka. Nie byłoby to możliwe gdyby nie specjalizacja CAT LC Polska w usługach skierowanych dla branży części zamiennych – komentuje Ewa Karbowski, kierownik produktu – Dystrybucja Krajowa, CAT LC Polska.

Kompleksowa obsługa

Obsługę branży uzupełnia odbiór podzespołów lub części od lokalnych dostawców widel czy kabin, zarządzania opakowaniami zwrotnymi oraz dostawami stokowymi.

Na kompleksową usługę logistyczną branży wózków widłowych składa się także obsługa magazynowa. W jej ramach, w różnych lokalizacjach w kraju, CAT LC Polska składa wózki nowe, używane oraz na wynajem. Przeszkoleni pracownicy, poza standardowymi czynnościami, zajmują się montażem baterii, przygotowywaniem dokumentacji do badań UDT oraz weryfikacją kompletności, stanu technicznego i sprawności poszczególnych podzespołów i komponentów. To wszystko przy zapewnieniu atrakcyjnego stosunku ceny usługi do jakości oraz czasu realizacji.

– Logistyka wózków widłowych stanowi przykład dopasowania operatora logistycznego do wymagań branży, a potwierdzeniem tego są tysiące wózków widłowych, które są transportowane przez CAT LC Polska w skali roku – podkreśla Ewa Karbowski.

Dopełnieniem usług świadczonych dla branży wózków widłowych jest transport międzynarodowy. Odbiory wyrobów gotowych oraz części zamiennych z fabryk, dostawy do magazynów importerów lub bezpośrednio do odbiorców w systemie dziennym i nocnym oraz dostawy ekspresowe są każdorazowo dostosowane do indywidualnych potrzeb klientów. ◀

KK



Z magazynu w Biebesheim nad Renem dystrybuowane są przesyłki do salonów fryzjerskich na całym kontynencie. Działania te można nazwać logistyką kontraktową w czystej postaci

Logistyka w perfekcyjnym stylu

W konkurencyjnym przemyśle kosmetycznym każdy dzień jest na wagę złota, zwłaszcza przy wprowadzaniu nowych produktów na rynek. Kiedy Kao rozpoczynało w Stanach Zjednoczonych sprzedaż nowej farby do włosów wśród dystrybutorów korzystających z dostaw z zakładu produkcyjnego w Darmstadt w Niemczech, nie było chwili do stracenia.

Musieliśmy zlikwidować wszystkie przystanki po drodze – komentuje Hans-Michael Steenbock, dyrektor logistyki produktów kosmetycznych w Kao Manufacturing Germany GmbH, spółce dystrybuującej japońskie wyroby na terenie Europy, Bliskiego Wschodu oraz Afryki.

W pełnym zakresie

Przesyłki nadawane są transportem lotniczym z magazynu w Neu-Isenburg, później trafiają one do kontenerów, które najpierw drogą lądową, a później kolejową dostarczane są do magazynów Kao w Stanach Zjednoczonych. – *W naszym biznesie czas odgrywa niezwykle istotną rolę i dlatego działania we wszystkich obszarach*

musimy prowadzić w systemie just-in-time. By móc w pełni skoncentrować się na naszej podstawowej działalności, potrzebowaliśmy więc działającego globalnie, elastycznego partnera logistycznego – dodaje Hans-Michael Steenbock.

Dachser, który od 2005 r. współpracuje z firmą Kao i obsługuje jej wiodące marki, m.in. Goldwell, John Frieda czy Kanebo, zapewniał początkowo usługę magazynowania i transportu lądowego dla sektora detalicznego. W latach 2006-2007 zostały dodane usługi z zakresu Air & Sea Logistics, dzięki którym możliwe było rozszerzenie dystrybucji do Stanów Zjednoczonych, Azji, a nawet Zjednoczonych Emiratów Arabskich. Bardzo ważną rolę dla Kao odgrywały także oferowane przez Dachser usługi o wartości dodanej, takie jak budowa i montaż display'ów do ekspozycji promocyjnych, które



Salony fryzjerskie, które praktycznie nie dysponują powierzchnią magazynową, zamawiają produkty do pielęgnacji włosów w małych ilościach, bazujących na dziennym zapotrzebowaniu. Przesyłki muszą być dostarczone w ciągu 24-48 godz. od złożenia zamówienia

Dachser, który od 2005 r. współpracuje z firmą Kao i obsługuje jej wiodące marki, m.in. Goldwell, John Frieda czy Kanebo, zapewniał początkowo usługę magazynowania i transportu lądowego dla sektora detalicznego.

wspomagają prowadzenie przez detalistów kampanii reklamowych.

– Dla Kao obsługujemy dwa zupełnie różne rynki, wykorzystując strategię podwójnego magazynowania w okolicach Frankfurtu. Dzięki usługom cargo i sieci drobnicowej wysyłamy z magazynu w Neu-Isenburg dostawy do dużych sieci handlowych i drogerijnych, podczas gdy z magazynu w Biebesheim nad Renem dystrybuowane są przesyłki do salonów fryzjerskich na całym kontynencie. Działania te można nazwać logistyką kontraktową w czystej postaci – wyjaśnia Thomas Euler, kierownik magazynu Dachser w Biebesheim, odpowiedzialny za obsługę Kao.

Z magazynu w w Biebesheim

Salony fryzjerskie, które praktycznie nie dysponują powierzchnią magazynową, zamawiają produkty do pielęgnacji włosów w małych ilościach, bazujących na dziennym zapotrzebowaniu. W związku z tym przesyłki muszą być dostarczone w ciągu 24-48 godz. od złożenia zamówienia. Sprawną realizację zamówień jest możliwa m.in. dzięki wykorzystaniu metody *pick-by-light* w magazynie w Biebesheim. Proces „kompletacji sterowanej światłem” polega na skanowaniu zamówienia i odczytywaniu z elektronicznego wyświetlacza informacji jakie produkty są potrzebne, w ja-

Oferowanie przez jednego operatora transportu, magazynowania i usług dodatkowych pozwala skrócić czas realizacji procesów o jeden dzień. Wyeliminowanie w logistyce zakłóceń systemów usprawnia śledzenie przesyłek i minimalizuje ryzyko pojawienia się błędów

kich ilościach oraz gdzie znajdują się one w magazynie. W ten sposób pakowanych jest do 3,5 tys. kartonów dziennie, które trafiają następnie do centrów dystrybucyjnych wykorzystywanych przez firmy kurierskie. Z nich towary docierają do salonów fryzjerskich w całej kontynentalnej Europie.

Dachser przejął obsługę magazynu Biebesheim w 2016 r. Obecnie prace odbywają się zgodnie z funkcjonującym tam wcześniej schematem, ale zespół Dachser planuje wdrożyć własny system WMS, Mikado, usprawniający zarządzanie operacjami w magazynach Dachser. Thomas Euler jest przekonany, że zastosowanie ściśle zintegrowanego oprogramowania będzie opłacalne nie tylko dla Kao, ale także dla innych klientów magazynu.

– *Jednolity format danych i specyfikacja interfejsów pozwala na niezakłócony przepływ informacji w całej sieci Dachser. Zapewnia to przejrzystość, efektywność, szybkość i bezpieczeństwo działań niezależnie od wybranego środka transportu czy miejsca przeznaczenia* – mówi Thomas Euler. – *A najprostsze i najbardziej elastyczne rozwiązania pojawiają się wtedy, gdy zespoły współpracują blisko ze sobą* – dodaje Andreas Krieger, dyrektor generalny Dachser Air & Sea Logistics w Centralnych Niemczech.

Jest to również w zgodzie z filozofią Hansa-Michaela Steenbocka, który podkreśla, że podstawą wszelkich działań jest zaufanie. Jest ono również podwaliną zbudowanego ponad 10 lat temu partnerstwa z Dachser.

Klucz do sukcesu

Dla szefa logistyki w Kao wizja zmiany systemu jest też dobrą okazją do przemyślenia procesów wewnętrznych i usprawnienia ich w przyszłości. – *W trakcie intensywnych i konstruktywnych spotkań z ekspertami Dachser wymieniliśmy się informacjami na temat naszych systemów, procesów i potrzebnych do ich obsługi interfejsów. Dla nas ważne jest, by prace przebiegały płynnie i pozwalały osiągnąć założone cele na wysokim poziomie. Oferowanie przez jednego globalnego operatora transportu, magazynowania i usług dodatkowych pozwala skrócić czas realizacji procesów o jeden dzień.*



Pakowanych jest do 3,5 tys. kartonów dziennie, które trafiają następnie do centrów dystrybucyjnych wykorzystywanych przez firmy kurierskie. Z nich towary docierają do salonów fryzjerskich w całej kontynentalnej Europie

Wyeliminowanie w logistyce zakłóceń systemów usprawnia także śledzenie przesyłek i minimalizuje ryzyko pojawienia się potencjalnych błędów – mówi Steenbock.

Andreas Krieger wierzy, że kluczem do sukcesu jest Interloc-king – ścisła współpraca pomiędzy dywizjami odpowiedzialnymi za transport lądowy, morski i lotniczy. ◀



NIE KOMPLIKUJEMY PROSTYCH SPRAW

PKS GDAŃSK-OLIWA SA

Gdańsk, ul. Kołobrzaska 28
tel: +48 58 76 99 919
bok@pks-sa.com

www.pks-sa.com





Autorski system Mainchain Grupy Mainfreight

Operatorzy logistyczni coraz większą wagę przykładają do informatyki. W roku ubiegłym jedynie Grupa Mainfreight zainwestowała w infrastrukturę i technologie IT ponad 33,8 mln USD (*46,48 mln ZND). Obecnie rozwija autorski system Mainchain, służący do zarządzania wszystkimi rodzajami transportu, a także gospodarką magazynową.

Wywładzająca się z Nowej Zelandii Grupa Mainfreight posiada aktualnie 239 oddziałów na pięciu kontynentach i specjalizuje się w transporcie drogowym, morskim i lotniczym oraz w logistyce kontraktowej. Dostawy transportowe Air&Ocean zapewniają import oraz eksport *door-door* na kierunkach: Nowa Zelandia, Australia, Chiny, Tajwan, Tajlandia, Wietnam, Kanada, Meksyk oraz Europa. Z myślą o rozwoju tego obszaru usług, operator w 2012 r. wdrożył autorski, globalny system o nazwie Mainchain.

W Polsce system działa od 2014 r. Pozwala zarządzać zarówno operacjami magazynowymi, jak transportowymi we wszystkich wspomnianych gałęziach transportu bez konieczności integracji systemowej pomiędzy systemem klienta a operatora. Najczęściej z systemu Mainchain korzystają firmy, dla których ogromne znaczenie ma szybka i dokładna informacja – co dzieje się z ich ładunkiem w danym momencie, dzięki czemu lepiej zarządzają sprzedażą i konkurencyjnością na rynkach, z którymi współpracują. Są

to głównie branże takie jak: automotive, high-tech, medyczna, paliwowa, chemiczna, spożywcza, przemysłowa czy retail.

Dostępność online

System Mainchain dostępny jest online, a dane aktualizowane są na bieżąco. Wszystkie informacje są widoczne tak dla

semtu widoczne są informacje, z których użytkownik najczęściej korzysta. Klienci Mainfreight mogą w systemie widzieć dane nadawcy i odbiorcy, pełną specyfikację towaru, rodzaj transportu, oraz zakres wszelakich dat obejmujący: potwierdzenie *bookingu*, realizację odbioru, odprawy celnej importowej, eksportowej, ETD"/ETA"/ dostawy w miejsce docel-

Mainchain umożliwia spersonalizowany dostęp do najistotniejszych informacji dotyczących transportowanych przesyłek. Oznacza to, że po zalogowaniu się do systemu widoczne są informacje, z których użytkownik najczęściej korzysta.

operatora jak i dla klienta w czasie rzeczywistym 24h przez 7 dni w tygodniu. Mainchain umożliwia spersonalizowany dostęp do najistotniejszych informacji dotyczących transportowanych przesyłek. Oznacza to, że po zalogowaniu się do sy-

lowe wraz z POD****. Cenionymi przez użytkowników funkcjami systemu są powiadomienia o statusach przesyłek na urządzenia mobilne oraz e-mailem, a także automatyczne generowanie raportów w formacie EXCEL/CSV/PDF i dostarcza-

nie ich za pomocą poczty elektronicznej do wybranych użytkowników. Dodatkowo takie raporty mogą być pobierane w trybie dziennym, tygodniowym lub miesięcznym, łącznie z określeniem preferowanej godziny.

System Mainchain doskonale sprawdza się również w logistyce kontraktowej. Pozwala między innymi na zarządzanie stockami w operacjach magazynowych, wydawanie dyspozycji np. dotyczących konfekcjonowania danych grup towarowych czy lokalnej dystrybucji.

Nieustający rozwój systemu

Dodatkowo Mainfreight stworzył specjalną aplikację Mainchain na smartfony z systemem Android czy IOS, którą klienci mogą pobierać bezpłatnie. Umożliwia ona pełne korzystanie z systemu z poziomu telefonu komórkowego.

Mainchain jest wciąż rozwijany i szczegółowo monitorowany pod kątem potrzeb związanych z ułatwianiem codziennej obsługi. W związku z ekspansją Mainfreight na rynku europejskim, pojawiła się do-

W związku z ekspansją Mainfreight na rynku europejskim, pojawiła się dodatkowa opcja wyboru preferowanego przez użytkownika języka. Przyspieszono moduł generowania raportów oraz dodano możliwości graficznego prezentowania danych.

– Dostępność i szybki przepływ informacji jest kluczowy. Z perspektywy operatora jesteśmy firmą konkurencyjną w aspekcie wprowadzanych innowacji. Świadczymy usługi na najwyższym poziomie nie tylko w kontekście jakości zarządzania procesami logistycznymi, ale również dodatkowymi narzędziami IT dostępnymi dla każdego klienta Mainfreight. Nasz system jest wysoce ceniony przez firmy prowadzące biznes o zasięgu globalnym. Daje bezpośredni dostęp do informacji oraz eliminuje błędy i szumy komunikacyjne – twierdzi Beata Boboryko, business development manager Mainfreight Poland.

datkowa opcja wyboru preferowanego przez użytkownika języka. Przyspieszono moduł generowania raportów oraz dodano możliwości graficznego prezentowania danych. Zwiększono również pojemność na archiwizację danych. Dodatkowo system umożliwia podpisanie i archiwizację wszystkich dokumentów transportowych, łącznie z fakturami kosztowymi.

– Mainchain wspomaga i ułatwia rozwój firmy oraz ogranicza koszty związane z logistyką. Znacząco pozwala oszczędzić także czas uzyskiwania informacji. Za przykład może posłużyć sytuacja kontroli skarbowej u jednego z naszych klientów. Konieczność dostarczenia wymaganych do-



System Mainchain sprawdza się również w logistyce kontraktowej. Pozwala między innymi na zarządzanie stockami w operacjach magazynowych, wydawanie dyspozycji np. dotyczących konfekcjonowania danych grup towarowych czy lokalnej dystrybucji

kumentów bywa uciążliwa i czasochłonna, ponieważ w większości przypadków trzeba ich wyszukać w archiwum. Mainchain pozwala na wyszukanie dokumentów związanych z daną przesyłką w kilka sekund, a dane dostępne są w systemie przez 5 lat – podsumowuje Beata Boboryko. ◀

*ZND – Dolarzy nowozelandzkie

**ETD – Estimated Time of Departure

***ETA – Estimated Time of Arrival

****POD – Proof Of Delivery

Poza standardem

Ekspersi AsstrA-Associated Traffic AG z sukcesem ukończyli kolejny projekt dla kluczowego klienta – przewóz zakładu z Villabrazarro w Hiszpanii do Wielkiego Tyrnowa w Bułgarii.

Z Hiszpanii do Bułgarii dostarczono ponad 100 części o wymiarach ponadgabarytowych – elementów linii produkcyjnej do wytwarzania płyt wiórowych. Zakład został w całości zdemontowany i przetransportowany na nowe miejsce budowy.

99% transportowanych elementów i konstrukcji należało do grupy ładunków ponadgabarytowych: niektóre z nich osiągały 5 m wysokości i 5,5 m szerokości. Wszystkie etapy projektu były kontrolowane osobiście przez eksperta AsstrA-Associated Traffic AG, kierownika działu AsstrA Heavy Lift Przemysław Boroński, który podzielił się swoimi uwagami o przebiegu transportu: – Było kilka



momentów krytycznych, ale przewidywaliśmy je jeszcze w trakcie opracowywania planu, dlatego pomyślnie poradziliśmy sobie z nimi.

Udane zakończenie kolejnego niestandardowego projektu to wskaźnik kompetencji i rzetelności firmy AsstrA. Dla klientów świadczymy usługi realizacji wszystkich rodzajów transportu, w tym transport kombinowany ładunku. Holding wykorzystuje własną specjalistyczną flotę samochodów, a także dostosowany transport kolejowy, morski i rzeczny. ◀



W zakładzie AWI w Stafford dotychczas stosowane bramy segmentowe zostały zastąpione bramami spiralnymi „SST” firmy EFAFLEX

Jakość i doskonały serwis nas urzekły!

Armstrong World Industries, licząca się na rynku światowym firma o najwyższych wymaganiach wybrała bramy szybkie EFAFLEX

Armstrong World Industries, Inc. (AWI) jest liderem światowym w zakresie produkcji i projektowania innowacyjnych systemów sufitowych dla budynków mieszkalnych i komercyjnych. Posiada aż 25 zakładów produkcyjnych, w których zatrudnionych jest 3700 pracowników.

Jako firma ze 150-letnią tradycją, AWI ceni sobie nie tylko wysoką jakość, innowacyjność oraz wiodący design; ważnym czynnikiem jest dla niej również wsparcie przy realizacji projektów. Kiedy więc zaplanowano renowację oraz rozbudowę zakładów w Wielkiej Brytanii, postanowiono na przedsiębiorstwo reprezentujące

wszystkie wymienione tu wartości – czyli na EFAFLEX.

Spiralna brama szybkie EFAFLEX

Zakład AWI w Stafford był stopniowo rozbudowywany do obecnego kształtu, z siedmioma jednostkami w Telford Drive. Wszystkie magazyny przyjmowania i wysyłki towaru otrzymały regały wysokiego składowania, zaś dotychczas stosowane bramy segmentowe zostały zastąpione bramami spiralnymi „SST” firmy EFAFLEX.

Simon Pulford, dyrektor zakładu AWI w Stafford nie krył zadowolenia ze współpracy: *– Jesteśmy bardzo zadowoleni z EFAFLEX. Mamy za sobą stopniową ekspansję przedsiębiorstwa, w trakcie której klasyczna spiralna brama szybkie okazała się prawdziwym odkryciem. Nasze magazyny są stale użytkowane, ponieważ eksportujemy wiele produktów za granicę. Dzięki bramom EFAFLEX udało się nam zabezpieczyć teren firmy oraz zagwarantować bezpieczeństwo naszym pracownikom. Korzystamy z nadajnika zamontowanego na wózku widłowym, za pomocą którego nasi kierowcy mogą aktywować rygiel elektromagnetyczny. Czas otwierania jest*

elastyczny i można ustawić opóźnienie otwierania wynoszące od 5 do 10 sekund – a właśnie tego potrzebujemy!

Produkt bardzo popularny

– Również w przyszłości będziemy używać wyrobów EFAFLEX; nie ma powodów, aby zmieniać dostawcę. W ostatnich czterech latach Armstrong World Industries wciąż na nowo przekonuje się o najwyższej jakości i doskonałym serwisie firmy EFAFLEX – dodaje Pulford.

Spiralna brama SST o unikalnym designie i bezkonkurencyjnej prędkości otwierania, wynoszącej nawet 4 metry na sekundę, jest najbardziej popularnym wyrobem Premium z palety EFAFLEX. Dzięki bogatemu programowi serwisu i konserwacji produkt ten jest bardzo często wybierany do zastosowania w różnych miejscach, włączając w to rampy przeładunkowe i obszary o intensywnym natężeniu ruchu wózków widłowych. EFAFLEX dostarcza swoje wyroby dla klientów różnych branż, jak np. BMW, Marks & Spencer, Ricoh czy Costco. <

Alexander Beck
alexander.beck@efaflex.com



Firma korzysta z nadajnika zamontowanego na wózku widłowym, za pomocą którego kierowcy mogą aktywować rygiel elektromagnetyczny. Czas otwierania jest elastyczny i można ustawić opóźnienie otwierania wynoszące od 5 do 10 sekund

Teraz
na **1263**
stacjach
Gazpromneft



DKV CARD

Odkrywamy swoje karty w Rosji i na Białorusi

Paliwo i opłaty drogowe: jedna karta do wszystkich rozliczeń!
Niskie ceny i bezgotówkowe płatności na najlepszych stacjach
na Wschodzie. Najkorzystniejsze warunki za pośrednictwem DKV Card.

dkv-euroservice.com

You drive, we care.



Sposób na oszczędności w logistyce

Sieć drogerii Rossmann od lat aktywnie stosuje standardy GS1 dotyczące identyfikowania towarów. W 2013 r. zdecydowała się na wdrożenie etykiety logistycznej GS1 u swoich dostawców. Po zakończeniu projektu czas przyjęcia dostaw skrócił się o 25%, a liczba błędów przy wprowadzaniu danych w trakcie dostawy wyraźnie się zmniejszyła.

Projekt zrealizowano przy wsparciu Instytutu Logistyki i Magazynowania, który rozwija i wdraża innowacyjne rozwiązania w zakresie logistyki w ścisłej współpracy z fundacją GS1 Polska.

- wprowadzania danych do systemu IT,
- wydruku etykiety.

Wdrożenie etykiety logistycznej GS1 skróciło je do zaledwie dwóch etapów:

- przyjęcia towaru,
- skanowania etykiety wygenerowanej przez dostawcę i jej wydruku.



Aby uniknąć błędnych oznaczeń palet, dostawcy mogli skorzystać z dodatkowej usługi polegającej na merytorycznej i technicznej weryfikacji przesłanych etykiet, w tym poprawności wydruku kodu kreskowego

Etykieta logistyczna GS1 umożliwia automatyczny odczyt danych zakodowanych w kodzie kreskowym i tym samym przekazanie jednoznacznych i bezbłędnych informacji na temat dostarczanych towarów.

Projekt zakładał pełną zgodność danych umieszczonych na etykiecie logistycznej z rzeczywistą zawartością palety. Zakres danych, które powinna ona zawierać, obejmuje:

- oznaczenie partii produkcyjnej,
- datę ważności,
- masę brutto jednostki logistycznej,
- numer zamówienia.

Trzeba było również zapewnić zgodność i powiązanie Globalnego Numeru Jednostki Handlowej (GTIN) przyjmowanego towaru z numerem partii produkcyjnej i datą ważności w wyniku przyjmowania palet o jednorodnej zawartości.

Na potrzeby Rossmanna

Etykieta logistyczna GS1 umożliwia automatyczny odczyt danych zakodowanych w kodzie kreskowym, a tym samym przekazanie jednoznacznych i bezbłędnych informacji na temat dostarczanych towarów. Realizując projekt na potrzeby Rossmanna wyznaczono dwa główne cele, a były to:

- ograniczenie liczby błędów podczas wprowadzania danych logistycznych w czasie przyjęcia towaru,
- skrócenie czasu przyjęcia dostaw.

To dwie bardzo ważne korzyści wprowadzenia etykiety logistycznej GS1. Oprócz tego wprowadzenie jej sprawia, że nowi pracownicy znacznie szybciej usamodzielniają się.

Z pięciu do dwóch etapów

Przed rozpoczęciem projektu przyjęcie dostaw do centrów dystrybucyjnych sieci Rossmann składało się z pięciu etapów:

- rozładunku,
- rozpakowania palety i skanowania kodu towaru detalicznego,
- liczenia,

Wdrożenie krok po kroku

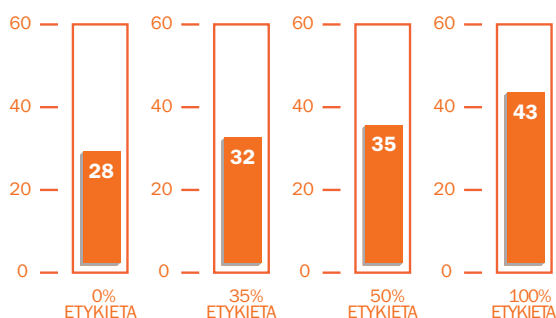
W pierwszym etapie projektu Rossmann pogrupował swoich klientów. Największych z nich poproszono o oznaczenie dostarczonych palet etykietami logistycznymi GS1. Wszyscy dostawcy przeszli szczegółowe szkolenia i otrzymali wytyczne dotyczące zasad przygotowania dostaw i zawartości informacyjnej etykiet. Dostawcom, którzy nie posiadali programu do druku etykiet, zaproponowano wsparcie techniczne przy doborze najlepszego narzędzia. Aby uniknąć błędnych oznaczeń palet, dostawcy mogli skorzystać z dodatkowej usługi polegającej na merytorycznej i technicznej weryfikacji przesłanych etykiet, w tym poprawności wydruku kodu kreskowego.

Na początku Rossmann kontrolował wszystkie dostawy (100% palet) pod względem zgodności danych zapisanych na etykiecie logistycznej GS1 z zawartością palety. Jeżeli palety były oznakowane poprawnie, w drugim etapie sprawdzano już tylko 20% palet. Dostawca, którego jednostki logistyczne były poprawnie oznakowane etykietą logistyczną GS1, zyskiwał status zaufanego, a jego towary były przyjmowane bez kontroli.



Przeprowadzona symulacja procesów pokazała, że w przypadku 100% zastosowania etykiety logistycznej GS1 na paletach będzie można zwiększyć liczbę rozładowanych aut z 28 do 43 w trakcie jednej zmiany (8 godz.)

Rys. 1 – Symulacja procesów



Dzięki analizie procesowej projektu można było porównać wydajności wybranych procesów przed i po wprowadzeniu zmian. Pozwoliło to oszacować korzyści z planowanych zmian jeszcze przed ich implementacją. Przeprowadzona symulacja procesów (rys. 1) pokazała, że jeśli w 100% zastosuje się etykietę logistyczną GS1 na paletach, to będzie można zwiększyć liczbę rozładowanych aut z 28 (kol. 1) do 43 (kol. 4) w trakcie jednej zmiany (8 godz.).

