

MARZEC – 3/2018 (89)

# TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł  
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

**ASSTRA**  
ASSOCIATED TRAFFIC AG

Tematy numeru:

**Logistyka branży spożywczej**

**Rynek magazynowy pod znakiem kolejnych rekordów**

**Praktyka czyni mistrza  
- z Asstra na Wschód**

**Andrzej Iwanow-Kořakowski**



Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na [www.TSL-BIZNES.PL](http://www.TSL-BIZNES.PL)



SOLARIS

**KIERUNEK >**  
**E-mobilność**

Zmieniamy oblicze komunikacji miejskiej

[www.solarisbus.com](http://www.solarisbus.com)

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji szkoleniowych  
dla branży transportowej

# SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA WIOSNA 2018

**marzec - kwiecień 2018**

**KRAKÓW** | **WROCŁAW** | **WARSZAWA** | **POZNAŃ**  
**LUBLIN** | **BIĄŁYSTOK** | **SOSNOWIEC** | **GDAŃSK**

## 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.

## ZDOBĄDŹ 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

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie:

**[www.spotkania.tsl-biznes.pl](http://www.spotkania.tsl-biznes.pl)**



Rok 2017, jak nigdy dotąd, był dobry dla rynku magazynowego w Polsce. Liczby świadczą same za siebie – blisko 13,5 m<sup>2</sup> zasobów nowoczesnej powierzchni magazynowej, 2,36 mln m<sup>2</sup> oddanych do użytku, zapotrzebowanie równe 4,09 mln m<sup>2</sup> oraz 1,39 mln m<sup>2</sup> w budowie. Wynik ten przerósł oczekiwania sprzed roku.

Co spowodowało tak dużą aktywność na rynku magazynowym, mimo tego, że niektórzy przewidywali negatywny wpływ przepisów ograniczających handel gruntami rolnymi na rozwój tej branży, a zwłaszcza na budowę obiektów przemysłowych?

Na pewno nic tak dobrze nie robi gospodarce jak dobre wyniki, i to w całej Europie. Bo nie należy zapominać, że naszym partnerem gospodarczym numer jeden są Niemcy, a te zaliczyły udany rok, co miało duży wpływ na handel pomiędzy naszymi krajami. To właśnie w tamtym kierunku i do innych krajów Unii Europejskiej z naszych magazynów wożonych jest całkiem sporo produktów. Do tego niskie czynsze i tania siła robocza sprawiają, że wielu firmom, przede wszystkim z sektora e-commerce opłaca się budować magazynów na terenie Polski, zwłaszcza w pobliżu zachodniej granicy. A sam rozwój handlu internetowego związany jest z większym zapotrzebowaniem na magazyny – często o innej specyfikacji niż tradycyjne. No i nie należy zapominać, że poziom czynszów w ostatnim czasie w naszym kraju był najniższy w regionie CEE, co też mogło zachęcić najemców, również tych zagranicznych. A tym co na pewno sprzyja rozwojowi biznesu jest stosunkowo łatwy proces inwestycyjny, który przebiega dużo sprawniej niż np. w Czechach, o czym mówi w numerze Paweł Sapek, prezes Prologis na Polskę.

I widać tu „czarno na białym” jak korzystne przepisy prawne, dobra koniunktura na rynku i przyjazna atmosfera stworzona wokół biznesu potrafią pozytywnie wpłynąć na jego rozwój. Miejmy więc nadzieję, że koniunktura nadal będzie nam sprzyjać, a brak siły roboczej i rosnące koszty nie odwrócą tego pozytywnego trendu.

Elżbieta Haber  
z-ca redaktora naczelnego

## W numerze

### > Wydarzenia

Po raz pierwszy w Polsce. Zimowy Międzynarodowy Kongres Drogowy ..... 6  
Transport i Komunikacja w Expo Silesia..... 7

### > Logistyka

Już nie tylko podwykonawca, ale partner w biznesie ..... 8  
Z wykorzystaniem aplikacji WebEye...15  
5 sposobów na minimalizację kosztów przez operatora logistyki kontraktowej..... 16

### > Logistyka-technologia

Optymalizacja procesów transportowych i większa efektywność energetyczna, czyli... Bramy szybkie w wersji mini .....18  
Z napędem i uruchamiana ręcznie. Brama rolowana SB firmy Hörmann...20

### > Systemy IT

Prawidłowe wdrożenie oprogramowania w firmie transportowej .....22  
Czy nasz TMS zarobi za nas pieniądze? .....26

### > Kierunek Skandynawia

Skandynawia – częsty wybór rodzimych producentów.....28  
Kraje nordyckie ważnym elementem sieci DHL Express.....30  
Z własnymi strukturami w Skandynawii..... 31

Polska ważnym odbiorcą dla Volvo Trucks.....32

### > Powierzchnie magazynowe

Rok 2017 dobry jak nigdy dotąd .....36  
Prologis – więcej niż deweloper .....38  
Pod znakiem kolejnych rekordów.....43  
Rynkiem magazynowym rządzi e-commerce.....49

### > Transport drogowy

Praktyka czyni mistrza – z AsstrA na Wchód .....52  
Dogonić światłowód .....54  
Nowy rekord.....56  
Słowenia z nowym systemem opłat drogowych .....59

### > Transport kolejowy

Chmura obliczeniowa i internet rzeczy zamiast lokalnych systemów do sterowania i zarządzania ruchem na kolei .....60

### > Prawo

Reklamacje w świetle Prawa Przewozowego – uwaga na zmiany....64



Czytaj również:



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.*



Poznaj nasze wszystkie aktywności:



SPOTKANIA  
TRANSPORTOWE

**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

www.kmg-media.pl



- Druga generacja silników i układu przeniesienia napędu
- + Predictive Powertrain Control
  - + Analiza użytkowania pojazdu Fleetboard

Ekonomiczność jest sumą wielu detali.

Predictive Powertrain Control i analiza użytkowania pojazdu Fleetboard są dostępne na życzenie. Więcej informacji udzieli Państwu najbliższy dealer Mercedes-Benz.

Mercedes-Benz  
Trucks you can trust



# Po raz pierwszy w Polsce Zimowy Międzynarodowy Kongres Drogowy

GDDKiA, Światowe Stowarzyszenie Drogowe PIARC i Miasto Gdańsk w dniach 20-23 lutego w centrum Kongresowym Amber Expo w Gdańsku zorganizowały XV Międzynarodowy Zimowy Kongres Drogowy. Spotkali się na nim eksperci, naukowcy oraz praktycy z firm na co dzień zajmujących się zadaniami związanymi z utrzymaniem dróg zimą.

**W**arto podkreślić, że Polska jest pierwszym krajem Europy Środkowo-Wschodniej pełniący rolę organizatora i gospodarza tego zgrupowania, w którym raz na cztery lata bierze udział ok. 1000 osób z całego świata.

## Pod znakiem ministerialnej dyskusji

Kongres otworzył minister Infrastruktury Andrzej Adamczyk razem z prezydentem PIARC Claude'em Van Rooten oraz zastępczynią dyrektora Generalnej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad Iwoną Stępień-Kotlarek.

Pierwszego dnia kongresu najważniejszym wydarzeniem była sesja z udziałem Andrzeja Adamczyka, ministra transportu i komunikacji Litwy Rokasa Masiulisa,

budżetowego pasa jedną z pierwszych rzeczy na jakiej się oszczędza jest utrzymanie dróg. Stąd potrzeba tworzenia nowych, skutecznych, ale jednocześnie niedrogich technologii i rozwiązań systemowych. Inną kwestią poruszaną przez uczestników dyskusji był wpływ zmian klimatycznych na kwestię utrzymania dróg.

## Środa dniem intensywnej wymiany poglądów

Najbardziej rozbudowanym pod względem ilości wykładów i dyskusji ekspertów podczas sesji technicznych był drugi dzień kongresu. W jego trakcie wykłady wygłosiło ok. 70 panelistów z rozmaitych krajów Europy, Ameryki Północnej i Południowej, Azji i północnej Afryki. A poruszane tematy to: zimowa odporność i zrównoważony



Dodatkową atrakcją stanowił warsztat zimowego utrzymania dróg, skupiający się na potrzebach użytkownika w centrum usług zimowych

## Dzień sesji technicznych

Trzeciego dnia kongresu, w trakcie porannej sesji poruszony został m.in. temat lawin. Doświadczeniami i badaniami dotyczącymi zarządzania zagrożeniem lawinowym, podzielili się naukowcy z Japonii i Hiszpanii. Duże zainteresowanie wywołała prezentacja gości ze Skandynawii dotycząca „Arktycznego Inteligentnego Korytarza”. Przebiega on między Finlandią a Norwegią, za kołem podbiegunowym i zapewnia przejazd po śniegu autonomicznego samochodu, a połączony jest z dworcami kolejowymi, lotniskami i portem morskim w Tromsø. Pozwala to na dostarczenie towaru bez narażania się na jazdę w niebezpiecznych warunkach zimowych.

Na zakończenie imprezy zorganizowano pierwsze w Trójmieście, a trzecie w historii kongresu, zawody pługów odśnieżnych, w których zaprezentowało się 21 zawodników z Andory, Austrii, Francji, Kanady, Niemiec, Polski, Portugalii i Węgier. ◀

EH



Mówiono m.in. o oddziaływaniu substancji przeciwołdzeniowych na zbiorniki wodne i środowisko

ministra transportu i gospodarki morskiej Czarnogóry Osmana Nurkovića i wiceministra infrastruktury, transportu i turystyki Japonii Masafumi Mori. Ministrowie europejscy podkreślali, że na Starym Kontynencie transport drogowy towarowy stanowi 45% a pasażerów aż 80% ogółu. Jednak, kiedy dochodzi do konieczności zaciskania

charakter czy detekcja, prognozowanie, zarządzanie tunelami i mostami w zimie, kwestie kontraktów, a nawet metody utrzymania ścieżek rowerowych zimą.

Pod koniec dnia, po raz pierwszy w historii Kongresu, Światowa Organizacja Drogowa PIARC przyznała nagrody za najlepsze referaty oraz dla „Młodego Profesjonalisty”.

# Transport i Komunikacja w Expo Silesia

Już po raz kolejny wiosną, tym razem w dniach 24–25.kwietnia, w Centrum Targowo-Konferencyjnym Expo Silesia w Sosnowcu odbędą się: Targi Transportu i Spedycji TRANSPORTEX, Salon Logistyki i Magazynowania LOGISTEX, Targi Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA oraz Targi Transportu Turystycznego SilesiaCOACHEXPO.

Wszystkie te wydarzenia od lat cieszą się dużym zainteresowaniem wśród branżowych specjalistów. Utrzymane w konwencji B2B dają możliwość spotkania się, wymiany poglądów i dyskusji. W tym roku na targach TRANSPORTEX pojawi się nowość, a będzie nią Strefa Terenów Inwestycyjnych, do odwiedzenia której organizatorzy zapraszają firmy poszukujące dogodnie położonych gruntów pod lokalizację centrów logistycznych czy baz spedycyjnych. Rozmowy biznesowe na powyższe tematy będzie można odbyć w specjalnie zaaranżowanej strefie BIZNESmeeting.

go, które w tym roku odbędzie się już po raz 10. Organizatorzy zapowiadają szeroką prezentację autobusów o napędzie tradycyjnym, ale także gazowym, hybrydowym oraz wywołującym ostatnio największe emocje – w pełni elektrycznym. Targi SilesiaKOMUNIKACJA to także miejsce prezentacji rozwiązań z zakresu transportu szynowego, a dzięki poszerzeniu zakresu wystawy o Targi SilesiaCOACHEXPO, również transportu turystycznego. Wzorem roku ubiegłego specjaliści zajmujący się wyposażeniem warsztatów motoryzacyjnych i stacji obsługi pojazdów będą mieli możliwość zapoznania się z ofertą

o zapisach nowej ustawy z zakresu elektromobilności i paliw alternatywnych, planach rozwoju transportu niskoemisyjnego na terenie nowo powstałej Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, wizji funkcjonowania przedsiębiorstwa komunikacyjnego w oparciu o wdrożenie gazomobilności i wynikających z niej korzyści, a także o nowe technologie stosowane przez producentów pojazdów.

Tegoroczną ciekawostką Targów SilesiaKOMUNIKACJA z pewnością będzie specjalnie utworzona Strefa Transportu Ekologicznego, celem której jest prezentacja m.in. nowoczesnych i ekologicznych



## Mnóstwo atrakcji

Podczas targów TRANSPORTEX, 24 kwietnia odbędą się Spotkania Transportowe czyli bezpłatna konferencja szkoleniowa dla branży transportowej, zorganizowana przez redakcję miesięczników TSL Biznes i Truck & Van. Z kolei 25 kwietnia będzie można uczestniczyć w prezentacjach wystawców na temat najistotniejszych problemów, które stoją przed branżą transportowo-logistyczną.

Targi SilesiaKOMUNIKACJA to wiosenne spotkanie przedstawicieli szeroko rozumianej branży transportu publicznego,

producentów i dystrybutorów sprzętu oraz akcesoriów warsztatowych.

## W kierunku rozwiązań ekologicznych

Nieodłącznym elementem Targów są spotkania i dyskusje. Przedsiębiorstwo Komunikacji Miejskiej w Tychach, Przedsiębiorstwa Komunikacji Miejskiej w Gliwicach oraz Expo Silesia zapraszają na Konferencję „Transport niskoemisyjny w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii – plany i przykłady wdrożenia gazomobilności i elektromobilności”. W ramach wydarzenia odbędzie się dyskusja m.in.

technologii stosowanych w pojazdach komunikacji zbiorowej, paliw alternatywnych, inteligentnych systemów transportowych przyczyniających się do zwiększenia bezpieczeństwa i komfortu pasażerów, poprawy jakości powietrza nad miastami Śląska i Zagłębia Dąbrowskiego, a także usprawnienia zarządzania ruchem miejskim. <

KK

Więcej informacji o targach można znaleźć na stronach [www.tslexpo.pl](http://www.tslexpo.pl), [www.logistex.pl](http://www.logistex.pl), [www.silesiakomunikacja.pl](http://www.silesiakomunikacja.pl), [www.silesiacoachexpo.pl](http://www.silesiacoachexpo.pl)

# Już nie tylko podwykonawca, ale partner w biznesie

Zastanawiając nad tym, jaką rolę pełni dziś operator logistyczny dla klientów z branży spożywczej (i nie tylko), można stwierdzić z całą pewnością – ma on zdjąć z nich oraz usprawnić działania związane z logistyką, co pozwoli skupić się im na podstawowej działalności jaką jest handel czy produkcja. Co więcej, z latami ta rola poszerza się.

Jeszcze kilkanaście lat temu producenci i odbiorcy towarów spożywczych współpracowali przede wszystkim z firmami transportowymi, które odpowiadały za dostawę. Dziś już nie jest to firma transportowa, a operator logistyczny, który często jest partnerem w biznesie, angażującym nie tylko swój kapitał w utrzymanie odpowiedniego poziomu zapasu gwarantującego ciągłość sprzedaży u klienta, ale także pracującym wspólnie z nim nad optymalizacją kosztów obu stron. Tak też twierdzi Agnieszka Sałek, dyrektor handlowy Quick Service Logistics Polska, a jako przykład takiej współpracy podaje działający w Quick Service Logistics projekt „drop&go”, który pozwala na zminimalizowanie nakładu czasu i pracy restauracji przy odbiorze dostawy (podobny cel przyświeca również dostawom nocnym). – Kolejne działania podejmowane przez Quick Service Logistics w tym zakresie to eliminowanie dokumentacji papierowej oraz integracja systemów operacyjnych – dodaje.

Podobnego zdania jest Ewa Chwiłkowska z Fresh Logistics Polska, spółki z Grupy Raben, twierdząc że do kluczowych

kompetencji współczesnego operatora logistycznego nie należy już tylko transport i magazynowanie towarów. Jej zdaniem: – Czołowi gracze logistyczni powinni monitorować i obserwować rynek z szerszej

## Wiele istotnych ról

Co więc dzisiaj jest standardem w obsłudze logistycznej branży spożywczej, a co wybiega poza ten standard?

**Operator logistyczny, który obsługuje branżę spożywczą, ma przede wszystkim odciążyć firmę z działań związanych z logistyką. Jednak coraz częstszy jest trend, że taka firma przekazuje cały zakres działań na zewnątrz, operatorowi.**

*perspektywy, mając świadomość swojego oddziaływania na pozostałych uczestników łańcucha dostaw. Operator logistyczny obsługujący branżę spożywczą stoi pośrodku drogi „z farmy na widelec”. Dzięki temu obserwuje potrzeby i wymagania zarówno dostawców jak i odbiorców. Jest więc pewnego rodzaju pomostem pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw, łącząc ich interesy i reagując na zapotrzebowanie rynku.*

To pytanie zdałam m.in. Magdalenie Kraszewskiej, Marketing and Communication Managera, Kuehne + Nagel Sp.z o.o. – firmie, która w Polsce od wielu lat świadczy pełen zakres usług logistyki kontraktowej dla liderów branży FMCG oraz odpowiada za dystrybucję na terenie kraju i wybranych państw europejskich, a także współpracuje na całym świecie z producentami i sieciami handlowymi, świadcząc pełen zakres usług logistycznych związanych z dystrybucją towarów i logistyką kontraktową. Odpowiedź była jednoznaczna: – Operator logistyczny, który obsługuje branżę spożywczą ma przede wszystkim odciążyć firmę z działań związanych z logistyką. Jednak – co podkreśla – coraz częstszy jest trend, by przekazać cały zakres działań na zewnątrz, czyli zastosować kompletny outsourcing w zakresie magazynowania i szerokiego spektrum usług dodatkowych z nim związanych oraz dystrybucji towarów.

W szczególności wchodzi Grzegorz Pepliński, dyrektor logistyki, segment sieciowy, PEKAES: – Operator logistyczny pełni dziś wiele istotnych ról, począwszy od dostawcy towarów do sklepów po nadzorcę czuwającego nad prawidłowym przebiegiem wszystkich operacji logistycznych zleconych przez klienta. O tym, jak ważne są to role, może świadczyć skala trudności wynikających z obsługi branży spożywczej, którym nale-



Odbiorcy usług logistycznych coraz większą uwagę skupiają na szybkim przepływie informacji dotyczących towarów, które przekazali w ręce operatora logistycznego. Dlatego inwestowanie w nowe technologie nie jest obecnie dodatkowym atutem budującym przewagę konkurencyjną, ale obowiązkiem, jeżeli firma logistyczna chce być kluczowym graczem na rynku

ży sprostać. Jednym z większych wyzwań jest proces magazynowy. Ponieważ branża spożywcza wymaga sprawnego zarządzania partią towaru, ale także terminem przydatności do spożycia, dlatego niezbędne jest podjęcie kontroli już na etapie wejścia jego do magazynu. Nie byłoby to możliwe bez rozwoju i inwestycji w systemy IT, dlatego PEKAES stale inwestuje w nowoczesne rozwiązania usprawniające cały proces obsługi i gwarantujące bezpieczeństwo.

– Ważnym elementem przy obsłudze tej branży są również odpowiednie warunki przechowywania produktów. Powierzchnia magazynowa musi spełniać bardzo wysokie standardy, m.in. być wyposażona w systemy kontroli temperatury. Podczas przechowywania żywności musimy zachować odpowiednie standardy bezpieczeństwa produktu, opracować, wdrożyć i stosować odpowiednie procedury związane z bezpieczeństwem żywności, fitosanitarne czy w zakresie HACCP i DDD. Równie kluczowa w procesie magazynowania, jak i dystrybucji jest konieczność separowania towarów ze względu na alergeny, czy wydzielane zapachy – wymienia Grzegorz Pepliński. Jego zdaniem, i nie tylko, kolejnym wyzwaniem dla operatorów jest sezonowość typowa dla branży spożywczej, a wynikająca ze zróżnicowania popytu na niektóre towary ze względu m.in. na zmianę pór roku.

– Obsługa w okresie zwiększonej sprzedaży, już nie tylko związana jest z okresem przedświątecznym, ale również z ostatnimi dniami miesiąca, a jeszcze bardziej nasila się na koniec każdego kwartału. Dodatkowo trzeba wspomnieć o dostawach do sieci handlowych, które wymagają od operatorów wdrożenia usługi co-packingu do obsługi akcji promocyjnych, takich jak tworzenie standardów czy pakietów promocyjnych – twierdzi.

Wśród klientów Fresh Logistics największą popularnością cieszą się usługi dystrybucji drobnicowej w temperaturze kontrolowanej. Towary odbierane od klientów (zakładów produkcyjnych) są konsolidowane w magazynach operatora a następnie dostarczane za pomocą sieci drobnicowej do finalnych odbiorców.

– Warto również podkreślić coraz większe



## Wiodący członek European Food Network

Ewa Chwiłkowska, Fresh Logistics Polska

Czynnikami wyróżniającymi Fresh Logistics Polska na rynku jest bez wątpienia wysoka jakość obsługi klienta oraz elastyczność, czyli rozwiązania logistyczne „szyte na miarę”. Co roku przeprowadzamy Badania Satysfakcji naszych klientów, którzy niezmiennie od kilku lat wskazują właśnie te dwa obszary jako nasz wyróżnik. Warto również wspomnieć o naszej infrastrukturze. Obecnie posiadamy

8 oddziałów na terenie Polski, łącznie ponad 40 tys. m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej oraz 550 środków transportu (chłodnie). Świadczymy kompleksową obsługę logistyczną w temperaturze kontrolowanej, tj. transport krajowy, logistykę kontraktową oraz transport międzynarodowy. Fresh Logistics Polska jest również wiodącym członkiem European Food Network – sieci drobnicowej obejmującej swoim zasięgiem 30 krajów Europy. Dzięki temu jesteśmy w stanie poprzez naszych partnerów dostarczyć towar praktycznie w całej Europie. Wysokie standardy jakościowe poparte są certyfikatami ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, ISO 22000:2005, OHSAS 18001, IFS Logistics.



Największą popularnością wśród klientów Fresh Logistics cieszą się usługi dystrybucji drobnicowej w temperaturze kontrolowanej. Towary odbierane od klientów (zakładów produkcyjnych) są konsolidowane w magazynach operatora a następnie dostarczane za pomocą sieci drobnicowej do finalnych odbiorców

zainteresowanie usługami dodatkowymi tzw. VAS (Value Added Services), takimi jak co-packing, labelling (etykietowanie) czy tworzenie zestawów promocyjnych. Główne działania w tym zakresie obejmują przede wszystkim etykietowanie dostaw kontraktowymi dla sieci handlowych, zawierającymi „sieciovymi” kod SKU lub cenę odzwierciedlającą aktualną promocję i zmienną wagę

jednostki towaru. Częstą praktyką jest również etykietowanie towarów składem produktu w języku obcym, mieszanie smaków danego produktu w opakowaniu zbiorczym, np. kartonie. Tego typu usługi są szczególnie popularne w sektorach obejmujących mięso, sery oraz nabiał i produkty mleczne. Dzięki usłudze co-packingu na sklepowej półce widoczne są różne wariacje produktowe, np. jogurty o różnych smakach, dzięki czemu producent może wyeksponować różnorodność swoich produktów i zwiększyć tym samym przewagę konkurencyjną – wylicza Ewa Chwiłkowska.

Tak więc magazyn musi być przystosowany do operacji i składowania w temperaturach kontrolowanych, flota – odpowiednio przygotowana i niezawodna, a zespół zatrudniony przez operatora – doświadczony i stabilny. Zdaniem Agnieszki Sałek z Quick Service Logistics Polska,

**Magazyn musi być przystosowany do operacji i składowania w temperaturach kontrolowanych, flota odpowiednio przystosowana i niezawodna, a zespół pracowników doświadczony i stabilny. Wszystkie te elementy spięte są dedykowanym systemem informatycznym.**



## Jedną z ważniejszych branż dla PEKAES

Grzegorz Pepliński, dyrektor logistyki, segment sieciowy, PEKAES

PEKAES od kilku lat obsługuje klientów reprezentujących branżę spożywczą. W przypadku logistyki kontraktowej obsługę klientów z branży spożywczej rozpoczęliśmy 5 lat temu i sukcesywnie ją rozwijamy. W ciągu tych kilku lat udział klientów z tego obszaru wzrósł o kilkanaście procent. Należy również zaznaczyć, iż skupiamy się na obsłudze branży spożywczej tzw. suchej, bez wymogów przechowywania i transportu w kontrolowanej temperaturze.

Uważam, że branża spożywcza, ze względu na jej dynamiczny rozwój, jest jedną z ważniejszych branż dla PEKAES, dlatego też będziemy kontynuować działania w zakresie rozwoju oferty pod jej kątem, oczywiście nie zamykając się na pozostałe obszary.

wszystkie te elementy spięte są dedykowanym systemem informatycznym, uwzględniającym specyfikę działalności.

### Konieczne zaplecze techniczne

Na systemy informatyczne uwagę zwraca Grzegorz Pepliński z PEKAES, firmy posiadającej zintegrowane, nowoczesne i bezpieczne rozwiązania w zakresie zarządzania

z krótkim terminem do spożycia. Szerszą funkcjonalność systemu WMS wykorzystujemy też w procesie wydania towaru, gdzie system planuje do pobrania w procesie kompletacji produkty według zasady FEFO (First Expired First Out) oraz dodatkowo biorąc pod uwagę długość terminu przydatności tzw. shelf life, który dla każdego z odbiorców może być różny. Głównie chodzi o klauzule w umowach, które określają

## Wysoka jakość usług to parametr kluczowy z punktu widzenia klienta, natomiast generuje on olbrzymie koszty dla firmy transportującej i magazynującej towary.

logistyką. – Na przykład w systemie WMS ustawione są specjalne algorytmy, które dbają o to, aby na magazyn nie trafiły produkty

datę ważności poszczególnych produktów. Oznacza to, że kiedy jeden odbiorca akceptuje produkt z sześciomiesięcznym terminem



Operator logistyczny pełni dziś wiele istotnych ról, począwszy od dostawcy towarów do sklepów po nadzorcę czuwającego nad prawidłowym przebiegiem wszystkich operacji logistycznych zleconych przez klienta. O tym, jak ważne są to role, może świadczyć skala trudności wynikających z obsługi branży spożywczej, którym należy sprostać



Magazyn przeznaczony do przechowywania artykułów spożywczych musi być czysty, suchy, o temperaturze dostosowanej do wymogów przechowywania danego towaru. Istotnym jego zdaniem jest zarządzanie całą partią czy datą przydatności do spożycia

przydatności do spożycia, inny dopuszcza wyłącznie taki produkt, który posiada co najmniej ośmiomiesięczny termin przydatności – tłumaczy Grzegorz Pepliński.

O konieczności inwestowania nie tylko w infrastrukturę i tabor, ale też w nowoczesne rozwiązania IT, mówi też Ewa Chwiłkowska. Te elementy – według niej – są bez wątpienia gwarantem wysokiej jakości usług, parametru kluczowego z punktu widzenia klienta, natomiast generującego olbrzymie koszty dla firmy transportującej i magazynującej towary. Jednak zaznacza: – Odbiorcy usług logistycznych coraz większą uwagę skupiają na szybkim przepływie informacji dotyczących towarów, które przekazali w ręce operatora logistycznego. Wobec powyższego inwestowanie w nowe technologie nie jest w chwili obecnej dodatkowym atutem budującym przewagę konkurencyjną, ale obowiązkiem jeżeli firma logistyczna chce być kluczowym graczem na rynku.

O tym, że istotnym, decydującym o podjęciu współpracy z operatorem jest system informatyczny, mówi też Magdalena Kraszewska z Kuehne + Nagel. – Musi on być tak zaprojektowany i dostosowany do potrzeb klienta, by zapewniać jak najszybszy przekaz informacji. Co więcej, powinien być kompatybilny z systemami dostawców, by na bieżąco wymieniać informacje czy generować raporty – zaznacza.

### W transporcie i magazynowaniu

Bez systemu informatycznego nie możliwe jest ani monitorowanie, ani kontrolowanie temperatury produktów i wilgotności powietrza, a co najważniejsze – wiedza na temat tego, czy zachowano warunki właściwe dla danego rodzaju żywności. Jest to kluczowy czynnik przy obsłudze logistycznej żywności, a rozpiętość wymagań duża. Za przykład niech posłuży Fresh Logistics Polska, który odpowiada za transport i magazynowanie towarów w temperaturze kontrolowanej od +2 do +6°C, jak i od 0 do +2°C (usługa Ultrafresh – dla produktów z ultra krótką datą przydatności do spożycia, tj. świeże mięso i ryby). Takie usługi logistyczne w temperaturze kontrolowanej zyskują na znaczeniu w portfolio całej Grupy Raben. Produkt Fresh Logistics dostępny jest nie tylko w Polsce ale również w Czechach, na Ukrainie i w krajach bałtyckich. W 2017 r. firma wprowadziła do polskiego portfolio nową usługę polegającą na dystrybucji mrożonych przesyłek drobnicowych. Platforma do magazynowania towarów głęboko mrożonych znajduje się w Kutnie, skąd towary są dystrybuowane do sieci handlowych oraz hurtowni na terenie Polski.

– W łańcuchu chłodniczym występuje wiele punktów krytycznych, które mogą zagrozić bezpieczeństwu żywności. Należy się tu odnieść do Zintegrowanego Systemu Zarządzania Jakością zaimplementowanego we Fresh Logistics Polska, który zakłada, że Krytyczny Punkt Kontroli (Critical Control Point), jakim jest właściwa temperatura podczas transportu i magazynowania, to jeden z najistotniejszych elementów decydujących o wyborze partnera logistycznego. Warunki termiczne, w jakich przebiegają artykuły spożywcze na każdym etapie swojej drogi (od producenta do konsumenta), muszą być zgodne z obowiązującymi w Polsce i krajach UE przepisami prawa żywnościowego. Działania, jakie zostały podjęte przez Fresh Logistics Polska, mają wyeliminować niedokładność pomiarów temperatury. Wdrożenie procedury CCP oraz usystematyzowanych wewnętrznych zasad sprawia, iż temperatura towaru jest stale monitorowana oraz manualnie audytowana od chwili odbioru od klienta, poprzez cały okres składowania i transportowania, aż do drzwi odbiorcy. Działania mające na celu dodatkową kontrolę urządzeń monitorujących temperaturę niemal eliminują ryzyko utraty ciągu chłodniczego – tłumaczy Ewa Chwiłkowska.

Transport w temperaturach kontrolowanych jest też ważnym elementem cyklu przetwarzania żywności – najistotniejsze jest to, aby nie dochodziło do przerwania łańcucha chłodniczego. Sprawność, zorganizowanie i niezawodność transportu ma olbrzymie znaczenie, ponieważ dopuszczalny okres magazynowania dla produktów mrożonych i chłodniczych jest ograniczony. – Kluczowym elementem łań-



## Dużo większe wymagania w branży gastronomicznej

Agnieszka Sałek, dyrektor handlowa Quick Service Logistics Polska

Quick Service Logistics to firma od wielu lat koncentrująca się na logistyce spożywczej. Dzięki bogatemu doświadczeniu oraz wysoko wykwalifikowanemu, stabilnemu zespołowi wypracowaliśmy wysoki standard obsługi. Rozumiemy również jak dużą rolę w pracy z naszymi klientami odgrywa elastyczne podejście do ich problemów, zrozumienie ich potrzeb i wsparcie w realizacji zadań.

Klienci gastronomiczni, w odróżnieniu od np. sklepów spożywczych, pracują w całości na asortymencie dedykowanym. Oznacza to, że w restauracji nie można jednego rodzaju mąki zastąpić innym. Stąd krytycznym wskaźnikiem jest Sales Compliance – poziom zgodności dostawy z zamówieniem. Również standardy jakościowe (Food Quality and Defence Standards) stawiają przed dystrybutorami dużo wyższe wymagania. Warty podkreślenia jest także fakt, że do sklepów towary zazwyczaj docierają w kilku, kilkunastu oddzielnych transportach – tymczasem do restauracji dojeżdża jednym autem towar suchy, chłodzony i mrożony.



Kluczowym elementem łańcucha chłodniczego jest tabor wykorzystywany do realizacji transportów. Wdrożone procedury jasno określają nie tylko maksymalny wiek auta oraz stan techniczny, lecz także urządzenia służące do stałego monitoringu temperatury wewnątrz przestrzeni ładunkowej

  
**COLIAN Logistic**

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



Różnice w przyjmowaniu zwrotów wynikają z zapisów kontraktu i wymogów jakościowych klienta. Każdy zatem może ustalić to inaczej, zgodnie ze swoją specyfiką i potrzebami

cucha chłodniczego jest tabor wykorzystywany do realizacji transportów. Wdrożone procedury jasno określają nie tylko maksymalny wiek auta oraz stan techniczny, lecz także urządzenia służące do stałego monitoringu temperatury wewnątrz przestrzeni ładunkowej. Transport żywności do dużych odbiorców detalicznych realizowany jest zazwyczaj za pośrednictwem naczep lub dużych samochodów ciężarowych, które

przypadku oznacza to, że produkty żywnościowe o zróżnicowanych wymaganiach temperaturowych są transportowane razem w ładowni tego samego samochodu. Ustalany jest pewien kompromis, jeśli chodzi o temperaturę, w jakiej ładunek jest przewożony. Ma to jednak negatywny wpływ na jakość tych rodzajów żywności, które powinny być transportowane w innych temperaturach – dodaje Ewa Chwiłkow-

## Wierni procedurom

Zachowanie odpowiedniej temperatury wiąże się z higieną transportu. Dlatego też operatorzy muszą spełniać procedury związane z bezpieczeństwem żywności, fitosanitarne, HACCP, DDD. We Fresh Logistics Polska odpowiednio przeszkoleni pracownicy kontrolują stan higieniczny środków transportu podczas załadunku

**Dzięki nadajnikom na naczepach dyspozytorzy w sposób ciągły monitorują temperaturę na danym środku transportu w czasie rzeczywistym. W przypadku możliwych opóźnień otrzymują alert, dzięki czemu w szybki sposób mogą zareagować na potencjalny problem.**

ską. Aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów, Fresh Logistics Polska wyposażył część taboru w wyspecjalizowane naczepy grodziowe umożliwiające dystrybucję towarów wymagających różnych zakresów temperatur. Ma to duże znaczenie dla producentów wyrobów mleczarskich, którzy posiadają artykuły wymagające różnych przedziałów temperaturowych. W 2017 r. wprowadzono system monitoringu tem-

i rozładunku towarów, tj. sprawdzają stan czystości naczepy, zapach oraz czy nie ma jakichkolwiek pozostałości po transportowanym towarze. Raz na dwa tygodnie (lub częściej, jeżeli jest taka konieczność) każdy środek transportu jest myty oraz dezynfekowany środkami chemicznymi odpowiednimi dla produktów spożywczych.

Na konieczność przestrzegania standardów zwraca uwagę Magdalena Kraszewska z Kuehne + Nagel. – Firma z branży spożywczej, szukająca partnera biznesowego w zakresie logistyki powinna zwrócić uwagę na standardy przechowywania i transportu jakie oferuje dostawca oraz sprawdzić certyfikaty i normy, które to potwierdzają. Operator powinien być elastyczny i w przypadku zwiększenia wolumenu, co wiąże się ze sporą sezonowością w branży spożywczej, zagwarantować odpowiedni serwis i terminowe dostawy. Kuehne + Nagel jest operatorem typu one-stop shopping, co gwarantuje pełen zakres usług u jednego dostawcy i w rezultacie pozwala na lepszą optymalizację całego łańcucha dostaw.

Natomiast Grzegorz Pepliński podkreśla, że magazyny przeznaczone do przechowywania artykułów spożywczych muszą być czyste, suche, o temperaturze dostosowanej do wymogów przechowywania danego towaru. Jego zdaniem istotne jest zarządzanie całą partią czy datą przydatności do spożycia. – Wśród kompetencji, którymi powinien cechować się operator logistyczny wymienilibym dużą elastyczność w realizacji różnorodnych zleceń. Dodam, że w obsłudze ogromne znaczenie odgrywa sieć. Nasza jest jedną z najefektywniejszych sieci drobnicowych w Polsce (aż 19 terminali), połączoną z siecią 15 partnerów zagranicznych w 32 krajach. W ten sposób możemy zaoferować klientom sprawną obsługę

## Wiedza na temat tego, czy zachowano warunki właściwe dla danego rodzaju żywności, jest kluczowym czynnikiem przy obsłudze logistycznej żywności.

odrębnie przewożą produkty świeże (np. owoce), chłodnicze i mrożone. Dowóz do mniejszych sklepów jest realizowany przez ciężarowe samochody dystrybucyjne i samochody dostawcze, w postaci ładunków kombinowanych, kompletowanych w obsługujących te sklepy hurtowniach. W tym

peratury online. Dzięki nadajnikom na naczepach dyspozytorzy w sposób ciągły monitorują temperaturę na danym środku transportu w czasie rzeczywistym. W przypadku możliwych opóźnień otrzymują alert, dzięki czemu w szybki sposób mogą zareagować na potencjalny problem.



W magazynach coraz częściej stosowane są coboty, które wykonują za człowieka monotonną i powtarzalną pracę, np. przepakowywanie czy etykietowanie towarów

*i krótki czas dostawy, co ma szczególne znaczenie w przypadku towarów spożywczych.*

Ewa Chwiłkowska przypomina jednak, że w obsłudze logistycznej istotnym elementem jest też czynnik ludzki. – *Kluczem do sukcesu jest profesjonalny, przeszkolony zespół kierowców oraz pracowników, którzy poprzez odpowiedni system szkoleń oraz akcje informacyjne dotyczące sezonowości, bez względu na warunki atmosferyczne utrzymują najwyższy poziom świadczonych usług* – twierdzi. Zastosowanie innowacyjnych rozwiązań pomiarów temperatury oraz wdrożenie najnowszej generacji urządzeń chłodniczych wraz z nieustannie doskonalonymi procedurami i budowaniem świadomości ludzi zaangażowanych w proces to elementy, na które stawia Fresh Logistics Polska.

### Zwroty – proces szczególny

Operacją zasadniczo różniącą się od standardowych procesów w logistyce magazynowej w branży spożywczej jest obsługa logistyczna zwrotów. Jest procesem szczególnym, długotrwałym, a przede wszyst-



### Współpraca z liderami rynku

Magdalena Kraszewska,  
Marketing and Communication Manager,  
Kuehne + Nagel Sp. z o.o.

Od 2001 roku Kuehne + Nagel w Polsce świadczy usługi logistyki kontraktowej dla polskiej dywizji firmy Danone. Zarządza magazynami w temperaturze kontrolowanej (2-6 °C), które są zlokalizowane w dwóch miejscach na

terenie kraju. Ponadto Kuehne + Nagel jest wyłącznym dostawcą usług magazynowania (przechowywanie i przeładunek) oraz co-packingu, które są prowadzone 24 godziny na dobę przez 6 dni w tygodniu.

Również dla firmy Unilever od wielu lat zarządza operacjami magazynowymi na ponad 50 tys. m<sup>2</sup> oraz świadczy szeroki zakres usług dodanych, jak na przykład przepakowywanie produktów i połączenia ich z materiałami promocyjnymi.

Do listy klientów firmy w 2012 r. dołączyła również firma PepsiCo, która przekazała część działań logistyki magazynowania i dystrybucji w Polsce właśnie firmie Kuehne + Nagel. W tej współpracy Kuehne + Nagel jest odpowiedzialna za transport pochodzący z polskich fabryk i zarządzanie pięcioma Regionalnymi Centrami Dystrybucji (RCD).

Taka długoletnia i stała współpraca z liderami rynku świadczy o dużym know-how branży FMCG i powoduje, że Kuehne + Nagel nieustannie rozwija swoje portfolio i inwestuje w innowacyjne systemy informatyczne i zaawansowane narzędzia do zarządzania projektami.

# Logistyka 4.0 spotyka przemysł 4.0

23-27 kwietnia 2018

Hanower • Niemcy

[cemat-hannovermesse.com](http://cemat-hannovermesse.com)

#HM18 #CeMAT

CeMAT

CYFROWA  
TRANSFORMACJA

CZŁOWIEK-MASZYNA

AUTOMATYZACJA  
W HANDLU

PLATFORMY

LOGISTYKA OPAKOWAŃ 4.0



Deutsche Messe

World's leading trade show for intralogistics & supply chain management

CeMAT

kim wymagającym. Dlatego też ich obsługę realizuje się za pomocą zaawansowanych narzędzi IT. Jak każdy proces wymaga opracowania szczegółowych procedur przyjęcia zwrotu w podziale na dostawców, bądź grupy asortymentowe. Wymagane jest też opisanie ścieżek postępowania z danym zwrotem, produktem, określanie bieżących statusów produktów.

– Trzeba zdać sobie sprawę, że powtórne wprowadzanie asortymentu spożywczego do magazynu różni się od typowej operacji przyjęcia zwrotu towarów przemysłowych. Przede wszystkim, w przeciwieństwie do towarów przemysłowych, w obsłudze zwrotów produktów spożywczych istotne jest bezpie-



Firma z branży spożywczej szukająca partnera biznesowego w zakresie logistyki powinna zwrócić uwagę na standardy przechowywania i transportu jakie oferuje dostawca oraz sprawdzić certyfikaty i normy, które to potwierdzają

czeństwo żywności, gdzie pracownicy obsługujący powinni posiadać ważne badania sanitarne. Oprócz kontroli rodzajowej, ilościowej, jakości produktu czy opakowania, najważniejszym elementem jest kontrola partii towarowej i terminu przydatności do spożycia. W procedurach przyjęcia zwrotu, jak również systemach WMS, konfiguruje się tzw. shelflife, które określają czy dany termin przydatności do spożycia pozwoli na to, aby produkt mógł zostać przekazany do powtórnej sprzedaży czy utylizacji – wyjaśnia Grzegorz Pepliński.

Ewa Chwiłkowska dodaje, że – z uwagi na fakt, iż produkty spożywcze wymagające temperatury kontrolowanej charakteryzują się krótkim terminem przydatności do spożycia, procedura zwrotów musi uwzględniać szybkość działania. Towar powinien zostać zwrócony do pierwotnego nadawcy w ciągu maksymalnie 3 dni roboczych. Z kolei towar, który uległ uszkodzeniu, z różnych przyczyn, powinien zostać zutylizowany.

A poza tym, jak twierdzi Agnieszka Sałek, różnice w przyjmowaniu zwrotów wynikają z zapisów kontraktu i wymogów jakościowych klienta. Każdy zatem może ustalić to inaczej, zgodnie za swoją specyfiką i potrzebami.

## Odbiorcy coraz bardziej wymagający

Wszyscy operatorzy logistyczni uważają, że odbiorcy usług logistycznych są coraz bardziej wymagający. Ewa Chwiłkowska podkreśla, że rolą operatora logistycznego jest nie tylko przechowanie towaru czy transport z punktu A do B, ale przede wszystkim zapewnienie wysokiej jakości usług, troska o bezpieczeństwo przewożonych i magazynowanych towarów oraz szeroko rozumiana optymalizacja procesów i kosztów. Operator logistyczny ma za zadanie dostarczać więcej, częściej, dokładniej, bezbłędnie i bez uszkodzeń. Oczekiwania klientów przez ostatnie lata ewoluowały w kierunku rosnących oczekiwań jakościowych, coraz krótszego czasu reakcji na zmieniające się potrzeby, przy nieograniczonej wręcz elastyczności i presji związanej z poziomem kosztów usług logistycznych.

Agnieszka Sałek twierdzi, że coraz mocniej w sferę handlu przenika postępująca cyfryzacja naszego życia. – Rozwój e-technologii spowodował również zmiany w charakterze naszych procesów. W chwili obecnej Quick Service Logistics skupia się na bieżących zadaniach, aczkolwiek nie wykluczamy rozszerzenia profilu działalności firmy w przyszłości – podsumowuje.

O postępującej automatyzacji procesów logistycznych mówi Magdalena Kra-

Filipiny, Chiny czy Meksyk. Doskonale rozwija się sprzedaż eksportowa rodzimych produktów spożywczych, które cieszą się dużą popularnością wśród odbiorców za granicą. Również w Grupie PEKAES obserwujemy wzrost operacji zarówno w logistyce kontraktowej, jak i pozostałych segmentach usług: transporcie morskim, intermodalnym oraz drogowym. Tak jak wspomniałem, oprócz standardowych dostaw w ostatnich latach bardzo mocno rozwija się usługa co-packingu związanego z obsługą akcji promocyjnych: tworzenie standów, pakietów promocyjnych. Produkty spożywcze coraz częściej nabywane są przez konsumentów w kanale e-commerce, który doskonale się rozwija.

## Perspektywy na rozwój

O dużym potencjale branży FMCG, do której należą artykuły spożywcze, wspomina Ewa Chwiłkowska. – Oczywiście zatem jest konieczność inwestowania w infrastrukturę i rozwój portfolia usług dla branży spożywczej. Rynek FMCG, ze względu na swoją specyfikę, jest jednym z najbardziej dynamicznych i odpornych na finansowy kryzys. W trudnych czasach klienci mogą bowiem zaciśnąć pasy i zacząć oszczędzać na różnych wydatkach, ale z kupowania żywności zrezygnować nie mogą – wylicza jej atuty.

Magdalena Kraszewska podkreśla: – Branża FMCG jest tą, w której jesteśmy mocni i mamy ogromne doświadczenie,

## Obsługa logistyczna zwrotów jest procesem szczególnym, długotrwałym, a przede wszystkim wymagającym. Dlatego też ich obsługę realizuje się za pomocą zaawansowanych narzędzi IT.

szewska. – W magazynach coraz częściej stosowane są coboty, które wykonują za człowieka monotonną i powtarzalną pracę, np. przepakowywanie czy etykietowanie towarów. Kuehne + Nagel przygotowuje się do tego i tak jak kilka lat temu coboty były tylko w magazynie w krajach zachodnich, tak teraz w Polsce zostały już zaimplementowane i wprowadzone do projektów, by pomóc człowiekowi w codziennych obowiązkach – rozwija temat.

Grzegorz Pepliński nie omieszczał z optymizmem podkreślić, że branża spożywcza to jedna z najpewniejszych branż, która cały czas się rozwija i będzie się rozwijać. – W ostatnich latach obserwujemy rosnącą dynamikę w tym sektorze. Oprócz rynku krajowego rozwija się import produktów spożywczych z takich krajów, jak np.

dlatego nadal będziemy kontynuować inwestycję w rozwój naszych produktów i usług. W zakresie logistyki kontraktowej z pewnością będzie konieczna dalsza optymalizacja procesów i ich automatyzacja, odciążanie pracownika od zadań powtarzalnych i monotonnych. W zakresie dystrybucji artykułów spożywczych mamy kilka produktów, które już udoskonalamy i wdrażamy dobre praktyki z innych państw naszej grupy. I dodaje: – Dzisiejsza transformacja jest bardzo szybka i już w skali miesiąca tworzą się kolejne aplikacje, produkty, rozwiązania, a my jako grupa również pracujemy z różnymi start-upami, nad optymalizacją, dążymy do ciągłej doskonałości. W obecnych czasach firma nie może sobie pozwolić na brak rozwoju i stagnację. ◀

Elżbieta Haber

# Z wykorzystaniem aplikacji **WebEye**

Branża spożywcza charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem produktów, a przewożenie artykułów żywnościowych ze względu na szybkie uleganie procesowi psucia jest sporym wyzwaniem logistycznym. Każda grupa przewożonych produktów wymaga odmiennych warunków transportu, co jest związane z koniecznością zastosowania rozwiązań chroniących ładunek.

**W**ażną kwestią podczas przewożenia zarówno towarów świeżych jak i mrożonych jest także krótki termin przydatności do spożycia. Każde opóźnienie w dostawie wiąże się z ryzykiem obniżenia wartości towaru, a co za tym idzie, stratami finansowymi dla dostawcy.

Ze względu na sprawność i szybkość dostaw najbardziej funkcjonalną formą przewożenia towarów żywnościowych jest transport drogowy. Do najczęściej stosowanych metod transportu żywności należą chłodnie, izotermie, mroźnie i cysterny.



*Jednym z najtrudniejszych do przewożenia produktów i objętych sporymi restrykcjami jest mleko. Temperatura, której przewoźnik nie może przekroczyć w momencie dowiezienia mleka cysterną do zakładu przetwórczego, wynosi +10 °C*

## Zabiegając o odpowiednią temperaturę

Jednym z najtrudniejszych do przewożenia produktów i objętych sporymi restrykcjami jest mleko. Temperatura, której przewoźnik nie może przekroczyć w momencie dowiezienia mleka cysterną do zakładu przetwórczego, wynosi +10°C. Dodatkowym obostrzeniem podlega także zbiornik, który wymaga regularnego mycia w specjalistycznych stacjach CIP (ang. Clean In Place). Wówczas dokładnie dezynfekuje się zbiornik, rozpuszcza białka i tłuszcze. Dzięki temu przewóz jest pewny i higieniczny. Również w transporcie browarniczym wymagane jest dokładne czyszczenie zbiornika.