Oszacowano również, że jeśli dostawcy będą wykorzystywać etykiety logistyczne GS1, to skróci się czas obsługi potrzebny do przyjęcia jednej dostawy jednorodnych jednostek ładunkowych z 153 do 73 min. (rys. 2).

Wprowadzenie etykiet logistycznych GS1 przez dostawców firmy Rossmann zdecydowanie przyspieszyło przyjęcia dostaw. Zmniejszyła się również liczba wykonywanych operacji oraz wyeliminowano palety o niejednorodnej zawartości.

Platforma intralogistyki o zasięgu światowym



16. Międzynarodowe Targi rozwiązań intralogistycznych i zarządzania procesami

13 – 15 marca 2018

Messe Stuttgart, Niemcy

INTRALOGISTYKA Z PIERWSZEJ RĘKI

cyfrowo • sieciowo • innowacyjnie



W ramach LogiMAT

TradeWorld
KOMPETENCJE DLA PROCESÓW HANDLOWYCH

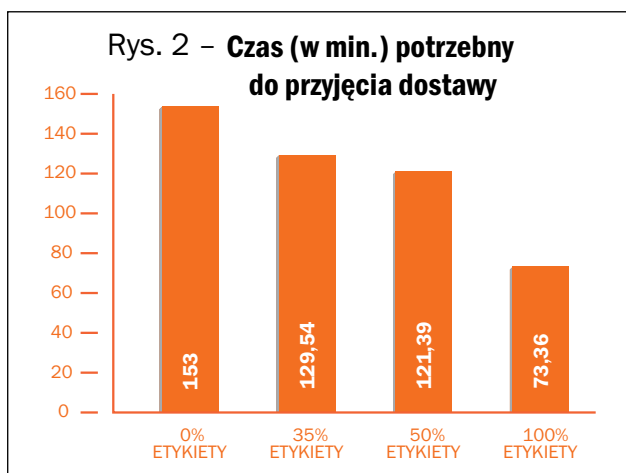
Informacje i zgłoszenia

Tel. +49 89 32391-259 | www.logimat-messe.de



Fot. Casio

Oszacowano, że jeśli dostawcy będą wykorzystywać etykiety logistyczne GS1, to skróci się czas obsługi potrzebny do przyjęcia jednej dostawy jednorodnych jednostek ładunkowych z 153 do 73 min.



Korzyści także dla dostawców

Wprowadzenie etykiet logistycznych GS1 przez dostawców firmy Rossmann zdecydowanie przyspieszyło przyjęcia dostaw. Zmniejszyła się również liczba wykonywanych operacji oraz wyeliminowano palety o niejednorodnej zawartości.



Fot. Pixello

Koszty personalne przyjęcia dostaw (5%) i materiałowe (koszty etykiet) zostaną w przyszłości obniżone dzięki rezygnacji z wewnętrznych etykiet

Skrócenie czasu przyjęcia dostaw jest ważną korzyścią wprowadzenia etykiety logistycznej GS1. Wyeliminowano również błędy powstające przy wprowadzaniu danych logistycznych podczas przyjęcia towaru. Projekt wpływa pozytywnie również na szkolenie nowych pracowników sieci, którzy znacznie szybciej usamodzielniają się. Dostawcy, którzy oznakowali palety etykietą logistyczną GS1, przekonali się o tym, że jej zastosowanie skróciło czas przestoju samochodów dostawczych podczas rozładunku. Ponadto zrozumieli, że te same etykiety mogą wykorzystywać zarówno we współpracy z firmą Rossmann, jak i we własnych procesach magazynowych – przyjęciu z produkcji, składowaniu, kompletacji i wydaniu.

Projekt przebiegł sprawnie dzięki wsparciu partnera zewnętrznego – Instytutu Logistyki i Magazynowania (pełniącego wówczas rolę organizacji krajowej GS1 Polska), który odpowiadał za komunikację z dostawcami, szkolenia i doradztwo przy doborze narzędzi oraz weryfikację etykiet.

Tak więc Rossmann, wdrażając etykietę logistyczną GS1, osiągnął kilka korzyści:

- o 25% skrócił się czas przyjęcia dostaw,
- zmniejszyła się liczba błędów przy wprowadzaniu danych w trakcie dostawy,

Korzyści zmobilizowały firmę Rossmann do podjęcia decyzji o wdrożeniu projektu w najbliższej przyszłości u kolejnych dostawców krajowych i zagranicznych.

- wyeliminowano proces przepakowania niejednorodnych jednostek logistycznych,
- koszty personalne przyjęcia dostaw (5%) i materiałowe (koszty etykiet) zostaną w przyszłości obniżone dzięki rezygnacji z wewnętrznych etykiet,
- nowi pracownicy szybciej wdrażają się do pracy.

– Efekty wdrożenia projektu potwierdzają, że wprowadzenie etykiety logistycznej GS1 zdecydowanie zwiększa liczbę wykonywanych operacji przyjęcia dostaw przy zaangażowaniu podobnej liczby osób, skracając czas realizacji. Cieszymy się, że mogliśmy pomóc sieci Rossmann zoptymalizować ich procesy logistyczne, korzystając z naszego doświadczenia pochodzącego ze 112 krajów, w których działa organizacja GS1 – komentuje Elżbieta Hałas, CEO GS1 Polska.

U kolejnych dostawców

Projekt wdrożenia etykiety logistycznej GS1 nie spotkał się z barierami technologicznymi i ekonomicznymi. Dostawcy sieci korzystali z możliwości generowania etykiet przy wykorzystaniu prostych narzędzi. Wdrożenie standardu wpływa pozytywnie na poprawę jakości współpracy pomiędzy kontrahentami dzięki dostarczaniu wiarygodnych, odczytywanych automatycznie danych o dostarczanych produktach.

Korzyści zmobilizowały firmę Rossmann do podjęcia decyzji o wdrożeniu projektu w najbliższej przyszłości u kolejnych dostawców krajowych i zagranicznych. Planowane jest również całkowite wyeliminowanie dotychczasowych etykiet wewnętrznych i zastąpienie ich etykietami logistycznymi GS1 tworzonymi przez dostawców. ◀

KK

Z wykorzystaniem geolokalizacji

Zalando testuje dostawy w Brukseli, Gandawie i Antwerpii wraz z belgijskim start-upem Parcify. Klienci uczestniczący w tym teście mogą wybrać, kiedy i gdzie chcą, aby ich paczka została dostarczona.



Nie muszą czekać w domu na kuriera, a czas i miejsce dostarczenia zamówienia można szybko zmienić. Jest to możliwe, dzięki wykorzystaniu geolokalizacji w smartfonach klientów, do której dostęp będzie miał kurier doręczający paczkę. W fazie testowej usługa jest bezpłatna.

Testy pilotażowe

– Większość z nas nie raz spotkała się z sytuacją, w której czekamy na dostawę, ale w tym czasie musimy załatwić wiele spraw... Ich natłok, zamknięta poczta, paczkomat nie po drodze to kolejny dzień opóźnienia w odebraniu zamówienia. Dzięki

ki nowemu pilotażowi nasi klienci mogą być znacznie bardziej elastyczni – mówi Ken Fontijn, Country Manager Zalando na Belgię, Holandię i Luksemburg. – Zalando po raz pierwszy prowadzi testy pilotażowe z usługami lokalizacyjnymi... Od samego początku koncentrowaliśmy się na redukcji barier, jakie mogą stwarzać zakupy online. Dlatego zamiast prosić naszych klientów o zmianę miejsca dostawy lub samodzielny odbiór paczki, dostosowujemy się do nich i dostarczamy zamówienie dokładnie tam, gdzie znajduje się klient – dodaje Fontijn.

Jak działa usługa Parcify

Klienci, którzy biorą udział w testach, pobierają aplikację Parcify. Podczas składania zamówienia na Zalando nie wpisują własnego adresu, ale tzw. „adres Parcify”. Po dostarczeniu zamówienia na „adres Parcify”, klienci są informowani poprzez powiadomienie push o możliwości zaplanowania dostawy do preferowanego przez nich miejsca aktualizowanego na podstawie geolokalizacji.

Klienci mogą zaplanować dostawę siedem dni w tygodniu od godziny 7.00 do północy. ◀

Drukarki – dziś niezbędne w logistyce

Przenośne drukarki etykiet wykorzystywane w branży logistycznej i magazynowaniu, stają się integralną częścią infrastruktury informatycznej, wpływając na szybszy obieg informacji, większą wygodę, uproszczenie procesów oraz redukcję kosztów.

W tej branży klientom zależy na prędkości drukowania, szeregu funkcjonalności i opcji łączności oraz kompatybilności z szeroką grupą akcesoriów, takich jak uchwyty do montażu w pojazdach oraz na tym, aby były odporne na zapylenia i zachlapania, wytrzymując

także upadki z wysokości. Takie urządzenia doskonale sprawdzają się jako wyposażenie dostawców, personelu hal sklepowych, magazynierów, kurierów czy pracowników zakładów produkcyjnych. Ważne, aby drukarki etykiet były kompaktowe i lekkie, dzięki czemu, np. pracownik magazynu

może zamontować je na pasku i na bieżąco drukować potrzebne paragony czy etykiety. Drukarki etykiet mogą być ponadto montowane na wózkach widłowych i drukować etykiety zbiorcze, które są naklejane na palety lub kartony z towarem. Dobrze oznaczone towary nie sprawiają trudności w płynnym zarządzaniu procesem logistyki. Wygodą dla użytkowników jest także obsługa różnych interfejsów przewodowych i bezprzewodowych, co umożliwia zdalne zarządzanie urządzeniem. ◀

Viktor Arsenovych
Business Development Manager ES,
Sales & Marketing w Brother

Internet Pojazdów staje się realny

Poziom zaawansowania i skomplikowania nowych technologii rośnie, dlatego firmy coraz częściej łączą siły. Tylko razem mogą w pełni wykorzystać ich potencjał. Przykład tego typu kooperacji stanowi nawiązane porozumienie m.in. Toyoty, Intelu i Ericssona, na mocy którego koncerny będą prowadzić prace nad chmurowym ekosystemem wymiany informacji generowanych przez nowoczesne auta.

Głównym wyzwaniem stojącym przed kooperantami jest stworzenie infrastruktury zdolnej do przetwarzania nawet 10 exabajtów (miliarda gigabajtów) informacji miesięcznie. Przewiduje się, że w 2025 r. tyle danych co miesiąc będą wytwarzać komunikujące się wzajemnie samochody. – *To ciekawy, ale i bardzo wymagający projekt nie tylko ze względu na globalny zasięg i rozmiar wytworzonych danych, ale również konieczność zapewnienia nieprzerwanej łączności. To wymaga i odpowiednich kompetencji, i niemałego budżetu, a także wyjątkowo przemyślanych zabezpieczeń chroniących dane przed nieuprawnionym dostępem, a pojazdy przed wrogim przejęciem. Skala projektu tłumaczy potrzebę współpracy pomiędzy gigantami – ocenia Robert Mikołajski z Atmana, lidera polskiego rynku data center.*

55 tys. zostały obligatoryjnie wyposażone w urządzenia GPS po to, by możliwe było monitorowanie tras jakimi podążają do celów wskazywanych przez turystów. W przypadku stwierdzenia nadużycia polegającego na bezzasadnym wybraniu znacznie dłuższej drogi, riksarz jest natychmiast pociągany do odpowiedzialności.

Chińskie Ministerstwo Transportu zleciło natomiast instalację systemów GPS we wszystkich autobusach dalekiego zasięgu i samochodach ciężarowych przewożących niebezpieczne ładunki. Dzięki temu nadzoruje sposób jazdy prowadzących je kierowców, a ponadto wcześniej ostrzega ich przed potencjalnymi zagrożeniami, czy sugeruje trasy o znacznie mniejszym natężeniu ruchu. Brazylia z kolei postawiła sobie za cel wyposażenie wszystkich zarejestrowanych w kraju samochodów w elektroniczne chipy identyfikacyjne. Mają być one skomunikowane

z jadącym tym pojazdem potrzebując pomocy. Jeśli nie uzyska żadnej odpowiedzi, natychmiast wysyła służby ratownicze na miejsce zdarzenia. Osoby podróżujące samochodem wyposażonym w ten system mogą także same wezwać pomoc przy pomocy przycisku SOS. Ponadto właściciel auta może zarządzać nim zdalnie z dowolnego



Kluczowy element IoV stanowi łączność i wymiana informacji między pojazdami, czyli V2V (Vehicle to Vehicle)



IoV to rozwiązania pozwalają realizować koncepcję „inteligentnej jazdy”, tworzyć dynamiczne mapy podróżowania czy zapewniać obsługę assistance na zupełnie innym poziomie niż dotychczas – w oparciu o analizę danych w trybie real-time

Internet of Vehicles

Termin „Internet Pojazdów” jest pojęciem nowym, ale koncepcja opiera się na rozwiązaniach funkcjonujących z powodzeniem od lat. Mowa tutaj choćby o Intelligentnych Systemach Transportu działających w Europie (w tym w Polsce) i Japonii oraz projektach dynamicznej wymiany informacji pomiędzy środkami transportu. Przykładów nie brakuje. W New Delhi wszystkie licencjonowane riksze w liczbie

Konieczność zapewnienia nieprzerwanej łączności wymaga i odpowiednich kompetencji, i niemałego budżetu, a także wyjątkowo przemyślanych zabezpieczeń chroniących dane przed nieuprawnionym dostępem, a pojazdy przed wrogim przejęciem.

wane z państwowym zautomatyzowanym systemem identyfikacji pojazdów.

Auto z abonamentem na internet

IoV stanowi rozszerzenie tych idei. Rozwiązania adresowane głównie do prywatnych odbiorców tej technologii pozwalają realizować koncepcję „inteligentnej jazdy”, tworzyć dynamiczne mapy podróżowania czy zapewniać obsługę assistance na zupełnie innym poziomie niż dotychczas – w oparciu o analizę danych w trybie real-time.

Przykład? Rozwiązanie koncernu General Motors – OnStar, które dzięki umieszczonemu w strefach zgniotu czujnikom automatycznie reaguje na zderzenie, nawiązując połączenie z doradcą. Jego zadaniem jest dowiedzenie się, czy ludzie

miejsca na ziemi, a w przypadku, gdy będzie potrzebował wsparcia w nieznanym rejonie może połączyć się z doradcą, który po rozpoznaniu oczekiwań kierującego pojazdem prześle właściwe koordynaty do wewnętrznej nawigacji GPS. Elektryczne auto koncernu – Chevrolet Bolt – jest z kolei pojazdem standardowo wyposażonym w łączność 4G LTE, więc do kosztów jego eksploatacji należy doliczyć również abonament internetowy.

System Hyundai Blue Link skierowany jest głównie do rodziców często udostępniających swoje auto dzieciom, ostrzega ich bowiem w sytuacji, gdy samochód użytkowany jest dłużej niż uprzednio wprowadzony limit, bądź znajdzie się poza dozwolonym przez rodzica obszarem. Interfejs kierowcy Audi jest natomiast w stanie,

bazując na analizie danych z sieci, przedstawiać zestawienia cen paliw na znajdujących się w pobliżu stacjach benzynowych.

V2V

Nie sposób pominąć kluczowego elementu IoV, jaki stanowi łączność i wymiana informacji między pojazdami, czyli V2V (Vehicle to Vehicle). Powstały sojusz, jednoczący Toyotę, Intela, Ericssona, NTT DOCOMO i DENSO, za główne zadanie stawia sobie stworzenie odpowiedniej infrastruktury przygotowanej do gromadzenia i przetwarzania znacznych ilości danych generowanych przez przesyłanie informacji na linii auto – globalna sieć oraz ogromnej ilości danych pochodzących z komunikacji pomiędzy pojazdami.

– To właśnie ten obszar łączności stanowił będzie największe wyzwanie zarówno dla powołanego konsorcjum, jak i dla wszystkich ośrodków przetwarzania danych obecnych w strukturach Internetu Pojazdów. Ma to bezpośredni związek z badaniami i rozwojem autonomicznych pojazdów, które do bezpiecznego poruszania się po drogach potrzebują „rozmawiać ze sobą” przez cały czas. Muszą znać swoje lokalizacje, prędkość, cel podróży, stale analizować obraz z kamer i status działania wszystkich technologicznych komponentów obecnych na pokładzie. Intel podaje, że jeden autonomiczny pojazd będzie generował średnio 4000 GB każdego dnia, dlatego zagwarantowanie odpowiedniej, a zarazem zabezpieczonej przed dostępem niepowołanych osób, infrastruktury chmurowej koordynującej wymianę informacji już dzisiaj jest dużym wyzwaniem. Zwłaszcza kwestie bezpieczeń-



Pierwszymi firmami badającymi możliwość zastosowania mobilnej sieci 5G do przesyłania danych w transporcie są Scania i Ericsson

stwa danych i wszystkich systemów zaangażowanych w ich przetwarzanie i transmisję – bardzo ważne w każdym rodzaju Internetu Rzeczy – w IoV są kluczowe – podkreśla Robert Mikołajski z Atmana.

Potrzeby w tym zakresie mogą przerosnąć dotychczasowe oczekiwania, biorąc pod uwagę fakt, że według prognoz firmy Huawei technologia Internet of Vehicles będzie generować więcej danych niż cała światowa branża telekomunikacyjna. Ponadto nie brakuje ambitnych planów popularyzacji autonomicznych pojazdów, co potwierdza przykład Japonii. Rząd Kraju Kwitnącej Wiśni wierzy, że do rozpoczęcia Letnich Igrzysk Olimpijskich w Tokio w 2020 r. będzie dysponował uregulowaną technologicznie i prawnie flotą auto-

nomicznych taksówek, z których będą korzystać uczestnicy tego sportowego wydarzenia.

Motoryzacyjna wszech łączność

Wśród niedawnych doniesień dziennika The Guardian znalazła się informacja, że do końca dekady po ulicach całego świata poruszać się będzie już 200 milionów aut aktywnie wymieniających informacje z globalną siecią. To potwierdza trafność opisywanej inicjatywy przedsiębiorstw teleinformatycznych wspólnego zadbania o przetwarzanie i bezpieczeństwo gigantycznych ilości danych wytwarzanych przez pojazdy. ◀

MM



Partnerstwo i zaufanie

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



Colian Logistic Sp. z o.o.

ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, e-mail: logistyka@colian.pl, www.colianlogistic.pl



Obecnie ponad 50 tys. klientów na całym świecie może korzystać ze szczegółowych danych o eksploatacji floty, która globalnie obejmuje już ćwierć miliona pojazdów

Połączone w ramach sieci

Usługi telematyczne stanowią integralny element oferty Scania. System jest stale rozwijany, a liczba pojazdów Scania połączonych w ramach sieci przesyłania informacji przekroczyła ćwierć miliona. Obecnie obejmuje ona 2/3 pojazdów Scania, wprowadzonych do ruchu w ciągu ostatnich 5 lat.

Transport drogowy stoi u progu fundamentalnego zwrotu ku bardziej zrównoważonemu środowiskowo rozwiązaniom transportowym. Cyfryzacja i usługi łączności odegrają w tym procesie kluczową rolę – komentuje Henrik Henriksson, prezes i dyrektor generalny Scania CV AB.

Obecna strategia firmy zakłada rozwój bardziej wydajnego, lepiej zorganizowanego i bezpieczniejszego transportu, wykorzystującego w coraz większym stopniu paliwa alternatywne. Jednym z najważniejszych jej elementów jest rozwijanie usług łączności, które Scania jako pierwsza zaofertowała w ramach standardu. Obecnie ponad 50 tys. klientów na całym świecie

może korzystać ze szczegółowych danych o eksploatacji floty, która globalnie obejmuje już ćwierć miliona pojazdów.

– Coraz większy odsetek naszych przychodów stanowią usługi związane z łącznością i innymi obszarami eksploatacji pojazdu. W ubiegłym roku około 5% przychodów Scania było pośrednio lub bezpośrednio związanych z systemami łączności w pojazdach – dodaje Henriksson.

Mniej marnotrawstwa

Usługi telematyczne umożliwiają znaczne organicznie marnotrawstwa w transporcie i wpływają na zwiększenie dyspozycyjności floty. Ma to istotne znaczenie w biznesie,

ta połączona w ramach sieci przesyłania informacji stwarza olbrzymi potencjał do zwiększenia wydajności w różnych branżach, takich jak budownictwo, leśnictwo, czy usługi komunalne. Wykorzystując analizę danych uzyskiwanych w czasie rzeczywistym, rozwiązania Scania pozwalają na korzystanie z maksymalnych możliwości pojazdu, zależnie od z tras jakimi się porusza i zadań jakie wykonuje. Poprzez usługi łączności i analizy danych klienci Scania uzyskują dostęp do usług na najwyższym poziomie, niezależnie od tego czy działają w trwającym wiele dni transporcie dalekobieżnym, na placu budowy czy w skomplikowanej sieci miejskiego transportu publicznego.



Flota połączona w ramach sieci przesyłania informacji stwarza olbrzymi potencjał do zwiększenia wydajności w różnych branżach

Obecna strategia firmy zakłada rozwój bardziej wydajnego, lepiej zorganizowanego i bezpieczniejszego transportu, wykorzystującego w coraz większym stopniu paliwa alternatywne.

dla którego każdy dzień postoju pojazdu oznacza straty. Właściwie dobre usługi łączności mogą przyczynić się do ograniczenia wydatków na paliwo, stanowiących zazwyczaj 2/3 całkowitych kosztów ponoszonych przez firmę przewoźową. Flo-

Transport autonomiczny

Inżynierowie Scania pracują także nad rozwiązaniami związanymi z bezprzewodową komunikacją i pojazdami autonomicznymi. Projekty są realizowane we współpra-



Oferta Scania jest rozszerzana o gamę usług podnoszących wydajność floty za pomocą otwartej platformy Scania One



Jednym z elementów Scania One jest Scania Fleet Management, kompleksowy system do monitorowania pojazdów i analizy danych, który daje użytkownikowi pełen wgląd w informacje na temat swojej floty i kierowców

cy z firmą Ericsson. Możliwości pojazdów autonomicznych znacznie wzrosną, gdy zostanie wdrożony do użytku rozwijany przez Ericssona standard 5G. W ramach nowego projektu eksperci Scania zajmą się też opracowaniem pierwszego na świecie systemu transportowego wykorzystującego zintegrowane konwoje w Singapurze.

transportowych. Platforma jest wygodnym rozwiązaniem dla użytkowników obecnych i przyszłych usług Scania, dostępnym za pomocą tabletu z systemem Android.

– Scania One pozwala na płynną i skuteczną integrację obecnych i przyszłych usług w ramach jednego środowiska – komentuje Christian Levin, wiceprezes i dy-

położeniu i zbliżających się terminie prac serwisowych.

Dla wygody użytkowników eksperci Scania udostępnili również intuicyjną aplikację Fleet Performance, która umożliwia dostęp do najbardziej istotnych danych z systemu Scania Fleet Management.

Wykorzystując analizę danych uzyskiwanych w czasie rzeczywistym, rozwiązania Scania pozwalają na korzystanie z maksymalnych możliwości pojazdu, zależnie od z tras jakimi się porusza i zadań jakie wykonuje.

Za pomocą bezprzewodowej komunikacji dystans między poruszającymi się pojazdami ciężarowymi i autobusami będzie mógł zostać bezpiecznie zmniejszony. Pozwoli to na zmniejszenie oporów powietrza i ograniczenie zużycia paliwa. Usługi łączności umożliwiają też dostęp do aktualnych informacji o pogodzie, korkach oraz innych potencjalnie niebezpiecznych sytuacjach na drodze.

Scania One

Oferta Scania jest rozszerzana o gamę usług podnoszących wydajność floty za pomocą otwartej platformy Scania One. Dzięki niej klienci będą mogli korzystać z obecnych i przyszłych usług Scania i innych usługodawców. Platforma jest dostępna za pomocą urządzeń mobilnych i stacjonarnych. Za pośrednictwem Scania One posiadacze flot i kierowcy uzyskują dostęp do najnowszych usług, usprawniających i ułatwiających wykonywanie zadań

rektor marketingu Scania. Korzysta przy tym z oprogramowania firmy Ericsson. Platforma została zaprojektowana z myślą o zróżnicowanych potrzebach posiadaczy flot i kierowców, związanych z eksploatacją pojazdów, obsługą zleceń oraz osobistych preferencjach użytkowników. Dzięki niej kierowcy mogą korzystać z wszystkich aplikacji, jakich używa firma transportowa na jednym urządzeniu, specjalnie opracowanym tablecie.

Jednym z elementów Scania One jest Scania Fleet Management, kompleksowy system do monitorowania pojazdów i analizy danych, który daje użytkownikowi pełen wgląd w informacje na temat swojej floty i kierowców. Scania Fleet Management pozwala na analizę zmian wydajności floty z uwzględnieniem najważniejszych czynników wpływających na koszty, w tym spalania oraz sposobu eksploatacji pojazdu. System jest też bardzo pomocny w planowaniu pracy pojazdów, dostarczając informacje o ich

Wiele możliwości

Scania One obejmuje kilka funkcji, a kolejne będą systematycznie dodawane. W efekcie tego powstanie platforma dla zoptymalizowanych i wydajnych usług przewozowych.

- ▶ **Codzienna inspekcja** – przegląd czynności, które należy wykonać przed wyruszeniem w drogę, niezależnie od typu pojazdu i naczepy. Funkcja pozwala na systematyczną kontrolę pojazdu, co stanowi podstawę do planowania kolejnej wizyty w serwisie.
- ▶ **Scania Assistance** – umożliwia kierowcy skontaktowanie się z serwisem i przekazanie pozycji pojazdu w celu przeprowadzenia szybkiej naprawy na drodze lub w warsztacie.
- ▶ **Przewodnik** – interaktywne narzędzie, które umożliwia kierowcy zapoznanie się z podstawowymi funkcjami pojazdu. Za pomocą aparatu urządzenia mobilnego można zrobić zdjęcia symboli znajdujących się na tablicy rozdzielczej i poznać ich działanie, czytając opis lub oglądając film.