Firmy transportowe na ogół dysponują zestawami chłodniczymi pozwalającymi na transport towarów w temperaturze od -25 do +25°C. Zdarza się, że w pojazdach transportowych instalowane są

także czujniki GPS, które na bieżąco monitorują pozycję towaru i temperaturę w przestrzeni ładunkowej, przekazując takie informacje zarówno kierowcy jak i klientowi zlecającemu transport.

Utrzymanie odpowiedniej temperatury w pojeździe jest możliwe poprzez stosowanie agregatów chłodniczych lub dzięki chłodzeniu skrzyni z ładunkiem za pomocą azotu, który obniża temperaturę. Stosowanie ciekłego azotu to cichsza metoda chłodzenia niż włączenie agregatu, jednak bardziej ryzykowna. Podczas wykorzystywania go w naczepach dodatkowo stosuje się kon-



Paweł Włoczek

**Aplikacje WebEye pomagają w określeniu tras oraz postojów, a także przyporządkowaniu ich do pojazdów, dzięki czemu proces planowania zadań przewozowych i ich kontrola stają się dużo łatwiejsze.**

trołę zawartości tlenu w powietrzu. Jeśli określony limit zostanie przekroczony, wejście do środka będzie uniemożliwione.

## W nienaruszonym stanie

Według Głównego Urzędu Statystycznego z roku na rok podnosi się liczba samochodów ciężarowych jeżdżących po polskich drogach, a zapotrzebowanie na drogowe usługi transportowe jest coraz większe. Według danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego w 2016 r. w Polsce zarejestrowano 26 628 nowych samochodów ciężarowych. Rok wcześniej liczba zarejestrowanych pojazdów powyżej 3,5 tony wyniosła 24 176 sztuk.

Rozwiązania informatyczne wykorzystywane w procesach logistycznych odgrywają dużą rolę w łączeniu sklepów z centralą dystrybucyjną. Ich celem jest minimalizowanie jakichkolwiek opóźnień w dostawach. Odpowiednia organizacja komunikacji pozwala w optymalny sposób wykorzystać zasoby przewoźnika i sprawić, że w nienaruszonym stanie i możliwie jak najszybciej zostaną dostarczone do klienta. Aplikacje WebEye pomagają w określeniu tras oraz postojów, a także przyporządkowaniu ich do pojazdów, dzięki czemu proces planowania zadań przewozowych i ich kontrola stają się dużo łatwiejsze. Poprawia się sprawność w docieraniu z towarami do odbiorców, a także zwiększa oszczędność. ◀

**Paweł Włoczek,**  
dyrektor zarządzający WebEye Polska

# 5 sposobów na minimalizację kosztów przez operatora logistyki kontraktowej

Różne czynniki rynkowe, takie jak demografia, rosnące ceny transportu oraz hiperkonkurencja wymuszają na producentach produktów spożywczych potrzebę generowania oszczędności. Coraz większą rolę w realizacji tego strategicznego celu pełnią operatorzy logistyczni. Jednym z kluczowych jest firma Silvan Logistics.

**P**opyt na produkty spożywcze stale rośnie, co wiąże się ze zwiększoną rotacją towarów w łańcuchu dostaw. Dzięki temu branża TSL w ostatnich latach rozwija się bardzo dynamicznie. Duży udział mają działania operatora logistycznego, którego zadaniem jest wykonanie usług o wymaganej jakości przy minimalnych nakładach finansowych. Efektywność jego działań zależy od odpowiedniego zarządzania narzędziami logistycznymi.



*Właściwe działania w ramach logistyki kontraktowej nie tylko generują oszczędności, ale także usprawniają działanie łańcucha dostaw. Odpowiednie manipulowanie dostępnymi narzędziami logistycznymi pozwala w nieskomplikowany sposób spełnić oczekiwania klientów*

## 1 – Specjalizacja

Mniej osób chętnych do podjęcia pracy na rynku (magazynier/kierowca) sprawia wszystkim podmiotom coraz większe problemy związane z utrzymaniem odpowiedniej jakości łańcucha dostaw. W dużych miastach rośnie presja płac, co powoduje migrację pracowników z mniejszych miejscowości. Przez to zakłady produkcyjne notują znaczący odpływ kadry. Niekorzystne decyzje związane z operacjami magazynowymi, nieterminowe transporty, czy niezgodności dostaw mogą generować nieprzewidziane koszty. Rośnie rola specjalistycznych operatorów, którzy dzięki magazynom położonym w strategicznych miejscach skutecznie opierają się niekorzystnym czynnikom.

## Silvan Logistics jako operator logistyczny rozwiązuje kwestie sezonowych rekrutacji, braku dostępnego miejsca w magazynie lub nieefektywnej amortyzacji jego metrów kwadratowych poza sezonem.

*– Wybór lokalizacji naszego magazynu w Gądkach/Koninku koło Poznania był bardzo przemyślaną decyzją. Po pierwsze, jest to świetnie położone miejsce przy autostradzie A2 i nieopodal granicy z Niemcami. Umożliwia to efektywną realizację transportu w obrębie tej części Polski oraz szybki import produktów z zagranicy. Po drugie, rynek pracy – szeroko dostępni pracownicy z pobliskich miejscowości. Dzięki temu osiągamy niskie koszty operacyjne, a nasza oferta jest bardzo atrakcyjna względem potrzeb klientów – opowiada Artur Bajerlein, kierownik magazynu Silvan Logistics.*

## 2 – Efektywność m<sup>2</sup>

Ilość potrzebnego miejsca na produkty lub surowce często ulega zmianie. Większość asortymentu spożywczego podlega sezonowości, a promocyjne kontrakty sprzedażowe okazują się dużym zaskoczeniem nie tylko na produkcji, ale także w magazynie. Nagle ilość potrzebnych miejsc paletowych przekracza możliwości operacyjne, by tydzień później połowa z nich stała wolna. Ma to też swoje bezpośrednie odzwierciedlenie w zapotrzebowaniu na pracowników – w jednym tygodniu generują nadgodziny, po to by w następnym ich efektywność wynosiła tylko 30%. Silvan Logistics jako operator logistyczny rozwiązuje kwestie sezonowych rekrutacji

## Magazyn w Gądkach/Koninku koło Poznania był bardzo przemyślaną decyzją. Po pierwsze, jest to świetnie położone miejsce przy autostradzie A2 i nieopodal granicy z Niemcami. Po drugie, ze względu na rynek pracy – szeroko dostępni pracownicy z pobliskich miejscowości.

tacji, braku dostępnego miejsca w magazynie lub nieefektywnej amortyzacji jego metrów kwadratowych poza sezonem.

– *Obsługując klientów z różnych sektorów branży spożywczej jesteśmy w stanie wykorzystać nasze moce operacyjne w sposób zrównoważony, osiągając wysoką efektywność w obrębie większości wskaźników. To jest nasza przewaga. Pojedynczy producenci nie są w stanie realizować swoich procesów z taką skutecznością* – komentuje Jakub Ostrowski, kierownik Oddziału Poznań Silvan Logistics.

### 3 – Magazynowanie bez magazynowania

Sieci handlowe posiadają wiele centrów dystrybucji i zamawiają tylko taką ilość produktów, która jest im niezbędna do zaspokojenia krótkoterminowego popytu. Częste dostawy w małych wielkościach generują wysokie koszty. Odpowiednia lokalizacja magazynu daje dużą możliwość oszczędności. Właściwe położenie obiektu w Gądkach/Koninku koło Poznania idealnie umożliwia wykonywanie czynności związanych z *cross-dockingiem*. Realizacja dużej dostawy ładunku odbywa się pojedynczym transportem do magazynu. Znajduje się on tam tylko tymczasowo, w celu dekonsolidacji i kompletacji na mniejsze jednostki ładunkowe, które następnie przygotowywane są do dalszego transportu. W ten sposób optymalizowany jest cały łańcuch dostaw, a koszty są zdecydowanie niższe. Sprawdza się to nie tylko w przewozach międzynarodowych, ale także krajowych, jeżeli zakład produkcyjny położony jest w niekorzystnym miejscu pod względem logistycznym.

**Usługi magazynowania nie mogą istnieć bez procesów komisjonowania i kompletacji. Jeden producent może operować w obrębie nawet stu różnorodnych produktów. Towary dostarczane są w jednorodnych jednostkach ładunkowych, a później odpowiednio kompletowane do ostatecznego odbiorcy.**

### 4 – Miksowanie palet

Usługi magazynowania nie mogą istnieć bez procesów komisjonowania i kompletacji. Jeden producent może operować w obrębie nawet stu różnorodnych produktów. Towary dostarczane są w jednorodnych jednostkach ładunkowych, a później odpowiednio kompletowane do ostatecznego odbiorcy. Efektywność pracowników w obsłudze wielu producentów jest zdecydowanie wyższa niż na dedykowanej hali. Całość dopełnia dobra lokalizacja – dzięki temu mix-palety przemierzają najkrótszą możliwą drogę do centrów dystrybucji sieci handlowych.

### 5 – Dynamiczne promocje

Dynamiczna realizacja promocji z całą pewnością przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności. Obniżenie kosztów jest możliwe poprzez odpowiedni *work-flow*. Zestawy promocyjne przygotowane są tuż przed wysyłką zgodnie z zasadą FIFO. Brak strat to

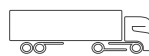


*Silvan Logistics obsługując klientów z różnych sektorów branży spożywczej jest w stanie wykorzystać swoje moce operacyjne w sposób zrównoważony, osiągając wysoką efektywność w obrębie większości wskaźników*

duże oszczędności, a one zwiększają konkurencyjność wszystkich stron współpracy.

Właściwe działania w ramach logistyki kontraktowej nie tylko generują oszczędności, ale także usprawniają działanie łańcucha dostaw. Odpowiednie manipulowanie dostępnymi narzędziami logistycznymi pozwala w nieskomplikowany sposób spełnić oczekiwania klientów. Posiadany certyfikat IFS Logistics przez firmę Silvan Logistics zapewnia najwyższy poziom świadczonych usług. Przedsiębiorstwo na każdym kroku dąży do ulepszania swoich usług, dzięki czemu systematycznie zwiększa grono klientów. Wybór odpowiedniego operatora logistycznego przez producenta może okazać się kluczem do sukcesu. Dzięki temu może skupić się na realizacji strategii działania przedsiębiorstwa, zostawiając logistykę specjalistom. ◀

KK



TRANSPORT  
DROGOWY



TRANSPORT  
MORSKI



MAGAZYNOWANIE  
LOGISTYKA KONTRAKTOWA

**SILVAN**<sup>®</sup>  
logistics

**IFS**  
Logistics

KONTAKT:  
office@silvan-logistics.com  
+48 61 625 69 63  
WWW.SILVAN-LOGISTICS.COM

# Rozwiązanie **szyte na miarę**

## Dwie bramy szybkie Efaflex z serii Easy Clean pozwalają utrzymać najwyższy stopień czystości w przedsiębiorstwie produkującym mleko w proszku

Projektanci z branży artykułów spożywczych często stawiają czoła trudnym zadaniom, szczególnie gdy konieczne jest zapewnienie higienicznego pakowania sypkich lub płynnych wyrobów, a następnie ich przekazanie do działu logistyki (w momencie napełniania lub pakowania nie mogą przedostać się do nich żadne zanieczyszczenia). Dlatego zakład Hofmeister w Moosburgu zabezpieczył obszar sąsiadujący z nową instalacją do napełniania mleka w proszku śluzą złożoną z dwóch przemysłowych bram szybkie Efaflex EFA-SRT® EC.

**M**leko w proszku to artykuł spożywczy. Oznacza to, że strefa napełniania musi być w bardzo szczelny i czysty sposób oddzielona od działu logistyki – objaśnia Roland Zimmert, odpowiedzialny za kierownictwo techniczne w zakładach produkcyjnych w Moosburgu i Pffenhausen, zajmujących się produkcją serów Hofmeister. Opisuje tak-

że, w jaki sposób worki typu *big-bag*, po napełnieniu mlekiem w proszku, są transportowane z linii pakującej do śluzy.

### Higiena podstawowym wymogiem

Brama wewnętrzna otrzymuje impuls do otwarcia, wówczas worki *big-bag* wjeżdżają do środka. Po szybkim zamknięciu bramy

oraz komunikacie o zamknięciu (wysłanym z panelu sterowania) może zostać otwarta brama zewnętrzna, prowadząca do działu logistyki. Dzięki maksymalnym prędkościom otwierania i zamykania obydwie bramy EFA-SRT® EC spełniają wymagania higieniczne zakładu. Dopiero poza pomieszczeniem ze śluzą wielkogabarytowe opakowania z mlekiem w proszku są



Dzięki kompaktowej konstrukcji brama EFA-SRT® EC może być również używana w stosunkowo ciasnych pomieszczeniach



Montaż bram w zakładzie Hofmeister nie był łatwy, ponieważ obydwie bramy musiały być zintegrowane na taśmach przenośnikowych

ustawiane na europaletach. – *Niedopuszczalne jest, aby jakiegokolwiek ciała obce, na przykład mikroskopijne drzazgi z palet, trafiły do pakowanego mleka!* Dlatego Efaflex to nasz sprawdzony partner od bram – mówi Roland Zimmert. – *Poza tym, dzięki specjalnemu wykonaniu bram z serii Easy Clean, Efaflex może nam zagwarantować dokładnie taki stopień utrzymania higieny, jakiego wymagamy* – wyjaśnia.

Dzięki kompaktowej konstrukcji brama EFA-SRT® EC może być również używana w stosunkowo ciasnych pomieszczeniach. Montaż bram w zakładzie Hofmeister nie był łatwy, ponieważ obydwie bramy musiały być zintegrowane na taśmach przenośnikowych. Ze względu na niewielką ilość miejsca oraz konieczność dokładnej integracji bram, potrzebne było precyzyjne dopasowanie ich dolnej konstrukcji stalowej oraz okładziny ściennej służy przy pomocy specjalnie sporządzonych szablonów. Dodatkowo obie bramy są sterowane w pełni automatycznie poprzez nadrzędne sterowanie. – *Rozwiązanie to jest dopasowane do naszych potrzeb* – tłumaczy Roland Zimmert.

### Optymalne rozwiązanie

Brama EFA-SRT® EC to optymalne rozwiązanie w przypadku wszystkich wewnętrznych przejść w zakładach, w których panują najwyższe wymagania higieniczne, np. w zakładach przemysłu spożywczego. EC oznacza Easy Clean, czyli bramę łatwą w czyszczeniu. Prędkość otwierania bramy z tej serii wynosi do 2,0 m/s, a zamykania nawet 0,75 m/s. Konstrukcja bramy jest przystosowana do 150 tys. cykli otwierania na rok. Inżynierowie Efaflexu skonstruowali ten typ bramy w ścisłej współpracy z przemysłem spożywczym. Dlatego bramy

## Dzięki maksymalnym prędkościom otwierania i zamykania obydwie bramy EFA-SRT® EC spełniają wymogi higieniczne zakładu. Dopiero poza pomieszczeniem ze służą wielkogabarytowe opakowania z mlekiem w proszku są ustawiane na europaletach.

łatwo odblokować i otworzyć w celu wyczyszczenia. BLVK zwraca szczególną uwagę na możliwość ich czyszczenia pianą oraz myjką parową. Elastyczny płaszcz spełnia

bram wymagał i poszukiwał zakład Hofmeister. Konstrukcja bramy EFA-SRT® EC jest dopracowana w najdrobniejszych szczegółach, np. elementy przeciwwagi



*Konstrukcja bramy rolowanej jest wykonana ze stali szlachetnej, a pokrywy ościeżnic można łatwo odblokować i otworzyć w celu wyczyszczenia. BLVK zwraca szczególną uwagę na możliwość ich czyszczenia pianą oraz myjką parową*

### Brama EFA-SRT® EC to optymalne rozwiązanie w przypadku wszystkich wewnętrznych przejść w zakładach, w których panują najwyższe wymagania higieniczne, np. w zakładach przemysłu spożywczego.

rolowane Efaflex są stosowane na całym świecie w miejscach, w których ważne jest bezpieczeństwo higieniczne.

Efaflex EFA-SRT® EC – jako jedyna higieniczna brama rolowana do zastosowania w przemyśle spożywczym – jest polecana przez Niemieckie Zrzeszenie Kontrolerów Żywności (BVLK). Konstrukcja bramy rolowanej jest wykonana ze stali szlachetnej, a pokrywy ościeżnic można

wymagania HACCP i FDA. Osłona wału nawojowego bramy rolowanej jest skośna i posiada po obydwu stronach odprowadzenia dla cieczy, by nie zanieczyścić drogi transportowej lub produktów spożywczych. Osłonę w prosty sposób można obrócić do góry, aby szybko wyczyścić jej spód i sam wał.

Ważną zaletą rolowanych bram Efaflex była ich niezawodność – takich

są seryjnie zabezpieczone przed korozją specjalną powłoką KLT, a elementy elektroniczne i elektroniczne mikroprocesorów i przetwornic częstotliwości są umieszczone w skrzynce sterowniczej, wykonanej ze stali szlachetnej V2A o stopniu ochrony IP 65.

Klienci firmy mają duże zaufanie do jakości wyrobów Hofmeister – przedsiębiorstwo wytwarza sery topione oraz mleko w proszku dla światowych liderów branży spożywczej. Zakład produkcji serów Hofmeister został założony w 1908 r. Obecnie w Moosburgu pracuje 60 osób, a na całym świecie, w zakładach Hofmeister-Champignon, zatrudnionych jest około 1000 pracowników. ◀

MM



## Z napędem i uruchamiana ręcznie Brama rolowana SB firmy Hörmann



Bramy rolowane SB firmy Hörmann to dobra alternatywa dla najczęściej montowanych bram segmentowych. Dzięki innowacyjnemu systemowi sprężyn naciągowych mogą one być stosowane zarówno z napędem elektrycznym, jak i z obsługą ręczną.



**N**ajtrwalsza, najcieplejsza i najatrakcyjniejsza wizualnie brama rolowana Decotherm SB nagrodzona została Złotym Medalem targów BUDMA 2018.

### Innowacyjny system sprężyn

Bardzo wytrzymałe bramy rolowane SB uruchamiane ręcznie stanowią niedrogie zamknięcie niezbyt często używanych otworów, na przykład w budynkach małych zakładów rzemieślniczych, w gospodarstwach rolnych lub sklepach. Ciężar pancierza bramy jest równoważony przez – zaprojektowany i skonstruowany przez firmę Hörmann – innowacyjny system sprężyn naciągowych. Dzięki temu do otwarcia i zamknięcia bramy potrzeba bardzo niewielkiej siły, nawet w przypadku dużych bram. Bramy rolowane Decotherm SB o maksymalnych wymiarach: 5 metrów szerokości i 4,5 metrów wysokości można więc bez trudu obsługiwać ręcznie i zatrzymywać w dowolnym położeniu. To zapewnia możliwość szybkiego przechodzenia nawet przez wysokie bramy bez konieczności ich całkowitego otwierania. W bramach z napędem funkcja ręcznego, awaryjnego otwierania przydatna jest natomiast np. w przypadku awarii zasilania.

### Komfortowe napędy

Bramy rolowane SB wyposażone w napęd są szczególnie komfortowe w obsłudze. Dopasowany do ich konstrukcji napęd z ograniczeniem siły nie tylko gwarantuje bezpieczeństwo, ale posiada też



funkcję łagodnego rozruchu i wyhamowania. Opatentowany system Soft Start & Soft Stop oszczędza mechanizm bramy i zapewnia jej bardzo cichą pracę, co pozwala na zastosowanie w garażach wielostanowiskowych.

### Brama rolowana Decotherm SB

Bramy rolowane SB można wyposażyć w różne pancerze: od stalowych pancerzy z profili Decotherm S, z wypełnieniem z pianki poliuretanowej, po nieocieplane pancerze z aluminiowych profili HR 120 A i z perforowanych profili HR 120 aero.

Nagrodzona Złotym Medalem MTP targów Budma 2018 brama rolowana Decotherm SB wykonana jest z bardzo sprężystej, a jednocześnie twardej stali typu *full hard*. Ponieważ oferowana jest w dowolnym kolorze z palety RAL, z łatwością dopasujemy ją do każdej elewacji. Ponadto, najwyższej jakości opatentowana technika nakładania farb, wykorzystująca system powłok z użyciem cząsteczek poliamidu, oprócz wyciszenia pracy, sprawia, że powierzchnia bramy jest niezwykle odporna na ścieranie. A właśnie tarcie powstające podczas rolowania pancerza jest w tego typu bramach największym problemem. ◀



## Numer 1 w Europie Efektywne rozwiązania logistyczne

- Energooszczędne bramy i drzwi dla przemysłu
- Unikatowe rozwiązania – szybki i bezpieczny przeładunek
- Serwis 24 godziny – 7 dni w tygodniu

www.hormann.pl • 801 500 100  
Opłata za połączenie zgodna z taryfą operatora

**HÖRMANN**  
Bramy • Drzwi • Napędy



Fot. Pkello

Doświadczenie Inelo wyniesione z przeprowadzonych wdrożeń pozwala stwierdzić, że największym zagrożeniem dla realizacji takiego projektu w firmie transportowej jest nieznajomość prawa. Dlatego już na etapie wdrożenia nie warto oszczędzać na szkoleniach użytkowników aplikacji

## Prawidłowe wdrożenie oprogramowania w firmie transportowej

Wdrożenie oprogramowania informatycznego dla firmy transportowej wiąże się nie tylko z instalacją na komputerach nowego narzędzia, które pozwoli zwiększyć wydajność pracy zespołu. To również zmiana sposobu myślenia całego przedsiębiorstwa.



Piotr Krystek

**W**arto poświęcić nieco uwagi samemu procesowi wdrożenia, który ma ogromny wpływ na relacje biznesowe z klientami oraz poprawia funkcjonowanie całej firmy.

Nieudana implementacja oprogramowania niesie za sobą spore ryzyko. Nieodpowiednia konfiguracja programu u klienta może przykładowo skutkować błędnie naliczonymi delegacjami, co w konsekwencji może spowodować sankcje ze strony służb kontrolujących lub sprawę na wokandzie sądu.

### Etap 1. Określenie oczekiwań wobec systemu

W pierwszej kolejności trzeba odpowiedzieć na pytanie o pożądaną funkcjonalność systemu informatycznego. Należy zidentyfikować wymagania prawne w zakresie adekwatnym do procesów i obszaru działalności organizacji. Lista wymagań wobec wdrożenia takiego programu w siedzibie przedsiębiorstwa powinna powstać po decyzji potwierdzającej zakup oprogramowania.

Tworząc tę listę, należy zastanowić się nad sposobem instalacji oprogramowania i odpowiedzieć na kilka pytań, a więc na przykład:

- Czy oprogramowanie ma być używane na jednym stanowisku czy na wielu?
- Jaki serwer bazodanowy ma być używany, tj. czy będzie potrzebne wsparcie lokalnego informatyka?
- Czy będzie potrzebna integracja z programami kadrowo-płacowymi?
- W jaki sposób ma być realizowany proces archiwizacji danych w systemie?

Aby uzyskać precyzyjne odpowiedzi na te pytania, szefowie działów powinni wyznaczyć swoich najlepszych pracowników do zespołu, który spotka się z wdrożeniowcem. Wdrożenie to nie tylko projekt implementacji narzędzia informatycznego, ale również identyfikacja najlepszych rozwiązań w przedsiębiorstwie.

takiej jak Inelo, którego zespół ma na koncie kilka tysięcy skutecznie przeprowadzonych wdrożeń i szkoleń oraz współpracuje z inspekcjami w 15 krajach Europy.

Projekt wdrożenia systemu wspierającego pracę firmy transportowej należy realizować we współpracy nie tylko z działem IT (np. w celu konfiguracji urządzenia

Kolejna, druga faza, to faza oceny działania, polegająca na analizie sposobu działania organizacji. Na tym etapie stosowane

## Wdrożenie to nie tylko projekt implementacji narzędzia informatycznego, ale również identyfikacja najlepszych rozwiązań w przedsiębiorstwie.

### Etap 2. Profesjonalne wdrożenie oprogramowania

Przy wyborze firmy wdrażającej, należy skupić się nie tylko na jej referencjach informatycznych, ale również na znajomości przepisów prawnych dotyczących branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo, w którym przeprowadzane będzie wdrożenie. W przypadku firm transportowych warto skorzystać z usług doświadczonej firmy wdrożeniowej,

do skanowania tarczek lub konfiguracji serwera w przypadku pracy wielostanowiskowej), ale także z działem księgowym oraz spedycji, ponieważ to te komórki firmy będą głównymi beneficjentami wprowadzanego rozwiązania.

Celem jaki należy sobie założyć w pierwszej fazie wdrożenia jest ocena aktualnego stanu dokumentów wewnątrz-zakładowych w kontekście nowych wymagań – na razie na poziomie dokumentacji.



*W pierwszej kolejności trzeba odpowiedzieć na pytanie o pożądaną funkcjonalność systemu informatycznego. Należy zidentyfikować wymagania prawne w zakresie adekwatnym do procesów i zakresu działalności organizacji*

**TimoCom**

Genialnie skuteczny!  
Z największą w Europie  
platformą transportową.

- Znajdziesz odpowiednie ładunki dla swoich pojazdów i na state z optymalizujesz wykorzystanie własnych mocy przerobowych
- Znajdziesz odpowiedniego usługodawcę spośród 40.000 sprawdzonych europejskich firm
- Wyszukasz w prosty sposób odpowiednie pojazdy dla swoich ładunków w wymaganym terminie

Przetestuj teraz bezpłatnie do 4 tygodni!

[www.timocom.pl](http://www.timocom.pl)

są różne techniki w zależności od metodologii pracy eksperta odpowiedzialnego za wdrożenie, oparte głównie o obserwację i wywiad.



Projekt wdrożenia systemu wspierającego pracę firmy transportowej należy realizować we współpracy nie tylko z działem IT, ale także działem księgowym oraz spedycji, ponieważ to te komórki firmy będą głównymi beneficjentami wprowadzanego rozwiązania

Efektom tych analiz jest podsumowanie, które wykazuje:

- ▶ Niezgodności w dokumentacji – jest to lista spraw w dokumentacji firmy transportowej niezgodnych z przepisami prawa, które wymagają aktualizacji.
- ▶ Niezgodność w działaniu – są to elementy, które zostały już w firmie wdrożone w zgodzie z przepisami, ale nie są realizowane.

Dobrą praktyką jest także przygotowanie potencjału doskonalenia, gdzie zapisane zostaną działania, które mogą zwiększyć skuteczność systemu (na przy-



Przy wyborze firmy wdrażającej należy skupić się nie tylko na jej referencjach informatycznych, ale również na znajomości przepisów prawnych dotyczących branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo, w którym przeprowadzane będzie wdrożenie

kład: poprawa bezpieczeństwa systemów informatycznych zgodnie z przepisami RODO).

Wyzwaniem jest tutaj sprawna współpraca zespołów, która zakończy się poprawną instalacją i konfiguracją systemu w środowisku idealnie dopasowanym do przedsiębiorstwa.

### Etap 3. Przeszkolenie użytkowników systemu

Doświadczenie z przeprowadzonych ponad 600 wdrożeń pozwala stwierdzić, że największym zagrożeniem dla realizacji takiego projektu w firmie transportowej jest niezajomość prawa. Dlatego już na

prowadzenie ewidencji czasu pracy w programie, a tym samym zawyżanie lub niedoszycowanie wynagrodzenia, które przysługuje pracownikowi.

Przejście do etapu szkoleń pozwala pracownikom na zetknięcie się z problemami, które będą dotyczyć ich podczas codziennej pracy z systemem. Cykl szkoleń wewnętrznych prowadzonych w siedzibie przedsiębiorstwa oraz szkoleń realizowanych w grupach z pracownikami innych przedsiębiorstw, pozwala rozwiązać wiele wątpliwości i przygotować użytkowników do samodzielnej obsługi programu.

Warto podkreślić, że jednorazowe szkolenie nie rozwiąże wszystkich problemów. Aby użytkownicy sprawnie działali

**Aby użytkownicy sprawnie działali w programie, potrzebne jest regularne wsparcie obsługi powdrożeniowej oraz okresowe szkolenia, które zaktualizują wiedzę w oparciu o najnowsze zmiany w przepisach.**

etapie wdrożenia nie warto oszczędzać na szkoleniach użytkowników aplikacji. Przed rozpoczęciem pracy z systemem powinni oni zdobyć wiedzę nie tylko z jego obsługi, ale również z zakresu przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdu, rozliczania czasu pracy kierowców, czy prawidłowego rejestrowania zleceń spedycyjnych. Niedostateczne wykształcenie w tej dziedzinie może skutkować na przykład nie wprowadzeniem wszystkich informacji z regulaminu pracy lub niewłaściwą oceną stanu prawnego danego przedsiębiorstwa. Efektem takich błędów jest nieprawidłowe

w programie, potrzebne jest regularne wsparcie obsługi powdrożeniowej oraz okresowe szkolenia, które zaktualizują wiedzę w oparciu o najnowsze zmiany w przepisach.

### Etap 4. Poprawa funkcjonowania przedsiębiorstwa

Wdrożenie w przedsiębiorstwie systemu informatycznego, takiego jak 4Trans firmy Inelo, daje szereg korzyści. Najważniejsze z nich to:

- ▶ stabilność rozwiązania,
- ▶ możliwość weryfikacji błędów popełnianych przez kierowców,
- ▶ ograniczenie ryzyka nadużyć weryfikowanych przez PIP,
- ▶ uporządkowanie dokumentów,
- ▶ transparentność,
- ▶ kompletna archiwizacja danych.

Jak więc widzimy, wykorzystanie w firmie transportowej zaawansowanego systemu informatycznego prowadzi do oszczędności czasu i pieniędzy, a tym samym do wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstwa transportowego. Aby jednak w pełni spżytkować możliwości systemu należy pamiętać o wszystkich omówionych w artykule elementach, czyli przede wszystkim o prawidłowym wdrożeniu programu w firmie oraz gruntownym przeszkoleniu jej pracowników. ◀

**Piotr Krystek,**  
ekspert ds. wdrożeń  
i szkoleń Inelo



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

# Czy nasz TMS zarobi za nas pieniądze?

Mimo czwartej rewolucji technologicznej jeszcze długo przy zarządzaniu zleceniami transportowymi nie ominiemy czynnika ludzkiego, choć ograniczenie jego udziału staje się coraz bliższe. Przy ogólnym trendzie zmierzającym w kierunku machine learning, najprawdopodobniej już za moment wyszukiwanie optymalnych zleceń stanie się prostsze.

Innowacje sprawiają również, że zarządzanie zleceniami i automatyzacja całego procesu, od momentu pozyskania ładunku do otrzymania zapłaty, stają się coraz sprawniejsze. Jednak, aby twardo stanąć na gruncie dynamicznie rozwijającej się branży TSL w 2018 r., należy postawić na oprogramowanie, które jest elastyczne, a przede wszystkim takie, które pozwoli na załatwienie wszystkich dziur, które sprawiają, że pojawiają się przejściowe problemy z płynnością finansową.

Na jakie więc funkcję zwrócić uwagę, przy audycie dotychczasowego lub szukaniu nowego oprogramowania dla naszej firmy? Procesy w każdym z przedsiębiorstw wyglądają inaczej, w związku z czym tylko Wy sami jesteście w stanie obliczyć jaki procent kosztów związanych z obsługą zlecenia jesteście w stanie oszczędzić.

Czy teraz powinnam napisać, że przydałby się audyt? Pewnie tak, ale może po prostu wystarczy zdrowy rozsądek, dzięki któremu sami ocenicie jak duża część działań waszych pracowników mogłaby być usprawniona przez system. Opowiem

o trzech mało docenianych funkcjach, ale takich, które dają firmom ogromne korzyści biznesowe.

## Integracje

To zupełna podstawa, jeżeli chodzi o możliwości nowoczesnego systemu. Możliwość podłączenia wszystkich telematyk do jednej mapy, szczególnie z dosyć rozbudowanego taboru, daje ogromną oszczędność czasu. Niektóre programy (np. FireTMS i Gbox) oferują również pełną integrację z wybranymi partnerami. Pakietowe podejście przy wyborze takich usług będzie dla Waszej firmy wyjątkowo korzystne.

ściwie wszystkich działów w naszej firmie, bez względu na to, czy zajmujemy się transportem, czy spedycją. Dlatego warto już w pierwszych rozmowach z dostawcą poruszyć temat integracji.

## Automatyczna windykacja należności

To kolejna funkcja, o którą osoby odpowiedzialne za wybór oprogramowania nie pytają. Być może wynika to zwyczajnie z braku świadomości. Tematem jednak warto się zainteresować.

Znacie dobrze ten grząski grunt, więc nie będę Was przeprowadzać przez 60-, czy 90-dniowe terminy płatności, które

**Jeżeli zbudujemy własny ekosystem korzystania z narzędzi powiązanych z naszym TMS'em, jesteśmy w stanie w dużym stopniu ułatwić i przyspieszyć pracę właściwie wszystkich działów w naszej firmie, bez względu na to, czy zajmujemy się transportem, czy spedycją.**

To nie jedyne integracje, na które powinniśmy zwrócić uwagę. To, co jest dosyć istotne, to również połączenie między systemem a programami księgowymi, a wreszcie integracja z giełdą transportową, która już daje wymierne korzyści finansowe.

Automatyczne wprowadzanie ładunków lub wyszukiwanie zleceń dla wolnych pojazdów może skrócić czas postoju, a nawet ograniczyć puste przejazdy do zera. Dzięki takim powiązaniom możemy szybciej reagować, zaczytywać kontrahentów, a przy odpowiedniej automatyzacji, w kilka minut przejść od pozyskania ładunku do przekazania kierowcy pełnych informacji o zleceniu na telefon. No i tutaj czas na ostatnią integrację, a właściwie możliwość wybrania dedykowanych narzędzi jak aplikacja dla kierowców.

Jeżeli zbudujemy własny ekosystem korzystania z narzędzi powiązanych z naszym TMS'em, jesteśmy w stanie w dużym stopniu ułatwić i przyspieszyć pracę wła-

tak często są zwyczajnie niedotrzymywane. Zostając w wiosennych nastrojach opowiem za to, co można zyskać dzięki funkcjom, które ściągają nasze należności.

Po pierwsze, funkcji które są niezbędne, aby nasza płynność finansowa nie była sinusoidą, jest wiele. To wypadkowa wielu narzędzi. Zacząć należałoby już od monitorowania płatności. Tutaj na ratunek przychodzi opcja wyboru jedynie przeterminowanych faktur.

Oczywiście nie chcemy obdzwaniać tej często nie najkrótszej bazy w nieskończoność. Niektóre TMS'y oferują jednak możliwość wysyłania przypomnień. Pewien procent naszych dłużników przekłada płatność na pierwszym etapie windykacji. Co z pozostałymi? Dobrze przygotowany system pozwoli nam ustawić ogólny lub indywidualny dla danego kontrahenta termin, kiedy powinniśmy zacząć przedsądowe wezwania do zapłaty.

Oczywiście, część kontrahentów będzie musieli skierować do firmy win-



*Słaba komunikacja, a w konsekwencji przeoczenia niejednokrotnie sprawiają, że „kredyt zaufania”, którym obdarzyliśmy dostawcę, w cudowny sposób się powiększył. Warto jak najszybciej nad tym zapanować, aby kontrahenci wiedzieli, że sprawy finansowe w swojej firmie traktujemy nad wyraz poważnie*

**TMS to coś więcej niż wprowadzanie zleceń i wystawianie faktur. Przy odpowiednim doborze systemu jesteśmy w stanie zapewnić sprawny proces w wielu działach naszych firm. A TMS, który rozwija się dynamicznie razem z naszymi potrzebami to skarb w biurze.**

dykacyjnej, ale biorąc pod uwagę stawki za to, czego dokonał nasz system do tej pory, miesięcznie oszczędzamy nawet kilka tysięcy złotych. A wszystko może dziać się równie sprawnie i bez odciągania naszych pracowników od codziennych obowiązków.

### Kredyt kupiecki – czyli ograniczony kredyt zaufania

Słaba komunikacja, a w konsekwencji przeoczenia niejednokrotnie sprawiają, że „kredyt zaufania”, którym obdarzyliśmy dostawcę, w cudowny sposób się powiększył. Warto jak najszybciej nad tym zapanować, aby kontrahenci wiedzieli, że

sprawy finansowe w swojej firmie traktujemy nad wyraz poważnie, a pobłażliwość przy braku uregulowanych płatności nie wchodzi w grę.

Dodatkowa funkcja, dzięki której kredyt kupiecki będziemy mogli ustawić indywidualnie nieograniczonej liczbie kontrahentów, może w tym przypadku okazać się zbawienna. Teraz spedytorzy lub dyspozytorzy mogą spokojnie zająć się tym, co przynosi wymierne korzyści finansowe, czyli zleceniami.

Sami więc widzicie, że TMS to coś więcej niż wprowadzanie zleceń i wystawianie faktur. Przy odpowiednim doborze systemu jesteśmy w stanie zapewnić sprawny proces w wielu działach naszych



*Integracje to pełna podstawa, jeżeli chodzi o możliwości nowoczesnego systemu. Możliwość podłączenia wszystkich telematyk do jednej mapy, szczególnie z dosyć rozbudowanego taboru, daje ogromną oszczędność czasu*

firm. A TMS, który rozwija się dynamicznie razem z naszymi potrzebami to skarb w biurze. ◀

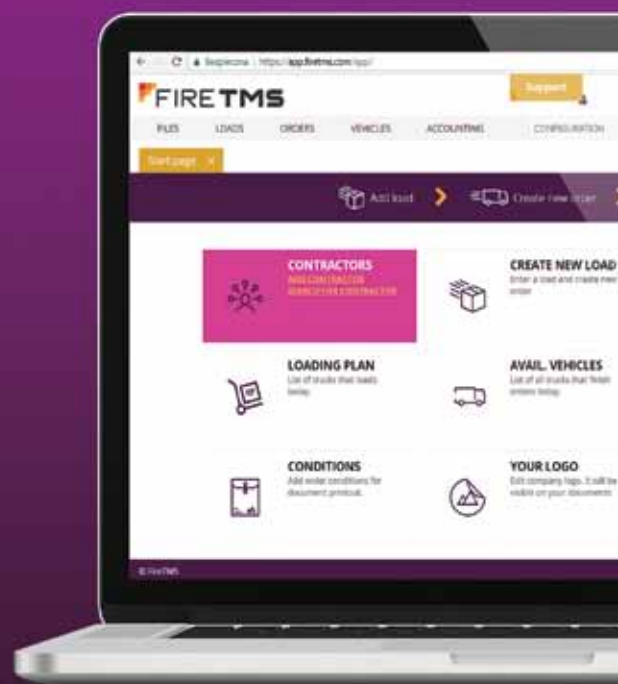
**Agnieszka Mikołajec**  
ekspert ds komunikacji  
i edukacji transportowej FireTMS

**FIRE TMS**  
ONLINE TRANSPORTATION MANAGEMENT

## Zarządzanie zleceniami i monitoring płatności w jednym programie

- + obliczanie rentowności zleceń
- + automatyczna windykacja
- + kredyt kupiecki
- + fakturowanie
- + JPK\_VAT

wypróbuj za darmo



przypomnienie  
o płatnościach



zarządzanie  
zleceniami



szczegółowe  
raporty



harmonogram  
pojazdów

# Skandynawia – częsty wybór rodzimych producentów

Skandynawia znajduje się wśród głównych kierunków polskiego eksportu i z roku na rok zyskuje na znaczeniu. Rosnące zainteresowanie tym rynkiem potwierdzają także dane firmy logistycznej Dachser, która w Polsce specjalizuje się w obsłudze eksporterów. W 2017 r. operator o 43% zwiększył liczbę przesyłek zrealizowanych ze swojego szczecińskiego oddziału do krajów skandynawskich w porównaniu z rokiem poprzednim.

**W** III kwartale 2017 r. do Szwecji, Dani i Norwegii sprzedano towary z Polski o łącznej wartości prawie 37 mld zł. To o ponad 6% więcej niż w analogicznym okresie 2016 r. – wynika z danych GUS. Wzrost wymiany zagranicznej z północną Europą ma przełożenie na zwiększenie liczby przesyłek transportowanych przez operatorów logistycznych specjalizujących się w obsłudze eksportu, takich jak Dachser.

## Dania numerem jeden

– Największym zainteresowaniem wśród skandynawskich kierunków eksportowych obsługiwanych przez oddział Dachser w Szczecinie cieszy się Dania. Jest to spowodowane ponadprzeciętnym udziałem bezpośrednich inwestycji firm z duńskim kapitałem na Pomorzu Zachodnim. Ale nie brakuje tu także firm o szwedzkim czy norweskim rodowodzie. Oprócz nich za naszym pośrednictwem wysyłkę towarów do Skandynawii zlecają krajowi producenci, którzy także chcą być obecni na perspektywicznych rynkach – mówi Karolina Paradowska, specjalista ds. klientów kluczowych Dachser w Szczecinie.



Posiadanie jednej z najbardziej wydajnych sieci transportowych w Europie sprawia, że Dachser dostarcza przesyłki na terenie Półwyspu Jutlandzkiego w standardzie przesyłek krajowych, czyli w 24 godziny

Z centrum logistycznego pod Szczecinem pięć dni w tygodniu wyjeżdżają ciężarówki z logo Dachser do oddziału operatora w Kolding, w pobliżu granicy niemiecko-duńskiej. Stamtąd przesyłki są transportowane do pozostałych rejonów

## Z uwzględnieniem specyficznych uwarunkowań

Posiadanie jednej z najbardziej wydajnych sieci transportowych w Europie sprawia, że Dachser dostarcza przesyłki na terenie



Z centrum logistycznego pod Szczecinem pięć dni w tygodniu wyjeżdżają ciężarówki z logo Dachser do oddziału operatora w Kolding, w pobliżu granicy niemiecko-duńskiej. Stamtąd przesyłki są transportowane do Danii oraz do Szwecji, Norwegii i Finlandii

**W przypadku obsługi eksportowej krajów spoza Unii Europejskiej, takich jak Norwegia, Dachser oprócz transportu zajmuje się także organizacją odprawy celnej, co usprawnia proces wysyłki i jest dużym ułatwieniem dla firm.**

nów na terenie Danii oraz do Szwecji, Norwegii i Finlandii. Za pośrednictwem Dachser do Skandynawii trafiają produkty branży medycznej, elektronicznej, chemicznej, wyposażenia wnętrz oraz towary dla sektora przemysłowego, np. części zamienne lub wyposażenie elektrowni wiatrowych.

Półwyspu Jutlandzkiego w standardzie przesyłek krajowych, czyli w 24 godziny, a na wyspy duńskie w 48 godzin. Do Szwecji, która jest nieporównywalnie większa, terminy dostaw różnią się od jednego do kilku dni – na północ kraju dostawy są realizowane w ciągu 4-5 dni. W ramach połączeń liniowych Dachser obsługuje



Ciężarówki realizujące połączenia na liniach skandynawskich powinny mieć na wyposażeniu opony zimowe, łańcuchy na koła oraz być prowadzone przez doświadczonych kierowców

zarówno zlecenia eksportowe, jak i importowe.

W przypadku obsługi eksportowej krajów spoza Unii Europejskiej, takich jak Norwegia, Dachser oprócz transportu zajmuje się także organizacją odprawy celnej, co usprawnia proces wysyłki i jest dużym ułatwieniem dla firm. Ponadto oddział Dachser w Szczecinie posiada w magazynie przeładunkowym tzw. stałe miejsce uznane, dzięki czemu nie ma konieczności przedstawienia towarów w urzędzie celnym. Takie rozwiązanie pozwala skrócić czas odprawy towarów oraz ograniczyć ich transport na terenie miasta, co zmniejsza ryzyko uszkodzenia.

Logistyczna obsługa krajów skandynawskich wiąże się z uwzględnieniem specyficznych uwarunkowań, zwłaszcza geograficznych i celnych (w przypadku transportu do Norwegii). Górzyście tereny i trudne warunki pogodowe w okresie zimowym – niskie temperatury i duże opady śniegu lub deszczu wymagają od operatora logistycznego odpowiedniego przygotowania floty pojazdów. Ciężarówki realizujące połączenia na liniach skandynawskich powinny mieć na wyposażeniu opony zimowe, łańcuchy na koła oraz być prowadzone przez doświadczonych kierowców. Wszystko po to, by zapewnić sprawny i bezpieczny przewóz towarów.

## Kraje z dużym potencjałem

Polscy przedsiębiorcy dokonując silnej ekspansji zagranicznej poszukują nowych rynków zbytu dla swoich produktów – jednym z nich jest właśnie Skandynawia. Wysokie koszty wytwórcze w tych krajach powodują rosnący popyt na zagraniczne towary, w tym te pochodzące z naszego kraju. Polskie produkty są postrzegane jako konkurencyjne i coraz częściej koja-

rzony z wysoką jakością. Ze względu na rosnący eksport z Polski do Skandynawii Dachser spodziewa się dalszego wzrostu dynamiki przewozów w tym kierunku. Bogate i stabilne rynki krajów skandynawskich są częstym wyborem rodzimych producentów i przedsiębiorstw handlowych,

**Biorąc pod uwagę korzystną koniunkturę gospodarczą, rozwój e-commerce i rosnące uznanie dla polskich wyrobów u skandynawskich odbiorców, spodziewamy się utrzymania w przyszłości tych pozytywnych trendów dla eksportu, a co za tym idzie, dla logistyki.**



Ze względu na rosnący eksport z Polski do Skandynawii Dachser spodziewa się dalszego wzrostu dynamiki przewozów w tym kierunku

a firmy z tych państw są uznawane za solidnych partnerów biznesowych. Wszystkie powyższe elementy sprawiają, że można spodziewać się, iż polscy przedsiębiorcy będą starać się w pełni wykorzystać potencjał rynków skandynawskich.

– Skandynawia jest istotnym partnerem handlowym Polski i stanowi atrakcyjny rynek zbytu dla rodzimych przedsiębiorców, dlatego coraz więcej firm chce

sprzedawać do Szwecji, Danii czy Norwegii. Znaczna ilość wymiany przypada też na towary wysyłane na północ przez skandynawskie firmy produkcyjne, które mają swoje zakłady w naszym kraju. Biorąc pod uwagę korzystną koniunkturę gospodarczą, nieustanny rozwój e-commerce i rosnące uznanie dla polskich wyrobów u skandynawskich odbiorców, spodziewamy się utrzymania w przyszłości tych pozytywnych trendów dla eksportu, a co za tym idzie, także dla logistyki – mówi dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

## Często z kompleksową obsługą

Przedsiębiorcy wchodzący dopiero na rynki skandynawskie, dzięki korzystaniu z usług wyspecjalizowanych operatorów logistycznych, mogą liczyć także na wsparcie wykraczające poza standardowe usługi w zakresie transportu towarów. Przykładem jest oferta Dachser dla branży DIY, w ramach której operator może zająć się nie tylko dostawami, ale także komplekso-

wą obsługą na terenie sklepu – wyłożeniem towaru i jego odpowiednią ekspozycją na półkach, etykietowaniem, przeprowadzaniem promocji, a także obsługą zwrotów i reklamacji. Dachser, dzięki posiadaniu szerokiego doświadczenia, dysponuje nie tylko kompetencjami branżowymi, ale także biznesowymi, które stanowią dla klientów wartość dodaną. ◀

KK

# Kraje nordyckie ważnym elementem sieci DHL Express

DHL Express w ramach globalnej sieci logistycznej wykonuje regularne połączenia lotnicze do 220 krajów i terytoriów na całym świecie, obsługując lotnicze przewozy towarowe pomiędzy krajami bałtyckimi, w tym Polską a centralnym hubem DHL Express w Lipsku oraz resztą Europy i świata. Nasz kraj posiada korzystne położenie na mapie przewozów towarowych do południowej Europy ze Skandynawii, która jest obecnie jednym z kierunków polskiego eksportu.

**W** Polsce za obsługę międzynarodowych przesyłek ekspresowych odpowiadają trzy międzynarodowe lotnicze terminale kurierskie DHL Express – w Warszawie, Gdańsku i Pyrzowicach. Z każdego z tych miejsc codziennie przesyłki transportowane są do centralnego hubu przeładunkowego DHL w Lipsku, skąd następnie wysyłane są do miejsc docelowych. Tą samą drogą odbywa się transport przesyłek w kierunku powrotnym. Lipski hub jest obecnie największym centrum cargo DHL w Europie i jednym z największych na świecie. Sprawuje funkcję punktu przeładunkowego DHL Express w Europie dla przesyłek nadawanych i odbieranych ze wszystkich kierunków świata – Azja, Ameryka, Europa wraz ze Skandynawią.