Scania One może też współpracować z opartą na „chmurze” platformą RIO stworzoną przez Volkswagen Truck & Bus GmbH. Dzięki temu użytkownicy mogą skorzystać z dodatkowych usług. ◀

MM

Chmura wykańcza wdrożenia on-premises

Ich śmierć ma być powolna, ale definitywna

Jedną z zalet rozwiązań dostępnych w chmurze jest łatwość wprowadzania zmian w oprogramowaniu i infrastrukturze. Dzięki Dev Ops i narzędziom do automatycznej instalacji, dodawanie nowych modułów i integracja z innym oprogramowaniem są proste i szybkie w realizacji oraz mniej podatne na błędy

Chmura obliczeniowa szturmem zdobywa rynek IT. Analitycy z firmy Gartner podają, że liczba wdrożeń oprogramowania w modelu SaaS rośnie w tempie 20,1% r/r. Na naszych oczach odbywa się rewolucja, której największą ofiarą jest oprogramowanie instalowane na własnej, firmowej infrastrukturze.

Agonię wdrożeń *on-premises* wieści Eric Kimberling, partner zarządzający w firmie doradczej Panorama Consulting. Jego zdaniem chmura obliczeniowa posiada tak wiele zalet, że porzucenie przez przedsiębiorstwa rozwiązań stacjonarnych jest jedynie kwestią czasu. W przyszłości widzianej oczami Erica Kimberlinga nie ma miejsca dla oprogramowania w modelu *on-premises*. Ekspert w dziedzinie systemów ERP na obronę swoich odważnych poglądów ma twarde dane. Znajdziemy je m.in. w analizach przeprowadzonych przez firmę badawczą Gartner. Wynika z nich, że rynek chmury

obliczeniowej urośnie w tym roku o 18%. Podobny los czeka rynek oprogramowania w modelu Software-as-a-Service (SaaS), który rośnie w tempie 20,1% r/r.

Garner nie jest w swoich analizach odosobniony. Według IDC, w 2016 r. wy-

wbór dostawcy, testy oprogramowania, szkolenie pracowników, skompletowanie infrastruktury oraz zabezpieczenie danych. Zastosowanie chmury obliczeniowej znacząco wpłynie na kształt projektu. Zmiana polegać może na skróceniu czasu wdrożenia,

Rynek chmury obliczeniowej urośnie w tym roku o 18%. Podobny los czeka rynek oprogramowania w modelu Software-as-a-Service (SaaS), który rośnie w tempie 20,1% r/r.

datki przeznaczone na projekty IT osadzone w chmurze wzrosły o 20%. W tym czasie budżety na rozwiązania w modelu *on-premises* zmalały o 4%.

Cloud supremacy

Co sprawia, że chmura obliczeniowa wypiera własną infrastrukturę wraz z oprogramowaniem na niej bazującym? Według Piotra Rojka z DSR, firmy specjalizującej się w dostarczaniu zaawansowanych rozwiązań IT dla produkcji, jej największą zaletą jest szybkość realizowanych wdrożeń. – Implementacja systemu do zarządzania przedsiębiorstwem na własnej infrastrukturze w skrajnych przypadkach trwać może nawet kilka lat. Wiąże się ona z prowadzeniem wieloetapowego projektu składającego się z różnych aktywności. Niektóre z nich to: gruntowna analiza przedwdrożeniowa,

realizacji poszczególnych etapów projektu w innej kolejności lub nawet ich eliminacji. Nie mam wątpliwości, że nastąpi znaczące przyspieszenie momentu uruchomienia. To ogromna różnica zważywszy na zmiany, jakie niesie ze sobą wdrożenie systemu i związane z tym potencjalne korzyści – tłumaczy Piotr Rojek.

Doskonałym przykładem jest tu Plasan Carbon Composites, amerykańska firma dostarczająca komponenty z włókna węglowego dla General Motors i Chryslera. Wdrożenie przez nią chmurowego systemu ERP QAD przy niewielkim poziomie modyfikacji odbyło się w zaledwie trzy miesiące. – Wiedzieliśmy, że nie chcemy inwestować pieniędzy, zasobów osobowych i czasu w rozwiązanie *on-premise*. Chmurowy ERP był dla nas najlepszym rozwiązaniem – tłumaczył Philip Austin z firmy Plasan. Gdyby jego firma zdecydowała się



Zdaniem Erica Kimberling, partnera zarządzającego w firmie doradczej Panorama Consulting, chmura obliczeniowa posiada tak wiele zalet, że porzucenie przez przedsiębiorstwa rozwiązań stacjonarnych jest jedynie kwestią czasu

na podobny system w wersji stacjonarnej, wydatki z nim związane byłyby wielokrotnie większe. Wynika to nie tylko z kosztów infrastruktury czy zabezpieczenia danych, ale także opłacenia zespołu, który praco-

przeszkadza to jednak dyrektorom finansowym w wynoszeniu chmury pod niebiosa. Czemu CFO kochają *cloud computing*? Odpowiedź jest stosunkowo prosta: minimalizowanie nakładów inwestycyjnych

rozwiązań dostępnych w chmurze. Jedną z nich jest łatwość wprowadzania zmian w oprogramowaniu i infrastrukturze. Dzięki Dev Ops i narzędziom do automatycznej instalacji, dodawanie nowych

O ile faktycznie początkowy koszt wdrożenia jest nieporównywalnie niższy, to długofalowe wykorzystanie chmury w niektórych przypadkach bywa droższe od rozwiązań stacjonarnych.

wałby nad wdrożeniem zdecydowanie dłużej. Bez kompetentnego personelu IT utrzymanie takiej maszyny jest niemożliwe. Nic więc dziwnego, że jednym z najpopularniejszych argumentów podnoszonych w dyskusji o chmurze są oszczędności finansowe.

Jednak, o ile faktycznie początkowy koszt wdrożenia jest nieporównywalnie niższy, to długofalowe wykorzystanie chmury w niektórych przypadkach bywa droższe od rozwiązań stacjonarnych. Nie

jest dla nich ważniejsze niż wyższe koszty operacyjne.

Abstrahując od oczywistych zalet oprogramowania w modelu SaaS, takich jak np. dostęp do aplikacji bez konieczności przeprowadzenia skomplikowanych technicznych instalacji, praktycznie z każdego miejsca posiadającego dostęp do internetu czy wspomniana wcześniej diametralna redukcja kosztów, Eric Kimberling zwraca uwagę na mniej oczywiste a zarazem niezmiernie istotne zalety



Jedną z największych zalet chmury są wyśrubowane zabezpieczenia. O najwyższym poziomie ochrony przed intruzami ma świadczyć fakt, że coraz więcej instytucji finansowych, dla których cyber bezpieczeństwo jest priorytetem, korzysta z zewnętrznej infrastruktury IT

OUR NETWORKS.

RELIABLE. PRECISE. SAFE.

Visit Finnliness stand D10 at TransPoland Translogistica fair in November 8th–10th 2017.


GRIMALDI LINES


ACL


a Grimaldi Group company


MINOAN LINES

Finnlines
Baltic Sea/North Sea trades

Grimaldi Lines
Euro-Mediterranean

Minoan Lines
Italy-Greece trades

ACL
Atlantic trades

Grimaldi Lines
Atlantic trades



Rozwiązania w chmurze wymagają skutecznego zarządzania zmianami w organizacji, ponieważ to firma musi dostosować się do oprogramowania, a nie odwrotnie

tywnych procesów i przestarzałej organizacji pracy nie wchodzi w grę, to firma nie ma wyboru i musi wprowadzić zmiany.

– Rozwiązania w chmurze wymagają skutecznego zarządzania zmianami

Haigh's Chocolate. Jego firma jako jedna z pierwszych w Australii zdecydowała się na wdrożenia systemu QAD w chmurze obliczeniowej – *Dziś nie zadajemy sobie pytania „czy technologia będzie działać?”*,

ERP osadzone w chmurze mają szczególną cechę: wymuszają na firmach modyfikację procesów wewnętrznych. Dzieje się tak dlatego, że systemy tej klasy z jednej strony są łatwiejsze w instalacji i użytkowaniu, z drugiej zaś są mniej elastyczne niż on-premise.

modułów i integracja z innym oprogramowaniem są nie tylko proste i szybkie w realizacji, lecz również mniej podatne na błędy. Ponadto, dla systemów osadzonych w chmurze obliczeniowej istnieje cały rynek rozszerzeń oferowanych przez partnerów zewnętrznych. Mając pod ręką szereg prostych w integracji aplikacji firmy mogą na bieżąco reagować na pojawiające się potrzeby poprawiając wydajność i generując oszczędności.

Chmura napędza zmiany

Zmiany w zarządzaniu organizacją są jednym z najważniejszych elementów cyfrowej transformacji. Zdaniem eksperta z Panorama Consulting, ERP osadzone w chmurze mają szczególną cechę: wymuszają na firmach modyfikację procesów wewnętrznych. Dzieje się tak dlatego, że systemy tej klasy z jednej strony są łatwiejsze w instalacji i użytkowaniu, z drugiej zaś są mniej elastyczne niż on-premise. Gdy dostosowanie oprogramowania do nieefek-

tywności w organizacji, ponieważ to firma musi dostosować się do oprogramowania, a nie odwrotnie – twierdzi Eric Kimberling. Nie znaczy to wcale, że oprogramowanie w chmurze nie może być dopasowane do potrzeb danej firmy. Dopasowanie odbywa się na etapie wyboru systemu, jednak droga do zaspokojenia potrzeb przedsiębiorstwa i wyciśnięcia z nowego oprogramowania maksymalnych korzyści zazwyczaj prowadzi przez nieuniknione zmiany organizacyjne. Jedną z takich zmian jest np. relokacja zasobów ludzkich.

Specjaliści IT, którzy wcześniej pracowali nad konserwacją wewnętrznej infrastruktury mogą wziąć na siebie inne zadania i realizować projekty mające przyczynić się do rozwoju przedsiębiorstwa. – *Decyzja o przejściu do chmury była jedną z najlepszych jakie podjęliśmy. Uwolniła nam mnóstwo zasobów, dzięki czemu możemy się skoncentrować na rozwijaniu naszych kluczowych kompetencji, czyli na produkcji i sprzedaży czekolady* – przekonuje Simon Haigh zarządzający

tylko: jak produkować najlepszą czekoladę – dodaje biznesmen.

Firm takich jak Haigh's Chocolate jest coraz więcej. W ubiegłym roku sprzedaż rozwiązań amerykańskiej firmy QAD dostarczającej oprogramowanie ERP w chmurze wzrósł o 34%.

W trosce o bezpieczeństwo

Według Piotra Rojka, dyrektora zarządzającego w DSR, jedną z największych zalet chmury są wyśrubowane zabezpieczenia. O najwyższym poziomie ochrony przed intruzami oferowanym przez jej dostawców ma świadczyć m.in. fakt, że coraz więcej instytucji finansowych, dla których cyber bezpieczeństwo jest priorytetem, korzysta z zewnętrznej infrastruktury IT. Dostawcy takich usług doskonale rozumieją, że aspekt bezpieczeństwa jest kluczowy dla ich działalności. Microsoft, mający w swojej ofercie Azure, jedną z wiodących chmur obliczeniowych, wydaje na rozwój zabezpieczeń miliard dolarów co roku. – *Najlepsi operatorzy korzystają z najbardziej zaawansowanych technologii w dziedzinie cyber security i posiadają restrykcyjną politykę bezpieczeństwa, co sprawia, że ryzyko utraty danych sprowadzone jest do minimum. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że dane przesyłane do chmury obliczeniowej podlegają automatycznemu procesowi szyfrowania, co zabezpiecza je przed dostępem osób nieupoważnionych. Są one przechowywane w stanie rozproszonym i nawet pracownicy usługodawców nie mogą zrobić z nich żadnego użytku* – wyjaśnia Rojek i dodaje, że dane przesyłane do chmury przechowywane są w kilku miejscach jednocześnie. Klienci mają do wyboru serwerownie usytuowane w różnych lokalizacjach, co sprawia, że ryzyko utraty dostępu do danych z powodu klęski żywiołowej lub innych niekorzystnych wydarzeń praktycznie nie istnieje. ◀



Zdaniem Simona Haigh, zarządzającego Haigh's Chocolate, decyzja o przejściu do chmury była jedną z najlepszych jakie podjęto w firmie. Uwolniono mnóstwo zasobów, dzięki czemu może się ona skoncentrować na rozwijaniu produkcji i sprzedaży czekolady



MASZ FIRME?

TANKUJ TANIEJ!

Rabat na paliwa
Zbiorcze fakturowanie
Stała oszczędność kosztów
Oszczędność czasu
Proste rozliczenia
Międzynarodowy zasięg dzięki
karcie LOTOS ESSO

Infolinia z tel. stacjonarnych: 801 345 678
z tel. komórkowych: 58 326 43 00
e-mail: biuro@lotosbiznes.pl

www.lotos.pl



KARTA LOTOS BIZNES

NAJLEPSZY PRODUKT, USŁUGA FLOTOWA W KATEGORII:
KARTA PALIOWA





To, czym jest dziś karta paliwowa

Dzięki możliwości zdefiniowania pożądanych i wykluczonych z opłat kartą DKV konkretnych stacji benzynowych, właściciel może mieć pełną kontrolę nad ruchami, kosztami i strategicznymi posunięciami całej swojej floty z poziomu telefonu komórkowego

Historyczna funkcja, jaką jest bezgotówkowy zakup paliwa, stanowi tylko niewielką część dzisiejszej oferty karty paliwowej. W ciągu wielu lat funkcjonowania stała się ona przepustką do niezliczonej liczby usług ułatwiających zarządzanie kosztami transportu. Wystarczy przykład jednego z największych operatorów kart, DKV Euro Service – dziś ponad 50% łącznego wolumenu transakcji w DKV stanowi rozliczanie opłat drogowych.

Profesjonalne karty flotowe, stworzone z myślą o transporcie drogowym i skupiające się na jego potrzebach, obecnie poza zakupem paliwa po korzystnych, często hurtowych cenach, zapewniają opłaty za przejazd drogami płatnymi, płatność za mosty, tunele, promy, parkingi, płatność w serwisach, warsztatach, myjniach i za pomoc drogową, czyli praktycznie za wszystko co jest niezbędne dla pojazdu podczas drogi. Do tego dochodzą usługi zwrotu podatku VAT i akcyzy z zagranicy, zakupy na stacjach, rozbudowana strefa klienta z dostępem do cen, faktur, raportów, aplikacja mobilna do wyszukiwania stacji, czy w końcu odroczony termin płatności. Te wszystkie opcje mogły być udostępnione

przewoźnikom dzięki rozwojowi zaawansowanych serwisów online z wykorzystaniem big data. A opcji tych jest coraz więcej.

Szybki dostęp do informacji

DKV, obsługując dziesiątki tysięcy operacji dziennie gromadzi ogromne ilości danych, które służą przewoźnikom (klientom DKV) do zwiększenia ich konkurencyjności na rynku. Mowa tutaj o spływających na bieżąco informacjach o cenach paliwa na ponad 43 tysiącach stacji benzynowych w Europie, stawkach za opłaty drogowie w wielu krajach, informacjach o problemach na trasie albo nagłych zmianach przepisów. Dzięki zaawansowanej obróbce

Wygoda samodzielnego przetwarzania danych dotyczy także zarządzania konkretnymi usługami operatorów kart paliwowych. Dostęp do usług dla kierowców, limity czy ograniczenia można sobie teraz samemu „wyklikać”. Na przykład nowa platforma online DKV Cockpit pozwala właścicielowi floty samodzielnie włączać i wyłączać karty paliwowe czy regulować dostęp do wszystkich usług. Najciekawsze są chyba funkcje umożliwiające łatwy monitoring transakcji. Można ustawić regułę, dzięki której np. przejeżdżając przez Francję, kierowca nie ma prawa wjazdu na wybrane (kosztowne) odcinki tras. Jeśli złamie wytyczne, system natychmiast powiadamia menedżera floty. Podobnie



W wielu krajach prowadzone są prace nad zintegrowaniem boxów do poboru opłat drogowych z kokpitem samochodu ciężarowego

Obecne opcje, jakie oferuje karta flotowa, mogły być udostępnione przewoźnikom dzięki rozwojowi zaawansowanych serwisów online z wykorzystaniem big data. A opcji tych jest coraz więcej.

danych DKV daje swoim klientom wiedzę wprost do ręki w postaci kilku kliknięć na komputerze, albo w aplikacjach mobilnych podpowiadających najlepsze dla danego użytkownika rozwiązania. Przewaga dzięki szybkiemu dostępowi do informacji nigdy wcześniej nie miała tak dużego znaczenia w transporcie.

w kwestii wyboru sieci stacji paliw – można zdefiniować konkretne punkty, które są pożądane, a inne lokalizacje wykluczyć z możliwości odpłacania paliwa kartą DKV (lub ustawić powiadomienie informujące natychmiast o takiej transakcji). Dzięki temu właściciel może mieć pełną kontrolę nad ruchami, kosztami i strategicznymi

Big Data

Mianem Big Data określa się tendencję do szukania, pobierania, gromadzenia i przetwarzania dostępnych danych. Jest to metoda legalnego gromadzenia informacji z przeróżnych źródeł w celu ich analizowania. Wnioski płynące z analizy mogą być następnie wykorzystywane w celach użytecznych dla przedsiębiorstw. W trakcie analizy tworzony jest profil konsumenta, jego potrzeb i zainteresowań.

posunięciami całej swojej floty z poziomu telefonu komórkowego.

Uniwersalne urządzenie do opłat drogowych

Kolejnym obszarem, który odnawia przyszłość branży TSL, jest zasywanie wielu funkcji i technologii w jedno urządzenie lub system – tak aby zwiększyć wygodę korzystania bądź uprościć formalności. Przykładem są prace nad zintegrowaniem boxów do poboru opłat drogowych w wielu krajach z kokpitem samochodu

ciężarowego. Krokiem milowym w tym kierunku jest dopracowywane obecnie przez konsorcjum DKV Euro Service i T-Systems i Daimler uniwersalne urządzenie do poboru opłat drogowych we wszystkich systemach w Europie – DKV BOX EUROPE. Sukcesem zakończyły się ostatnie testy tego urządzenia, a także modelu biznesowego umożliwiającego wprowadzanie usługi na rynek. Wprowadzenie urządzeń na rynek planowane jest na rok 2018 i w pierwszej kolejności nastąpić ma w: Polsce, Niemczech, Belgii, Francji oraz Austrii. Następnie do systemu włączone mają być kolejne kraje, wśród nich: Włochy, Portugalia, Hiszpania oraz Węgry.

UTA podaje, że już dziś w ofercie ma urządzenia multifunkcyjne, które umożliwiają regulowanie opłat w kilku krajach.

W niedalekiej przyszłości

Karta paliwowa to dziś standard, a infrastruktura stworzona na jej potrzeby jest bardzo rozbudowana. Za kilka lat jej tradycyjna postać zostanie wyparta z rynku przez bardziej złożone rozwiązania mobilne. Możliwość sterowania ruchami całego parku samochodowego za pomocą kilku kliknięć jest dla przewoźników nie-



Możliwość sterowania ruchami całego parku samochodowego za pomocą kilku kliknięć jest dla przewoźników niesamowicie kusząca. Zdefiniowana z góry karta paliwowa ustąpi miejsca inteligentnym systemom online, jak DKV Cockpit

samowicie kusząca. Zdefiniowana z góry karta paliwowa ustąpi miejsca inteligentnym systemom online, jak DKV Cockpit. Pogłębi się integracja międzybranżowa. W najnowszych pojazdach elektrycznych i hybrydach już dziś są instalowane chipy zbliżeniowe, tworzone i testowane są aplikacje na smartfony, które w końcu zastąpią tradycyjny „plastik”. Dzięki tym rozwiązaniom pojazdy wjeżdżające na stację paliw, do serwisu czy przejeżdżające przez punkt poboru opłat na autostradzie, będą automatycznie rejestrowane i opłata za usługę realizowana będzie bez potrzeby podchodzenia do kasy czy płatności w okienku. Przyszłość zarządzania usługami zostanie w pełni oddana w ręce właściciela „karty”, który wszystkie zmiany będzie mógł dokonywać w przeciągu kilku minut, z dowolnego miejsca na świecie. ◀

Mateusz Domalewski, kierownik sprzedaży DKV Euro Service Polska

Dzięki zaawansowanej obróbce danych, DKV daje swoim klientom wiedzę wprost do ręki, w postaci kilku kliknięć na komputerze, albo w aplikacjach mobilnych podpowiadających najlepsze dla danego użytkownika rozwiązania.

aris

Niezawodność przede wszystkim!



System transakcji On-line (tankowania rejestrowane w czasie rzeczywistym)

- Podgląd transakcji na stronie www Bezpieczeństwo używania kart – PIN, natychmiastowa blokada przez SMS, nagrania monitoringu, limity na kartach.
- Służba pomocy przez 24h na dobę
- Zwrot VAT i fakturowanie netto
- Brak dodatkowych opłat za korzystanie z systemu i obsługi kart

www.ariscard.com

Aris

Emitent: Aris Polska sp. z o.o.

Zasięg: od granicy Chin po Portugalię.

Usługi: tankowanie paliw i AdBlue na 4000 stacji, w tym na 32 w Polsce.

Usługi dodatkowe: opłata za myjnię, parkingi, mosty, tunele, promy, pociągi i planowanie tras z uwzględnieniem cen paliw. ARIS oferuje opłaty drogowe w systemie post-pay na terenie Unii Europejskiej: Austria, Czechy, Francja Hiszpania, Niemcy, Polska (Viatoll + Autostrada Wielkopolska), Słowacja, Szwecja (Eurowiniety), Litwa, a także na terenie Białorusi (Beltoll) i Rosji. Klienci, którzy korzystają z usług opłat drogowych we Francji, otrzymują w pakiecie rabaty do 13% od lokalnych operatorów dróg. Rejestracja we Francji i w Hiszpanii obejmuje również usługę przejazdu przez Liefkenshoek tunel w Belgii.

Opłaty w systemie post-pay pobierane są na 3 sposoby:

- ▶ za pomocą OBU (On Board Unit) – urządzenia do uiszczania opłat w elektronicznych systemach poboru opłat drogowych, tzw. e-myto;
- ▶ za pomocą karty Toll-Collect – wyłącznie w Niemczech, co pozwala zaoszczędzić



dzić na kosztach montażu/demontażu OBU;

- ▶ za pomocą karty ARIS – drogi na terenie Rosji, Autostrada Wielkopolska A2 oraz Eurowiniety w Szwecji i Litwie.

Warunkiem koniecznym do rejestracji jest posiadanie aktywnych kart paliwowych ARIS na wszystkie zgłoszone pojazdy.

Dodatkowo usługi prawne, spedycyjne, zwrot podatku VAT (również faktowanie netto) i akcyzy, gwarancje opłat celnych w Rosji, karty Mastercard z limitem kredytowym. Serwis w centrach usługowych Aris na trasach M-9, M-10 na terenie Rosji (parking strzeżony, serwis i wymiana opon, prysznic, pralnia, sklep, restauracja).

Usługi online: rejestry tankowań w czasie rzeczywistym, raporty według potrzeb klienta, pobieranie faktur i załączników, analiza cen, planowanie tras z uwzględnieniem najniższej ceny, własnoręczne limitowanie kart, zarządzanie kartami dzięki indywidualnemu kontu klienta na stronie internetowej Aris. Trzy formy płatności: przedpłata, kredytowanie, płatność w ciągu dwóch dni roboczych.

Koszty obsługi: brak.

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

Zabezpieczenie płatności: limity kwotowe i ilościowe, dowolne i zgodne z życzeniem klienta – dobowe na kartę, kraj, stację oraz tygodniowe i miesięczne, do wyczerpania ustalonej kwoty itp. Możliwość dodatkowej autoryzacji za pomocą sms na autoryzowany numer klienta.

Poza tym: przejrzyste fakturowanie z odzworowaniem rabatów, przeliczniki walut wyłącznie według kursów średnich banków centralnych w krajach tankowania na dzień transakcji (nie ma kursów komercyjnych, średnioważonych, miesięcznych itp.) Istnieje możliwość załatwienia ubezpieczenia opłat celnych w Rosji przez firmę poprzez kontakt z opiekunem.



AS24 i AS 24 Eurotraffic

Emitent: AS 24 Polska Sp. z o.o.

Usługi: płatność za paliwo na 18 tys. stacji w 29 krajach, w tym na 26 w Polsce.

Usługi dodatkowe: opłaty drogowe, pomoc drogowa 24/7, regulowanie mandatów, myjni, parkingi dla samochodów ciężarowych. Zwrot podatku VAT.

Usługi online: dostęp online do transakcji w Strefie Klienta. Możliwość zamawiania, blokowania i odnawiania kart oraz sprawdzania stanu floty.

Rozliczenie płatności: fakturowanie dwa razy w miesiącu.

Zabezpieczenie płatności: każde użycie karty kontrolowane jest w czasie rzeczywistym. Karta jest przypisana do pojazdu lub kierowcy, kod PIN, limity kwotowe i ilościowe.

Limity: bez miesięcznych limitów paliwa.

BZA-ESSO Card

Emitent: BZA SA.

Zasięg: Akceptacja BZA-ESSO Card obejmuje takie kraje jak: Hiszpania, Francja, Niemcy, Norwegia, Holandia, Luksemburg, Belgia, Włochy, Wielka Brytania, Czechy, Słowacja, Austria, Węgry i Bułgaria.



Usługi: karta paliwowa, którą można posługiwać się na stacjach paliwowych w Europie. Akceptowana jest na stacjach ESSO, SHELL oraz GALP. Dodatkowo możliwe jest uiszczanie opłat drogowych i za przejazd tunelami w Europie oraz w Polsce w systemie viaTOLL.

Usługi dodatkowe: klienci posiadający kartę BZA-ESSO Card mają możliwość korzystania z usługi zwrotu zagranicznego podatku VAT na preferencyjnych warunkach.

Usługi online: do dyspozycji klienta jest udostępniony Portal Transportowy, w którym klienci mają podgląd w dokonane transakcje, wystawiane faktury, salda, rachunki, co ułatwia zarządzanie wydatkami na paliwo.

Koszt obsługi: karty wydawane są bezpłatnie. Wyłączny koszt obsługi to prowizja za wykonane transakcje.

Rozliczenie płatności: zależy od rodzaju karty. Może być w wariantcie z odroczonym terminem płatności lub w wariantcie przedpłaty. Fakturowanie raz lub dwa razy w miesiącu.

Limity: są dopasowywane indywidualnie do zapotrzebowania klienta.

Zabezpieczenie płatności: kod PIN.



BP PLUS Routex

Emitent: BP Europa SE Oddział w Polsce.