## Zawsze przez Lipsk

Kluczową rolę w skandynawskiej sieci logistycznej DHL Express odgrywają Dania, Szwecja, Finlandia i Norwegia z w pełni rozwiniętą infrastrukturą logistyczną. Za kompleksową obsługę międzynarodowych przesyłek ekspresowych, w tym dla nadawanych do/z Polski, odpowiadają dedykowane DHL Express centra logistyczne w Norwegii (6 hubów/gatewayów, 9 terminali), Danii (1 hub, 1 gateway, 3 Service Center), w Finlandii (1 hub, 3 Service Center) oraz w Szwecji (7 Service Center i 4 gatewaye/Service Center). W Szwecji DHL Express uruchomił nowy terminal międzynarodowy koło Göteborga i realizu-



*Lipski hub sprawuje funkcję punktu przeładunkowego DHL Express w Europie dla przesyłek nadawanych i odbieranych ze wszystkich kierunków świata – Azja, Ameryka, Europa wraz ze Skandynawią*

je już kolejne inwestycje pod Sztokholmem – w Vastbergu i na lotnisku Arlanda.

## Jeden z najważniejszych partnerów

Kraje skandynawskie pozostają jednym z najważniejszych partnerów handlowych Polski, zarówno w imporcie, jak i eksporcie. Z materiałów źródłowych DHL Express wynika, że wśród operatorów usług ekspresowych, firma przoduje

pod względem największego zasięgu usług międzynarodowych w Skandynawii. Ponad 35-letnia działalność DHL Express w Norwegii, Danii, Szwecji i Finlandii, poparta doświadczeniem i wiedzą w branży logistycznej, uplasowały je na pozycji krajowych liderów międzynarodowych usług ekspresowych z najlepiej rozwiniętą infrastrukturą do obsługi przesyłek ekspresowych. Dzisiaj z międzynarodowych usług lotniczych DHL Express na kierunku Polska-Skandynawia-Polska korzystają eksporterzy m.in. kosmetyków, narzędzi przemysłowych, komponentów do opravek okularów, a także przedstawiciele branży meblowej, elektronicznej, odzieżowej, autobusowej i elektroniki komputerowej. Wśród przesyłek nadawanych i sprowadzanych z/do Polski ze Skandynawii znajdują się dokumenty finansowe, a także materiały reklamowe. ◀

**Ponad 35-letnia działalność DHL Express w Norwegii, Danii, Szwecji i Finlandii uplasowały je na pozycji krajowych liderów międzynarodowych usług ekspresowych z najlepiej rozwiniętą infrastrukturą do obsługi przesyłek ekspresowych.**



## Z własnymi strukturami w Skandynawii

Na samym początku Ekol w regionie Skandynawii będzie koncentrował się na branży przemysłowej, motoryzacyjnej oraz odzieżowej, a przepływy między transportami organizowanymi przez operatora do i z Skandynawii będą, a właściwie już są, zbilansowane

Otwierając spółkę „Ekol Nordics” w styczniu 2018 r. operacje na terenie Szwecji uruchomiła firma Ekol. Dzięki temu ma już własne struktury organizacyjne na terenie Skandynawii. To już szesnasty kraj, w którym operator posiada swoje oddziały.

**E**kol Nordics będzie oferował usługi międzynarodowych transportów zarówno FTL, LTL jak i drobnicowych. Na początku połączy Skandynawię z Turcją, Bliskim Wschodem oraz pozostałymi krajami, gdzie działają spółki Ekol. Następnym etapem będzie uruchomienie połączeń z całą Europą.

– *Rozpoczynamy działalność w krajach skandynawskich w biurze w Gothenburgu w Szwecji, skąd będziemy wspierać rozwój całego rynku w tej części Europy. W ciągu następnych dwóch lat planujemy zatrudnić 30 osób, a naszym celem jest obrót rzędu 30 milionów Euro na koniec 2020 r.* – komentował zaraz po uruchomieniu spółki Jarmo Halonen, dyrektor Regionu Ekol Nordics.

### Przy wykorzystaniu pociągu i promu

Ekol zdecydował się na otwarcie spółki w krajach skandynawskich, aby być bliżej klientów w tym regionie i jeszcze lepiej spełniać ich wymagania. Warto dodać, że Ekol posiada już sprawdzone rozwiązanie intermodalne łączące Skandynawię z Turcją czy Bliskim Wschodem. Pociągi towarowe Ekol kursują z Triestu we Włoszech, do Kilonii w Niemczech i są dedykowane przesyłkom z i do północnej Europy. Z Kilonii przesyłki Ekol, które transportowane są do i z Skandynawii, przewożone są promem do Goeteborga. Jeśli więc weźmiemy całe połączenie między np. Turcją a Szwecją, to tylko 50-100 początkowych i końcowych

kilometrów pokonywanych jest samochodem ciężarowym, reszta trasy odbywa się przy wykorzystaniu pociągu czy promu. Dodatkowo, w najbliższej przyszłości Ekol planuje zwiększyć ilość pociągów między Goeteborgiem, a Triestem.

Ekol Nordics planuje również, w drugiej połowie 2018 r., uruchomić usługi transportu morskiego na krótkich trasach, łączące Skandynawię z Morzem Śródziemnym.

jednak przesyłki do Turcji, ale również i tutaj Ekol daje sobie radę.

### Proekologiczny rynek

Rynek skandynawski jest bardzo proekologiczny. Dla Ekol to dobra wiadomość, gdyż oferując połączenia intermodalne spełnia te oczekiwania. Dzięki oferowanym rozwiązaniom intermodalnym Ekol „oszczędza” 365 tys. drzew miesięcznie (co odpo-

**Ekol Nordics będzie oferował usługi międzynarodowych transportów zarówno FTL, LTL jak i drobnicowych. Na początku połączy Skandynawię z Turcją, Bliskim Wschodem oraz pozostałymi krajami, gdzie działają spółki Ekol.**

### Na razie bez Polski

W obsługę krajów skandynawskich na razie nie jest zaangażowany polski oddział Ekol. Ale już wkrótce operator planuje połączyć Szwecję z krajami, w których ma swoje oddziały i oczywiście wtedy Polska będzie odgrywać ważną rolę.

Na samym początku Ekol w regionie Skandynawii będzie koncentrował się na branży przemysłowej, motoryzacyjnej oraz odzieżowej, a przepływy między transportami organizowanymi przez operatora do i z Skandynawii będą, a właściwie już są, zbilansowane. Większym wyzwaniem są

wiada lasowi o powierzchni 850 boisk do piłki nożnej) oraz wystarczającą ilość paliwa do okrążenia kuli ziemskiej 365 razy. Te liczby i fakt, że firma oferuje transport intermodalny z pewnością pomagają jej w Skandynawii.

To są zalety, mimo że Skandynawia nie jest łatwym regionem. Kraje wchodzące w jej skład są bowiem duże, a odległości między ośrodkami miejskimi ogromne. To spore utrudnienie. Ekol ma jednak klientów z tego regionu od wielu lat i dlatego wierzy, że potrafi obsłużyć Skandynawię bardzo dobrze. ◀

MM

# Polska ważnym odbiorcą dla Volvo Trucks

Wymiana handlowa pomiędzy Polską i Szwecją i jej obsługa logistyczna dotyczy m.in. pojazdów ciężarowych takich marek jak Volvo Truck czy Scania. Zarówno Volvo jak i Scania mają swoje fabryki autobusów w naszym kraju – pierwsza we Wrocławiu, a druga w Słupsku. Wrocław to też miasto, gdzie produkowane są maszyny budowlane dla Volvo.

**W**różnym jednak do samochodów ciężarowych, i to marki Volvo Truck, zwłaszcza, że w segmencie, w którym się specjalizuje, czyli w produkcji pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 16 ton, w roku 2017 sprzedało w Polsce 4 356 pojazdów (nowych pojazdów ciężarowych o tych parametrach wszystkich marek zarejestrowano w naszym kraju 25 314). To daje Volvo Truck 17,21-procentowy udział w całym rynku i trzecie miejsce wśród firm dostarczających klientom pojazdy ciężkie. Co więcej, w grudniu producent wysunął się w tej grupie na pierwsze miejsce, sprzedając aż 602 pojazdy.



Prace nad autonomicznym samochodem ciężarowym obejmują ciągniki siodłowe z naczepą, ale dotyczą również pojazdów które poruszają się na terenach zamkniętych, takich jak porty, terminale, pola uprawne, kopalnie czy wysypiska śmieci

## Nie tylko samochody ciężarowe

Volvo Trucks dobre wyniki zanotowało także w sprzedaży podwozi (wzrost o 36-procentowy r/r) oraz części (14% wzrost r/r). Paweł Węclowski, dyrektor sprzedaży Volvo Trucks w Polsce, podkreśla, że było to możliwe dzięki temu, że: – *Kilka lat temu stworzyliśmy w Volvo Trucks specjalny dział odpowiedzialny za sprzedaż podwozi na terenie całej Polski, jednocześnie po zakupie zagwarantowaliśmy klientom wsparcie techniczne. To się sprawdziło i wzrosły sprzedaży, które odnotowaliśmy w ubiegłym roku, w ogromnej mierze są właśnie efektem pracy tego zespołu.* Warto też dodać, że dobre wyniki branży w 2017 r. to przede wszystkim efekt dobrej koniunktury w gospodarce. Dodatkowo, w drugim półroczu firmy budowlane dokonywały większych zakupów, rozpoczynając realizację inwestycji finansowanych z funduszy unijnych.

Paweł Węclowski jest optymistą i twierdzi: – *Spodziewamy się, że w roku 2018 sprzedaż pojazdów o DMC powyżej 16 ton utrzy-*



Volvo Trucks systematycznie rozwija i doskonali swoją sieć serwisową

*ma się na ubiegłorocznym poziomie, czyli około 25 tysięcy sztuk. Dalej będzie się również zwiększała sprzedaż podwozi w stosunku do ciągników siodłowych. Jest to spowodowane przede wszystkim tym, że coraz większą liczbę pojazdów kupuje się do obsługi rynku krajowego, co stanowi efekt dynamicznego wzrostu gospodarczego. Kiedyś firmy obsługujące krajowy rynek przewozów kupowały samochody używane, teraz coraz częściej decydują się na zakup pojazdów nowych.*

**Do rozwoju firmy w Polsce ma się przyczynić specjalna edycja pojazdów Fuel & Performance, pozwalająca klientom Volvo Trucks z jednej strony uzyskać wyższe osiągi, a z drugiej poprawić ekonomikę paliwową**

## Bezpieczeństwo najważniejsze

Volvo Trucks deklaruje, że w centrum zainteresowania firmy od lat jest rozwój polskiej branży transportowej, co skutkuje działaniami na jej rzecz oraz zwiększaniem bezpieczeństwa na drogach. Producent kontynuuje też prace nad poprawą wydajności swoich pojazdów przy jednoczesnym zwiększeniu ich energooszczędności. Efektem tych starań są konkursy, kampanie sprzedażowe i akcje marketingowe. Tak też było w 2017 r.



W produkcji pojazdów ciężarowych o DMC powyżej 16 ton, w roku 2017 Volvo Trucks sprzedało w Polsce 4 356 pojazdów. To daje Volvo Truck 17,21-procentowy udział w całym rynku i trzecie miejsce wśród firm dostarczających klientom pojazdy ciężkie

Przykładem jest kampania „Wspieramy Polski Transport” skierowana do grupy firm działających w transporcie lokalnym lub regionalnym, czy kampania 4 Poland, która wystartowała w 2017 r. W jej ramach Volvo Trucks zaoferowało klientom pojazdy dostosowane do krajowych przewozów oraz produkty i usługi im towarzyszące.

Do rozwoju firmy w Polsce ma się przyczynić specjalna edycja pojazdów Fuel & Performance, pozwalająca klientom Volvo Trucks z jednej strony uzyskać wyższe osiągi, a z drugiej poprawić ekonomię paliwową – udało się to osiągnąć dzięki opracowanemu przez firmę unikatowemu układowi napędowemu.

Najważniejsze jednak dla użytkowników i producenta jest skonstruowanie w najbliższych latach pojazdu niemal całkowicie bezpiecznego, który będzie przewidywał zdarzenia na drodze i w razie niebezpieczeństwa sam na nie reagował. Już w 2020 r. samochody Volvo Trucks mają być wyposażone w systemy, które w 100% zagwarantują bezkolizyjną jazdę. Do tej pory firma przygotowała kilka rozwiązań, które minimalizują ryzyko związane z wykonywaniem manewrów – należą do nich ostrzeżenia świetlne i montaż dodatkowej kamery martwego pola. Tego typu rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa mają pozwolić pojazdom ciężarowym przewidzieć niemal wszystkie negatywne zdarzenia na drodze. Innym przykładem tego typu zabezpieczeń jest inteligentny system awaryjnego hamowania, który najpierw ostrzega kierowcę o potencjalnym niebezpieczeństwie, a następnie sam rozpoczyna procedurę zatrzymywania pojazdu. Podobną rolę w pojazdach Volvo pełnią układy monitorowania pasa ruchu i reakcji kierowcy. Ostrzegają one kierowcę o niebezpieczeństwie, gdy ten zjeżdża z zajmowanego pasa ruchu bez włączonego kierunkowskazu oraz analizują jego jazdę i sygnałem dźwiękowym informują o zachowaniu odbiegającym od normy.

Co więcej, samochody ciężarowe Volvo nie tylko wyposażone są w przestronne i widne kabiny, podnoszące bezpieczeństwo na drodze, ale też w tzw. klatki bezpieczeństwa, wzorowane na konstrukcjach znanych z samochodów rajdowych. Zabezpieczają one kierowcę w przypadku zderzenia czołowego lub przewrócenia pojazdu. W celu zminimalizowania obrażeń pozostałych uczestników ruchu, samochody posiadają specjalną belkę przeciwnajazdową, chroniącą małe jednostki przed wciągnięciem pod samochód ciężarowy i absorbującą część energii uderzenia.

**Najważniejsze jest skonstruowanie pojazdu bezpiecznego, przewidującego zdarzenia na drodze i reagującego na niebezpieczeństwa. W 2020 r. samochody Volvo Trucks mają być wyposażone w systemy, które w 100% zagwarantują bezkolizyjną jazdę.**

W nieco inny sposób poziom bezpieczeństwa mają zwiększyć prowadzone przez Volvo Trucks akcje. Na poziomie globalnym i lokalnym, również w Polsce, firma angażuje się w akcję pt. ZATRZYMAJ SIĘ-SPÓJRZ-POMACHAJ (STOP-LOOK-WAVE), która ma uświadomić młodym uczestnikom ruchu drogowego, że wokół samochodu ciężarowego znajdują się tak zwane martwe pola, czyli powierzchnie wokół samochodu, których nie może dostrzec osoba siedząca za kierownicą – piesi są w tych miejscach niewidoczni.



*Jednym z wyzwań, jakie stawia przed sobą firma są pojazdy ekologiczne, między innymi dzięki wykorzystaniu LNG. W 2018 r., również w Polsce, wejdą do sprzedaży pierwsze pojazdy FM LNG i FH LNG, napędzane skroplonym gazem ziemnym*

## Bardziej ekologicznie

W 2017 r. Volvo Trucks dołączyło do grona firm, które posiadają autonomiczny samochód ciężarowy. Zaletą takich aut jest nie tylko niższe zużycie paliwa i krótszy czas dostaw, ale też mniejsze koszty eksploatacji. Być może, że te ekologiczne pojazdy pomogą rozwiązać problem braku kierowców. Prace nad autonomicznym samochodem ciężarowym dotyczą ciągników siodłowych z naczepą

**UBEZPIECZENIA  
DLA TRANSPORTU**

519 837 349 bok@ocpd24.com www.ocpd24.com



*Dla firm transportowych i kierowców bardzo ważny jest poziom usług serwisowych i ich dostępność. Aby spełnić pierwszy warunek Volvo Trucks nastawiło się na doskonalenie kompetencji zawodowych poprzez szkolenia swoich pracowników*

oraz pojazdów które poruszają się na terenach zamkniętych, takich jak porty, terminale, pola uprawne, kopalnie czy wysypiska śmieci.

Środowisku mają też służyć pojazdy napędzane LNG. W 2018 r., również w Polsce, wejdą do sprzedaży pierwsze pojazdy FM LNG i FH LNG, napędzane skroplonym gazem ziemnym. W przyszłości możliwe będzie również tankowanie biogazem. Klienci będą mogli kupić zarówno klasyczne ciągniki siodłowe, jak i same podwozia, dostępne w wersji z dwiema lub trzema osiami.

Modele FH LNG oraz FM LNG, wyposażone w 13-litrowe silniki, osiągają moc od 420 do 460 KM i moment obrotowy od 2100 do 2300 Nm. To pierwsze na rynku tak mocne jednostki z napędem gazowym. Samochody w niemal 95% zasilane są skroplonym gazem ziemnym, a w 5 – olejem napędowym. Dzięki temu pracują w takim samym cyklu, jak silniki diesla i generują osiągi znacznie lepsze niż konkurencyjne pojazdy z pełnym napędem LNG, emitując o około 20% mniej dwutlenku węgla niż podobne modele zasilane ropą.

### **W tym roku Volvo Trucks nadal będzie prowadzić działania na rzecz polskiej branży transportowej, zmagającej się z problemem braku wyszkolonych kierowców samochodów ciężarowych. Dlatego planowana jest trzecia edycja programu „Profesjonalni kierowcy”.**

Volvo Trucks liczy na to, że dzięki funduszom unijnym w najbliższych latach w Europie znacząco wzrośnie liczba stacji umożliwiających tankowanie pojazdów zasilanych skroplonym gazem ziemnym. To sprawi, że przybędzie samochodów ciężarowych z eko-napędem, zwłaszcza że wykorzystanie skroplonego gazu ziemnego jako paliwa pozwala znacząco obniżyć koszty działalności, gdyż LNG jest tańszy niż olej napędowy i o blisko 40% bardziej wydajny.

#### **Dbłość o zaplecze techniczne**

Dla firm transportowych i kierowców bardzo ważny jest także poziom usług serwisowych i ich dostępność. Aby spełnić pierwszy

warunek Volvo Trucks nastawiło się na doskonalenie kompetencji zawodowych poprzez szkolenia swoich pracowników, których celem jest podniesienie ich kwalifikacji. Zorganizowano także konkurs dla mechaników VISTA, w jakim bierze udział prawie 18 tys. mechaników z międzynarodowej sieci autoryzowanych warsztatów Volvo Trucks i Volvo Buses. Promuje on pracę zespołową przy jednoczesnym zachęcaniu do samorozwoju i doskonalenia kompetencji. Mechanicy biorący udział w konkursie pracują w 4,5 tys. zespołach pod hasłem „Wydajność ponad wszystko” („Performance is everything”). Finał konkursu odbędzie się w czerwcu 2018 r., w brazylijskiej Kurytybie.

### **Ostrzeżenia świetlne i montaż dodatkowej kamery martwego pola. Tego typu rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa mają pozwolić pojazdom ciężarowym przewidzieć niemal wszystkie negatywne zdarzenia na drodze.**

Volvo Trucks dba też o systematyczny rozwój i doskonalenie sieci serwisowej. Przykładem jest otwarty we wrześniu 2017 r. autoryzowany serwis Volvo Trucks w Bełku (województwo śląskie). Ma on autoryzację na świadczenie usług serwisowych i sprzedaż oryginalnych części zamiennych Volvo, ale realizuje również w pełnym zakresie naprawy wypadkowe. Ponadto w budynku działa okręgowa stacja kontroli pojazdów i myjnia.

#### **Co w roku 2018?**

Ten rok jest wyjątkowy dla Volvo Trucks ze względu na 90. rocznicę istnienia firmy i 25-lecie najpopularniejszego modelu Volvo FH. W związku z tym przygotowywane są specjalne edycje pojazdów. Zanim jednak firma ruszy z ich sprzedażą, początek roku został zainaugurowany kampanią sprzedażową Fire & Ice (Ogień i Lód). W ramach tej akcji oferowane są dwa typy pojazdów – edycja Fire (Ogień) – pojazdy, które są ukierunkowane na dynamikę i właściwości jezdne oraz edycja Ice (Lód) – pojazdy wyspecyfikowane pod doskonałą ekonomikę paliwową. Kampania sprzedażowa Fire & Ice potrwa do końca czerwca. Volvo Trucks nadal też będzie prowadzić działania na rzecz polskiej branży transportowej, zmagającej się z problemem braku odpowiednio wyszkolonych kierowców samochodów ciężarowych. Dlatego planowana jest trzecia edycja programu „Profesjonalni kierowcy”, również w Polsce. Jej celem jest podnoszenie kwalifikacji przyszłych zawodowych pracowników transportu.

Po rocznej przerwie firma powraca do konkursu dla kierowców „Volvo Trucks Driver Challenge”. Zapoczątkowana w 2011 r. przez Volvo Trucks akcja, w Polsce cieszy się popularnością. Propaguje ona umiejętności praktyczne ukierunkowane na ekonomikę paliwową, bezpieczeństwo jazdy i umiejętności skutecznego manewrowania pojazdem. Jest to konkurs otwarty dla wszystkich kierowców zawodowych, niezależnie od marki samochodu ciężarowego, którym jeżdżą. Jego polski finał odbędzie się 14 czerwca, a światowy we wrześniu. No i oczywiście na 2018 r. planowane jest zakończenie 13. edycji regat Volvo Ocean Race, uważanego za jeden z najtrudniejszych wyścigów żeglarskich na świecie. ◀

**Opr. Elżbieta Haber**



**expo silesia**

Centrum Targowo-Konferencyjne

[www.exposilesia.pl](http://www.exposilesia.pl)

**24 - 25 kwietnia 2018, Sosnowiec**

**Targi Transportu Publicznego**

**Targi Transportu Turystycznego**

**SilesiaCOACHEXPO**

[www.silesiacoachexpo.pl](http://www.silesiacoachexpo.pl)



**SilesiaKOMUNIKACJA**

[www.silesiakomunikacja.pl](http://www.silesiakomunikacja.pl)



## KONFERENCJA

„Transport niskoemisyjny w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii - plany i przykłady wdrożenia gazomobilności i elektromobilności”

---

### tereny targowe:

Centrum Targowo-Konferencyjne

Expo Silesia

41-219 Sosnowiec

ul. Braci Mieroszewskich 124

**expo silesia**

# Rok 2017 dobry jak nigdy dotąd

Dobra koniunktura gospodarcza w Europie w 2017 r. przełożyła się na rekordowy poziom podaży i popytu na rynku magazynowym. W regionie Europy Środkowej do użytku oddano najwięcej nowej powierzchni magazynowej w historii, bo aż 3,7 mln m<sup>2</sup>. To o 68% więcej niż w 2016 r., a nawet o 55% więcej niż w rekordowym 2007, w którym nowa podaż wyniosła 1,2 mln m<sup>2</sup>.

**F**irma doradcza Cushman & Wakefield, która monitoruje rynek nieruchomości magazynowych w Czechach, Polsce, Rumunii, na Słowacji i Węgrzech, podała że dzięki nowym inwestycjom łączne zasoby powierzchni magazynowej w regionie wzrosły o 17%.

W 2017 r. odnotowano także największy w historii wolumen transakcji najmu na rynku magazynowym w Europie Środkowej – 6,7 mln m<sup>2</sup> – o 1 mln m<sup>2</sup> więcej niż rok wcześniej. Wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości magazynowych wyniosła 2,2 mld euro, co

stanowiło 19% łącznego wolumenu inwestycyjnego przypadającego na nieruchomości komercyjne w Europie Środkowo-Wschodniej.

## Polska liderem w regionie

Z 6,7 mln m<sup>2</sup> transakcji najmu w regionie ponad 4 mln m<sup>2</sup> przypadło na Polskę, która

**W 2017 r. odnotowano największy w historii wolumen transakcji najmu na rynku magazynowym w Europie Środkowej – 6,7 mln m<sup>2</sup> – o 1 mln m<sup>2</sup> więcej niż rok wcześniej. Wartość transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości magazynowych wyniosła 2,2 mld euro.**

## Największe transakcje roku 2017:

### Polska

- ▶ Panattoni; Panattoni Park Stryków II; Sonoco, 18,3 tys. m<sup>2</sup>,
- ▶ P3, P3 Piotrków, FM Logistic NIVEA, 18,2 tys. m<sup>2</sup>,
- ▶ MLP Group, Park: MLP Pruszków II, Avery Dennison, 13,3 tys. m<sup>2</sup>.

### Czechy

- ▶ Panattoni, Panattoni Park Plzeň West, Sony DADC, 25 tys. m<sup>2</sup>,
- ▶ Prologis, Prologis Park Prague Rudná, VAFO, 23 710 m<sup>2</sup>,
- ▶ CTP, CTPark Teplice, PRO:DIRECT, 12 502 m<sup>2</sup>,
- ▶ CTP, CTPark Brno, FEI, 12 146 m<sup>2</sup>.

### Węgry

- ▶ Prologis, Prologis Park Budapest – Gyál, informacje o kliencie poufne, 23 tys. m<sup>2</sup>.

### Słowacja

- ▶ Park Log Center Nové Mesto nad Váhom, Hellsa Slovakia Front Lightning, 5 tys. m<sup>2</sup>.



Wysoki popyt na nowe obiekty magazynowe sprawia, że szybko znajdują one najemców, i to zarówno przed rozpoczęciem inwestycji, jak i w trakcie realizacji. Dzięki temu, mimo boomu budowlanego, średni wskaźnik powierzchni wynajętej wzrósł do poziomu 95,1%

odnotowuje rekordowe wskaźniki aktywności najemców. W Czechach wynajęto 1,3 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej, czyli ok. 70 tys. m<sup>2</sup> mniej niż w 2016 r. Tak wysoki wolumen transakcji, przy niewielkich wahaniach, utrzymuje się od 2013 r. Rekordowym popytem na powierzchnię magazynową mogą pochwalić się także Węgry i Rumunia. Na Węgrzech najemcy wynajęli 617 625 m<sup>2</sup>, czyli o prawie 200 tys. m<sup>2</sup> więcej niż w 2016 r. Na Słowacji zawarto transakcje na 283 529 m<sup>2</sup>.

Joanna Sinkiewicz, partner, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych w Cushman & Wakefield Polska, podkreśla: – Łączne zasoby powierzchni magazynowej w Polsce wzrosły o 20%. Piąty rok z rzędu popyt na powierzchnię logistyczną osiągnął rekordowy poziom, wskutek czego w ubiegłym roku wolumen transakcji najmu przekroczył 4 mln m<sup>2</sup>. Do głównych czynników dalszego rozwoju rynku magazynowego w 2018 r. zaliczamy dynamiczny wzrost PKB wynoszący 3,8% oraz kolejne inwestycje infrastrukturalne i ekspansję sektora e-commerce. Nowe obiekty będą powstawały nie tylko na największych rynkach takich jak Warszawa, Górny Śląsk i Polska Centralna, lecz także w miastach średniej wielkości, które oferują większą dostępność siły roboczej.

## Podaż goni popyt

Wysoki popyt na nowe obiekty magazynowe sprawia, że szybko znajdują one najemców, i to zarówno przed rozpoczęciem

**Z 6,7 mln m<sup>2</sup> transakcji najmu w regionie ponad 4 mln m<sup>2</sup> przypadło na Polskę, która odnotowuje rekordowe wskaźniki aktywności najemców. W Czechach wynajęto 1,3 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej, czyli ok. 70 tys. m<sup>2</sup> mniej niż w 2016 r.**

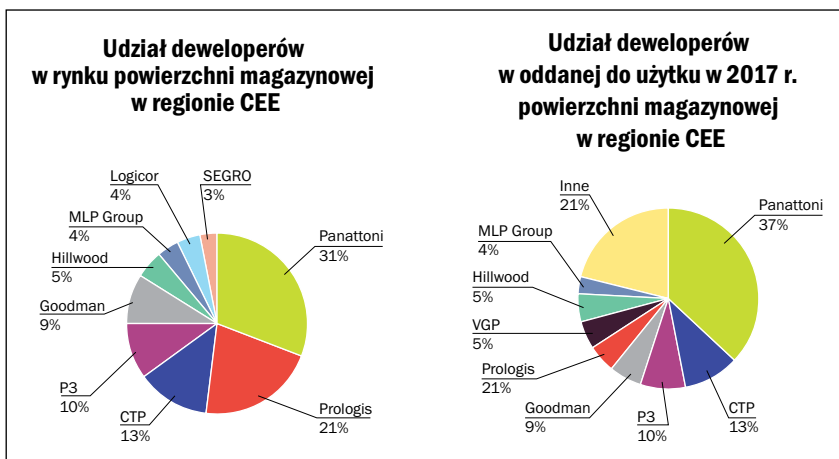
inwestycji, jak i w trakcie realizacji. Dzięki temu, mimo boomu budowlanego, średni wskaźnik powierzchni wynajętej wzrósł do najwyższego poziomu w historii, a wyniósł on 95,1%.

– Pomimo wyjątkowo dużej aktywności deweloperów w Europie Środkowej i niemal maksymalnego tempa wzrostu w regionie, nie obawiamy się odwrócenia trendów. Pod wieloma względami obecnie rekordowe dane są zbliżone do wartości odnotowanych przed kryzysem lub je przekroczyły, ale główny wskaźnik ilustrujący ilość powierzchni niewynajętej maleje. Podaż nadąża za popytem. Z tego względu rynek jest obecnie w znacznie lepszej kondycji, pomimo sygnałów wskazujących na jego przegrzanie – twierdzi Ferdinand Hlobil, partner i dyrektor działu powierzchni przemysłowych i magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią w firmie Cushman & Wakefield.

Wysoki popyt sprawił, że wskaźnik pustostanów obniżył się do najniższego poziomu w historii, wynoszącego 4,9%. Świadczy to o dobrej kondycji gospodarek krajów Europy Środkowej. Im niższy wskaźnik pustostanów, tym lepsza koniunktura gospodarcza.

### Wykorzystać boom gospodarczy

Pod względem aktywności deweloperskiej Polska jest niekwestionowanym liderem. Z 3,7 mln m<sup>2</sup> nowej powierzchni wybudowanej w regionie na Polskę przypadło



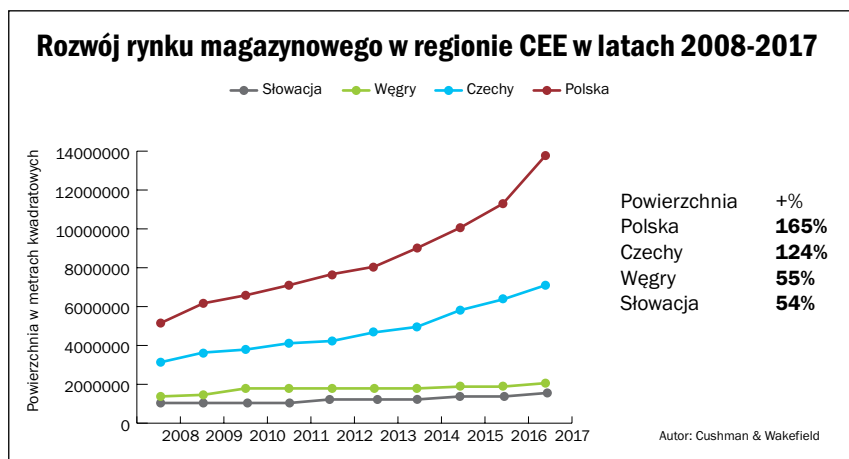
**Według ekspertów firmy Cushman & Wakefield rok 2018 będzie dobrym okresem dla rynku magazynowego pod względem nowej podaży i popytu ze strony najemców. Atutem Europy Środkowo-Wschodniej są nadal niskie koszty płac i dogodna lokalizacja.**

2,3 mln m<sup>2</sup>, czyli 63%. Na drugim miejscu w Europie Środkowej uplasowały się Czechy, gdzie powstało 662 tys. m<sup>2</sup> – był to jednocześnie drugi najlepszy wynik w historii tego kraju i o 162 tys. m<sup>2</sup> lepszy niż w 2016 r. W Rumunii odnotowano zaskakująco zbliżoną podaż nowej powierzchni magazynowej – prawie pół miliona m<sup>2</sup>, czyli o ok. 100 tys. m<sup>2</sup> więcej niż w rekordowym roku

### Optymistyczna prognoza

– Pomimo bardzo dynamicznego rozwoju w ostatnich dwóch latach, Europa Środkowa (włączając Rumunię) nie zrównała się z Niemcami pod względem łącznych zasobów nowoczesnej powierzchni magazynowej. Jednak region ten ma duży potencjał wzrostu z uwagi na bardzo niskie wskaźniki pustostanów i silny popyt na rynku najmu – podkreśla Ferdinand Hlobil.

Według ekspertów firmy Cushman & Wakefield rok 2018 będzie dobrym okresem dla rynku magazynowego pod względem nowej podaży i popytu ze strony najemców. Atutem Europy Środkowo-Wschodniej są nadal niskie koszty płac i dogodna lokalizacja. Do wzrostu popytu na obiekty magazynowe przyczynić się będą zmiany w strukturze handlu, czyli dalsza ekspansja sektora e-commerce. Znajdzie to odzwierciedlenie w kolejnych dużych projektach realizowanych przed deweloperów. Coraz większą rolę zaczną odgrywać technologie i innowacyjne rozwiązania idące w stronę automatyki. ◀



# Prologis – więcej niż deweloper

Z perspektywy Prologis najbardziej atrakcyjnymi rynkami magazynowymi są: Dolny i Górny Śląsk, Polska Centralna, Poznań oraz rejon Warszawy. W tym roku będzie inwestować w rejonie Warszawy, Poznania i Łodzi (Prologis Park Wrocław)

Rok 2017 był rekordowy dla Prologis, podobnie jak dla całego rynku magazynowego. W Europie Środkowo-Wschodniej firma wynajęła 1,6 mln m<sup>2</sup> powierzchni. Nowe umowy najmu opiewały na nieco ponad 500 tys. m<sup>2</sup>, a przedłużone na ponad 1 mln m<sup>2</sup>. Pozostałą część stanowiły umowy krótkoterminowe. Wskaźnik zajętości portfolio w tym regionie Europy był na rekordowo wysokim poziomie 97,4%. Co to oznacza dla dewelopera i jak osiągnął tak spektakularny wynik? – TSL Biznes pyta Pawła Sapka, prezesa Prologis na Polskę.



Paweł Sapek

## Czym Prologis wyróżnia się na rynku powierzchni magazynowych?

Prologis dysponuje tym samym produktem co inni deweloperzy, czyli magazynami. To co nas różni to fakt, że Prologis jest też długoterminowym właścicielem i zarządcą swoich obiektów. Efekty takiej filozofii działania widać doskonale w podejściu do realizowanych inwestycji i do obsługi klienta. Nie interesuje nas szybki obrót

naszych klientów jak najniższe. O codzienny kontakt z naszymi klientami oraz o implementację innowacji technologicznych w naszych magazynach dbają nasi zarządcy nieruchomości.

## Czego wymagają klienci od dewelopera zarządzającego magazynem?

Polski rynek magazynowy ma zaledwie 20 lat, więc jest nadal stosunkowo młody.

ich wysokość wpływa zarówno sposób zarządzania nieruchomością jak i dostępna infrastruktura czy zainstalowane rozwiązania. Dlatego wszystkie nasze obiekty są bardzo dobrej jakości, wyposażone w nowoczesną infrastrukturę techniczną i innowacyjne narzędzia usprawniające funkcjonowanie magazynu. Przy projektowaniu i budowie parku logistycznego koncentrujemy się na takich elementach technicznych jak np. izolacyjność ścian i dachów oraz na tym, aby na placach manewrowych nawierzchnia była betonowa, a nie pokryta narażoną na uszkodzenia kostką brukową. Na nasze relacje z klientami patrzymy długofalowo, zarówno z tymi globalnymi, z którymi pracujemy na wielu rynkach, jak i z lokalnymi, z którymi współdziałamy w Polsce. Z niektórymi współpracujemy zarówno w Stanach Zjednoczonych jak i w Polsce, bo ich preferowanym wyborem jest zawsze Prologis. Co najważniejszej, to nasi klienci na całym świecie otrzymują serwis na takim samym, wysokim poziomie.

## Prologis dysponuje tym samym produktem co inni deweloperzy, czyli magazynami. To co go wyróżnia to fakt, że jest też długoterminowym właścicielem i zarządcą swoich obiektów.

nieruchomościami na rynku, budujemy je dla własnych funduszy, a następnie sami nimi zarządzamy, dokładając wszelkich starań, aby koszty ich eksploatacji były dla

Obecnie klienci stali się bardziej świadomi i zwracają coraz większą uwagę nie tylko na wysokość czynszu, ale także na koszty operacyjne, jak np. zużycie mediów. A na

### Dla jakiego typu firm Prologis jest wskazanym partnerem?

Trudno określić jeden typ klientów, dla których jesteśmy idealnym partnerem. Jak wspomniałem, współpracujemy z wieloma globalnymi klientami, dla których budujemy i wynajmujemy magazyny zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak również w Europie czy Azji. Dla wielu dużych firm mamy status preferowanego dostawcy i podpisane umowy ramowe. Obsługujemy globalne sieci w wielu lokalizacjach, jak również małe, lokalne firmy, które wynajmują od nas powierzchnię tylko w jednej lokalizacji. Najmniejsze powierzchnie, które wynajmujemy jednemu klientowi liczą od 800 do 1000 m<sup>2</sup>, a największe od 80 do 90 tys. m<sup>2</sup>.

sność. Poza tym nie wszystkie firmy mogą sobie pozwolić na przygotowanie własnych inwestycji, gdyż nie mają ani wyspecjalizowanych działów, ani odpowiednich ludzi. A przygotowanie inwestycji trwa – zarówno zakup nieruchomości, jak i sama budowa. Natomiast dostępność magazynów na wynajem daje możliwość elastycznego reagowania na potrzeby danego biznesu w konkretnych lokalizacjach.

### Ale Prologis buduje też magazyny na zamówienie klientów...

Oczywiście, we współpracy z klientami dobieramy model współpracy, w zależności od potrzeb i możliwości naszego partnera. Jedną z form jest właśnie budowanie magazynu na indywidualne zamówienie.

## Obiekty Prologis są bardzo dobrej jakości, wyposażone w nowoczesną infrastrukturę techniczną i innowacyjne narzędzia usprawniające funkcjonowanie magazynu. Przy projektowaniu i budowie parku logistycznego deweloper koncentruje się na elementach technicznych.

### Czy nie lepiej posiadać magazyn na własność i samemu nim zarządzać?

Taka jest tradycja w Niemczech. W Polsce natomiast ok. 80-90% magazynów jest wynajmowanych. Daje to dużo większą elastyczność, mobilność i możliwość zmian w związku z rozwojem lub przekształceniem działalności danego przedsiębiorstwa, niż posiadanie magazynu na własność.

Jednak zawsze takie obiekty pozostają naszą własnością. Produkty dostarczane przez nas na rynek można podzielić na standardowe magazyny spekulacyjne, gdzie nie dokonujemy żadnych specyficznych adaptacji oraz na magazyny, które w całości są „szyte” na potrzeby konkretnego klienta. Są to zarówno standardowe obiekty magazynowe, jak i centra dystrybucji dla przemysłu spożywczego



Zakres prac zawsze jest ustalany z klientem, a jest on ściśle związany z funkcją jaką będzie pełnił dany budynek – produkcyjną czy specyficzną logistyczną. Natomiast wyposażenie obiektu w park maszynowy czy regały leży po stronie klienta (Prologis Park Stryków)

czy farmaceutycznego, które są wyposażone w specjalistyczną infrastrukturę ze względu na konieczność kontrolowania temperatury czy wilgotności powietrza. Są to również obiekty, w których zarówno mieści się część magazynowa i biura oraz powierzchnia produkcyjna, gdzie np. realizowana jest lekka produkcja. Wtedy musimy wykonać bardzo dużo adaptacji związanych z umiejscowieniem maszyn produkcyjnych oraz z przystosowaniem wymaganych mediów. Takich obiektów *stricte* produkcyjnych mamy w swoim portfolio kilkanaście.

### I są one wynajmowane przez lata?

Zazwyczaj są to umowy najmu długoterminowego. Czasem też adaptujemy starsze

## Wyniki Prologis w 2017 r. w Europie Środkowo-Wschodniej

- ▶ Na koniec roku operacyjne portfolio wynosiło 4,4 mln m<sup>2</sup>.
- ▶ Przedłużone umowy najmu przekroczyły 1 mln m<sup>2</sup>.
- ▶ W 2017 r. Prologis oddał do użytku 15 budynków o łącznej powierzchni 275 tys. m<sup>2</sup>. Budowę trzech z nich rozpoczął i zakończył w tym samym roku. Wszystkie zakończone inwestycje są w 95% wynajęte.
- ▶ Firma nabyła grunt o powierzchni 81,59 ha w Prologis Park Bratislava oraz 12,75 ha dla nowego centrum logistycznego Prologis Park Nitra na Słowacji.
- ▶ Sprzedała 10 obiektów o łącznej powierzchni 365 440 m<sup>2</sup> oraz grunty o powierzchni 25,86 ha w Polsce, Czechach i na Słowacji.
- ▶ Wynajęła w Polsce 940 800 m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni magazynowej.
- ▶ Oddała do użytku pięć inwestycji o łącznej powierzchni 93 tys. m<sup>2</sup> oraz rozpoczęła budowę obiektu typu BTS o łącznej powierzchni 8 260 m<sup>2</sup>.
- ▶ Współczynnik zajętości polskiego portfolio był najwyższy w historii i wyniósł 96,2%.
- ▶ W 2018 r. Prologis w Polsce planuje otwarcie trzech nowych lokalizacji na kluczowych magazynowych rynkach oraz zakończenie implementacji Singu FM – elektronicznego systemu do zarządzania i obsługi technicznej własnych obiektów magazynowych w całej Polsce.



Prologis rośnie dynamicznie wraz z polskim rynkiem magazynowym, od lat ma w nim udział około 20%. Teraz w Polsce na rynku jest 13,5 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej i jeśli chce utrzymać dotychczasowy udział procentowy, to przez najbliższe trzy lata przyrost powierzchni musi wynieść około 1 mln m<sup>2</sup> (Prologis Park Janki)

## Z niektórymi firmami deweloper współpracuje w Stanach Zjednoczonych i w Polsce, gdyż ich preferowanym wyborem jest zawsze Prologis. Klienci na całym świecie otrzymują serwis na takim samym, wysokim poziomie.

obiekty magazynowe do potrzeb produkcyjnych, zakładając że w przyszłości mogą zostać wykorzystane jako magazyny. Zakres prac zawsze ustalamy z klientem, a jest on ściśle związany z funkcją jaką będzie pełnił dany budynek – produkcyjną czy specyficzną logistyczną. Natomiast



*Dla Prologis 2017 r. w Europie był historycznie najlepszy. Od dekady nie było tak dobrego. W Hiszpanii, Włoszech, Słowacji i na Węgrzech poziom zajętości naszego portfolio oscylował na poziomie 99-100% (Prologis Park Brno)*

wyposażenie obiektu w park maszynowy czy regały leży po stronie klienta.

Jak widać, nasz produkt jest bardzo różnorodny, poczynając od standardowych magazynów do składowania towarów, poprzez centra dystrybucji, czy specjalistyczne magazyny farmaceutyczne, gdzie zakres temperatur mieści się w kilkunastu przedziałach, aż po obiekty produkcyjne.

### Czy z latami zmienia się zapotrzebowanie na typ obiektów?

Na pewno z biegiem lat zmienia się ich specyfikacja techniczna, która jest coraz bardziej zaawansowana, ale np. obiekty dla sieci handlowych, które teraz budujemy są bardzo podobne do tych sprzed 12 lat. Rośnie też zapotrzebowanie na obiekty przeładunkowe i budynki typu *cross dock*, zwłaszcza w dużych aglomeracjach miejskich. Jest to uwarunkowane rosnącym udziałem e-commerce w rynku, dzięki któremu drastycznie wzrosła liczba przesyłek kurierskich. Sądzę, że w Polsce będzie się pojawiało coraz więcej centrów typu *cross dock* oraz przeładunkowych, jak również dużych centrów dystrybucyjnych obsługujących handel internetowy.

### Jakie są specyficzne wymagania ze strony e-commerce?

Firmy e-commerce posiadają szereg wymagań dotyczących nieruchomości, które sprawiają, że niektóre obiekty są lepiej niż inne przystosowane do potrzeb najemców z tej branży. Klienci zwracają uwagę np. na zagospodarowanie terenów zewnętrznych – czy mają wystarczającą liczbę miejsc parkingowych dla kurierów obsługujących przesyłki. Atutem budynku będzie jego regularny kształt oraz zwiększona liczba doków, bo to zapewni odpowiednią liczbę załadunków i rozładunków. Innym ważnym elementem jest antresola, która może służyć do przechowywania towarów oraz bardziej wydajne systemy HVAC. Ważny jest również standard wykonania budynku, bo wysoka jakość oznacza nie tylko niższe koszty eksploatacyjne, ale także podnosi estetykę budynku.

Każde dostosowanie powierzchni, takie jak wbudowanie antresoli lub dodanie

kilowatów mogą zostać szybko zrealizowane na wniosek najemcy. Dodatkowo, jeśli znajdzie taka potrzeba, istnieje możliwość wybudowania nowego obiektu szytego na miarę, ale w większości klienci z branży e-commerce korzystają z dostępnej na rynku oferty.

### Zeszły rok dla Prologis był rekordowy w całym regionie CEE. Czy także w innych krajach?

Dla nas 2017 r. w Europie był historycznie najlepszy. Od dekady nie było tak dobrego. W Hiszpanii, Włoszech, Słowacji i na Węgrzech poziom zajętości naszego portfolio oscylował na poziomie 99-100%. Co oznacza w praktyce, że wszystkie lub prawie wszystkie nasze nieruchomości zostały w pełni wynajęte. We wszystkich krajach, w których prowadzimy naszą działalność rozpoczęliśmy nowe inwestycje oraz oddaliśmy do użytku nowe obiekty.

### Który z krajów Europy Centralnej jest najbardziej perspektywiczny?

Jeżeli weźmiemy pod uwagę możliwości rozwoju, to jest to nadal Polska, ponieważ jest to największy kraj w tym regionie. W Czechach i na Słowacji rozwój jest dużo mniej dynamiczny, a przyrost powierzchni

## We współpracy z klientami Prologis dobiera model współpracy w zależności od potrzeb i możliwości partnera. Jedną z form jest budowanie magazynu na indywidualne zamówienia klienta. Jednak zawsze takie obiekty pozostają własnością dewelopera.



*Rośnie zapotrzebowanie na obiekty przeładunkowe i budynki typu *cross dock*, zwłaszcza w dużych aglomeracjach miejskich. Jest to uwarunkowane rosnącym udziałem e-commerce w rynku, dzięki któremu drastycznie wzrosła liczba przesyłek kurierskich (Prologis Park Poznań III)*

bardziej ograniczony ze względu na duże bariery wejścia. Poza tym Czechy są dużo mniejszym od nas krajem, a biznes rozwija się głównie wokół jednego miasta – Pragi. Topografia tego kraju sprawia, że trudno jest znaleźć duże, płaskie przestrzenie, co w połączeniu z bardzo skomplikowanymi procedurami, które sprawiają, że przygotowanie projektu trwa dwa lata, znacznie utrudnia realizację inwestycji.

W Polsce proces inwestycyjny jest dużo łatwiejszy i przebiega znacznie sprawniej. Dodatkowo, nasza gospodarka jest kilka razy większa, a poziom konsumpcji ją napędzający jest dużo wyższy. Na tę chwilę nie narzekamy również na dostępność nowych gruntów i choć procedury przystosowania ich pod inwestycje są skomplikowane i trwają coraz dłużej, to jednak nadal są dużo prostsze niż w Czechach czy na Słowacji. Jeszcze niedawno w Polsce od podjęcia decyzji do wybudowania magazynu często wystarczało pół roku.

Z naszej perspektywy najbardziej atrakcyjnymi rynkami magazynowymi, na których inwestujemy są: Dolny i Górny Śląsk, Polska Centralna, Poznań oraz rejon Warszawy. W tym roku będziemy inwestować w rejonie Warszawy, Poznania i Łodzi. Natomiast zachodnia i wschodnia część Polski na razie nas nie interesują, bo te rynki są za małe i nie mają wystarczająco rozwiniętej infrastruktury.