Usługi: sprzedaż paliwa na 18 tys. stacji zrzeszonych w Porozumieniu Routex w 29 krajach (Aral, BP, Circle K, Eni, OMV), w tym na ponad 800 stacjach BP i Circle K w Polsce.

Dodatkowe usługi: produkty i usługi związane z użytkowaniem pojazdów, opłaty drogowe i autostradowe, także za przejazd tunelami, mostami i promami, pomoc drogowa 24 h, naprawy, mycie, parkowanie, przewóz koleją, mandaty, atrakcyjny zwrot podatku VAT i akcyzy.

Usługi online: BP e-Konto, BP Raporty, aplikacja BPFleet Expert, BPFleet Move – system telematyki samochodowej.

Zabezpieczenie płatności: kod PIN, ograniczenia dotyczące miejsca i pory tankowania oraz limity kwotowe dla poszczególnych kart, jak również dla całej firmy.

Limity: ustalane indywidualnie, w zależności od zdolności kredytowej firmy.

Circle K

Emitent: Circle K Polska Sp. z o.o.

Zasięg: krajowy lub zagraniczny, zgodnie z życzeniem klienta. Dla klientów międzynarodowych Statoil utworzył specjalny serwis www.circlekeuropecard.com, który jest doskonałym narzędziem nie tylko dla szefa floty, ale również dla użytkowników kart.

Usługi: obejmują wszystkie towary i usługi dostępne na stacjach. Występują dwa typy kart – przedpłacone Circle K Prepaid oraz karty z odroczonym terminem płatności: Circle K Polska oraz Circle K Europe. Definiują one dostępne towary i usługi, jakie będą mogli nabywać użytkownicy kart.

Usługi dodatkowe: użytkownicy kart – firmy, które podpisały umowę z Circle K Polska mogą regulować należności za przejazd płaconymi odcinkami dróg w Polsce. Dodatkowo Circle K pośredniczy w uzyskaniu urzędzeń viaBox i viaAuto, dzięki sprawniej procedurze klienci mogą otrzymać je bez konieczności udawania się do punktów dystrybucyjnych viaTOLL. Za pośrednictwem kart Circle K 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 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 [www](http://www.circlek.com).

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.

Zabezpieczenie płatności: 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.

Nowość: w październiku uruchomiono na wybranych stacjach punkty dystrybucji viaTOLL. Można w nich rejestrować nowe umowy, doładowywać konto, wykupić viaTOLL i viaAUTO. Za te i inne usługi należy płacić kartą Circle K Polska / Europe. Lista punktów dostępna jest na stronie internetowej.

DKV Card

Emitent: DKV Euro Service.

Zasięg: obecnie 65 tys. punktów honoruje karty paliwowo-serwisowe DKV, z czego ponad 46,5 tys. to stacje paliw (4 tys. stacji paliw w Polsce), w 42 krajach Europy. Liczba firm korzystających z kart wynosi 140 tys., a w posiadaniu klientów jest obecnie ponad 2,7 mln kart serwisowych i/lub urządzeń pokładowych DKV.

Usługi: DKV CARD to flagowy produkt DKV wraz z pakietem usług dodatkowych. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie na stacjach wszystkich liczących się marek oraz dostęp do usług dodatkowych. Są to m.in.: serwisy naprawcze, 24h pomoc drogowa, internetowy serwis do zarządzania transakcjami e-Reporting DKV, planowanie podróży i zwrot zagranicznego podatku VAT (w tym fakturowania netto), usługi promowe, doradztwo. Klienci mają



do dyspozycji przejrzystą stronę internetową DKV (nowe funkcje e-faktury oraz możliwość sprawniejszego analizowania i raportowania).

Dodatkowe usługi: najważniejszą usługą dodatkową DKV jest rozliczanie opłat drogowych na terenie całej Europy. Dotyczy to systemów elektronicznych (np. viaTOLL, TollCollect, GO Maut, Myto CZ, TIS PL, Viapass, itd.) oraz tradycyjnych winiet i opłat autostradowych. Kartą rozliczymy w Europie wszystkie opłaty związane z przejazdem przez: autostrady, mosty, wiadukty czy tunele. W roku 2017 nastąpiła silna ekspansja DKV na Wschód – obsługa systemów opłat drogowych na Białorusi i w Rosji, a także szeroka współpraca ze stacjami Gazpromneft i Belorusneft. DKV rozpoczęło rozliczanie opłat drogowych także w Chorwacji, a w 2018 r. za-

powiada nowy system rozliczeń włoskiego myta poprzez Box Italia.

Przy użyciu interoperacyjnego urządzenia pokładowego DKV BOX firma DKV umożliwia łączne rozliczenie opłat drogowych we Francji, Hiszpanii, Portugalii, Belgii i w Niemczech. Rozliczenia viaToll – DKV nie wymaga od klientów żadnego zabezpieczenia finansowego przy rozliczaniu opłat viaTOLL w trybie post-paid.

DKV Box EUROPE – obecnie DKV wraz z T-Systems i Daimler DKV pracuje nad pełną komercjalizacją systemu EETS (jednolitego boxa do poboru wszystkich opłat drogowych w Europie). Urządzenie jest już gotowe, przeszło testy. Wprowadzenie boxów na rynek planowane jest na rok 2018 i w pierwszej kolejności nastąpić ma w: Polsce, Niemczech, Belgii, Francji oraz Austrii. Następnie do systemu włączone mają być kolejne kraje, wśród nich: Włochy, Portugalia, Hiszpania oraz Węgry.

System DKV Bottom Up – sieć tanich stacji, która obejmuje wybrane placówki prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier. W kraju są to przede wszystkim stacje Lotos i MOYA (40 placówek) położone na głównych szlakach komunikacyjnych. Klienci DKV (z opcji mogą korzystać wszyscy klienci DKV) bez dodatkowych formalności płacą tu za paliwo mniej niż wynosi stawka – cena jest o kilka procent niższa niż stawka dystrybutora. Dzięki systemowi klienci kupują tańsze paliwo, stacje zwiększają obroty, a DKV fakturuje większe ilości tankowań.

Usługi online: internetowa platforma DKV eReporting, służąca do analizy płat-

ności całej floty: tankowań, opłat drogowych oraz zakupów i płatności za usługi, generuje raporty ostrzeżeń o dokonaniu nieplanowanych transakcji. Można też ustawić alerty – jeśli kierowca nie postępuje według zaleceń, spedytor otrzymuje specjalne zawiadomienia na e-mail.

Nowy DKV Cockpit (rozbudowany panel klienta) w jednym miejscu oferuje całą gamę narzędzi do zarządzania transportem: planowanie tras z uwzględnieniem najtańszych miejsc tankowania, monitorowanie bieżących płatności w całej Europie oraz sporządzanie zestawień i raportów, które następnie mogą być integrowane z dowolnym systemem zarządzania flotą. Wszystko to uzupełnione przydatnymi informacjami oraz w pełni kompatybilne z urządzeniami mobilnymi typu smartfon lub tablet. W przypadku e-faktury można skorzystać z bezpośrednich odnośników do mapy, opcji sortowania kosztów wg pojazdu/kraju i możliwości generowania raportów flotowych na podstawie danych z faktury.

DKV Maps – serwis internetowy, który służy m.in. do kalkulacji opłat drogowych na poszczególnych odcinkach w Europie, planowania podróży z uwzględnieniem parametrów pojazdu, porównywania cen paliw na europejskich stacjach. DKV prowadzi 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.

Koszty obsługi: wydanie i obsługa są bezpłatne, natomiast płacona jest prowizja od

transakcji kartą – w zależności od regionu Europy, wynosi od 0,5 do kilku procent.

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.

Klienci DKV mogą odzyskać VAT za zakupy zagranicą. Większość przewoźników decyduje się na wygodny tryb fakturowania netto, w którym podatek automatycznie odliczany jest od kwoty na fakturze. Korzystając z karty DKV, stawkę netto można płacić nie tylko za zakupione za granicą paliwo, ale również oleje, smary i akcesoria samochodowe. Dotyczy to także opłat za przejazdy autostradami, tunelami, mostami i przeprawy promowe.

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: DKV przedstawiło w Niemczech nową kartę paliwową, która akceptowana jest w punktach ładowania pojazdów z napędem hybrydowym oraz elektrycznym. Posiadacze tej karty mają jednocześnie pełny dostęp do tradycyjnej sieci akceptacji DKV w 42 krajach Europy. Inspiracją dla poszerzenia funkcjonalności karty DKV jest wzrost popularności aut z napędem hybrydowym i elektrycznym.

E100

Emitent: E100 Sp. z o.o.

Zasięg: sieć E100 liczy 5000 stacji w 28 krajach. Zasięgiem obejmuje stacje od Portugalii po najdalsze zakątki Rosji. Otwierane są także stacje w lokalizacjach zgłoszonych przez klientów.

Usługi: sprzedaż paliwa na 5000 stacji w 28 krajach Europy, w tym na 619 na Polsce. Hurtowe dostawy paliw.

Usługi dodatkowe: Adblue, serwis 24 h, opłaty drogowe, konwój na terenie Białorusi, promy, kolej, myjnia, parking, towary, klub pomocy na drogach (Polska, Białoruś, Słowacja, Rosja, Ukraina i Mołdawia). Zwrot podatku VAT (również fakturowanie netto) i akcyzy.

Usługi online: zarządzanie wydatkami przez internet, kontrola online procesu tankowania pojazdów za pomocą kamer zamontowanych na stacjach. 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 po 2-3 minutach od dokonania transakcji, a także monitoring stacji.

Koszty obsługi: żadnych kosztów związanych z wydaniem i obsługą karty.

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 podejrzaną transakcję i niezwłocznie poinformować o nich właściciela auta. Codzienny e-mailowy raport z transakcji z poprzedniego dnia.

Zabezpieczenie płatności: identyfikacja przez numer PESEL kierowcy, kod PIN, numer pojazdu. Limity dobowe, e-mail z informacją o transakcji.

Limity: bez miesięcznych limitów paliwa.



euroShell

Emitent: Shell Polska Sp. z o.o.

Zasięg: 22 tys. punktów w 35 krajach w Europie, w tym 900 stacji w Polsce.

Usługi: bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe, np. płatności za viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4 czy za przejazdy przez tunele i mosty, a także gwarancja całodobowego dostępu do pomocy drogowej, obejmującej naprawy mechaniczne i holowanie świadczonych całodobowo w 40 krajach w Europie.

Usługi dodatkowe: możliwość bezpiecznego uregulowania kluczowych wydatków związanych z transportem na ponad 900 strategicznie zlokalizowanych stacjach paliwowych w Polsce. W Europie karta euroShell gwarantuje bezgotówkowe transakcje w 22 tys. punktach w 35 krajach, z których 2,5 tys. lokalizacji to stacje paliw Shell odpowiednio wyposażone do obsługi pojazdów ciężarowych (wysokie zadaszanie, przestronne parkingi, zaplecze sanitarne).

Również serwis zwrotu podatku VAT z transakcji zagranicznych. Klienci otrzymują z każdego kraju tylko jedną fakturę, co usprawnia zarządzanie kosztami i przyspiesza zwrot podatku VAT. Ponadto, z kartą euroShell możliwy jest także zwrot akcyzy z zakupionego oleju napędowego w jednym z 6 państw europejskich: Belgii, Francji, Słowenii, Włoch, Hiszpanii oraz Węgier.

Użytkownicy kart euroShell mogą także korzystać z myjni sieci Citronex zlokalizowanych w bezpośrednim sąsiedztwie głównych szlaków tranzytowych Zachodniej Polski. Myjnie są wyposażone w zaawanso-

wane systemy automatycznych bram myjących i korzystają ze środków czyszczących renomowanych firm.

Usługi online: możliwość całodobowego zarządzania kartami paliwowymi w firmie za pomocą platformy internetowej Shell Card Online. To zaawansowane narzędzie pozwala na monitorowanie zużycia paliwa, generowanie raportów, zmianę limitów transakcji oraz ustawianie alertów ostrzegających o podejrzanym transakcjach, jak użycie karty w nieodpowiednim miejscu lub czasie. Ponadto platforma odbiera i przechowuje wszystkie faktury elektroniczne.

Rozliczanie płatności: faktury tygodniowe, dwutygodniowe, miesięczne (niestandardowe).

Zabezpieczenie płatności: Kod PIN, numer pojazdu, nazwisko kierowcy. Limity kwotowe i ilościowe, alerty mailowe i SMS. **Poza tym:** w 2016 r. Shell wprowadził do oferty karty flotowe z technologią chipową, co zapewnia jeszcze skuteczniejszą kontrolę i ochronę transakcji, oraz karty przedpłacone Shell PrePaid, które sprawdzają w mniejszych firmach transportowych.



Twoje cyfrowe zlecenia transportowe są w dobrych rękach!

Z TC Transport Order® zrealizujesz swoje zlecenia transportowe w prosty sposób bezpośrednio na platformie transportowej TimoCom.



Eurowag one

Emitent: W.A.G. payment solutions.

Usługi: sprzedaż paliwa na ponad 9200 stacji w 25 krajach, w tym na 670 w Polsce.

Dodatkowe usługi: opłaty drogowe, parking i myjnia w wybranych punktach i truckparkach Eurowag. Zwrot podatku VAT (również fakturowanie netto) i akcyzy.

Usługi online: informacje dotyczące cen oleju napędowego, biodiesela i AdBlue. W pełni elektroniczne raportowanie transakcji opłat drogowych. Elektroniczne fakturowanie indywidualnie ustawiane.

Rozliczenie płatności: klienci otrzymują co dwa tygodnie lub co miesiąc zbiorcze faktury, zazwyczaj z odroczonym terminem płatności.

Zabezpieczenie płatności: kod PIN, ustawienie limitów tankowania, autoryzacja online, identyfikacja podejrzanych transakcji, blokada online, system zamykania kart – EW card locking system.

Limity: możliwość dowolnej konfiguracji limitów z uwzględnieniem dni i ilości litrów. Zarządzanie limitami online.

Multi Service Tolls

Emitent: Multi Service Technology Solutions (MSTS) – globalny dostawca rozwiązań FinTech B2B specjalizujący się w kompleksowych rozwiązaniach obejmujących przetwarzanie i rozliczanie transakcji płatniczych dla branży transportowej.

Zasięg: 20 państw europejskich.

Usługi: Multi Service Tolls ułatwia firmom transportowym zarządzanie opłatami drogowymi za pomocą skonsolidowanego systemu rozliczeń, indywidualnego konta online oraz portalu produktowego o nazwie MyTolls, które pozwalają właścicielom firm transportowych na zarządzanie urządzeniami OBU oraz na zamawianie ich w łatwy sposób dla całej floty.



Każdy kraj i organ zajmujący się opłatami za przejazd ma inne przepisy i wymagania, włącznie z procesami rozliczeń i płatności. Karta Multi Service Toll to unikatowa

i wielofunkcyjna karta do realizacji opłat za przejazd, która w połączeniu z urządzeniami OBU obejmuje 20 państw. Karta Multi Service Toll umożliwia realizację płatności za pomocą jednej karty, oferując jednocześnie największe rabaty i najlepsze bonusy.

Usługi dodatkowe: z Multi Service Tolls można korzystać w połączeniu z urządzeniem GO-Box w Austrii, Satellic w Belgii, Premid w Czechach, VIAbox w Polsce, ABC-tag lub kartą DKT na Słowenii oraz w terminalu w Niemczech. Dodatkowo, karta pozwala na realizację szwajcarskiej opłaty LSWA oraz przejazd przez tunel Great Saint Bernard. Karta umożliwia również zarezerwowanie podróży RoLa oraz nabycie Eurowiniet w Holandii, Luksemburgu, Danii i Szwecji. Można również dokonać opłaty UK HGV online lub w Punkcie Obsługi.

Karta Multi Service Toll jest ważna przez 24 miesiące, po upływie których jest automatycznie odnawiana na kolejne 24 miesiące.

Poza tym: kartę Multi Service Toll można zamówić online za pomocą MyTolls. Umożliwia ona pełny nadzór nad całą flotą i statusem posiadanych produktów dla każdego pojazdu. W miarę dodawania większej ilości danych pojawiają się nowe opcje zamawiania produktów. Rozwiązanie MyTolls umożliwia śledzenie w czasie rzeczywistym i pozyskiwanie danych dotyczących każdej transakcji w całej Europie.



LOTOS Biznes/ LOTOS-ESSO Card

Emitent: Grupa Lotos SA/LOTOS.

Zasięg: Polska, a w przypadku ESSO Card Europa.

Usługi: fakturowanie zbiorcze, kontrola kierowców, rabaty na zakup paliw oraz towarów i usług, usługa płatności za przejazd autostradą A1 oraz koncesjonowanym odcinkiem autostrady A2, atrakcyjne rabaty na Ad-Blue, mechanizmy raportowe.

Usługi dodatkowe: program ESSO Card umożliwiający bezgotówkowe tankowania

oraz rozliczania usług dodatkowych (drogi, mosty, tunele itp.) poza Polską; obsługa opłat drogowych w Polsce.

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

Koszty obsługi: ustalone indywidualnie. Całkowite zwolnienie z opłat przy korzystaniu z e-faktury.

Rozliczanie płatności: przelew z odroczonym 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 – dzienne, tygodniowe i miesięczne; zakupów pozapaliwowych – dzienne, tygodniowe i miesięczne; całości zakupów na kartę – miesięczne.

Zabezpieczenie płatności: karta może

mieć limit 1-9 transakcji na dobę. Co ważne, limity mogą być określane elastycznie dla każdej z kart. System umożliwia także ograniczenie zakupów przy użyciu karty do wskazanych paliw/towarów/usług.

Parametry dodatkowe: karty mogą żądać przy transakcji podawania dodatkowych danych (stan licznika, nazwisko kierowcy, numer rejestracyjny, numer MPK – miejsca powstawania kosztów). Dane te mogą zostać wykorzystane do generowania szczegółowych raportów wspomagających zarządzającego flotą w analizach zakupów. Dostęp do mechanizmów raportowych jest bezpłatny.

Poza tym: w ofercie karty bezgotówkowe i gotówkowe (płatność z rabatem na stacji), co pozwala elastycznie dopasowywać się do potrzeb i możliwości klienta. Mechanizm kart gotówkowych pozwala na skorzystanie z atutów programu LOTOS Biznes bez konieczności przedstawiania dokumentów finansowych; także dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą i nie posiadających historii kredytowej.



MOYA Firma

Emitent: Anwim SA.

Zasięg: obecnie ponad 150 stacji sieci Moya w całej Polsce (w tym 11 stacji automatycznych), a w wersji europejskiej karty: MOYA IQ Europe – 1,450 stacji w większości krajów UE.

Usługi: sprzedaż paliw – ON, ON Moya Power, benzyny 95 i 98, LPG oraz Ad-Blue i płynów do spryskiwaczy. Właściciel firmy transportowej sam wybiera produkty, które chce udostępnić swoim kierowcom na karcie flotowej. Od września 2016 r. dostępne są karty pozwalające na płatności zbliżeniowe.

Szczególne udogodnienia dla floty: Działa już 11 automatycznych stacji flotowych sieci MOYA. Trzy przy przejściach granicznych z Niemcami – w Słubicach na terenie bazy transportowej, w Świecku na terenie Portu Świecko oraz w Różyńcu, przy autostradzie A4, jedna przy granicy z Czechami, w Gorzyczkach przy A1, jedna w Szczecinie przy węźle autostradowym Radziszewo, autostrada A6 i trzy w Trójmieście: jedna w pobliżu portu w Gdyni, druga w pobliżu terminala kontenerowego w Gdańsku i w Rusocinie na drodze łączą-



cej trasę S6 z drogą krajową numer 91. Dodatkowo działają obiekty w Nadarzynie k. Warszawy, trasa S8 oraz w Lublinie, dojazd z trasy S12. W najbliższych miesiącach planowane są otwarcia kolejnych automatycznych obiektów flotowych w strategicznych dla przewoźników lokalizacjach.

Usługi online: karty MOYA Firma działają w trybie online, co wpływa na bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Do dyspozycji klientów jest również nowy panel e-commerce umożliwiający zarządzanie kartą poprzez natychmiastową blokadę w przypadku zgubienia lub kradzieży. Kolejną funkcjonalnością jest możliwość zmiany kodu PIN, ustawiania limitów dobowych w litrach i transakcjach per karta oraz podgląd w czasie rzeczywistym z kamer zainstalowanych na stacjach automatycznych. Operator gwarantuje 24h pomoc techniczną poprzez infolinię i e-BOK.

Analogicznie przedstawia się to w przypadku zagranicznej karty MOYA IQ Europe, transakcje przechodzą autoryzację w trybie online, Operator udostępnia każdemu klientowi panel e-commerce IQ Net Service z funkcjonalnościami np. blokady karty, zmiany limitów, generowania rapor-



tów tankowań i faktur. Operator oferuje też usługi związane ze zwrotem VAT i akcyzy oraz opłatami drogowymi w Europie.

Koszty obsługi: brak kosztów związanych z posiadaniem i użytkowaniem kart MOYA Firma, pierwsza pula kart jest bezpłatna na okres 5 lat, potem 5 zł od karty za ponowne jej wyrobienie przy przedłużeniu umowy.

Brak kosztów za wyrobienie karty i jej wznowienie w przypadku kart MOYA IQ Europe.

Operator nie nalicza dodatkowych opłat za użytkowanie karty.

Rozliczanie płatności:

- ▶ karty gotówkowe (płatność gotówką bądź kartą płatniczą),
- ▶ karty kaucyjne,
- ▶ karty prepaid (koniec 2017 r.),
- ▶ karty bezgotówkowe (faktury wysyłane pocztą dwa lub pięć razy w miesiącu, z uzgodnionym terminem płatności).

Zabezpieczenie płatności: personalizacja kart i limity.

Limity: przyznawane na podstawie obecnych aktualnych dokumentów finansowych klienta. Do programu może dołączyć każdy przedsiębiorca (brak dolnego limitu wydatków).





OPEN DRIVE

Emitent: PKN Orlen SA.

Usługi: sprzedaż paliwa na ponad 2500 stacji w Europie – w Polsce (1711 stacji), Czechach, w Niemczech oraz na Litwie.

Dodatkowe usługi: opłaty drogowe i autostradowe (w Polsce), akcesoria samochodowe, płyny eksploatacyjne, wszystkie produkty, monitoring GPS, serwisy mechaniczne, parkingi. Zwrot podatku VAT.

Usługi online: zarządzanie online kontem klienta. Fakturowanie dwa razy w miesiącu. **Zabezpieczenie płatności:** kod PIN, numer rejestracyjny pojazdu, dzienne limity kwotowe.

Limity: miesięczny limit paliwa co najmniej 1000 litrów.

Tankpool24

Emitent: Hempelmann Wittemöller GmbH.

Usługi: sprzedaż paliwa na 800 stacjach w Europie.



Dodatkowe usługi: opłaty drogowe, serwis, ogumienia, pomoc serwisowa, myjnia dla TIR, parking. Zwrot podatku VAT i akcyzy.

Usługi online: zarządzanie online.

Zabezpieczenie płatności: wykorzystanie karty kierowcy do potwierdzania transakcji, limity ilościowe i kwotowe.



Diesel Card Oro

Emitent: Redtortuga.

Zasięg: ponad 1200 stacji w 8 krajach Europy (Hiszpania, Francja, Belgia, Luksemburg, Holandia, Niemcy, Austria i Słowenia). Tortuga Services od 2001 r. świadczy usługi aż w 28 krajach Unii Europejskiej, Szwajcarii oraz Norwegii. Najważniejszy punkt sieci Truck Stop La Jonquera to obszar o powierzchni 25 tys. m², usytuowany przy granicy hiszpańsko-francuskiej, z szeregiem usług usprawniających trasę kierowcy.

Usługi: kompleksowe dla przewoźników i firm zajmujących się transportem krajowym i międzynarodowym. Opłata za autostrady, eurowiniety, odzyskiwanie podatku VAT i akcyzy, opłata mandatów, odzyskiwanie zapłaconych kar, mosty, rezerwacja promów, pociągów i tunele.

Usługi dodatkowe: zostały dodane nowe funkcje w STREFIE KLIENTA, które usprawniają pracę użytkowników. Konto klienta umożliwia pobranie faktur elektronicznych w PDF, dostęp do aktualnych cen i raportów z tankowań. Każdy użytkownik może również sam zablokować kartę



w przeciągu kilku sekund, w przypadku zagubienia lub kradzieży oraz doładować online kartę Recharge w prosty i szybki sposób.

Usługi online: nowa strona internetowa. Nowością jest mapa interaktywna, gdzie klienci mogą znaleźć informacje o sieci stacji Redtortuga oraz o usługach oferowanych przez Tortuga Services w Europie. Serwis internetowy oferuje także możliwość planowania tras oraz określanie własnych kryteriów wyszukiwania tak, aby klient mógł zaplanować optymalną trasę przejazdu z uwzględnieniem znajdujących się w pobliżu stacji Redtortuga.

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

Limity: System online daje możliwość konfiguracji limitów dobowych, tygodniowych i miesięcznych, wyznaczenia konkretnych krajów lub stacji oraz blokady kart w czasie rzeczywistym 24 h/7.

Poza tym: karty paliwowe Redtortuga występują w 3 wariantach: kredytowy, przedpłacony lub gotówkowy. Każdemu z nich przypisany jest numer rejestracyj-



ny pojazdu, indywidualny kod PIN oraz limity.

Truck Stop La Jonquera oferuje:

- profesjonalny personel dbający, aby klienci czuli się bezpiecznie 24h/365 dni;
- punkt mikrofiltrowania posiadający system filtrów o przepuszczalności 5 mikronów; eliminuje substancje stałe, wilgoć i bakterie, co gwarantuje paliwo najwyższej jakości; stacja otrzymała certyfikat jakości „Seal of Quality” SGS.
- bezpieczeństwo i kontrolę wszystkich realizowanych operacji. Nowoczesny system weryfikacji numerów rejestracyjnych pojazdu z numerem przypisanym do karty przed każdym tankowaniem.
- przynależący do European Secure Parking Organisation, prywatny, monitorowany i ogrodzony parking, wyłącznie dla klientów Redtortuga. Posiada 50 miejsc dla samochodów ciężarowych oraz strefę zarezerwowaną dla chłodni. Monitorowany jest za pomocą 32 kamer zainstalowanych na terenie stacji oraz system kontrolowanego dostępu.
- w okresie zimowym olej napędowy o Temperaturze Blokady Zimnego Filtra na poziomie -18°C (CFPP).