#### Jednak tam lepszy jest dostęp do siły roboczej...

Teoretycznie w takich regionach jak okolice Strykowa zasób pracowników jest mocno ograniczony, jednak nadal otwierają się tam nowe magazyny ze względu na bardzo atrakcyjną lokalizację, a pracownicy są dowożeni z miejsc oddalonych nawet o 50-60 km. Choć zgadzam się, że dostępność siły roboczej i retencja pracownika jest bardzo ważna przy zmianie lub wyborze nowej lokalizacji. Teraz operatorzy logistyczni, chcąc przyciągnąć personel nie tylko podnosząc płace, ale dokładają wszelkich starań, aby magazyn był przyjaznym środowiskiem do pracy i był pozytywnie oceniany przez zatrudnionych. To

### Pod względem możliwości rozwoju rynku najbardziej perspektywnym krajem nadal jest Polska – największy kraj w regionie CEE. W Czechach i na Słowacji rozwój jest dużo mniej dynamiczny, a przyrost powierzchni bardziej ograniczony ze względu na duże bariery wejścia.

kształtuje nowy trend, który wpływa również na specyfikację naszych magazynów. Budujemy więcej parkingów i wiat dla rowerów, a w magazynach zapewniamy światło dzienne oraz bardzo dobrą wentylację, w tym możliwość przewietrzenia całej hali.

#### Jednak w 2017 r. więcej budów było w Czechach i na Słowacji niż w Polsce?

W 2017 r. podjęliśmy strategiczną decyzję o ograniczeniu realizacji nowych projektów ze względu na paradoksalną sytuację w Polsce – ceny gruntów, usług budowlanych i materiałów, a zwłaszcza stali, rosły, podczas gdy czynsze były najniższe w Europie – drastycznie niższe niż w Czechach i na Słowacji. Struktury niektórych projektów były ekonomicznie nieuzasadnione do realizacji, głównie w związku z brakiem transparentności na polskim rynku dotyczącej umów najmu w nowych obiektach. To głównie deweloperzy, którzy budowali po to, żeby sprzedawać i obracać swoimi nieruchomościami, bardzo zaniżali poziom czynszów w Polsce. Ostatnio nastąpiła pewna poprawa, poziom stawek czynszów powoli się racjonalizuje, choć nadal występują różnice między Polską a Czechami. Zauważamy, że większa jest również świadomości klientów i rynku dotycząca braku transparentności związanej z zachętami, umowami czy poprawnością struktur umów najmu.

#### Jakie obecnie są największe bariery na rynku powierzchni magazynowych w Polsce?

Na pewno dla firm deweloperskich największą barierę stanowi brak doświadczonych pracowników, którzy potrafią poprowadzić cały proces inwestycyjny –

od znalezienia i nabycia nieruchomości, poprzez zrealizowanie na niej nowego projektu. Inną kwestią jest coraz bardziej ograniczona dostępność gruntów klasy A i wzrost ich cen ze względu na ograniczoną podaż oraz wzrost kosztów budowy.



*Klienci mają dużo większą świadomość kosztów operacyjnych niż kiedyś i dlatego dużo większy nacisk kładą na efektywność energetyczną magazynu. W Polsce Prologis wychodząc im naprzeciw, inwestuje w tzw. system Smart Meteringu, dzięki któremu mogą zdalnie odczytywać liczniki wszystkich mediów (Prologis Park Prague – Jirny)*

Te ostatnie rosną, bo trzeba coraz więcej płacić zarówno pracownikom, jak i za materiały. To sprawia, że musimy planować nasze działania z kilkumiesięcznym wyprzedzeniem, rezerwować prefabrykaty, jak również zamawiać podwykonawców i pracowników.

#### Czy dla swoich klientów macie specjalną ofertę?

Klienci mają dużo większą świadomość kosztów operacyjnych niż kiedyś i dlatego dużo większy nacisk kładą na efektywność energetyczną magazynu. W Polsce wychodzimy im naprzeciw i inwestujemy w tzw. system Smart Meteringu, dzięki któremu mogą zdalnie odczytywać liczniki wszystkich mediów – energii, wody, gazu i ciepła. System ten jest połączony z aplikacją internetową RhinoSCADA, która gromadzi powyższe dane i pozwala na ich analizowanie w celu optymalizacji kosztów. Dzięki temu

**Dla firm deweloperskich największą barierą stanowi brak doświadczonych pracowników, którzy potrafią poprowadzić cały proces inwestycyjny – od znalezienia i nabycia nieruchomości, poprzez zrealizowanie na niej nowego projektu.**



*Dla wielu dużych firm Prologis ma status preferowanego dostawcy i podpisane umowy ramowe. Obsługuje globalne sieci w wielu lokalizacjach, jak również małe, lokalne firmy, które wynajmują od nas powierzchnię tylko w jednej lokalizacji (Prologis Park Brno)*

klienci mogą efektywniej zarządzać swoim magazynem, analizując w jakich godzinach mają np. największe zużycie mediów. Gdy zdarzy się niespodziewany jego wzrost, mogą przeanalizować co się wtedy działo w magazynie – czy przypadkiem bramy nie były za długo otwarte, a może włączone były dodatkowe urządzenia elektryczne.

Z drugiej strony, dla klientów negocjujemy bardzo atrakcyjne stawki mediów. Jest to możliwe dzięki temu, że w Polsce mamy aktualnie 112 budynków, więc wszystkie spółki skonsolidowaliśmy i kupujemy energię jako grupa zakupowa. Jako konsument prądu i gazu jesteśmy w grupie 20 największych przedsiębiorstw w Polsce,

a to pozwala nam oferować atrakcyjne ceny dla naszych klientów.

Nie bez znaczenia jest również jakość wyposażenia naszych magazynów. W większości naszych budynków jest zainstalowane oświetlenie ledowe, które znacz-

## **Polska staje się coraz bardziej atrakcyjna i zachęca inwestorów z Europy Zachodniej. Jeszcze parę lat temu duże projekty magazynowe były realizowane głównie w Niemczech. Teraz standard w Polsce jest taki sam, a ceny niższe niż w Niemczech.**

nie ogranicza zużycie energii. Dzięki temu magazyny są oszczędne i coraz bardziej efektywne energetycznie. Jednak niski poziom czynszów nie pozwala w Polsce na tak dużą skalę inwestycji jak np. w Niemczech, gdzie budujemy pierwszy magazyn, który będzie całkowicie neutralny pod względem emisji dwutlenku węgla. Znajdą się w nim takie proekologiczne rozwiązania jak ogniwa fotowoltaiczne, panele słoneczne czy pompy ciepła, a dzięki temu obiekt będzie niezależny energetycznie.

### **Gdzie Prologis ma najwięcej obiektów?**

W Stanach Zjednoczonych, bo aż 70% całego portfolio. W samym regionie Denver

znajduje się tyle magazynów co w całej Polsce. Jednak trzeba pamiętać, że skala biznesu jest tam zupełnie inna. Jest to na tyle zróżnicowany rynek, że w każdym stanie magazyny wyglądają inaczej. W New Jersey, czy Nowym Yorku, gdzie klimat jest bardzo podobny do naszego, specyfikacja magazynów również jest bardzo podobna. W Kalifornii i na Florydzie produkty i normy są bliższe Hiszpanii. Co ciekawe, często jakość nowych magazynów budowanych w Polsce jest lepsza niż w Stanach Zjednoczonych.

### **Jakie są perspektywy rozwoju firmy w tym roku?**

Polski rynek magazynowy rośnie dynamicznie, a wraz z nim Prologis, który od lat ma w nim udział około 20%. Teraz w Polsce na rynku jest 13,5 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej i jeśli chcemy utrzymać dotychczasowy udział procentowy w rynku, to przez najbliższe trzy lata przyrost naszych powierzchni musi wynieść około 1 mln m<sup>2</sup>. Będzie to możliwe dzięki budowie nowych obiektów oraz zakupowi już istniejących. A obiekty, które mamy w swoim portfolio nadal są atrakcyjne, czego przykładem jest wybudowane 19 lat temu magazyn w Błoniu, który ciągle wynajmujemy. To pokazuje, że inwestycje budowane w wysokim standardzie, które regularnie się ulepsza, nawet



*Każde dostosowanie powierzchni, takie jak wbudowanie antresoli lub dodanie kilowatów mogą zostać szybko zrealizowane na wniosek najemcy. Dodatkowo, jeśli zajdzie taka potrzeba, istnieje możliwość wybudowania nowego obiektu szytego na miarę (Prologis Park Chorzów)*

po latach będą doskonale służyć naszym klientom.

A czy polski rynek magazynowy utrzyma obecną dynamikę? Nie jest to pewne, m.in. dlatego, że w ciągu ostatnich dwóch lat wybudowano kilka dużych obiektów dla sieci e-commerce, co znacząco wpłynęło na obecną strukturę rynku. Uważam, że Polska staje się coraz bardziej atrakcyjna i zachęca inwestorów z Europy Zachodniej. Jeszcze parę lat temu duże projekty magazynowe były realizowane głównie w Niemczech. Teraz standard w Polsce jest taki sam, a ceny niższe niż w Niemczech. Jesteśmy więc atrakcyjnym rynkiem dla dużych inwestorów, o strategicznym położeniu. Należy więc to wykorzystać. ◀

# Pod znakiem kolejnych rekordów

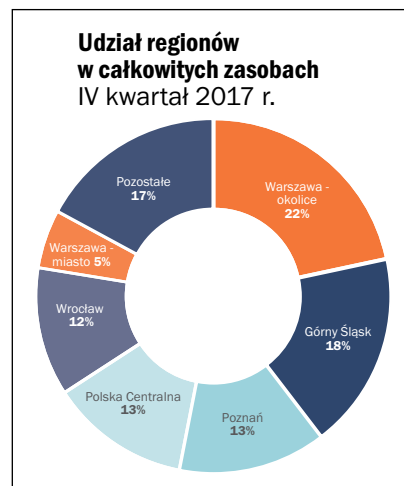
Blisko 13,5 m<sup>2</sup>, tyle na koniec 2017 r. wyniosły zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce. Deweloperzy do użytku oddali aż 2,36 mln m<sup>2</sup>, dwukrotnie więcej niż w 2016 r. W strukturze dominowały projekty BTS i pre-let. Co więcej, rośnie zapotrzebowanie na duże projekty logistyczne.

Wyniki przedstawione przez firmy świadczące usługi doradcze na rynku nieruchomości komercyjnych nieco się różnią. Na przykład, zgodnie z raportem CBRE „Poland Industrial MarketView”, który podsumowuje rynek przemysłowo-logistyczny w Polsce w 2017 r., na rynku znajduje się obecnie 13,4 mln m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni magazynowej, czyli o 22% więcej niż w 2016 r. W ciągu 12 miesięcy deweloperzy dostarczyli na rynek aż 2,27 mln m<sup>2</sup> nowej powierzchni magazynowej, rejestrując najwyższy wynik w historii. Dynamiczny rozwój rynku został zarejestrowany we wszystkich regionach Polski, wśród których najbardziej wzbogacił się rynek warszaw-

ski – według danych CBRE o 495 tys. m<sup>2</sup> – oraz Śląsk, gdzie – jak podają te same dane – wybudowano aż 357 tys. m<sup>2</sup>.

Zdaniem Cushman & Wakefield również najwięcej powierzchni ukończono w regionie Warszawy i na Górnym Śląsku. Jednak dane liczbowe są nieco inne – odpowiednio 448 tys. i 422 tys. m<sup>2</sup>. Na następnych miejscach znajdują się: Szczecin z 320 tys. m<sup>2</sup>, Centralna Polska z 282 tys. m<sup>2</sup> oraz Poznań z 216 tys. m<sup>2</sup>.

CBRE uważa, że efektem dużej aktywności inwestorów jest podpisanie umów najmu na ponad 4,52 mln m<sup>2</sup>, co oznacza 29% wzrost względem 2016 r. Na pozycję lidera wśród najemców magazynów wysuwa się e-commerce – w 2017 r. trzy naj-



większe transakcje zostały podpisane przez firmy z tej branży.

## Popyt coraz większy

AXI IMMO podaje, że zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową w 2017 r. przekroczyło aż o 1 mln m<sup>2</sup> wynik z 2016 r., osiągając 4,09 mln m<sup>2</sup>. Według JILL popyt brutto wyniósł nieco mniej, bo 3,9 mln m<sup>2</sup>, a całkowita powierzchnia wynajęta w ramach nowych umów i ekspansji przekroczyła w ubiegłym roku 3,1 mln m<sup>2</sup>, co przewyższa wynik z 2016 r. o prawie milion m<sup>2</sup>. AXI IMMO zaznacza, że rekord popytu padł trzeci rok z rzędu, a rezultat za 2017 r. nie tylko jest wyższy o 32% w porównaniu z rokiem poprzednim, ale także aż o 61% wyższy niż w 2015 r. Decydujący wpływ na tak imponujący wynik miały duże transakcje powyżej 50 tys. m<sup>2</sup>, które stanowiły blisko 30% wśród nowych umów najmu. – Czynniki makroekonomiczne, które zadecydowały o tak wysokim popycie to wzrost konsumpcji wewnętrznej, produkcji i eksportu oraz wzrost nakładów firm na inwestycje. Miały one bezpośrednie przełożenie na sektor magazynowy w postaci zwiększonego zapotrzebowania na powierzchnię ze strony operatorów logistycznych i przedsiębiorstw, które rozwijają sprzedaż w kanale e-commerce – komentuje Anna Głowacz, Head of Industrial – Leasing Agency.

**Na rynku znajduje się obecnie 13,4 mln m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni magazynowej, czyli o 22% więcej niż w 2016 r. W ciągu 12 miesięcy deweloperzy dostarczyli na rynek aż 2,27 mln m<sup>2</sup> nowej powierzchni magazynowej, rejestrując najwyższy wynik w historii.**



Zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową w 2017 r. przekroczyło aż o 1 mln m<sup>2</sup> wynik z 2016 r., osiągając 4,09 mln m<sup>2</sup>. Według JILL popyt brutto wyniósł nieco mniej, bo 3,9 mln m<sup>2</sup>, a całkowita powierzchnia wynajęta w ramach nowych umów i ekspansji przekroczyła w ubiegłym roku 3,1 mln m<sup>2</sup>



77% to nowe umowy i ekspansje, a 23% stanowiły renegecje. Największe zapotrzebowanie na rynku kreowała branża logistyczna z udziałem 31% całkowitego popytu oraz sieci handlowe – 17%. Na trzecim miejscu znalazły się firmy z branży e-commerce (16%), a na czwartym produkcyjnej (11%)

Nie tylko rozpędzona gospodarka, w tym miesiąc do miesiąca rosnąca konsumpcja wewnętrzna, ale też wzrost nakładów firm na inwestycje, zdaniem ekspertów z AXI IMMO, w sposób decydujący wpływają na wysokie wyniki po stronie popytu.

Cushman & Wakefield podaje, że 77% to nowe umowy i ekspansje, a 23% stanowiły renegecje. Tak jak w ubiegłych latach największe zapotrzebowanie na rynku kreowała branża logistyczna z udziałem 31% całkowitego popytu oraz sieci handlowe – 17%. Na trzecim miejscu znalazły się firmy z branży e-commerce (16%), a na czwartym produkcyjnej (11%). Prawie 65% wolumenu transakcji najmu odnotowano na trzech głównych rynkach:

- ▶ w Polsce Centralnej (964 tys. m<sup>2</sup> wg Cushman & Wakefield, a 950 tys. m<sup>2</sup> wg AXI IMMO), o 243% więcej niż w tym regionie w roku poprzednim. JILL podaje, że na ten region przypadło 30% popytu netto, generowanego głównie przez sieci handlowe;
- ▶ na Górnym Śląsku (880 tys. m<sup>2</sup> wg Cushman & Wakefield, 860 tys. m<sup>2</sup> wg AXI IMMO);
- ▶ w okolicach Warszawy (804 tys. m<sup>2</sup>).

Znacznie niższy popyt obserwowano w regionie Wrocławia (305 tys. m<sup>2</sup>) i Poznania (265 tys. m<sup>2</sup>).

– Polska Centralna, Warszawa, Górny Śląsk łącznie odpowiadają za 68% popytu brutto. Polska Centralna to lokalizacja wybierana przez firmy na główny hub logistyczny w kraju i zagłębie dla firm e-commerce. Warszawa przyciąga firmy ze względu na ogromny rynek wewnętrzny oraz nowe lokalizacje przy drogach ekspresowych i obwodnicy. Górny Śląsk, poza atutem dużego rynku zbytu i położenia, kusi dużym rynkiem pracy i relatywnie większą niż gdzie indziej dostępnością pracowników – komentuje Anna Głowacz z Leasing Agency.

Uwagę inwestorów coraz częściej przyciągają też rynki wschodzące, gdzie w ciągu roku łącznie wynajęto ok. 400 tys. m<sup>2</sup> (13% popytu netto), na co uwagę zwraca JILL. Liderem w tej grupie jest województwo lubuskie, gdzie łącznie wynajętych zostało ponad 150 tys. m<sup>2</sup>. Ze względu na

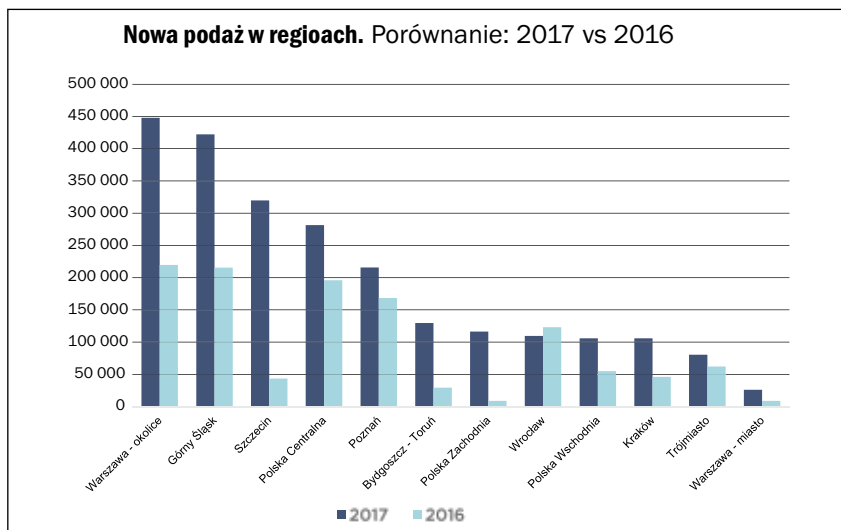
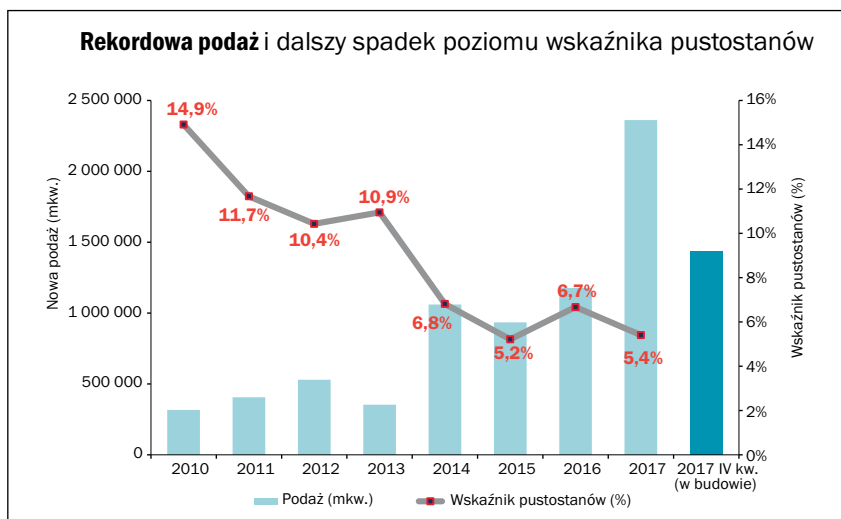
bliskość granicy z Niemcami lokalizacja jest preferowana przez firmy logistyczne i produkcyjne, które prowadzą dystrybucję głównie na obszar krajów Europy Zachodniej.

Największe kontrakty zawarto w ramach umów na realizację inwestycji typu BTS:

- ▶ Zalando w Głuchowie k. Łodzi (124,5 tys. m<sup>2</sup>, Goodman),
- ▶ Smyk w Central European Logistics Hub Łódź (73 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ Carrefour w Rawie Mazowieckiej (63 tys. m<sup>2</sup>).

Jak już wspomniano, a co podkreśla m.in. Cushman & Wakefield, na rynku rośnie zapotrzebowanie na duże projekty logistyczne. W zeszłym roku oddano do użytku:

- ▶ dwa projekty Panattoni BTS dla Amazon – w Szczecinie (161 tys. m<sup>2</sup>) i w Sosnowcu (135 tys. m<sup>2</sup>),
- ▶ projekt BTS zrealizowany przez firmę Goodman dla Zalando w Gryfinie k. Szczecina (130 tys. m<sup>2</sup>).





## W pełni dojrzały rynek

Wojciech Zoń, dyrektor działu powierzchni magazynowych i przemysłowych, Savills

Motorem napędowym rynku magazynowego pozostaje branża e-commerce i nie zanoszą się na to, by dynamika jej rozwoju miała wyhamować. Firmy z tego sektora, które w zeszłym roku podpisały umowy na imponujące obiekty o powierzchni ponad 100 tys. m<sup>2</sup> już teraz planują dalszą ekspansję. Pozwala to wierzyć, że wyścig o kolejne rekordy jeszcze się nie zakończył. Przed huraoptymizmem przestrzega jednak fakt, że rynek nieruchomości magazynowych jest wrażliwy na wszelkie wahania gospodarki i reaguje na nie jako jedna z pierwszych jego gałęzi. Hossa na rynku kreuje nowe lokalizacje. W Polsce Zachodniej, czyli w miastach poza głównymi rynkami w okolicach Poznania, Wrocławia i Szczecina, gdzie jeszcze w 2015 r. zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej były bardzo ograniczone, na koniec roku w budowie pozostawało ponad 143 tys. m<sup>2</sup>, co już wkrótce niemal podwoi całkowite zasoby tego regionu. W najbliższym czasie wzrosnąć może zainteresowanie mniej oczywistymi lokalizacjami na ścianie zachodniej, m.in. w Zielonej Górze, Świebodzinie, Gorzowie Wielkopolskim, Bolesławcu czy Słubicach.

Pomimo trwającego od kilku lat boomu, rozwój rynku magazynowego w Polsce ma zdrowe podstawy. Wysoki popyt ma źródło w rosnącej produkcji i wzroście konsumpcji, a deweloperzy unikają budowania nowych obiektów w całości na zasadach spekulacyjnych. Możemy więc uważać się za w pełni dojrzały rynek o coraz silniejszej pozycji w naszej części Europy.

Pozostałe inwestycje charakteryzowały się średnią wielkością około 20 tys. m<sup>2</sup>, a do największych należały projekty dla H&M w Bolesławcu (60 tys. m<sup>2</sup>, Panattoni), Castorama w Strykowie (50 tys. m<sup>2</sup>, Panattoni). Ponadto firma P3 ukończyła kolejne fazy rozbudowy parków P3 Piotrków (56 tys. m<sup>2</sup>) i P3 Poznań (54,5 tys. m<sup>2</sup>).

## Motorem rozwoju e-commerce

Duże umowy najmu na realizację inwestycji BTS dominowały wśród klientów z sektora e-commerce i sieci handlowych. Jak podaje AXI IMMO, w podziale na branże, podobnie jak w latach poprzednich, największy udział w rynku mieli operatorzy logistyczni (32%), następnie sieci handlowe (15%), e-commerce (15%) i motoryzacja (6,8%). Rekordowe umowy najmu zostały zdominowane przez sektor e-commerce, zarówno przez firmy działające wyłącznie w sieci, ale też sieci handlowe, które inwestują w obiekty magazynowe przeznaczone do obsługi kanału online.

Zdaniem Tomasza Olszewskiego, dyrektora Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych w Europie Środkowo-Wschodniej w firmie JLL, sieci handlowe i logistyka wspólnie generują ponad 65% popytu netto, a do tej kategorii włącza również sektor e-commerce, z umowami Amazon czy Zalando. Jego zdaniem, moc-

na trzecia pozycja należy niezmiennie do sektora lekkiej produkcji, z 20% udziałem w popycie netto.