UTA Full Service Card

Emitent: UTA Polska sp. z o.o.

Zasięg karty: Ponad 54 tys. punktów akceptacji w 40 krajach Europy oraz basenu Morza Śródziemnego, w tym stacje paliw, serwisy, warsztaty, myjnie, punkty poboru opłat drogowych. Firma współpracuje ze sprawdzonymi partnerami, którzy oferują najwyższy standard produktów i usług. Cały czas trwają prace nad rozwojem sieci akceptacji kart paliwowo-serwisowych UTA zarówno w krajach, gdzie UTA jest obecna od lat, jak i na nowych rynkach.

Usługi: zakup oleju napędowego, benzyny, gazu, AdBlue, opłaty drogowe za autostrady, promy, tunele, mosty, opłaty za parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogowa, serwis urządzeń chłodniczych, serwis 24h – pomoc w nagłych wypadkach, odprawy graniczne w kilkudziesięciu biurach celnych, pełny zakres mycia i czyszczenia pojazdów (cystern, silosów, chłodni, nadwozi, silników), zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i wiele innych, niezbędnych usług i produktów.

Usługi dodatkowe: zakres dostępnych usług zależy od rodzaju karty, na którą zdecyduje się klient, a ma on do wyboru kilka rodzajów kart. UTA jest także jednym z niewielu emitentów, którzy w swojej ofercie opłat drogowych mają także urządzenia interoperacyjne, czyli umożliwiające zapłatę w kilku krajach przy pomocy tylko jednego urządzenia.

Ponadto UTA oferuje pomoc w odzyski-



waniu podatku VAT z zagranicy, dając klientowi do wyboru różne formy zwrotu w zależności od jego potrzeb, w tym także zwrot szybki (tzw. „fakturowanie netto”). Oferta w tym zakresie jest kompleksowa i obejmuje też pomoc w odzyskaniu części akcyzy zapłaconej za granicą, np. w Belgii, Francji, Słowenii, Hiszpanii, we Włoszech i na Węgrzech.

Usługi online: klienci mają do dyspozycji specjalną strefę klienta, gdzie można sprawdzić m.in. aktualne i historyczne ceny ON, transakcje dokonane przy użyciu karty UTA, faktury, alerty dot. podejrzanych transakcji. Dzięki gotowym raportom spedytor może przygotować pełną analizę wydatków lub analizę np. w oparciu o konkretny produkt, kraj, pojazd, wybraną stację, co w ogromnym stopniu pomaga kontrolować koszty i rozliczać kierowców. Program „Station Finder” ułatwia natomiast wyszukiwanie najtańszych i najkorzystniej zlokalizowanych stacji, planowanie tras oraz kalkulację kosztów mycia.

Wyszukiwarka stacji dostępna jest także w postaci aplikacji mobilnej UTA App, dostępnej dla kierowców w całej Europie. Filtrowanie stacji możliwe jest według cen, produktów, marki, położenia, rodzaju paliwa i dostępnej infrastruktury. Korzystanie z aplikacji możliwe jest także w trybie offline (bez opłat za roaming danych).

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

Rozliczanie płatności: faktury za wszystkie transakcje dokonane kartami UTA wystawiane są co dwa tygodnie, termin płatności wynosi 30 dni. W praktyce oznacza to odroczenie płatności od 30 do 45 dni od daty transakcji.

Limity: W zależności od wyboru rodzaju karty. W przypadku karty UTA Full Select istnieje możliwość ustawienia przez klienta dla konkretnej karty limitów ilościowych, kwotowych, wyboru konkretnych stacji lub krajów, gdzie wskazane lub zabronione jest tankowanie, a nawet wyboru dni tygodnia lub godzin, w których mogą być dokonywane transakcje.

Poza tym: korzystający z kart UTA mają możliwość zakupu ON po konkurencyjnych cenach w całej Europie oraz dostęp do oferty rabatowej. W Polsce istnieje możliwość tankowania po cenach na bazie SPOT na wybranych, atrakcyjnie zlokalizowanych stacjach przygranicznych oraz w całym kraju. Współpraca z UTA to także rabaty od opłat drogowych, za tunele czy mosty.



Użytkownik może teraz w czasie rzeczywistym monitorować użycie wszystkich kart we flocie

DKV zmienia oblicze kart paliwowych

W erze mobilności i smartfonów tradycyjna karta paliwowa staje się przeżytkiem. Przewoźnicy chcą samodzielnie, przy pomocy kilku kliknięć, sterować ruchami floty. Zdefiniowana z góry karta ustępuje miejsca inteligentnym systemom online. Jednym z najbardziej elastycznych narzędzi w tym zakresie jest elektroniczne konto klienta DKV o nazwie DKV COCPIT.

Ewolucja w kierunku samodzielnego zarządzania flotą ma ważne podłoże – zwiększa bezpieczeństwo transakcji. Poprzez DKV COCPIT przewoźnik może w kilka minut zmienić limity na karcie, aktywować albo dezaktywować poszczególne karty floty, czy też zamówić drogą mailową raporty informujące o konkretnych zdarzeniach.

Nowy wymiar karty

– Karta stała się tym samym ostatnim, ale już nie najważniejszym, ogniwem pozostającym w ręku kierowcy. Prawdziwa kontrola i zarządzanie zostało w całości oddane w ręce osoby zarządzającej parkiem samochodowym – mówi Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska.

To ogromne ułatwienie dla zarządcy floty, który samodzielnie i natychmiast decyduje na przykład o wysokości limitu dziennego, jaki kierowca będzie mógł wykorzystać na potrzeby tankowania przy użyciu karty. Dotychczas uruchamianie tego typu limitów kwotowych realizowane było za pośrednictwem doradców emitenta karty i wewnętrznego systemu firmy. Nie było też dostępne dla klientów niezależnych operatorów kart paliwowych, oferują-

cych stacje wielu marek, czy też rozliczanie poboru myta w Europie. Dziś, by ustawić dostęp, wystarczy kilka kliknięć w panelu klienta DKV COCPIT.

Monitoring w czasie rzeczywistym

Dodatkowo, w dowolnym momencie możliwe jest czasowe dezaktywowanie

Użytkownik może teraz w czasie rzeczywistym monitorować użycie wszystkich kart we flocie.

– Priorytetem jest zapewnienie elastyczności i bezpieczeństwa transakcji dzięki wdrażaniu najnowszych technologii. Trzeba jednak pamiętać, że najsłabszym ogniwem jest i pozostanie człowiek – uważa Michał Bałakier z DKV. – Wzbo-

W dowolnym momencie możliwe jest czasowe dezaktywowanie oraz ponowne aktywowanie każdej karty paliwowej DKV. W awaryjnej sytuacji zarządca floty samodzielnie, w zaledwie pięć minut, jest w stanie dezaktywować każdą z nich.

oraz ponowne aktywowanie każdej karty paliwowej DKV. W awaryjnej sytuacji, gdy np. istnieje podejrzenie wyłudzenia środków lub w razie zagubienia karty, zarządca floty samodzielnie, w zaledwie pięć minut, jest w stanie dezaktywować każdą kartę DKV. Wygodę zwiększają konfigurowalne raporty mailowe, na przykład o każdorazowym użyciu karty czy wprowadzeniu nieprawidłowego kodu PIN.

gacając DKV COCKPIT o nowe funkcje, chcemy, aby nasi klienci mogli jeszcze precyzyjniej dobrać zabezpieczenia, w zależności od sposobu korzystania z kart paliwowych i swoich indywidualnych potrzeb – podkreśla. <



Więcej informacji na:
www.dkv-euroservice.com

Platforma transportowa pełna ładunków

Trzeci kwartał 2017 roku dobiega końca. Według wskazań barometru transportowego TimoCom z jego dwóch pierwszych miesięcy, stosunek procentowy ofert frachtów do wolnych przestrzeni ładunkowych na platformie wynosi 67:33.

Co więcej, w odniesieniu do tygodniowych wskazań barometru, we wrześniu wyniki sięgnęły rekordowych wartości – udział ofert ładunków wyniósł aż 78%.

Zachwiany punkt równowagi

Na podstawie danych GUS z sierpnia 2017 r. oraz analiz bankowych ekspertów można stwierdzić, że zarówno gospodarka polska, jak również gospodarki innych krajów europejskich rozwijają się. Rośnie produkcja przemysłowa, produkcja budowlano-montażowa, rośnie eksport, import, utrzymuje się wysokie tempo konsumpcji prywatnej. Pojawiają się prognozy, że polski PKB w ujęciu rocznym wyniesie w 2017 r. nawet 4,5%.

Dobrze funkcjonująca gospodarka to także dobrze prosperujący transport. Odzwierciedleniem tej zależności jest sytuacja jaka panuje obecnie na platformie transportowej TimoCom. W całej Europie użytkownicy platformy z dużym natężeniem kierują oferty ładunków do przewoźników. Ich ilość ciągle rośnie. Sytuacja jest zatem niezwykle korzystna dla klientów platformy wykonujących transport. Niestety, tak duże przesunięcie się odsetka ofert



Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, cyfryzacji, automatyzacji i optymalizacji wielu procesów klienci TimoCom mogą pracować szybciej, bardziej wydajnie i z lepszym skutkiem dla wyników finansowych przedsiębiorstwa, a także ograniczając emisję CO₂.

związany z odpowiednimi kwalifikacjami, a także zasobami finansowymi. Niepokój budzą również nowe unormowania o pracownikach delegowanych w odniesieniu do transportu, jakie wprowadziły niektóre

To ogromne wyzwanie dla branży TSL. Konsumpcja utrzymująca się na wysokim poziomie sprawia, że wymagania są większe. Mimo konieczności maksymalnego wykorzystania potencjału przedsiębiorstw, badania nadal pokazują, że dużym problemem w transporcie są puste przebiegi. Wiele obszarów można zatem jeszcze zoptymalizować. Naprzeciw tym potrzebom wychodzi właśnie platforma TimoCom oferująca kompleksowe rozwiązania IT dla sektora TSL. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, cyfryzacji, automatyzacji i optymalizacji wielu procesów klienci TimoCom mogą pracować szybciej, bardziej wydajnie i z lepszym skutkiem dla wyników finansowych przedsiębiorstwa, a także oddziałując pozytywnie na środowisko naturalne – ograniczając emisję CO₂.

Platforma TimoCom jest pełna ofert – każdego dnia jest ich nawet do 750 tys. Oferuje również rozwiązania ułatwiające nawiązywanie kontaktów biznesowych oraz realizację transakcji w bezpieczny i przemyślany sposób. ◀

KK

Dobrze funkcjonująca gospodarka to także dobrze prosperujący transport. Odzwierciedleniem tej zależności jest sytuacja jaka panuje obecnie na platformie transportowej TimoCom.

od punktu równowagi na rynku (50:50) rodzi także pewne zagrożenia. Cena frachtu wzrasta, przewoźnik może zarobić więcej, ale ostatecznie cena produktu także rośnie dla konsumenta. Co więcej, w pewnym momencie przewoźnicy nie są w stanie obsłużyć takiego wolumenu ładunków. Oczywiście liczba firm transportowych z czasem się zwiększy, ale tu znowu ograniczeniem są duże braki kadrowe wśród kierowców oraz wysoki próg wejścia

kraje tzw. Starej Unii oraz „Pakiet Mobilności” proponowany przez Komisję. Mniej wydajny transport to czynnik ograniczający rozwój wymiany handlowej, a w konsekwencji całej gospodarki.

Remedium to optymalizacja

Wymagania konsumenta, któremu technologia ułatwia dotarcie do informacji o produkcie i jego zamówienie stale rosną.

Nowe rozwiązanie na rynku giełd transportowych

Branża TSL to dziedzina gospodarki, w której sprzedaż frachtów i ładunków rozwija się bardzo szybko poprzez wykorzystanie systemów IT. Giełdy transportowe stały się nieodzownym elementem pracy praktycznie wszystkich specjalistów z branży transportowej. Swoją popularność zawdzięczają temu, że są łatwo dostępne i proste w obsłudze, jednocześnie środowisko branżowe i znacznie skracają drogę dostępu do informacji.

W czasach, gdy koszty transportu odgrywają coraz większą rolę w całkowitych kosztach procesów logistycznych, giełdy transportowe stały się punktem styku między zleceniodawcami a przewoźnikami, co pomaga w optymalizacji kosztów za przewóz towaru. Na rynku pojawiła się właśnie nowa platforma transportowa Infracht, która wyróżnia się na tle dostępnych aktualnie na rynku polskim narzędzi chociażby tym, że jest całkowicie bezpłatna dla przewoźników.

możliwość współpracy z nowymi zleceniodawcami i spedytorami oraz dostęp do systemu 24/7 bez konieczności instalacji aplikacji.

Zleceniodawcom i spedytorom Infracht zapewnia dostęp do przewoźników bez konieczności wnoszenia opłat abonamentowych, bez zbędnych umów i ukrytych opłat. Mogą oni korzystać z usług poprzez rozliczenia w modelu efektywnościowym: płacą tylko wtedy, gdy znajdą transport dla swojego zlecenia (ok. 2% od wystawionej aukcji zakończonej

Zasady działania platformy są bardzo proste: zleceniodawca wystawia zlecenie, informacja o zleceniu trafia do setek przewoźników i spedytorów, którzy mogą zaakceptować je przez opcję „Kup Teraz” lub przystąpić do licytacji.

Interface jest bardzo intuicyjny i w konsekwencji łatwy w obsłudze, a samo działanie platformy jest podobne do działań popularnych portali aukcyjnych, dzięki czemu zastosowane rozwiązania są przyjazne i zrozumiałe dla użytkowników.

Czy zawierane przez Infracht transakcje są bezpieczne?

Założyciele Infracht dołożyli wszelkich starań, aby zawierane za pośrednictwem platformy transakcje były bezpieczne dla wszystkich członków łańcucha dostaw. W związku z powyższym wdrożono program audytowania kluczowych dokumentów przewoźników, zleceniodawców i spedytorów. Każdego dnia zespół pracowników Infracht weryfikuje dokumenty rejestrowe, historię firm, wysokość i ważność ubezpieczeń OCP i OCS oraz ważność licencji transportowych i spedycyjnych, a także, w przypadku zleceniodawców, sytuację finansową w Big InfoMonitor.

Proces weryfikacji jest wieloetapowy i przemyślany w taki sposób, aby rzeczywiście zadbać o bezpieczeństwo i interesy użytkowników platformy Infracht. ◀

Infracht to pierwsza giełda transportowa bezpłatna dla przewoźników. Korzystanie z serwisu zapewnia im dostęp do wolnych ładunków, możliwość współpracy z nowymi zleceniodawcami i spedytorami oraz dostęp do systemu 24/7 bez konieczności instalacji aplikacji.

Co to jest Infracht?

Infracht to platforma transportowa stworzona dla profesjonalistów z branży TSL, która dostarcza rozwiązania dostosowane do aktualnych potrzeb przedsiębiorstw.

Jak wspomniano, Infracht to pierwsza giełda transportowa całkowicie bezpłatna dla przewoźników. Korzystanie z serwisu zapewnia im dostęp do wolnych ładunków,

sukcesem). Istnieje również możliwość zakupu 30-dniowych pakietów. Bezpłatny okres promocyjny trwa do końca 2017 r.

Jak działa platforma?

Mechanika działania oparta jest o amerykańskie wzorce platform aukcyjnych, została jednak wzbogacona o nową funkcjonalność umożliwiającą natychmiastowe zaakceptowanie zlecenia.

123cargo nadal rozwija się w Europie

Historia sukcesu – 16 lat istnienia

Giełda transportowa, która obecnie występuje na arenie międzynarodowej jako 123cargo, powstała w 2001 r. w Rumunii pod nazwą BursaTransport, co w języku rumuńskim dosłownie znaczy Giełda Transportowa.

Stworzono ją w oparciu o solidną wiedzę na temat branży transportowej, na potrzeby firmy spedycyjnej, dzięki czemu jest w pełni dostosowana do potrzeb firm transportowych i dostarcza kompleksowe rozwiązania z zakresu logistyki. Co więcej, od początku powstania aż do dnia dzisiejszego giełda BursaTransport pozostaje liderem na rynku rumuńskim.

W 2008 r. firma stała się częścią grupy Wolters Kluwer Transport Services, międzynarodowej spółki z ponad 30 letnim doświadczeniem w zarządzaniu procesa-

geolokalizację floty transportowej i magazynów, dzięki czemu nasi klienci mogą znaleźć współpracowników z konkretnego regionu, z odpowiednim typem pojazdów, czy magazynów, a nawet z personelem władającym danym językiem obcym. Również sam profil firmy oferuje wiele funkcjonalności i statystyk, ułatwiających naszym klientom ocenę potencjalnego partnera biznesowego. Natomiast w sytuacji, gdy pojawi się opóźnienie w płatności, 123cargo oferuje bezpłatną usługę mediacji.

123cargo działa z misją zawierania bezpiecznych transakcji transportowych. Z tego powodu wszyscy członkowie platformy przechodzą weryfikację oraz badanie poziomu aktywności użytkownika poprzez system punktacji.

mi logistycznymi i operacyjnymi dla firm transportowych.

Od 2013 r. firma działa na rynku międzynarodowym pod nazwą 123cargo. Giełda ta posiada obecnie 16 tysięcy zarejestrowanych firm oraz każdego miesiąca dostarcza ponad milion zleceń transportowych. W tym roku znacząco przyspieszyła rozwój na terenie Europy i odnotowała wzrost liczby klientów oraz ładunków w Polsce, Bułgarii oraz na Węgrzech.

Jak to działa?

Podstawą procesu zamieszczania oraz wyszukiwania ładunków jest geolokalizacja. Wszystkie miejsca wyjazdu jak i miejsca docelowe posiadają geolokalizację. Dodatkowym cennym narzędziem dla branży transportowej jest rozbudowana wyszukiwarka ładunków, która umożliwia znalezienie transportu nie tylko dla jednego miejsca, ale także dla wszystkich pobliskich lokalizacji.

Oprócz klasycznej giełdy ładunków 123cargo oferuje bardzo użyteczny katalog przedsiębiorstw, który umożliwia

Podobnie jak wszystkie platformy elektroniczne zrzeszające ludzi oraz firmy, 123cargo działa z misją zawierania bezpiecznych transakcji transportowych. Z tego powodu wszyscy członkowie platformy przechodzą weryfikację oraz badanie poziomu aktywności użytkownika poprzez system punktacji. Ponadto, na podstawie skargi dotyczącej płatności, 123cargo wyklucza z giełdy firmy za nieprzestrzeganie regulaminu lub próbę oszustwa.

Przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej jakości usług oraz podtrzymaniu bardzo wysokiego poziomu bezpieczeństwa, 123cargo pozostaje giełdą transportową o stosunkowo niskiej cenie, odpowiedniej zarówno dla małych, jak i dużych firm transportowych. Opłaty za dostęp do giełdy zaczynają się od 20 euro miesięcznie.

123cargo w Polsce

Polski oddział 123cargo z siedzibą w Warszawie, odpowiada zarówno za sprzedaż, jak i za rozwój produktu na rynku polskim. Dział sprzedaży jest bardzo aktywny,



Udział w Targach TransPoland w 2015 roku

o czym świadczy fakt, iż w ciągu ostatnich paru miesięcy liczba polskich użytkowników wzrosła o ponad 100 nowych firm, świadomych korzyści wynikających z członkostwa w giełdzie.

Pierwszym dużym i zarazem udanym wydarzeniem, w którym wzięła udział giełda 123cargo były warszawskie targi firm z branży TSL o nazwie TransPoland. W tym roku zespół 123cargo ponownie zaznaczył swoją obecność na targach TransPoland poprzez aktywne spotkania, zarówno z klientami, jak i z wszystkimi zainteresowanymi naszymi rozwiązaniami transportowymi. ◀

Po nie najlepszym roku 2016, poświęconym głównie przeglądowi i uruchamianiu przetargów, w roku bieżącym nastąpiło wyraźne przyspieszenie rozstrzygania przetargów, podpisywania umów oraz wyboru wykonawców

Krajowy Program Kolejowy – po wolnym starcie przyspieszenie

Krajowy Program Kolejowy (KPK) do roku 2023 ustanowiony został na podstawie uchwały Rady Ministrów 15 września 2015 r. Po zmianie rządu, dokument ten, w zmodyfikowanej i zaktualizowanej formie, został przyjęty przez obecną Radę Ministrów 23 listopada 2016 r. Przewiduje on realizację więcej niż 220 projektów o łącznej wartości ponad 66 mld zł. Pracami remontowymi i modernizacyjnymi objętych ma być 9 tys. km torów.

U nowocześnieone zostaną nie tylko tory. Wśród głównych efektów KPK wymieniono także zwiększenie długości linii kolejowych pozwalających na ruch pociągów pasażerskich z prędkością techniczną powyżej 160 km/godz., z 90 km pod koniec 2015 r. do 350 m w 2023. Średnia prędkość kursowania pociągów towarowych na liniach zarządzanych przez PKP PLK wzrośnie z obecnych dwudziestu kilku km/godz. do 40 km/godz., natomiast długość linii kolejowych, na których zabudowany zostanie system sterowania ruchem ERTMS/ETCS wyniesie 2000 km. Zaplanowano również, że do 31 grudnia 2023 r. liczba ośrodków wojewódzkich połączonych liniami kolejowymi, zmodernizowanymi co najmniej do średniej prędkości kursowania pociągów pasażerskich 100 km/godz., zwiększy się z obecnych 8 do 18.

Jaka przyszłość?

Cele te jawiły się niektórym ekspertom jako niewystarczająco ambitne, nie tworzące podstaw do długookresowej wizji

rozwoju kolei w Polsce i nie zapewniające transportowi kolejowemu możliwości konkurowania z transportem drogowym. – *Budując całkiem nowe autostrady i drogi szybkiego ruchu drogowcy konsekwentnie tworzą spójną sieć o wysokich parametrach. W efekcie, na koniec bieżącej perspektywy*

ich nadrobieniu służyć ma przede wszystkim Krajowy Program Kolejowy. Te czynniki, jak również owe „puste szuflady” bez nowych projektów inwestycyjnych, które zastały po poprzednikach, obecne kierownictwo resortu infrastruktury i budownictwa, jak i zarząd PKP PLK czy wreszcie

Wśród głównych efektów KPK wymieniono zwiększenie długości linii kolejowych pozwalających na ruch pociągów pasażerskich z prędkością techniczną powyżej 160 km/godz., z 90 km pod koniec 2015 r. do 350 m w 2023.

finansowej Polska zyska kolejne kilka tysięcy nowych dróg, a sieć kolejowa w najlepszym wypadku przestanie się kurczyć – mówił Jakub Majewski, prezes Fundacji Pro Kolej na portalu wnp.pl.

Nie brak jednak głosów, że kreśląc nowy plan rozwojowy polskiego kolejnictwa trzeba brać pod uwagę wieloletnie zaniedbania i opóźnienia w tym zakresie i to

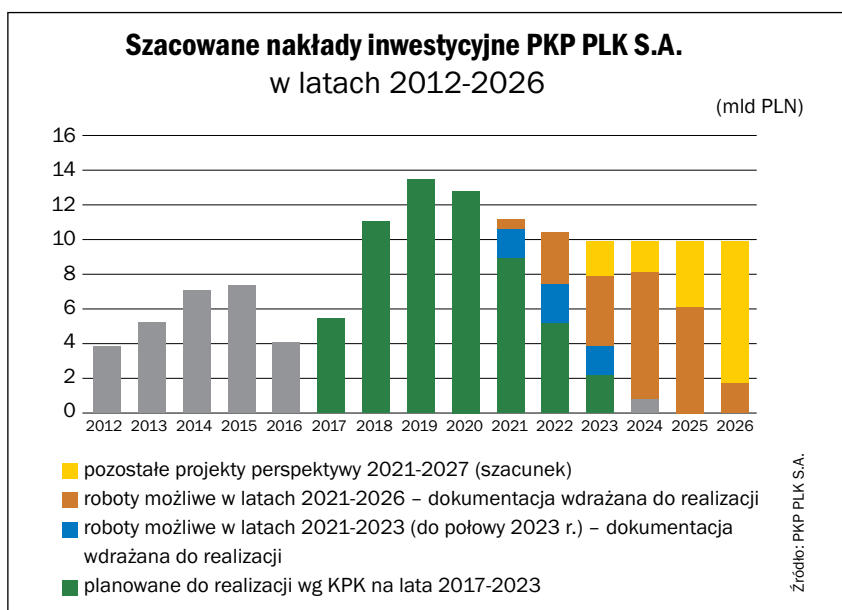
dość wolny start nowej finansowej unijnej perspektywy 2014-2020 – wszystko to nie sprzyjało szybkiemu i sprawnemu rozpoczynaniu inwestycji kolejowych.

Jednak po nie najlepszym w tym względzie roku 2016, poświęconym głównie przeglądowi i uruchamianiu przetargów, w roku bieżącym nastąpiło wyraźne przyspieszenie rozstrzygania przetargów,

podpisywania umów oraz wyboru wykonawców. 22 września, na wspólnej konferencji prasowej kierownictwa resortu infrastruktury i budownictwa, Grupy PKP S.A. oraz zarządcy infrastruktury, minister Andrzej Adamczyk, odpowiadając niejako sceptykom, zapewniał dziennikarzy, że realizacja zadań objętych KPK nie jest zagrożona. – *Wielu zastanawiało się, czy PLK są w stanie zrealizować tak ambitne zadanie... (..) Wielu wątpiło, że PLK poradzą sobie z tym dużym zadaniem. Dzisiaj możemy jasno powiedzieć, że kwota 66 mld zł wydaje się w wydatkowaniu absolutnie niezagrażona* – stwierdził. Dodał, że przyczynił się do tego proces zmian kadrowych w spółce, a także inne podejście do procesu przygotowywania inwestycji. – *Oczywiście, mogą wystąpić ryzyka, dopóki inwestycje nie otrzymają zgody na ich użytkowanie* – zaznaczył jednak.

270 umów za 14 mld zł

Rok 2017 okazał się najbardziej dynamiczny pod względem uruchamiania inwestycji. Podpisanych zostało 270 umów o wartości 14 mld zł. Ogólna wartość zakontraktowanych dotąd umów w ramach KPK ma wartość 25 mld zł, przy czym tegoroczny wysyp przetargowy jeszcze się nie skończył. Jak informował prezes zarządu PLK Ireneusz Merchel, oprócz ponad 13 mld zł w trwających procedurach przetargowych, spółka chce podpisać umowy na przynajmniej 5-6 mld zł do końca roku. – *Na przyszły rok zakładamy, że ogłoszonych przetargów będzie jeszcze na 10 mld zł, no i oczywiście proporcjonalnie będzie pewnie 2/3 podpisanych również w przyszłym roku. To spowoduje, że do końca 2018 r. – jak zakładamy – będziemy mieli*



Rok 2017 okazał się najbardziej dynamiczny pod względem uruchamiania inwestycji. Podpisanych zostało 270 umów o wartości 14 mld zł. Ogólna wartość zakontraktowanych dotąd umów w ramach KPK ma wartość 25 mld zł, przy czym tegoroczny wysyp przetargowy jeszcze się nie skończył.

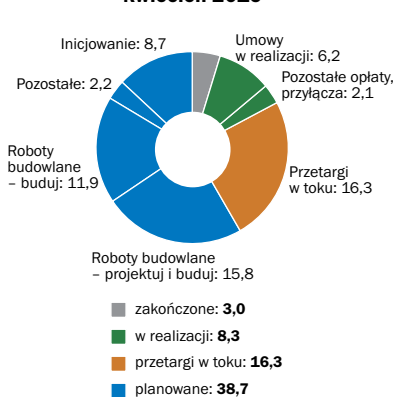
zakontraktowanych 40 mld zł, czyli ok. 2/3 programu kolejowego. Zostanie 1/3, która będzie realizowana w systemie „buduj”, gdzie będzie znacznie krótszy czas realizacji – podkreślał prezes Merchel.

W tym roku PKP PLK zakontraktowało prace na 14 mld zł. – *Ogółem w ramach KPK podpisane są umowy na*

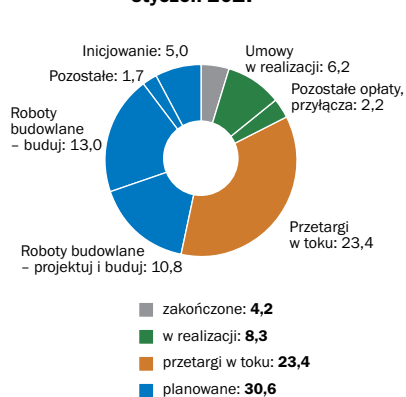
zadania w kwocie 25 mld zł. W najbliższych 2-3 latach planujemy podpisanie umów na realizację inwestycji o wartości na podobnych poziomach, do 14 mld zł – wyjaśniał szef PLK. – *W latach późniejszych ta tendencja pewnie się zmniejszy do 6-7 mld zł – dodał. W 2017 r. wydatkowane zostanie ok. 5,5 mld zł (mniej*

Status KPK (w mld PLN)

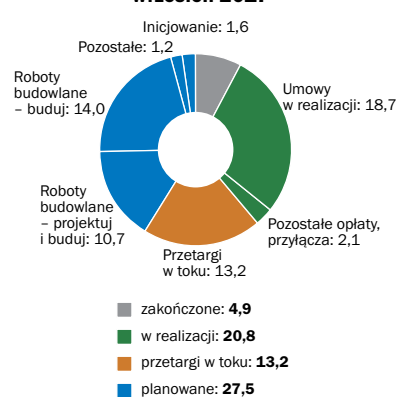
kwiecień 2016



styczeń 2017



wrzesień 2017



Razem: 66,4 mld PLN

Źródło: PKP PLK S.A.



Resort rozwoju i budownictwa liczy się z możliwością znacznie skromniejszej kwoty dofinansowania projektów inwestycyjnych w następnej dekadzie

więcej tyle, ile planowano), a w przyszłym – 10-11 mld zł. Wartość poszczególnych umów podpisanych przez PLK waha się w przedziale od kilkunastu milionów zł do 1,8 mld zł. Do największych należą prace na liniach: Warszawa-Poznań (trzy umowy za ok. 1,8 mld zł), Warszawa – Lublin (trzy umowy za ok. 1,7 mld zł, na trasie Kraków Główny Towarowy – Rudzice za ok. 966 mln zł), Sadowne – Czyżew (521,6 mln zł), Poznań – Piła (485 mln zł) czy Siedlce – Terespol etap III – LCS Terespol (417,6 mln zł).

Jednym z trzech strategicznych filarów inwestycji w Krajowym Programie Kolejowym jest poprawa atrakcyjności kolejowego

transportu towarowego. Wiceminister infrastruktury i budownictwa wymieniał na wspomnianej konferencji prasowej sześć przykładowych projektów w tym zakresie. Są to:

- ▶ prace na linii Chorzów Batory – Bydgoszcz (linia 131),
- ▶ poprawa dostępu do portów morskich w Gdańsku, Gdyni, Szczecinie i Świnoujściu,
- ▶ prace na ciągu Bydgoszcz – Trójmiasto, obejmującym linie 201 i 203,
- ▶ prace na linii Wrocław Szczecin (linia 273),
- ▶ prace na liniach kolejowych na ciągu Chybie – Żory – Rybnik – Nędza/Turze,
- ▶ prace na liniach kolejowych Gliwice – Bytom – Chorzów Stary – Mysłowice Brzezinka – Oświęcim oraz Dorota – Mysłowice Brzezinka.

w przyszłej perspektywie finansowej, gromadząc dokumentację przedprojektową i projektową. – *Chcemy płynnie wejść i na zakładkę z nowymi zleceniami ogłaszając je w 2023 roku, do realizacji poczynając od 2024 roku* – powiedział Włodzimierz Żmuda, wiceprezes PKP PLK, dyrektor ds. rozwoju.

Na przełomie czerwca i lipca bieżącego roku zarządca infrastruktury przesłał do 400 interesariuszy (przewoźników, samorządów terytorialnych, firm produkcyjnych, organizacji pracodawców, itp.) zapytanie: – *Jakie inwestycje powinny być realizowane w przyszłej perspektywie finansowej, uwzględniając przyszły popyt na przewozy kolejowe?*

– *Dotychczas otrzymaliśmy odpowiedzi od ponad 100 interesariuszy* – dodał

W najbliższych 2-3 latach w planach jest podpisanie umów na realizację inwestycji o wartości na poziomach do 14 mld zł. W latach późniejszych ta tendencja pewnie się zmniejszy do 6-7 mld zł.

Co po 2023 roku?

KPK i projekty realizowane w ramach obecnej perspektywy budżetowej Unii Europejskiej kończą się w 2023 r. PLK przygotowuje się już do ogłoszenia przetargów

wiceprezes Żmuda. – *Do końca roku przygotowujemy listę kolejnych projektów. W już istniejącej puli znajduje się 9 projektów o wartości 9 mld zł. Według założeń, ich liczba ma wzrosnąć, aby ich wartość wyniosła ok. 30 mld zł.*

Problemem może okazać się finansowanie tych inwestycji, nieznanym jest bowiem kształt przyszłego finansowania Unii Europejskiej po Brexicie. Wiceminister Andrzej Bittel przyznał, że resort infrastruktury i budownictwa liczy się z możliwością znacznie skromniejszej kwoty dofinansowania projektów inwestycyjnych w następnej dekadzie. – *Pozyskiwanie środków z CEF oparte jest na formule konkursów i tym bardziej powinniśmy być przygotowani, mając projekty, do szybkiego aplikowania* – powiedział wiceminister. Oczekuje się jednak, że w kolejnej rundzie programu CEF (Łącząc Europę) przydzielona będzie znaczna kwota w ramach funkcjonujących dotąd tzw. kopert narodowych. Poza tym, jak dodał minister Adamczyk, powołując się na niedawne spotkanie ministrów transportu państw członkowskich UE, którzy omawiali kwestie modernizacji europejskich szlaków komunikacyjnych i perspektywy dalszych inwestycji: – *Panuje przekonanie, że należy zapewnić środki na kolej z funduszy spójności.* ◀

Franciszek Nietz



Do końca 2018 r. PKP PLK zakłada, że będzie miała zakontraktowanych 40 mld zł, czyli ok. 2/3 programu kolejowego. Zostanie 1/3, która będzie realizowana w systemie 'buduj', gdzie będzie znacznie krótszy czas realizacji



Gdańskie tragi kolejowe w centrum AmberExpo codziennie odwiedzały tysiące osób

Trako 2017

Kolej przyszłości nie może czekać

Międzynarodowe Targi Kolejowe Trako, organizowane od 1996 r. w cyklu dwuletnim (z wyjątkiem lat 1998 i 1999), stopniowo wyrosły na największą i najbardziej prestiżową tego rodzaju imprezę w Polsce i drugą w Europie, po berlińskich InnoTrans. Liczba wystawców (104) i państw (8) uczestniczących w pierwszej edycji Trako zwiększyła się odpowiednio do 700 i 25 w najnowszych, dwunastych targach, które odbyły się 26-29 września w gdańskim centrum wystawienniczo-targowym AmberExpo.

Trako mają na celu pokazanie wszystkich nowości na dynamicznie rozwijającym się rynku kolejowym w Polsce i na świecie. Są też platformą spotkań firm z szeroko rozumianej branży – producentów taboru, dostawców technologii, przewoźników, zarządców infrastruktury, inżynierów, ekspertów, przedstawicieli władz resortowych i samorządowych. Wymianie doświadczeń i poszukiwaniu nowych rozwiązań służą mają liczne debaty i konferencje, których na tegorocznych Trako odbyło się aż 40. W ciągu czterech dni na rozległych terenach targów zaprezentowali się m.in. (w formule obszernych pawilonów narodowych) wystawcy z Austrii, Czech, Wielkiej Brytanii, niemieckich landów: Berlina i Brandenburgii, Saksonii, Badenu-Wirtembergii oraz misje handlowe Brukseli i Walonii.

Taborowe nowości

Wśród uczestników nie zabrakło firm o zasięgu międzynarodowym, takich jak ABB, Bombardier, China Railway Rolling Stock Corporation (CRRC), Deutsche Plasser Bahnbaumaschinen GmbH, Kapsch, Siemens, Strabag, Thales czy Vossloh AG, jak i bardzo licznej reprezentacji pol-

skich przedsiębiorstw z branży kolejowej i tramwajowej, prywatnych oraz samorządowych, przewoźników oraz dostawców technologii dla kolei i taboru. Na torach bocznic przylegających do kompleksu AmberExpo przedstawili swe najnowsze osiągnięcia polscy i europejscy producenci taboru. Nowosądecki Newag dwa pojazdy – Impuls II z obniżoną podłogą, zbudowa-

wał dla przewoźnika Gysev z Węgier. Wystawiony został też, produkowany razem z Solarisem tramwaj Tramino dla Lipska. Na torach pokazano również kilka zmodernizowanych wagonów PKP Intercity oraz nowy pociąg spalinowy Link zakupiony przez Polregio. Odbyły się także prezentacje nowej lokomotywy elektrycznej „207E” Rail Polska Sp. z o.o. oraz lokomo-

Trako i berlińskie targi techniki transportu szynowego InnoTrans, odbywają się przemiennie co dwa lata. Mniej więcej taki dwuletni cykl to okres realizacji największych projektów infrastrukturalnych i taborowych.

ny dla włoskiego przewoźnika FSE z Bari oraz lokomotywę Griffin; bydgoska Pesa – elektryczną lokomotywę Gamę Marathon z dojazdowym silnikiem spalinowym, której właścicielem będzie spółka dzierżawiąca tabor Rail Capital Partners oraz elektryczny zespół trakcyjny Elf II przygotowany dla Kolei Śląskich.

Natomiast Stadler Polska zaprezentował dwa pojazdy Flirt, jeden przeznaczony dla norweskiego przewoźnika NSB, drugi

tywy Vectron MS Siemens. Wśród nowości dedykowanych infrastrukturze dużym zainteresowaniem zwiedzających cieszył się, pokazany po raz pierwszy, symulator 3D podbijania rozjazdów, austriackiego koncernu Plasser, który jest światowym liderem w swojej branży. Odnotać też należy, prezentowany przez Track Tec system ogrzewania indukcyjnego rozjazdów, będący nowym rozwiązaniem w skali światowej.



Podczas targów odbyła się prezentacja nowej lokomotywy elektrycznej 207E Rail Polska



Nowosądecki Nowag zaprezentował lokomotywę Griffin przeznaczoną dla Lotos Kolej

Na unijnym półmetku

Trako i berlińskie targi techniki transportu szynowego InnoTrans, odbywają się przemiennie co dwa lata. – *Mniej więcej taki dwuletni cykl, to okres realizacji największych projektów infrastrukturalnych i taborowych* – podkreśla Dorota Daszkowska-Kosewska dyrektor tego projektu. Dzięki temu wystawcy mogą każdorazowo zaprezentować swe najnowsze osiągnięcia. W tym roku doszedł jeszcze jeden aspekt, dotyczący przede wszystkim zarządcy infrastruktury, firm realizujących na polskiej kolei projekty remontowe i modernizacyjne oraz przewoźników. Rok 2017, stanowiący półmetek kolejnej unijnej perspektywy finansowej, pozwala na pierwsze podsumowania prac na sieci kolejowej i wykorzystania przeznaczonych na ten cel 66 mld zł.

Parę dni przed rozpoczęciem gdańskich targów resort infrastruktury i budownictwa oraz PKP S.A i PKP PLK zameldowały o przyspieszeniu, zbyt wolnego wcześniej, tempa ogłaszania i rozstrzygania przetargów oraz podpisywania umów z wykonawcami w ramach Krajowego Progra-

mu Kolejowego obowiązującego do 2023 r. (piszemy o tym obszerniej obok). Podczas Trako, Andrzej Bittel, sekretarz stanu w MliB poinformował, też, że budżet państwa zamierza przeznaczyć w najbliższych 5 latach blisko 30 mld zł na utrzymanie infrastruktury zarządzanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe i rozpoczął zaplanowane na 35 dni konsultacje społeczne tego dokumentu. Na program taki Peelka

programu włożony w modernizację wysiłek poszedłby na marne.

Wnioski z debat

Bardzo bogaty w tym roku pakiet targowych konferencji, spotkań i dyskusji zainaugurowała, przygotowana przez Grupę PKP, debata „Stworzenie ram regulacyjnych dla rozwoju zrównoważonego transportu w UE”,

Główne cele Masterplanu dla kolei towarowej to cyfryzacja, innowacje, rozwój hubów logistycznych dostosowanych do pociągów o długości 740 metrów. Jednym z efektów wdrożenia tego planu powinien być spadek stawek dostępu o blisko połowę.

i użytkownicy infrastruktury kolejowej czekali już od kilku lat. – *Nie dopracowaliśmy się w poprzednich latach tego typu mechanizmu. Pozwoli on nadrabiać zaniebdania i jeszcze skuteczniej inwestować w polską kolej także w aspekcie utrzymania* – przyznał Andrzej Bittel, dodając, że bez tego

w której uczestniczyli m. in. przedstawiciele resortu infrastruktury i budownictwa: prezes Urzędu Transportu Kolejowego Ignacy Góra, deputowany do Parlamentu Europejskiego, członek Komisji Transportu i Turystyki Tadeusz Złotowicz oraz eksperci z dziedziny transportu kolejowego. Dyskusja na tym forum dotyczyła nie tyle zasad i ram regulacyjnych zrównoważonego transportu, co głównie obecnej sytuacji transportu kolejowego w Europie i w Polsce w warunkach nierównej wciąż konkurencji transportu kolejowego i drogowego.

– *Co prawda transport kolejowy jest droższy, ale z drugiej strony jest bezpieczniejszy i pewniejszy. Dlatego potrzebujemy rozwiązań, które będą to promowały. W innych krajach europejskich są ulgi dla transportu intermodalnego, ale przede wszystkim są opłaty drogowe* – mówił Ignacy Góra, prezes UTK. – *Problem w tym, że pieniądze z opłat drogowych trafiają na budowę*



nowych dróg, bo utrzymanie starych jest finansowane z budżetu. Pieniądze z opłat kolejowych idą zarówno na budowę jak i na utrzymanie, więc w praktyce na utrzymanie – jak podkreślał dr Jakub Majewski, prezes fundacji ProKolej.

Adrian Furgalski z Zespołu Doradców Gospodarczych TOR zwrócił natomiast uwagę na przeregulowanie transportu kolejowego. – *Komisja Europejska z jednej strony bardzo chwali zrównoważony transport, a jednocześnie rzuca mu klody pod nogi – mówi – Pojawiają się pomysły a to megaciężarówek, a to walki z hałasem, co jest związane z wymianą hamulców kolejowych, a to konieczności porozumiewania się maszynistów po angielsku. Od kierowców tirów nikt tego nie wymaga.*

Na kolei potrzebna jest konkurencja, niezbędne są również działania na rzecz zwiększenia jej konkurencyjności, – *tylko warunki dla niej muszą być równe* – stwierdził wiceminister infrastruktury Andrzej Bittel, podsumowując debatę dotyczącą zrównoważonego transportu w UE.

Jak ożywić przewozy

Z tematyką tej konferencji współgrała i uzupełniała ją debata podczas IV edycji międzynarodowej konferencji RAIL22 pt. „Co hamuje kolejowe przewozy towarowe?”. Uczestniczyli w niej wiceministrowie kolei polskich i białoruskich, przedstawiciele Deutsche Bahn, spółki Rail Baltica, Banku Światowego i Komisji Europejskiej. Stagnacja, a nawet spadek kolejowych przewozów towarowych jest problemem, z którym mamy do czynienia nie tylko w Polsce, ale dotyka on także inne kraje europejskie. Jednak w Niemczech, jak i w Wielkiej Brytanii rządy aktywnie działają na rzecz ożywienia przewozów kolejowych. W ubiegłym roku na Wyspach opracowano kompleksową strategię rozwoju kolejowych przewozów towarowych. Przewiduje ona m.in. zwiększenie roli transportu intermodalnego, szersze wdrożenie innowacji i nowoczesnych technologii, dalszą modernizację infrastruktury kolejowej i odpowiednie kształtowanie stawek dostępu do niej.

Również w Niemczech, gdzie ostatnio wyhamował rynek kolejowego cargo, powstał „Masterplan dla kolei towarowej”. Jego główne cele to cyfryzacja, innowacje, rozwój hubów logistycznych dostosowanych do pociągów o długości 740 metrów. – *Jednym z efektów wdrożenia tego planu powinien być spadek stawek dostępu o blisko połowę* – stwierdził Christoph Lerche z Deutsche Bahn. Zasugerował też, iż podobny Masterplan przydałby się dla całej kolei europejskiej.

Czekając na wsparcie

Tymczasem u nas, na co zwrócił uwagę członek zarządu PKP SA Mirosław Antonowicz – *nie powstał jeszcze żaden program wsparcia kolei towarowej, a w rządowej Strategii Rozwoju Transportu założono spadek wolumenu ładunków*. Poruszył on też kwestię spójności transportu towarowego – brak wystarczającej liczby bocznic i terminali przeładunkowych. Obecnie jest ich w kraju 36, a powinno być około 40. – *Obserwujemy samoistny ich rozwój, gdzie zarządzają nimi samodzielni komercyjni operatorzy. Problem polega na ich jakości* – stwierdził Mirosław Antonowicz. – *Jako Grupa PKP tworzymy strategię, zgodnie z którą będziemy integrować i koordynować*



W panelu dotyczącym perspektyw rozwoju przewozów towarowych Nowym Jedwabnym Szlakiem udział wzięli: wiceprezes ds. finansowych DTC Gdańsk SA Adam Żołnowski, prezes PKP LHS Zbigniew Tracichleb, prezes zarządu PKP Cargo Maciej Libiszewski, Juliusz Skurewicz z Polskiej Izby Spedycji i Logistyki

wać wszystkie centra logistyczne, aby być partnerem dla Chińczyków. Chcemy też zainwestować w budowę terminali na wzór austriacki, gdzie modernizacja bocznic była wsparta przez program rządowy.

W skrótovej z konieczności dziennikarskiej relacji z Trako 2017 nie sposób omówić wszystkich, licznych debat, dyskusji i konferencji. Należałoby jednak wspomnieć jeszcze o panelu dotyczącym perspektyw rozwoju przewozów towarowych Nowym Jedwabnym Szlakiem i prezentacji raportu „Transformacja cyfrowa na kolei” przygotowanego przez ekspertów ze Szkoły Głównej Handlowej, fundacji ProKolej oraz Siemens. – *Rozwój nowej drogi wymiany towarowej z Chinami wykorzystującej Nowy Jedwabny Szlak leży w interesie całej polskiej gospodarki. Zwłaszcza branży spożywczej* – podkreślił prezes zarządu PKP Cargo Maciej Libiszewski. Uczestniczący w panelu prezes PKP LHS Zbigniew Tracichleb zwrócił uwagę, że Nowy Jedwabny Szlak może okazać się otwarciem nowych możliwości handlu nie tylko z Chinami. – *To także nowe możliwości transportu do i z Indii, Iranu czy Turcji, a także do Azerbejdżanu, z którym*

Polska porozumiała się w ubiegłym roku na szczepku prezydentów. Prezes przypomniał, że PKP LHS od ubiegłego roku jest partnerem transkaspjskiego korytarza transportowego (TMTM), który stwarza nadzieje na wykorzystanie potencjału wymiany handlowej LHS z Euroterminalem w Sławkowie.

Raport nt. cyfrowej kolei przedstawili na gdańskich targach dr hab., prof. nadzwyczajny Jana Pieriegud z Katedry Transportu SGH, dyr. Mobility Siemens Krzysztof Celiński oraz prezes fundacji ProKolej, dr Jakub Majewski. Zdaniem tego ostatniego kolej, która u swych początków była pionierem innowacyjności, później niedoinwestowana i nieco zapomniana, znalazła się poza głównym nurtem gospodarki cy-

frowej. Ale od transformacji cyfrowej nie da się uciec. – *Jest to nie tyle zastosowanie nowych technologii w działalności operacyjnej przewoźników i zarządców infrastruktury, a także podmiotów produkujących na rzecz kolei, ile radykalna zmiana dotychczasowych modeli biznesowych i filozofii myślenia, pozwalająca na wykreowanie wartości dodanej dla uczestników procesu przewozowego i przyczyniająca się do wdrożenia nowych koncepcji mobilności* – stwierdziła prof. Jana Pieriegud.

Dyr. Krzysztof Celiński podkreślił, iż wprowadzając najnowsze technologie do kolejnictwa – *podnosimy poziom bezpieczeństwa, zwiększamy międzynarodową konkurencyjność polskich firm i tworzymy nowe miejsca pracy dla młodego pokolenia*. Cyfryzacja kolei w Europie już postępuje. Holding DB planuje np. przeznaczyć na ten cel w latach 2017-2018 około miliarda euro. Brytyjski zarządca infrastruktury od 2014 r. realizuje program ORBIS (Offering Rail Betetr Information Services), a we Francji w ubiegłym roku został opracowany program Digital SNCF. Kolej przyszłości nie może czekać. ◀

Tekst i zdjęcia: Franciszek Nietz



W zamian za pracę w niedzielę lub święto pracodawca musi dać pracownikowi dzień wolny od pracy zgodnie z Art. 151¹¹ §1 i §2 Kodeksu Pracy

Praca w niedzielę lub święto

– optymalizacja dokumentów wewnętrzzakładowych

Ze względu na specyfikę branży transportowej, kierowca zawodowy musi być przygotowany do pracy także w dni ustawowo wolne od niej.



Bartłomiej Zgudziak

Odnosząc się do Kodeksu Pracy Art. 151⁹.§ 1. dniami wolnymi od pracy są niedziele i święta określone w przepisach o dniach wolnych od pracy.¹ Kodeks Pracy dopuszcza jednak możliwość pracy w wyżej wymienione dni na podstawie Art. 151¹⁰.

*Art. 151¹⁰. [Dopuszczalność pracy w niedziele i święta]
Praca w niedziele i święta jest dozwolona:*

- 1) *w razie konieczności prowadzenia akcji ratowniczej w celu ochrony życia lub zdrowia ludzkiego, ochrony mienia lub środowiska albo usunięcia awarii;*
- 2) *w ruchu ciągłym;*
- 3) *przy pracy zmianowej;*
- 4) *przy niezbędnych remontach;*
- 5) *w transporcie i w komunikacji;...*

W sytuacji wystąpienia pracy w wyżej wymienione dni, po stronie przedsiębiorcy leży prawidłowe rozliczenie kierowcy – oddanie czasu wolnego lub wypłacenie należnego wynagrodzenia wraz z dodatkami.

Udzielenie dnia wolnego za pracę w niedzielę lub święto

W zamian za pracę w niedzielę lub święto pracodawca musi dać pracownikowi dzień wolny od pracy zgodnie z Art. 151¹¹ §1 i §2 Kodeksu Pracy. Ustawodawca wprowadził odmienne sposoby oddawania dnia wolnego za pracę, w zależności od tego czy była wykonywana w niedzielę, czy w święto. Kierowcy pracującemu w niedzielę należy udzielić jeden dzień wolny odpowiednio 6 dni przed tą niedzielą lub 6 dni po niej. Jeżeli nie było możliwości oddania dnia w tym terminie, Kodeks Pracy daje na to pracodawcy czas do końca okresu rozliczeniowego. W przypadku pracy w święto, należy udzielić pracownikowi dzień wolny od pracy w ciągu okresu rozliczeniowego.

Przykład: Kierowca pracował w niedzielę – 11czerwca 2017 r.

Zgodnie z opisanymi wcześniej przepisami zawartymi w Kodeksie Pracy, pracodawca dysponuje dwunastodniowym okresem, w którym może oddać pracownikowi dzień wolny za niedzielę (6 dni przed i 6 po niej). W opisanym przykładzie zakres w jakim należy udzielić dnia wolnego to 5-17 czerwca 2017 r.

¹ Ustawa z dnia 18 stycznia 1951 r. o dniach wolnych od pracy

Jeżeli w tym terminie pracodawca nie mógłby udzielić kierowcy dnia wolnego, musi to zrobić do końca okresu rozliczeniowego. W przypadku jednomiesięcznego okresu rozliczeniowego pracownik powinien otrzymać wolne do końca czerwca 2017 r. W omawianym przykładzie wolny dzień za pracę w niedzielę (11 czerwca 2017) oddano wcześniej – 9 czerwca 2017 r., a więc zgodnie z Kodeksem Pracy.

CZERWIEC 2017														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Czw	Pt	Sb	Nd	Pn	Wt	Śr	Czw	Pt	Sb	Nd	Pn	Wt	Śr	Czw
P	P	W	W	P	P	P	P	Wn	W	P	P	P	P	P

16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Pt	Sb	Nd	Pn	Wt	Śr	Czw	Pt	Sb	Nd	Pn	Wt	Śr	Czw	Pt
P	W	W	P	P	P	P	P	W	W	P	P	P	P	P

P	Praca
W	Wolne
Wn	Wolne za pracę w niedzielę

Dwa dodatki czy jeden? Wyrok Sądu Najwyższego z 15.02.2006 r.

W razie braku możliwości udzielenia dnia wolnego od pracy w zamian za pracę w niedzielę lub święto, zgodnie z Kodeksem Pracy pracownik powinien otrzymać wynagrodzenie wraz z dodatkiem 100% za każdą godzinę pracy w tym dniu.

Art. 151¹¹. [Dzień wolny lub dodatek]

§ 2. Jeżeli nie jest możliwe wykorzystanie w terminie wskazanym w § 1 pkt 1 dnia wolnego od pracy w zamian za pracę w niedzielę, pracownikowi przysługuje dzień wolny od pracy do końca okresu rozliczeniowego, a w razie braku możliwości udzielenia dnia wolnego od pracy w tym terminie dodatek do wynagrodzenia w wysokości określonej w art. 151¹ § 1 pkt 1, za każdą godzinę pracy w niedzielę.

§ 3. Jeżeli nie jest możliwe wykorzystanie w terminie wskazanym w § 1 pkt 2 dnia wolnego od pracy w zamian za pracę w święto, pracownikowi przysługuje dodatek do wynagrodzenia.

Praca w niedzielę i święto powyżej normy dziennej może spowodować naliczenie dodatku 100% z tytułu przekroczenia normy dobowej. Nieudzielenie dnia wolnego może się wiązać również z przekroczeniem normy średniotygodniowej, a co za tym idzie z naliczeniem kolejnego dodatku 100%.

Art. 151¹. [Dodatek za pracę w godzinach nadliczbowych]

§ 1. Za pracę w godzinach nadliczbowych, oprócz normalnego wynagrodzenia, przysługuje dodatek w wysokości:

- 1) 100% wynagrodzenia za pracę w godzinach nadliczbowych przypadających:
 - a) w nocy,
 - b) w niedziele i święta niebędące dla pracownika dniami pracy, zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy,
 - c) w dniu wolnym od pracy udzielonym pracownikowi w zamian za pracę w niedzielę lub w święto, zgodnie z obowiązującym go rozkładem czasu pracy;
- 2) 50% wynagrodzenia – za pracę w godzinach nadliczbowych przypadających w każdym innym dniu niż określony w pkt 1.

Tu przedsiębiorca może się jednak oprzeć się na uchwale Sądu Najwyższego z dnia 15 lutego 2006 r., w której orzeczono,



W razie braku możliwości udzielenia dnia wolnego od pracy, w zamian za pracę w niedzielę lub święto, zgodnie z Kodeksem Pracy pracownik powinien otrzymać wynagrodzenie wraz z dodatkiem 100% za każdą godzinę pracy w tym dniu

że pracodawca wypłacając kierowcy wynagrodzenie w zamian za pracę w niedzielę lub święto nie musi wypłacać kolejnego dodatku 100-procentowego z tytułu przekroczenia normy średniotygodniowej.

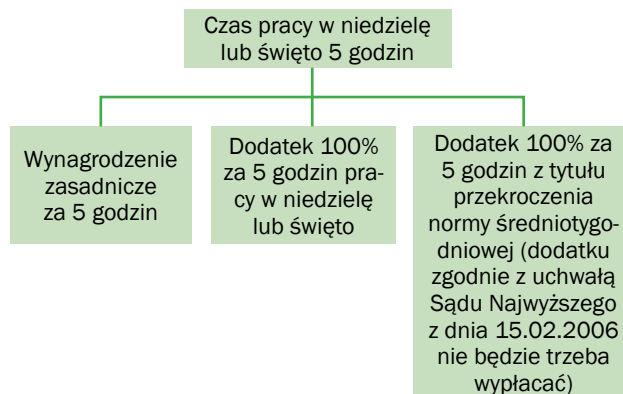
Orzecznictwo Sądu Najwyższego

Uchwała z dnia 15 lutego 2006 r. II PZP 11/05

W razie nieudzielenia przez pracodawcę w okresie rozliczeniowym innego dnia wolnego od pracy w zamian za dozwoloną pracę świadczoną w niedzielę lub święto, pracownikowi przysługuje za każdą godzinę takiej pracy tylko jeden dodatek przewidziany w art. 151¹¹ § 2 in fine lub § 3 k.p.

Przykłady:

- a) Kierowca przepracował 5 godzin, pracodawca nie miał możliwości udzielenia mu dnia wolnego do końca okresu rozliczeniowego.

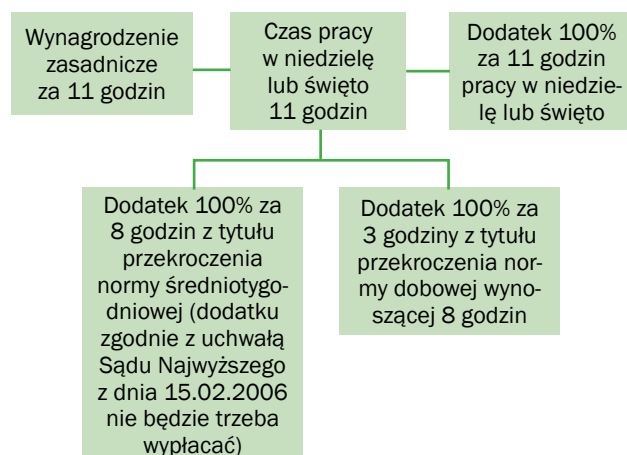


W związku z tym pracownik otrzyma:

- wynagrodzenie zasadnicze za 5 godzin,
- dodatek 100% za 5 godzin pracy w niedzielę lub święto,
- dodatek 100% z tytułu przekroczenia normy średniotygodniowej² (dodatku zgodnie z uchwałą Sądu Najwyższego z dnia 15 lutego 2006 r. nie będzie trzeba wypłacać).

2 Nadgodziny średniotygodniowe mogą wystąpić w przypadku, gdy przeciętny czas pracy w okresie rozliczeniowym przekracza normę tygodniową

- b) Kierowca przepracował 11 godzin, pracodawca nie udzielił mu dnia wolnego do końca okresu rozliczeniowego.



W związku z tym pracownik otrzyma:

- wynagrodzenie zasadnicze za 11 godzin pracy,
- dodatek 100% za 11 godzin pracy w niedzielę lub święto,
- dodatek 100% za 8 godzin z tytułu przekroczenia normy średniodobowej² (dodatku, zgodnie z uchwałą Sądu Najwyższego z dnia 15 lutego 2006 r., nie trzeba będzie wypłacać),
- dodatek 100% za 3 godziny z tytułu przekroczenia normy dobowej wynoszącej 8 godzin.

Jak zoptymalizować zapisy w dokumentach wewnątrzzakładowych

Warto zwrócić uwagę, że zgodnie z Kodeksem Pracy dzień ustawowo wolny nie liczy się jak dzień kalendarzowy, czyli od godziny 00.00 do 23.59. Nawiązując do Art. 151⁹.§ 2 za pracę w niedzielę lub święto uznaje się pracę w godzinach od 06:00 tego dnia do 06:00 kolejnego. Ustawodawca dał jednak przedsiębiorcy możliwość dostosowania godzin do potrzeb firmy, poprzez zapis:

Art. 151⁹. [Dni wolne od pracy]

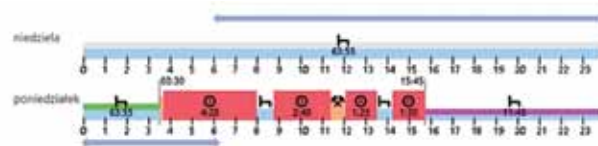
§ 2. Za pracę w niedzielę i święto uważa się pracę wykonywaną między godziną 6.00 w tym dniu a godziną 6.00 w następnym dniu, chyba że u danego pracodawcy została ustalona inna godzina.

Właściciel firmy transportowej w dokumentacji wewnątrzzakładowej może więc określić inne godziny rozpoczęcia i zakończenia pracy w niedzielę i święto.

Poniżej przedstawiono przykłady rozliczenia kierowcy rozpoczynającego pracę o godzinie 03.30 w poniedziałek. Pierwsze z nich wykonane zostało wyłącznie na podstawie zapisu z Kodeksu Pracy. Drugie natomiast dodatkowo w oparciu o dokumentację wewnątrzzakładową, w której przedsiębiorca (korzystając z możliwości jakie dają przepisy), wyznaczył pracę w niedzielę lub święto w przedziale od 00.00 do 24.00 w dany dzień.

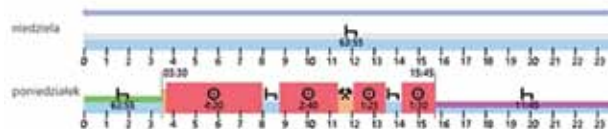
W pierwszym przypadku, pomimo tego iż pracownik wykonywał pracę *de facto* tylko w poniedziałek, rozliczając kierowcę zgodnie z zapisami Kodeksu Pracy, należałoby doliczyć mu dodatek z tytułu pracy w niedzielę i święta. W drugim przykładzie, pracodawca świadomy, że może zdecydować o godzinach w jakich zawiera się dzień ustawowo wolny oraz bazując na dotychczasowym planie pracy swoich kierowców, w dokumentacji wewnątrzzakładowej wprowadził zapis mówiący o liczeniu czasu pracy w niedzielę lub święto od 00.00 do 24.00 tego dnia.

Niedziela zgodnie z Kodeksem Pracy
od 6.00 w niedzielę do 6.00 w poniedziałek



	Niedziela	Poniedziałek
Godzina rozpoczęcia	-	03.30
Godzina zakończenia	-	15.45
Czas Pracy Niedziela i Święta	2h30min	-

Niedziela ustalona na podstawie dokumentacji wewnątrzzakładowej od 0.00 do 24.00 w niedzielę



	Niedziela	Poniedziałek
Godzina rozpoczęcia	-	03.30
Godzina zakończenia	-	15.45
Czas Pracy Niedziela i Święta	-	-

Przykład takiego zapisu:

1. Praca w niedzielę i święta jest dopuszczalna w przypadkach określonych w obowiązujących przepisach Kodeksu Pracy
2. Za pracę w niedzielę i święta uważa się pracę wykonaną między 0.00 a 24.00.

Dzięki takiemu rozwiązaniu, w opisanym powyżej przykładzie, właściciel firmy uniknął konieczności dopłaty za 2,5 godziny pracy. Przyjmując, że kierowca otrzymuje 12,5 zł/h, przedsiębiorca zaoszczędził w tej konkretnej sytuacji 31,25 zł. W skali miesiąca, roku oraz przy większej liczbie kierowców znajomość tego przepisu może się przełożyć na znacznie większe oszczędności.

Odpowiednie planowanie pracy kierowców oraz dostosowanie zapisów w dokumentacji wewnątrzzakładowej pozwala przedsiębiorcy lepiej gospodarować czasem pracy swoich pracowników. Pracodawca może uniknąć zbędnych dopłat lub konieczności udzielenia pracownikom dnia wolnego, a zaoszczędzone dodatkowe dni wykorzystać na wykonywanie zlecenia. Właściwie sprecyzowane zapisy i prawidłowe rozliczenie kierowcy to także zabezpieczenie przedsiębiorcy przed nieuzasadnionymi roszczeniami ze strony pracowników.

Opisana sytuacja nawiązuje wyłącznie do jednego aspektu rozliczania czasu pracy, jakim jest praca w niedzielę lub święto. Podobnych szans na optymalizację pracy, prowadzących do oszczędności czasu i pieniędzy, jest znacznie więcej. Warto skorzystać z pomocy firmy, która usługowo rozlicza czas pracy kierowców, aby maksymalnie spożytkować możliwości, jakie dają przepisy oraz mieć aktualne informacje o wszystkich zmianach w prawie dotyczących branży transportowej. ◀

Bartłomiej Zgudziak,
Ekspert ds. Analiz
i Rozliczeń OCRK

**LUTZ ASSEKURANZ**WZAJEMNE ZAUFANIE
KOMPETENTNE DORADZTWO
SZYBKA LIKWIDACJA SZKÓD
SIĘĆ EKSPERTÓW
RZETELNA INFORMACJA

UBEZPIECZENIA USŁUG TRANSPORTOWYCH I LOGISTYCZNYCH

SZEROKI ZAKRES UBEZPIECZEŃ

OCP 3 w 1**KABOTAŻ****OCP KRAJ****ZDOLNOŚĆ
FINANSOWA****OCS****PRZEWÓZNIK
UMOWNY****TAKŻE DLA POJAZDÓW DO 3,5 DMC****Punkt kontaktowy w Warszawie**ZMPD, Al. Jana Pawła II 78, 00-175 Warszawa
tel.: (22) 536 10 84, fax.: (22) 536 10 85
lutz@zmpd.pl**Dział likwidacji szkód:**tel.: +48 1 8175573 16
office@lutz-assekuranz.pl**Biurowie w Wiedniu**Lutz Assekuranz
Versicherungsvermittlung Ges.m.b.H.
A-1120 Wien
Meidlinger Hauptstr. 51 - 53,
tel.: +43 1 8175573 31
gebicka@lutz-assekuranz.attel.: +43 1 8175573 21
siech@lutz-assekuranz.at**Regionalne punkty kontaktowe:**17 860 32 48 Rzeszów
68 328 34 72 Zielona Góra
723 688 208 Szczecin
lutzocp@zmpd.plwww.lutz-assekuranz.pl**Zalety ubezpieczenia OCP (odpowiedzialności cywilnej przewoźnika) zawartego poprzez LUTZ ASSEKURANZ:**

- Oferowane ubezpieczenie to **pakiet „3 w 1” w ruchu krajowym, międzynarodowym i kabotażu.**
- Suma ubezpieczenia **1.000.000 EUR na każdą szkodę** (CMR, Prawo Przewozowe), budząca zaufanie, świadcząca o wiarygodności w oczach partnerów i zleceniodawców.
- W pakiecie ubezpieczona wina umyślna i rażąca niedbalstwo kierowcy (**art. 29.2 CMR / 86 Prawo Przewozowe**) w ramach sumy ubezpieczenia bez limitów.
- Odpowiedzialność za szkody spowodowane w wyniku naruszenia przepisów ruchu drogowego na skutek rażącego niedbalstwa przez ubezpieczającego lub osobę uprawnioną do jego reprezentowania jako kierowcę.
- **Kabotaż** ubezpieczony w całej Unii Europejskiej i Gospodarczej.
- **Kabotaż w Niemczech** ubezpieczony do 40 SDR/kg towaru bez składki dodatkowej.
- Zaświadczenia ubezpieczenia kabotażu w Niemczech akceptowane przez BAG (Niemiecki Urząd Transportu Towarowego).
- Zaspokojenie uzasadnionych roszczeń.
- Odpieranie nieuzasadnionych roszczeń tzw. **ochrona prawna związana ze szkodą.**
- **Szeroki zakres towarowy:** przewozy ładunków chłodniczych, ADR, „podwyższonego ryzyka”, AGD, towarów podlegających akcyzie i elektroniki ubezpieczone w standardzie.
- **Zakres terytorialny OCP:** wszystkie kraje Europy, Azji do E95 i kraje Afryki leżące nad Morzem Śródziemnym.
- Polisa nie wymaga „doubezpieczenia” przez spedycje i ponoszenia dodatkowych kosztów.
- Wiążący zakres ubezpieczenia OCP w Ogólnych Warunkach Ubezpieczenia.

Dla klientów ubezpieczenie zdolności finansowej do licencji dla spełnienia wymogu określonego w art.7 ust. 1 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) 1071/2009 z dnia 21 października 2009 r.

Lutz Assekuranz jest wpisana do rejestru pośredników ubezpieczeniowych pod numerem GISA 24197069 prowadzanego przez BMWFW (Federalne Ministerstwo Nauki, Badań i Ekonomii) jako organu odwoławczego.

Czas pracy w „busach”

Ewidencja czasu pracy dla kierowców samochodów o DMC do 3,5 tony lub służących do przewozu nie więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą



Każdy pracodawca zatrudniający kierowcę powinien ewidencjonować czas jego pracy. Obowiązek ten dotyczy nie tylko zatrudnienia w oparciu o stosunek pracy, ale również na podstawie umowy cywilnoprawnej. O ile w przypadku kierowców wykonujących swoje zadania pojazdami wyposażonymi w tachograf gromadzenie danych do ewidencji jest względnie łatwe, to w odniesieniu do pozostałej grupy kierowców pracodawcy napotykają na liczne problemy. Przepisy w tym zakresie są jednak bezwzględne i należy w szczegółowy sposób dokumentować aktywności zatrudnianych pracowników.

Zgodnie z art. 1 pkt 1 i 2 Ustawy z dnia 16 kwietnia 2004 r. o czasie pracy kierowców – CzasKierU (t.j. Dz.U. z 2012 r., poz. 1155 ze zm.) – ma ona zastosowanie do czasu pracy kierowców wykonujących przewóz drogowy, jak również określa obowiązki pracodawców w zakresie wykonywania przewozów drogowych. Natomiast pojęcie „przewóz drogowy” użyte w ustawie jest rozumiane zgodnie z definicją podaną w art. 4 lit. a Rozporządzenia (WE) nr 561/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 15 marca 2006 r., w sprawie harmonizacji niektórych przepisów socjalnych odnoszących się do transportu drogowego oraz zmieniającego rozporządzenia Rady (EWG) nr 3821/85 i (WE) 2135/98, jak również uchylającego rozporządzenie Rady (EWG) nr 3820/85 – rozporządzenie 561/2006 (Dz. Urz. UE L 102 z 11.04.2006 r., s. 1 ze zm.).

W odniesieniu do kierowców pojazdów o DMC do 3,5 tony

Oznacza to, że każda podróż odbywana w całości lub części po drogach publicznych przez pojazd z ładunkiem lub bez, używany do przewozu osób lub rzeczy, jest przewozem drogowym. W pojęciu tym mieści się więc także wykonywanie pracy przez kierowcę pojazdu o DMC do 3,5 tony lub służącego do przewozu nie więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą. Skoro tak, to art. 25 CzasKierU ma zastosowanie również do tej grupy kierowców.

O ile zapisy na wykresówkach, wydruki danych oraz pliki pobrane z karty kierowcy i tachografu cyfrowego są formą prowadzenia ewidencji dla kierowców pojazdów wyposażonych w urządzenie rejestrujące czas pracy, to art. 25 ust. 1 pkt 4



Logowanie

Strona startowa aplikacji, dzięki której kierowca ma możliwość z dowolnego miejsca oraz urządzenia zalogować się bezpośrednio do aplikacji.



Weryfikacja kierowcy

W kolejnym oknie następuje automatyczny proces weryfikacji kierowcy przy wykorzystaniu QR Code.



Rozpoczęcie delegacji

W celu rozpoczęcia podróży służbowej kierowca potwierdza jej rozpoczęcie manualnie w oknie aplikacji.





Aktywność

Po rozpoczęciu podróży służbowej, aplikacja automatycznie rejestruje wszelkie aktywności (takie jak jazda oraz odpoczynek), które są rejestrowane w systemie zarówno gdy aplikacja działa offline. Aplikację ponadto można w każdym momencie wstrzymać, w momencie którym następuje brak rejestracji aktywności oraz lokalizacji.



Zakończenie delegacji

Po zakończeniu podróży służbowej, Kierowca ręcznie określa moment jej zakończenia, a wszelkie aktywności przesłane bezpośrednio do Panelu Klienta, w którym to osoba uprawniona będzie mogła pobrać gotowy druk podróży służbowych, z pełnymi informacjami odnośnie daty wyjazdu, przekroczeń granic, czy też daty powrotu.



Zmiana aktywności

Kierowca ponadto ma możliwość ręcznego wyboru pozostałego rodzaju aktywności (inna praca, dyspozycyjność). Jednakże, zmiana taka dozwolona jest jedynie gdy pojazd nie znajduje się w ruchu.



Ustawienia aplikacji

Kierowca podczas korzystania z aplikacji ma możliwość jej indywidualnego skonfigurowania w zakresie częstotliwości wyznaczania punktów POI.

W związku z brakiem tachografów w pojazdach o DMC do 3,5 t lub pojazdach służących do przewozu nie więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą, pracodawca musi wprowadzić w firmie specjalne procedury, które zapewnią mu wiedzę na temat aktywności pracowników.

CzasKierU znajdzie użyczek w odniesieniu do pozostałych kierowców. W ich przypadku ewidencje będą wykonywane w formie innych dokumentów potwierdzających czas pracy i rodzaj wykonywanej czynności lub rejestrów opracowanych na podstawie tych dokumentów.

Podstawowym celem wykonywania ewidencji czasu pracy jest prawidłowe rozliczenie kierowcy i wypłata należnego wynagrodzenia. Stąd dane o jego aktywnościach muszą być gromadzone z należytą starannością, a same wyliczenia powinny być prowadzone w rzetelny i systematyczny sposób. Ewidencje czasu pracy dla tej grupy zawodowej w znacznym stopniu wy-

konuje się w oparciu o przepisy szczególne ustawy o czasie pracy kierowców. Dopiero w zakresie nieuregulowanym ustawą, zastosowanie będą mieć przepisy z kodeksu pracy.

Konieczne specjalne procedury

Niezależnie od formy prowadzenia ewidencji czasu pracy kierowcy pozostającego w zatrudnieniu pracowniczym, powinna ona zwykle wskazywać:

- ilość godzin pracy w dobach,
- pracę w godzinach nadliczbowych,
- pracę w porze nocnej,
- pełnione dyżury,

- pracę przypadającą w niedziele, święta i dni, które powinny być dniami wolnymi,
- nieobecności z podziałem na rodzaj i wymiar,
- ilość czasu pracy na terytorium krajów, które wprowadziły minimalne warunki wynagradzania pracowników delegowanych.

W związku z brakiem tachografów w pojazdach o DMC do 3,5 tony lub pojazdach służących do przewozu nie więcej niż 9 osób łącznie z kierowcą, pracodawca który je wykorzystuje musi wprowadzić w swojej firmie specjalne procedury, które zapewnią mu wiedzę na temat aktywności jego pracowników. W tym celu można wykorzystać nowoczesne systemy teleinformatyczne, które będą gromadzić niezbędne dane, lub może on polecić swoim pracownikom wypełnianie stosownych druków. Niezależnie od formy na jaką zdecydował się pracodawca, musi on pamiętać, że ewidencja czasu pracy może zostać poddana kontroli Państwowej Inspekcji Pracy. Należy więc zadbać o prawidłowe jej wykonywanie. ◀

Polityka, a gospodarka, czyli jak wykorzystuje się niezadowolenie społeczne do wdrażania reform gospodarczych?



Pracownicy delegowani stanowią jedynie 0,4 proc. wszystkich pracowników w UE. Czy faktycznie ta kwestia jest tak wrażliwa dla całej gospodarki? Czy też planowana reforma dyrektywy o pracownikach delegowanych nie jest próbą zablokowania swobodnego przepływu usług w Unii, a tym samym jednego z filarów jej istnienia?

Był minister gospodarki, przemysłu i cyfryzacji Emmanuel Macron w wyniku wyborów powszechnych, 14 maja 2017 roku został zaprzysiężony jako prezydent Republiki Francuskiej. Jego droga na najwyższe stanowisko urzędowe, zaczęła się jeszcze w trakcie studiów w ramach działalności w Inspection générale des finances (państwowa służba zajmująca się audytem i kontrolą). Następnie, dzięki członkostwu w Partii Socjalistycznej, został pełnoprawnym politykiem, żywo angażującym się w sprawy gospodarcze. Pozycja jaką wypracował sobie swoją postawą, umożliwiła mu na podjęcie pracy w banku Rothschild & Cie Banque, gdzie pracował prawie 4 lata, co pozwoliło mu nawiązać kontakty z najbardziej zamożną grupą społeczną we Francji. Po kilku udanych transakcjach, został zauważony i doceniony w decyzyjnych kręgach politycznych, i wówczas począwszy od funkcji zastępcy sekretarza generalnego Pałacu Elizejskiego, finalnie otrzymał nominację na stanowisko ministra.

Od młodości działał w lewicowych organizacjach, potrafił w tym czasie nawiązywać kontakty z wpływowymi osobistościami świata polityki i biznesu. Kierownictwo stowarzyszenia francuskich pracodawców MEDEF chciało zatrudnić go jako dyrektora generalnego instytucji noszącej miano „twierdzy francuskiego kapitalizmu”. To jemu przypisywany jest Dekret 2016-418, czyli tzw. ustawa Ma-

crona, liberalizująca pracę niedzielną, zmieniająca branżę transportową, działalność banków oraz usług. Ekonomiści za największą korzyść z wynikającą z tej ustawy uznali, to że była ona pierwszym krokiem do uwolnienia branż z największymi obostrzeniami. Jego ruch En Marche! (Naprzód), a następnie kandydatura wzbudzały entuzjazm mediów do tego stopnia, że jego krytycy uznali to za objaw choroby, nazwaną „macronitą”. W czasie samej kampanii określano go jako kandydata banków i międzynarodowych koncernów. Resztę historii już doskonale znamy – bardzo wysoki wynik (66,1% głosów) w wyborach prezydenckich.

Nowa Francja, nowa Unia?

Dlaczego przytaczamy historię drogi na szczyt Emmanuela Macrona? Jest ona niewątpliwie genezą jego obecnych postulatów, podstawą wydawanych dyrektyw i skrupulatnie spełnianych obietnic wyborczych. Jego zwycięstwo w wyborach prezydenckich oddało groźbę rozpadu Unii Europejskiej, który byłby dla całej Europy scenariuszem katastrofalnym. Budzi nadzieje na nowy impuls, większą dynamikę zmian i wyprowadzenie wspólnoty europejskiej na prostą. Macron widzi Unię Europejską jako federację, tj. mocno zintegrowaną strefę euro z odrębnym budżetem. Innymi sztanदारowymi pomysłami obecnego prezydenta są: no-



Grzegorz Dziuba



TRANSPORT FRANÇAIS
REPRÉSENTANT

welizacja unijnej dyrektywy w sprawie pracowników delegowanych, wzmocnienie Unii w wymiarze obrony i bezpieczeństwa, wspólny budżet obronny, europejski urząd azylowy czy też wprowadzenie w UE podatku od transakcji finansowych. Emmanuel Macrona kładzie ogromny nacisk na walkę z dumpingiem socjalnym w krajach Unii, ciągle apelując o zaostrzenie dyrektywy o pracownikach delegowanych. Ma im przysługiwać nie tylko płaca minimalna, ale także inne obowiązkowe składniki wynagrodzenia, takie jak premie czy dodatki urlopowe. Natomiast w przypadku gdy okres delegowania przekroczy dwa lata, pracownik delegowany, byłby objęty prawem pracy państwa goszczącego. Ponadto prezydent Macron chce przeprowadzić dyskusję w sprawie określenia płacy minimalnej w całej UE i poziomów składek na ubezpieczenia społeczne.

Powyższe klóci się ze stanowiskiem rzecznika generalnego Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, który wyraźnie

wskazywał, że zróżnicowanie stawek płac i warunków świadczenia pracy jest w pełni uzasadnione. Zatem wszelkie ograniczenia, takie jak niektóre działania w ramach pakietu mobilnego, czy dyrektywy o pracownikach delegowanych, nie służą rozwojowi gospodarki, a wręcz przeciwnie – mogą spowodować jej recesję.

Omijając Węgry i Polskę w europejskiej podróży poświęconej zaostreżeniu unijnych przepisów o delegowaniu pracowników, prezydent Macron chciał doprowadzić do izolacji tych dwóch krajów, które nie godzą się na wdrożenie niekorzystnych dla nich zmian. Aby jednak jednoznacznie rozstrzygnąć, kto w chwili obecnej dysponuje skuteczniejszym orężem w przedmiotowej kwestii, należy uważnie śledzić posiedzenie ministrów pracy Unii Europejskiej, które zaplanowane jest na 23 października 2017 r.

W tym miejscu zwróćmy uwagę na jedną zasadniczą rzecz – pracownicy delegowani w UE stanowią jedynie 0,4 proc. wszystkich osób aktywnych zawodowo i pracujących w pełnym wymiarze godzinowym. Zatem należy zastanowić się, czy faktycznie ta kwestia jest tak wrażliwa dla całej gospodarki? Czy też planowana reforma dyrektywy o pracownikach delegowanych nie jest próbą zablokowania swobodnego przepływu usług w Unii, a tym samym jednego z filarów jej istnienia?

Bo to Polska właśnie.

Polska przez francuskich polityków i związkowców, jest oskarżana wprost o „dumping socjalny”, jako kraj, który deleguje prawie 500 tys. pracowników rocznie. Związkowcy walczą z zatrudnianiem polskich pracowników na czarno oraz łamaniem lub naginaniem prawa. Natomiast Polacy, posiadający ugruntowane umiejętności są dla francuskich firm towarem deficytowym. W obecnych czasach mitem jest pogląd, że Polak pracuje za najniższe, wręcz głodowe stawki. Najczęściej zarabia tyle co obywatel Francji, a w niektórych regionach pracodawca jest skłonny dofinansować mu wynajem mieszkania i dojazd do miejsca pracy.

Jednocześnie coraz więcej francuskich specjalistów uważa, że problemem Francji nie jest 3,5-milionowe bezrobocie, ale bezrobotni, którzy nie są w stanie wykonywać prac, na które jest zapotrzebowanie. Eksperti upatrują powody powstania tej luki w rodzimym w systemie edukacji, który wręcz „produkuje bezrobotnych”. Francuskie przedsiębiorstwa zatrudniają

Polaków nie dlatego, że koszt ich pracy są niższe, ale dlatego, że na lokalnym rynku pracy nie ma specjalistów wykwalifikowanych do pracy w przemyśle. Firmy zatrudniają Polaków chętniej, bo wiedzą, że wykonają swoją pracę o 30 proc. szybciej i sprawniej, niż ich regionalni odpowiednicy, dzięki czemu możliwy jest rozwój poszczególnych firm. Polscy pracownicy są doceniani nad Sekwaną, zwykle chwaleni za solidność, wszechstronność i brak roszczeńiowości w porównaniu do pracowników francuskich.

Konkurencyjność powodem do obaw.

Konkurencja ze strony polskich firm stała się realnym problemem społecznym we Francji. Przedsiębiorstwa działające w różnych branżach przemysłowych są pod niezwykłą presją władz. Sugeruje się im, by nie zlecały usług i nie kupowały produktów od polskich podmiotów. W innym wypadku mogą stracić dotacje lub spodziewać się częstszych kontroli. Zatem można śmiało stwierdzić że prace nad zmianą dyrektywy o pracownikach delegowanych mają czysto polityczne podłoże. Około 30 tys. polskich podmiotów działających w branży transportowej przejęło prawie 25% unijnego rynku. Konkuruje nie tylko ceną, ale przede wszystkim kompleksowością usług oraz terminowością dostaw.

Jeśli dalekosiężne plany prezydenta Macrona zostaną w pełni wdrożone w życie, niewątpliwie może dojść do zachwiania rynku pracy w całej wspólnotie, bo przecież nie ma fizycznej możliwości aby nagle zastąpić polskich kierowców innymi. Może dojść do przejmowania naszych kierowców przez zachodnich przewoźników. Siłą rzeczy nastąpi wzrost cen przewozów i transportowanych produktów, czego następstwem będą wyższe ceny na sklepowych półkach. Sama inicjatywa zmiany nie jest niczym nowym, bo prace nad nowelizacją unijnej dyrektywy trwają już od ponad roku. W jej wyniku polski pracownik wykonujący zlecenie we Francji będzie musiał dostawać nie tylko płacę minimalną, jak obecnie, ale jeszcze wszystkie dodatki, które dostaje jego francuski odpowiednik. Nowelizacja zachowuje jednak podstawową zasadę opłacania składek społecznych w kraju pochodzenia, czyli w Polsce.

Ale Macron chce radykalnej zmiany i proponuje, żeby pracownik delegowany płacił wyższą z dwóch składek społecz-



nych. Tyle że w tym konkretnym wypadku składka w wysokości francuskiej trafiałaby do kraju pochodzenia, czyli do budżetu polskiego. To oznaczałoby praktycznie koniec zasady swobody delegowania, bo wysłany do realizacji kontraktu pracownik musiałby spełniać wszystkie reguły kraju przyjmującego.

Niewątpliwie Polska stanowi obecnie największą potęgę transportową na terytorium krajów UE. Najnowsze dane wskazują, iż przychody Polski w transporcie sięgają ponad 5 miliardów euro rocznie. Czy tendencja ta ma szansę się utrzymać? Jak obecna sytuacja polityczna nie tylko na terenie Francji, ale też innych krajów tzw. „starej unii” wpłynie na polski rynek transportowy? Niestety wspomniane powyżej ustawodawstwo, rzuca cień na codzienne funkcjonowanie podmiotów transportowych, gdzie przedsiębiorca musi skupiać się na kolejnych formalnościach. Formalnościach, które zabierają czas i zaangażowanie mogące wpłynąć na funkcjonowanie firmy.

Należy zadać sobie pytanie – czy jest sens mierzyć się ze wszystkimi trudnościami na własną rękę? Czy nie lepiej skupić się na rozwijaniu przedsiębiorstwa w celu maksymalizacji zysków, a obsługę formalności powierzyć profesjonalistom, którzy będą działać w naszym imieniu? Z tymi pytaniami zostawimy czytelników bez jasnej odpowiedzi, będąc przekonanym, że odpowie na nie rzeczywistość. ◀

Grzegorz Dziuba
Directeur TFR



Warto wybrać polisę, która już w standardzie będzie posiadała szeroki zakres ubezpieczonych towarów. Pozwoli to uniknąć niepotrzebnie straconych zleceń i kosztów związanych z rozszerzeniem zakresu słabej polisy

Jak dokonać świadomych wyborów polisy OCP?

Czy zastanawiałeś się kiedyś, jak dokonać świadomego wyboru ubezpieczenia OCP w taki sposób, aby Twoja polisa w przypadku wystąpienia szkody nie okazała się tylko bezużytecznym świstkiem papieru? Na co zwracać uwagę przy wyborze ubezpieczenia? Jaki zakres ochrony powinna mieć dobra polisa? Jak wybrać ubezpieczyciela, który w razie wypadku nie zostawi Cię samego z problemami?

Branża transportowa stanowi silny filar polskiej gospodarki, znajdując się jednocześnie w czołówce europejskiego rynku przewozowego. Również standard usług wykonywanych przez polskie firmy stale rośnie. Tak wysoko postawiona poprzeczka wyznacza pewne standardy, które wszyscy musimy spełniać. Jak powszechnie wiadomo, w celu rzetelnego i profesjonalnego wykonywania usług transportowych firma powinna posiadać dobrą polisę OCP, by w przypadku wystąpienia szkody na towarze mieć zapewnioną ochronę. Nikt nie precyzuje jednak, co dokładnie znaczy „dobra polisa” i na co zwracać szczególną uwagę przy jej wyborze.

Na co zwracać uwagę

Firma LUTZ ASSEKURANZ, zajmująca się od 1979 r. udzielaniem informacji dotyczących wszelkich kwestii związanych z ochroną ubezpieczeniową w branży

spodarczej. Ograniczając jej zakres, zamykasz sobie możliwości transportowania dowolnych ładunków i musisz uważać, jakie ładunki przyjmujesz do przewozu.

Istotny jest również szeroki zakres terytorialny, najlepiej obejmujący całą Eu-

Warto posiadać ubezpieczenie w jednym pakiecie zarówno w ruchu krajowym, międzynarodowym, jak też w kabotażu na terenie wszystkich krajów Unii Europejskiej i Gospodarczej. Ograniczając jego zakres, zamyka się możliwości transportowania ładunków.



W celu uniknięcia ograniczenia zakresu własnej działalności oraz dodatkowych opłat warto od razu wybrać polisę, której suma gwarancyjna wynosi 1 mln euro na każde zdarzenie, a ubezpieczyciel nie podniesie ceny polisy ze względu na tak wysoką kwotę zabezpieczenia

transportowej i logistycznej, zarówno na płaszczyźnie krajowej jak i międzynarodowej, wypracowała sprawdzony mechanizm doboru najlepszego zakresu polisy OCP tak, aby nie tylko chronić w przypadku odpowiedzialności przewoźnika za szkodę, ale również odpierać nieuzasadnione roszczenia, z którymi coraz częściej mamy do czynienia.

Jeśli chcesz, aby Twoja polisa zapewniała Ci wystarczającą ochronę, powinieneś zwrócić uwagę na kilka istotnych aspektów.

Po pierwsze, ważne jest, aby polisa pozwalała Ci świadczyć usługi w najszerszym, możliwym zakresie, a w tym celu warto posiadać ubezpieczenie w jednym pakiecie zarówno w ruchu krajowym, międzynarodowym oraz w kabotażu na terenie wszystkich krajów Unii Europejskiej i Go-

ropę, kraje basenu Morza Śródziemnego Afryki, kraje Bliskiego Wschodu oraz Azji, abyś nie musiał rezygnować z dochodowych zleceń tylko z powodu niewystarczającego zakresu posiadanego ubezpieczenia.

Kolejnym elementem, który zasadniczo wpływa na komfort pracy, jest suma ubezpieczenia. Warto zastanowić się, czy opłacalne jest wykupowanie polisy na niską sumę gwarancyjną, bo jeśli w przyszłości będziemy chcieli świadczyć szerokokresowe usługi przewozu różnych rodzajów przesyłek, zmuszeni zostaniemy do zwiększenia sum gwarancyjnych, co skutkować będzie znacznym zwiększeniem składek. W celu uniknięcia ograniczenia zakresu własnej działalności oraz dodatkowych opłat warto od razu wybrać polisę, której suma gwarancyjna wynosi 1 mln euro na każde zdarzenie, a ubezpieczyciel nie

podniesie ceny polisy ze względu na tak wysoką kwotę zabezpieczenia. Tylko wtedy mamy pewność, że nasza pula sumy gwarancyjnej nie ulegnie wyczerpaniu po zaistnieniu jednej szkody. Zyskujemy też mocny atut przy doborze zleceń, bo tak wysoka suma gwarancyjna wskazuje potencjalnym zleceniodawcom, że jesteśmy poważnym przewoźnikiem, a co najważniejsze, zaspokaja wszystkie wymagania przepisów transportowych różnych krajów.

Równie ważną częścią składową do-

chroni ona nas tylko w przypadku naszej odpowiedzialności za powstałą szkodę, czy również zapewnia odpieranie nieuzasadnionych roszczeń. Bardzo często zdarza się, że w przypadku wystąpienia szkody ubezpieczyciel stwierdza, że nie ma przesłanek o naszej winie i odszkodowania po prostu nie wypłaca, jednak na tym problemy się nie kończą, bo osoba poszkodowana wciąż jest stratna i najpewniej od nas będzie chciała uzyskać zadośćuczynienie, nawet jeśli nie my odpowiadamy za powstałą

Istotny jest szeroki zakres terytorialny ubezpieczenia, najlepiej obejmujący całą Europę, kraje basenu Morza Śródziemnego Afryki, Bliskiego Wschodu oraz Azji, aby nie trzeba było rezygnować ze zleceń z powodu niewystarczającego jego zakresu.

brej polisy jest zakres towarów wpisanych do standardowego ubezpieczenia. Wiemy doskonale, że znaczna część ubezpieczeń na rynku posiada bardzo niską cenę ze względu na swój wąski zakres ubezpieczonych towarów, a każde rozszerzenie takiej polisy związane jest z kolejnymi dopłatami, dlatego też warto wybrać polisę, która już w standardzie będzie posiadała szeroki zakres ubezpieczonych towarów, takich jak np. ładunki podlegające przepisom ADR, towary chłodnicze, elektronika, AGD czy towary podlegające akcyzie itd. Pozwoli to uniknąć niepotrzebnie straconych zleceń i kosztów związanych z rozszerzeniem zakresu słabej polisy.

Odpieranie nieuzasadnionych roszczeń

Kolejnym pytaniem, które należy sobie zadać przy wyborze polisy OCP, jest to, czy

szkodę. Dlatego warto wybrać taką polisę, która w standardzie obejmuje zaspokojenie uzasadnionych i odparcie niezasadnych roszczeń z tytułu szkód objętych ochroną ubezpieczenia. W sytuacji zabezpieczenia się taką polisą ubezpieczyciel wypłaci uzasadnione odszkodowanie, ale też odeprze nieuzasadnione roszczenia, zapewniając nam spokój i komfort wykonywania pracy.

Czasem nawet przy najlepszych chęciach i próbach dokładnej kontroli naszej działalności biznesowej coś może się nie udać, zawieść może tzw. czynnik ludzki. Z pewnością niejeden z właścicieli firm transportowych zawiódł się na pracowniku, bo przecież nikt nie jest w stanie bacznie obserwować poczynąń zatrudnionych osób przez 24 godz. na dobę. I na takie sytuacje można się przygotować poprzez wykupienie odpowiedniej polisy OCP. Jak? Otóż są polisy, które w swoim standardowym zakresie ubezpieczenia mają art. 29 ust. 2 CMR, tzn. winą umyślną i rażące niedbalstwo kierowcy. Bardzo często za powód zaistniałej szkody uznaje się właśnie winę umyślną lub zaniedbanie ze strony kierowcy.

Znaczna część polis nie przewiduje tego w swoim zakresie ochrony, co w sytuacji zaistnienia tego typu wypadku skutkuje brakiem wypłaty odszkodowania, gdyż winą leży po stronie kierowcy. Ważne, aby wybrać taką polisę, która ową winę umyślną lub rażące niedbalstwo ubezpieczy bez limitów, w tym prowadzenie pojazdu przez kierowcę będącego pod wpływem środków odurzających, bo ochrona z wprowadzonym limitem to tak naprawdę tylko iluzja bezpieczeństwa, gdyż odpowiedzialność przewoźnika jest właśnie wtedy do pełnej wartości spowodowanej szkody.



Polisa już w standardzie powinna obejmować zaspokojenie uzasadnionych i odparcie niezasadnych roszczeń z tytułu szkód objętych ochroną ubezpieczenia. Wtedy ubezpieczyciel wypłaci uzasadnione odszkodowanie, ale odeprze też nieuzasadnione roszczenia

Mamy nadzieję, że ten krótki poradnik pomoże w świadomym zakupie polisy. Istnieje jeszcze wiele istotnych aspektów, na które należałoby zwrócić uwagę przy wyborze dobrego ubezpieczenia OCP. Jeśli więc zainteresował Cię ten artykuł i chciałbyś o coś dopytać lub poszerzyć swoją wiedzę, zapraszamy do kontaktu z naszymi pracownikami, którzy postarają się odpowiedzieć na wszystkie ważne pytania oraz przygotować ofertę na miarę Twoich oczekiwań. ◀

Lutz Assekuranz Versicherungs-vermittlung Ges.m.b.H.

Meidlinger Hauptstraße
51-53A-1120 Wien
tel.: +43 1 8175573 31,
mob.: +48 723 688 242
fax: +43 1 8175573 22,
office@lutz-assekuranz.pl
www.lutz-assekuranz.at,
www.lutz-assekuranz.pl
Dział likwidacji szkód
tel.: +43 1 8175573 16

Punkt kontaktowy w Warszawie

ZMPD, Al. Jana Pawła II 78,
00-175 Warszawa
tel.: 22 536 10 84 lub 87; 89,
fax: 22 536 10 85
lutz@zmpd.pl, www.uslugi.zmpd.pl

Regionalne punkty kontaktowe:

Zielona Góra: 723 688 238
Szczecin: 723 688 208
Rzeszów: 17 860 32 48
E-mail: lutzocp@zmpd.pl



Ważne, aby wybrać taką polisę, która winę umyślną lub rażące niedbalstwo ubezpieczy bez limitów, w tym prowadzenie pojazdu przez kierowcę będącego pod wpływem środków odurzających

Mobilność według Volkswagen Leasing

Czym jest mobilność? Według definicji słownikowych to ruchliwość, zdolność do zmiany miejsca, łatwość przystosowywania się do zmian. Z kolei według badań Volkswagen Financial Services, mobilność to nie tylko przemieszczanie się, ale i wygoda oraz szybkość. Synonimem mobilności jest, zdaniem badanych, samochód.

Mobilność od wieków była istotnym warunkiem przewagi nad przeciwnikiem lub wyznacznikiem statusu społecznego. Na początku ci szybsi i silniejsi mieli przewagę nad resztą grupy, później przewagę uzyskali poruszający się na grzbiecie konia, wielbłąda czy słonia. Wynalezienie koła i skonstruowanie rydwanów znacznie poprawiło mobilność i dało przewagę ich posiadaczom. Opanowanie techniki żeglowania i w końcu wynalezienie silnika spalinowego pozwalało człowiekowi na coraz szybsze przemieszczanie się i uzyskiwanie przewagi nad konkurentami. Dwudziesty pierwszy wiek w pewnym sensie przyniósł odwrót od szybkości poruszania się. Dziś człowiek mobilny to także ten siedzący sobie w wygodnym fotelu i mający dostęp do wszystkich instytucji, robiący transakcje finansowe, podpisujący umowy dzięki dostępowi do internetu.

Finansowanie

Jednak nadal najważniejszym wyznacznikiem mobilności człowieka pozostaje możliwość szybkiego przemieszczania się, m.in. dzięki komunikacji samochodowej indywidualnej lub zbiorowej. I tu wróćmy do tematu zakupu środka transportu, który możemy pozyskać płacąc z własnych oszczędności lub wykorzystać pieniądze oferowane przez instytucje finansowe. Jedną z takich instytucji działających na polskim rynku jest Volkswagen Financial Services, który poprzez Volkswagen Bank, Volkswagen Leasing oraz Volkswagen Serwis Ubezpieczeniowy zapewnia pełny zakres form



To my jako pierwsi wprowadziliśmy wraz z marką Skoda finansowanie na bazie produktu z rynkową wartością rezydualną – wskazywał Mikolaj Woźniak prezes Zarządu Volkswagen Bank Polska S.A.

sfinansowania oraz ubezpieczenia pojazdu. 20-lecie działalności Volkswagen Leasing GmbH Sp. z o.o. Oddział w Polsce było okazją do świętowania i porozmawiania o mobilności społeczeństwa. Spółka, która prowadzi działalność na polskim rynku od 1997 r. zaprosiła do wygłoszenia prelekcji gości specjalnych, którzy przybliżyli temat mobilności i relacji międzyludzkich oraz zachowań w biznesie. Profesor Dariusz Rosati mówił o obliczach mobilności w świecie finansów, natomiast profesor Rafał Ohme zaprezentował osiągnięcia neuronauki w badaniu zachowań konsumentów. Obie prelekcje unaocznily zmiany jakie zachodzą w społeczeństwie i jak reagują na nie instytucje finansowe.



Samochody z roku na rok były nowocześniejsze, mocniejsze i szybsze, Volkswagen Leasing także nie zwalniał. W lipcu 2013 r. miał już „na liczniku” 10 tys. zawartych umów. Zaledwie dwa lata później, w 2015 r. odnotowaliśmy dwukrotnie więcej kontraktów. – mówił Daniel Trzaskowski, dyrektor zarządzający Volkswagen Leasing GmbH Sp. z o.o., Oddział w Polsce

Volkswagen Financial Services, poprzez Volkswagen Bank, Volkswagen Leasing oraz Volkswagen Serwis Ubezpieczeniowy zapewnia pełny zakres form sfinansowania oraz ubezpieczenia pojazdu.

Kredyt czy leasing

Volkswagen Leasing rozpoczął swą działalność od zawarcia pod koniec grudnia 1997 r. dwóch pierwszych umów leasingowych, aby już w czerwcu 1999 r. świętować zawarcie tysięcznej umowy. Firma bardzo szybko przyspieszyła wprowadzając nowe rozwiązania leasingowe dla biznesu oraz wynajem długoterminowy. W 2013 r. osiągnięto wynik 10 tys. podpisanych umów, a dwa lata później było ich dwa razy więcej. Według danych CEPiK z sierpnia br., udział Volkswagen Leasing w rejestracjach nowych pojazdów osobowych w leasingu i wynajmie długoterminowym wynosi 11,7%, a wśród samochodów osobowych zarejestrowanych na firmy leasingowe ten udział równy jest 16% i daje spółce pozycję lidera na polskim rynku. Aktualne portfolio Volkswagen Leasing to 51 tys. umów leasingu oraz 15,5 tys. umów flotowych.

– *Takie wyniki osiągamy m.in. dzięki doskonałej kooperacji z markami samochodowymi i dealerami Grupy Volkswagen oraz współpracy z szerokim gronem największych przedsiębiorstw z różnych branż* – wyjaśnia Daniel Trzaskowski.

Innowacyjność firmy znajduje odzwierciedlenie również w branżowych rankingach i konkursach. Tylko w 2017 r. Volkswagen Leasing otrzymał „Złote Godło” w konkursie Najwyższa Jakość – Quality International za produkt Skoda Leasing Niskich Rat oraz tytuł „Innowacja Roku” za ofertę Audi Perfect Lease dla klientów prywatnych. Obydwa nagrodzone produkty bazują na leasingu z rynkową wartością końcową. Pozwala to firmom spłacać dużo niższe miesięczne raty niż przy tradycyjnym leasingu,



Załoga jachtu Volkswagen Leasing odnosi sukcesy w krajowych i międzynarodowych regatach

umożliwia też zmianę auta na nowe co kilka lat, czyli używania zawsze nowego samochodu. Na koniec umowy nabywca może zdecydować, co jest korzystniejsze: oddanie pojazdu i np. wybranie nowego (bez konieczności myślenia o odsprzedaży auta na rynku wtórnym), czy spłata używanego dotychczas samochodu. Takie produkty znajdują się w ofertach wszystkich marek Grupy Volkswagen w Polsce. ◀

Jarosław Dynek

INTRALOMAG | II TARGI LOGISTYKI MAGAZYNOWEJ | 29-30.XI.2017 ŁÓDŹ



- ⚙ TRANSPORT WEWNĘTRZNY
- ⚙ TRANSPORT ZEWNĘTRZNY
- ⚙ SYSTEMY SKŁADOWANIA I MAGAZYNOWANIA
- ⚙ POMOCNICZE URZĄDZENIA MAGAZYNOWE
- ⚙ OPROGRAMOWANIE I SYSTEMY IT
- ⚙ INNE USŁUGI

Organizator:



Patronat honorowy:



Partnerzy targów:



Patronat medialny:



Teraz jeszcze więcej możliwości



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

**Promocyjna prenumerata
obu tytułów
129 zł**

**Co miesiąc
dla wszystkich
profesjonalistów
branży TSL**



Warto
wiedzieć
więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

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

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Data i podpis

Dane do faktury

Nazwa firmy
NIP
Adres (jeśli inny niż do wysyłki)
Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2017
Truck&Van od numeru /2017
oba tytuły od numeru /2017

☐ 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.

TransPoland



V Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

8 - 10 listopada 2017
EXPO XXI WARSZAWA

www.trans-poland.pl

Łączymy Twój biznes
ze światem



Go Further

FORD TRANSIT
ECOBBLUE EDITION

KRÓL JEST
TYLKO
JEDEN



RABAT
DO 34 000 PLN
NETTO*

FORD TRANSIT **ECOBBLUE EDITION**.
WYPOSAŻENIE, JAKIEGO POTRZEBUJESZ
I RABAT, JAKIEGO NIE WIDZIAŁEŚ.

- KLIMATYZACJA
- RADIO Z BLUETOOTH®
- ELEKTRYCZNIE STEROWANE SZYBY
- ELEKTRYCZNIE STEROWANE
I PODGRZEWANE LUSTERKA

* Kwota rabatu netto dotyczy Forda Transit Van 470L4, EcoBlue Edition 2.0 TDCi, 170 KM, RWD, M6. Na zdjęciu samochód z wyposażeniem opcjonalnym. Niniejsza oferta jest ograniczona w czasie, dotyczy przedsiębiorców i nie stanowi oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Ford OneCall: 22 522 27 27 – opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora. ford.pl