Według CBRE polski rynek dlatego przyciąga do naszego kraju kolejnych in-

westorów, m.in. z branży e-commerce, gdyż jest konkurencyjny pod względem kosztów pracy i warunków najmu oraz dostępności gruntów. Eksperti CBRE podkreślają, że właśnie ta branża będzie jedną z głównych sił napędowych szybkiego rozwoju sektora przemysłowego w 2018 r. Z raportu Interaktywnie.com „E-COMMERCE” wynika, że wartość sprzedaży w polskim Internecie w 2017 r. wyniosła 40 mld zł, a zdaniem przewodniczącego rady Izby Gospodarki Elektronicznej w 2018 r. wzrośnie o ponad jedną piątą i przekroczy granicę 50 mld zł. – *Zmieniające się zwyczaje zakupowe konsumentów sprawiły, że zakupy internetowe, a z nimi branża e-commerce, wystrzeliły w górę. Sektorowi pomogą również nowe przepisy prawne, które nakazują zamykanie centrów handlowych w niedziele. To z pewnością będzie miało swoje odbicie w rynku powierzchni magazynowych* – mówi Beata Hryniewska, Head of Industrial, CBRE.

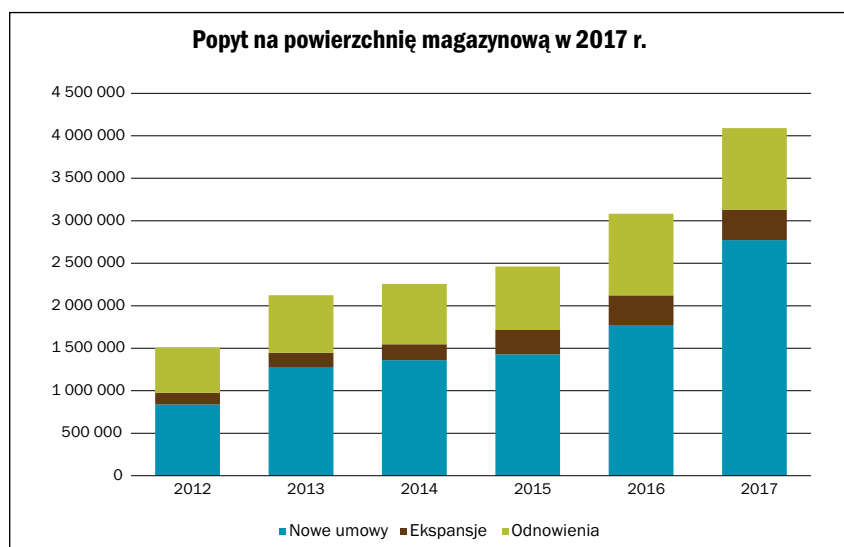
## Podaż odzwierciedla popyt

Deweloperzy szybko reagowali na wysokie zapotrzebowanie ze strony najemców, czego efektem jest 2,36 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych oddanych do użytku (o 89% więcej niż w roku poprzednim) oraz 1,39 mln m<sup>2</sup> w budowie na koniec 2017 r., jak podaje AXI IMMO. – *Polski rynek magazynowy urosł o kolej-*

**Efektorem dużej aktywności inwestorów jest podpisanie umów najmu na ponad 4,52 mln m<sup>2</sup>, co oznacza 29% wzrost względem 2016 r. Na pozycję lidera wśród najemców magazynów wysuwa się e-commerce.**



W strukturze podaży dominowały projekty BTS i pre-let. Na rosnącą ich popularność wpłynęły nowe lokalizacje, wyższy standard budynków oraz dopasowanie do potrzeb najemców. Udział powierzchni budowanej spekulacyjnie utrzymuje się na poziomie 28%, a pozostałe 72% zostało już zabezpieczone umowami wynajmu



**Polska Centralna, Warszawa, Górny Śląsk łącznie odpowiadają za 68% popytu brutto. Polska Centralna to lokalizacja wybierana przez firmy na główny hub logistyczny w kraju i zagłębienie dla firm e-commerce.**

ne 2,3 mln m<sup>2</sup>, czyli ponad milion więcej w porównaniu do 2016. Przez ostatnie 5 lat zasoby magazynowe niemal podwoiły swoją wielkość, osiągając na koniec ubiegłego roku 13,5 mln m<sup>2</sup>, niewiele mniej od Włoch – 15,1 mln m<sup>2</sup>. Daje to Polsce mocne, ósme miejsce w Unii Europejskiej pod względem wielkości zasobów – twierdzi Jan Jakub Zombirt, dyrektor w dziale doradztwa strategicznego JLL.

Podaż jest odzwierciedleniem popytu, dlatego pięć najszybciej rosnących rynków w 2017 r. to okolice Warszawy, Górny Śląsk, Szczecin, Centralna Polska i Poznań, gdzie łącznie oddano do użytku prawie 75% całkowitej nowej podaży. Największe projekty należały do przedstawicieli sektora e-commerce.

AXI IMMO podaje, że najwięcej nowej powierzchni oddano:

- ▶ w regionie Warszawy – 478 tys. m<sup>2</sup>,
- ▶ na Górnym Śląsku – 388 tys. m<sup>2</sup>,
- ▶ w okolicach Szczecina – ponad 320 tys. m<sup>2</sup>.

Jan Jakub Zombirt z JLL twierdzi, że (nieco inaczej niż eksperci AXI IMMO) budowanych jest aktualnie 1,2 mln m<sup>2</sup>. Najbardziej aktywnymi regionami pozostają Górny Śląsk z 360 tys. m<sup>2</sup> pozostającymi w realizacji, Centralna Polska – 300 tys. m<sup>2</sup> i Warszawa, gdzie obecnie buduje się 210 tys. m<sup>2</sup>. Z kolei ponad 130 tys. m<sup>2</sup> powstaje aktualnie w Lubuskim.

Ekspert z AXI IMMO komentują: – *Stabilny wzrost gospodarczy od kilku lat oraz wysoka pozycja polskiego rynku magazynowego w Europie sprawiają, że inwestorzy chętni są do lokowania swojego kapitału w segmencie nieruchomości magazynowo – produkcyjnych. Szczególnie poszukiwane są portfele logistyczne i duże projekty BTS wynajęte dla wartościowych najemców. W 2017 r. łączna wartość transakcji w segmencie przemysłowym w Polsce wyniosła 880 mln euro. W porównaniu z 2016 r. jest to wynik o ponad 14% lepszy. W dużej mierze na ten rezultat miała wpływ sprzedaż portfolio Logisor do China Investment Corporation (CIC), w tym 28 nieruchomości w Polsce o powierzchni 900 tys. m<sup>2</sup>.*

W strukturze podaży dominowały projekty BTS i pre-let. Na rosnącą ich popularność wpłynęły nowe lokalizacje, wyższy standard budynków oraz dopasowanie do potrzeb najemców. Udział powierzchni budowanej spekulacyjnie utrzymuje się na poziomie 28%, a pozostałe 72% zostało już zabezpieczone umowami wynajmu. Co ciekawe, powierzchnia spekulacyjna powstaje aktualnie również poza największymi rynkami, obejmując takie regiony jak województwo kujawsko-pomorskie, Kraków, Szczecin i Lubuskie.

Wśród deweloperów największy udział w nowej podaży (dane AXI IMMO), podobnie jak w roku poprzednim, miała firma Panattoni Europe (53%), deweloperzy Goodman (14%), P3 (8%) MLP i Hillwood (5-6%).

### Mimo nowych inwestycji...

Na koniec roku 2017 w budowie było 1,39 mln m<sup>2</sup> (według Cushman & Wakefield nawet 1,44 mln m<sup>2</sup>), z czego 30% lub ponad to, stanowiły inwestycje spekulacyjne. Oznacza to, że deweloperzy wykorzystują dobrą koniunkturę i budują na zapas. Zdaniem ekspertów z AXI IMMO udział inwestycji spekulacyjnych utrzymuje się na stabilnym poziomie, w ciągu roku oscylował w przedziale pomiędzy 22-30%. Najintensywniej ze względu na ilość inwestycji, ale też liczne inwestycje



### Coraz większe zapotrzebowanie na duże powierzchnie

Piotr Bzowski, Leasing & Development Director P3 w Polsce

Począwszy od 2016 r. widzimy nieustannie rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne obiekty magazynowe. W minionym roku po raz kolejny udało nam się pobić własny rekord wynajętej powierzchni. Rok 2017 zamknęliśmy umowami podpisanymi na sumę 400 tys. m<sup>2</sup>, z czego ponad 290 tys. m<sup>2</sup> stanowiły nowe kontrakty.

Firmy coraz częściej szukają dużych powierzchni magazynowych. Na przykładzie naszych ostatnich doświadczeń możemy stwierdzić, że z jednej strony najemcy, z którymi już współpracujemy, ze względu na swój dynamiczny rozwój chętniej powiększają dotychczas zajmowane powierzchnie, a z kolei, jeśli rozpoczynamy rozmowy z nowymi klientami, często dotyczą one najmu większych powierzchni, przekraczających 30 tys. m<sup>2</sup>. Warto zwrócić też uwagę na fakt, że, jak wynika z badania, nowopowstające obiekty będą służyły firmom nie tylko do obsługi rynku polskiego, ale także innych państw europejskich, szczególnie z Europy Środkowo – Wschodniej. Otwiera to przed nami jako krajem, szansę na stanie się interregionalnym centrum dystrybucji.



### Szansa na interregionalne centrum dystrybucji

Mirosław Koszany, prezes Biura Inwestycji Kapitałowych S.A.

Jak wynika z badania, nowopowstające obiekty będą służyły firmom nie tylko do obsługi rynku polskiego, ale także innych państw europejskich, szczególnie z Europy Środkowo - Wschodniej. Otwiera to przed nami jako krajem, szansę na stanie się interregionalnym centrum dystrybucji.

Najwięcej naszych kontraktacji dotyczyło Śląskiego Centrum Logistycznego w Sosnowcu, gdzie zawarto umowy na najem około 20,6 tys. m<sup>2</sup> powierzchni. Z tego 17,3 tys. m<sup>2</sup> dotyczyło istniejących hal magazynowych, a pozostałe blisko 3,3 tys. m<sup>2</sup> obejmowało powierzchnie w nowo budowanej hali nr 5. Kolejne 6,4 tys. m<sup>2</sup> to umowy najmu w Centrum Logistycznym Kraków II. Z kolei w Retail Parku w Bielsku Białej zakontraktowano blisko 200 m<sup>2</sup> dopełniając w ten sposób listę najemców całego obiektu.

We wszystkich naszych gotowych obiektach mamy wynajęte prawie 100% posiadanej powierzchni. Obecnie koncentrujemy się na komercjalizacji budowanych oraz planowanych inwestycji. W efekcie ich oddanie do użytkowania w znaczący sposób zwiększy naszą skalę działania.

Jak komentują specjaliści z AXI IMMO, nowe projekty jeszcze przed zakończeniem budowy często wynajęte były w ponad 80-90%, nawet jeśli były rozpoczynane spekulacyjnie. A na koniec 2017 r. w zasadzie nie było dostępnej powierzchni w regionach: Polska Centralna, Szczecin, Trójmiasto i Bydgoszcz. Najwyższą dostępność miała miejsce w okolicach Krakowa (13,8%) i Poznania (8,0%). Największy spadek wolnej powierzchni odnotowano w Trójmieście, gdzie współczynnik powierzchni niewynajętej spadł z poziomu 13,9% do 1,3% na koniec ubiegłego roku. W 2018 r. poziom pustostanów będzie utrzymywał się na niskim poziomie w większości lokalizacji.

### Czynsze w miarę stabilne, ale będą rosły

Mimo małej ilości niewynajętej powierzchni stawki czynszów są nadal konkurencyjne w porównaniu z Europą Zachodnią, z tendencją do wzrostu, choć - zdaniem JLL - w IV kwartale 2017 r. na rynku magazynowym w Polsce nie odnotowano znaczących zmian w wysokości czynszów. Najwyższe stawki oferowano w Warszawie (miasto) i Krakowie, gdzie czynsze bazowe wahają się odpowiednio pomiędzy 4,1-5,1 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc i 3,8-4,5 euro/

BTS (Cushman & Wakefield podaje, że jest ich 66%), buduje się:

- ▶ na Górnym Śląsku - 360 tys. m<sup>2</sup> (według Cushman & Wakefield aż 411 tys. m<sup>2</sup>).
- Również tu w trakcie budowy było najwięcej projektów spekulacyjnych;
- ▶ w Polsce Centralnej (301 tys. m<sup>2</sup>);
- ▶ w okolicach Warszawy - 243 tys. m<sup>2</sup> (według C&W - 217 tys. m<sup>2</sup>).

- Poza głównymi rynkami magazynowymi deweloperzy uruchamiają projekty w nowych lokalizacjach takich jak Kielce, Białystok czy Słubice. Wyższa dostępność kadry pracowniczej, często brak oferty A-klasowych obiektów w regionie przy coraz lepszej infrastrukturze drogowej to atuty, które chcą wykorzystać deweloperzy, aby przyciągnąć najemców - komentuje Anna Głowacz.

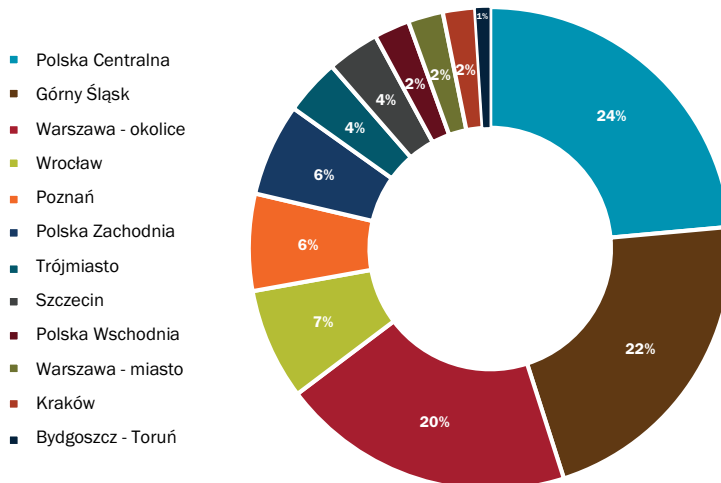
Z raportu podsumowującego 2017 r. na rynku powierzchni magazynowych w Polsce opracowanego przez ekspertów AXI IMMO wynika, że wysoka absorpcja powierzchni spowodowała spadek współczynnika powierzchni niewynajętej do poziomu 4,5%, o 1,7 punkt proc. r/r. Cushman & Wakefield podaje, że wyniósł on 732 tys. m<sup>2</sup>, co stanowiło 5,4% całkowitych zasobów w kraju. A wskaźnik nie zmienił się w trzecim kolejnym kwartale, uległ natomiast niewielkiej kompresji o 1,3 pp. w porównaniu do stanu na koniec 2016 r. Komentarz JILL jest nieco inny, gdyż czytamy w nim, że średni współczynnik pustostanów w Polsce utrzymał się na stabilnym poziomie i na koniec 2017 roku wyniósł 6%.

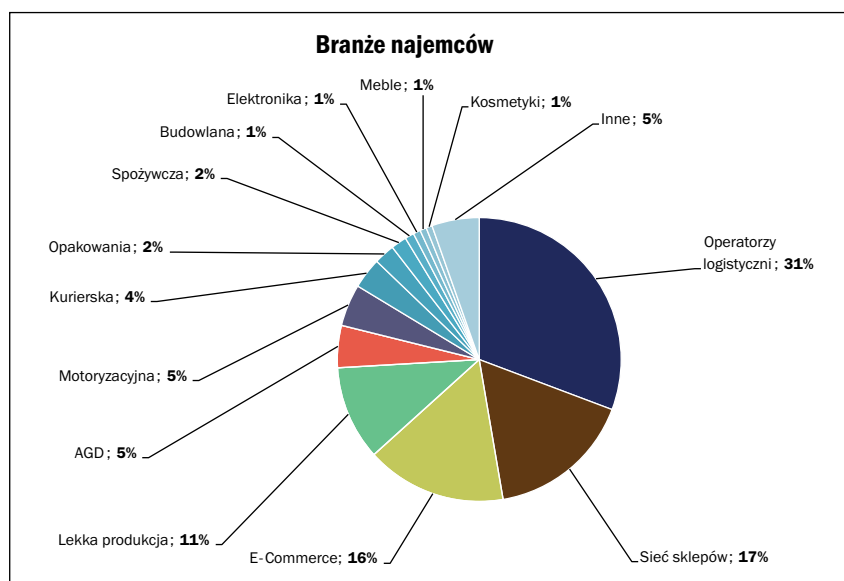
Zdaniem CBRE dostępność wolnej powierzchni magazynowej jest bardzo ogra-

niczona. Ukończenie rekordowej ilości projektów nie spowodowało wzrostu stopy pustostanów, a miało skutek wręcz odwrotny: odsetek niewynajętej powierzchni obniżył się o 1,2 p.p. w stosunku do końcówki roku 2016 i obecnie wynosi 4,7%. Jest to najniższy wskaźnik od ponad 10 lat.

### Duże umowy najmu na realizację inwestycji BTS dominowały wśród klientów z sektora e-commerce i sieci handlowych. Największy udział w rynku mieli operatorzy logistyczni (32%), następnie sieci handlowe (15%), e-commerce (15%) i motoryzacja (6,8%).

Popyt na rynkach regionalnych w 2017 r.





m<sup>2</sup>/miesiąc. Najbardziej atrakcyjne stawki za wynajem powierzchni w magazynie typu Big Box spotkać można w Centralnej Polsce (2,6-3,2 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc), w Poznaniu (2,8-3,5 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc) i na Górnym Śląsku (2,8-3,6 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc). Cushman & Wakefield podaje, że czynsze nominalne na większości rynków magazynowych nie zmieniły się i na koniec 2017 r. wynosiły od 2,4-3,6 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc. Czynsze efektywne, uwzględniające zachęty finansowe dla najemców, zawierały się w przedziale 1,90-3,20 euro/m<sup>2</sup>/miesiąc. Z kolei AXI IMMO twierdzi, że najbardziej atrakcyjne stawki efektywne możliwe były do uzyskania w okolicach Warszawy i Poznania (1,9-2,4 euro/m<sup>2</sup>).

kreśla, że tendencja zwykła w poziomie czynszów bazowych w wybranych lokalizacjach widoczna była już od drugiej połowy 2017 r. Ten wzrost stawek związany był z wyższymi kosztami nabycia działki, ale też wyższymi kosztami materiałów budowlanych i innymi związanymi z realizacją

## Deweloperzy szybko reagowali na wysokie zapotrzebowanie ze strony najemców, czego efektem jest 2,36 mln m<sup>2</sup> powierzchni magazynowych oddanych do użytku (o 89% więcej niż w roku poprzednim) oraz 1,39 mln m<sup>2</sup> w budowie na koniec 2017 r.

inwestycji. Na stawki mają również wpływ rosnące koszty pracy.

AXI IMMO podaje również, że wzrost stawek średnio 0,2 euro widoczny był na Górnym Śląsku i we Wrocławiu. Przez cały rok na stabilnym, wysokim poziomie 3,0 euro/m<sup>2</sup> efektywnie utrzymywały się stawki w Łodzi. W nowych lokalizacjach, takich jak Szczecin, Zielona Góra czy Kielce, stawki efektywne utrzymywały się w granicach średnich rynkowych, tj. 2,3-2,6 euro/m<sup>2</sup> w tym roku trudniej będzie uzyskać atrakcyjne warunki w przypadku kontraktów krótszych niż 5 lat. Rynek najmu dostosowuje się do rynku inwestycyjnego, gdzie wymagane są umowy średnio- i długoterminowe.

### W ciągu najbliższego roku

Opierając się na prognozie PBK dla Polski na poziomie około 4,0% i dla całej UE 2,5%, rosnącej dynamice konsumpcji i aktywności przemysłowej, specjaliści pro-

gnozują, że dla sektora magazynowego rok 2018 powinien być równie udany jak 2017. Rośnie również indeks PMI, co oznacza wzrost produkcji i nakładów inwestycyjnych firm obecnych w Polsce.

Eksperti CBRE uważają, że w ciągu najbliższych 12 miesięcy rosło będzie zainteresowanie nowymi lokalizacjami przy zachodniej granicy – w Zielonej Górze, Świebodzinie i Świecku, a jedną z głównych sił napędowych rozwoju sektora przemysłowego będzie e-commerce.

Cushman & Wakefield podkreśla, że podobnie jak w poprzednim roku, jednym z ważniejszych czynników wzrostu zapotrzebowania na zaplecze magazynowe i wyspecjalizowane usługi logistyczne będzie rozwój sektora e-commerce. Firma spodziewa się wysokiej aktywności podaźowej i popytowej na głównych rynkach magazynowych, przy jednoczesnym, dalszym rozwoju mniejszych rynków regionalnych i nowych lokalizacji, jak np. Kielce, Białystok, Zielona Góra, Świecko czy Opole. Coraz częściej decyzje lokalizacyjne inwestycji uwarunkowane będą dostępnością wykwalifikowanej siły roboczej. Rosnący koszt materiałów i usług na rynku



Mimo małej ilości niewynajętej powierzchni stawki czynszów są nadal konkurencyjne w porównaniu z Europą Zachodnią, z tendencją do wzrostu, choć – zdaniem JLL – w IV kwartale 2017 r. na rynku magazynowym w Polsce nie odnotowano znaczących zmian w wysokości czynszów

W ocenie JLL na niektórych rynkach zauważyć można już nieznaczny wzrost dolnej granicy przedziału, a w najbliższych kwartałach przewiduje się dalszą presję na wzrost stawek. Powyższe kwoty nie uwzględniają oferowanych przez właścicieli kontrybucji i stanowią podstawę do negocjacji. Co więcej, AXI IMMO pod-

budowlanym wpłynie na wzrost kosztów inwestycji deweloperskich, a w konsekwencji, po długim okresie stabilizacji czynszów najmu, elastyczności deweloperów w zakresie zachęt finansowych najprawdopodobniej będzie mniejsza. W efekcie może to spowodować wzrost czynszów efektywnych płaconych przez najemców.

Zdaniem CBRE, w 2018 r. Warszawa i Polska Centralna nadal będą się cieszyć sporym zainteresowaniem inwestorów. Jednak to tereny zachodnie będą coraz częściej na celowniku. Między innymi w Zielonej Górze, Świebodzinie, Świecku i Krośnie Odrzańskim planowane jest oddanie nowych powierzchni magazynowych. – Rok 2017 był przełomowy dla rynku powierzchni magazynowych i 2018 zapowiada się równie optymistycznie. Apetyt deweloperów nie słabnie, a w budowie znajduje się obecnie kolejne 1,39 mln m<sup>2</sup>. Obserwujemy duży wzrost zainteresowania regionem zachodnim, z nowymi projektami w takich lokalizacjach jak Zielona Góra, Świebodzin,

**Wśród deweloperów największy udział w nowej podaży (dane AXI IMMO), podobnie jak w roku poprzednim, miała firma Panattoni Europe (53)%, deweloperzy Goodman (14%), P3 (8%) MLP i Hillwood (5-6%).**

*Świecko czy Krosno Odrzańskie. Tak dobra sytuacja na rynku sprzyja realizacji obiektów nie tylko typu „build to suit”, ale także spekulacyjnych, które pod koniec 2017 r. stanowiły aż 34% powierzchni magazynowych w budowie – komentuje Beata Hryniewska, Head of Industrial, CBRE.*

Jeśli chodzi o zagrożenia dla dalszego tak dynamicznego wzrostu sektora magazynowo-produkcyjnego w Polsce, zdaniem AXI IMMO, należą do nich: niska dostępność pracowników w większości lokalizacji, ich duża rotacja i rosnące koszty pracy. Jest to problem zwłaszcza w sezonowych pikach sprzedaży, kiedy zapotrzebowanie na pracowników rośnie dwu- lub trzykrotnie. Pośrednio braki kadrowe również w branży budowlanej mogą mieć przeło-

żenie na rynek magazynowy. Generalni wykonawcy będą wydłużać termin dostarczenia obiektów. Średni czas realizacji inwestycji może się wydłużyć o 2-3 miesiące. Jak już wcześniej zaznaczano, stawki czynszów będą wykazywały tendencję wzrostową ze względu na wzrost kosztów zakupu terenów pod inwestycje, wyższe koszty materiałów budowlanych oraz inne koszty związane z realizacją inwestycji. Po stronie popytu największy potencjał wzrostu pozostanie w branży e-commerce, której rozwój jest trendem globalnym. Ponadto branża ta dodatkowo może zyskać w obliczu nowego prawa zakazującego handlu w niedzielę w sklepach stacjonarnych.

*Wydaje się, że produkty magazynowe pozostaną w kręgu zainteresowania in-*



*Cushman & Wakefield podkreśla, że podobnie jak w poprzednim roku, jednym z ważniejszych czynników wzrostu zapotrzebowania na zaplecze magazynowe i wyspecjalizowane usługi logistyczne będzie rozwój sektora e-commerce*

*westorów, jednak pojawia się pytanie: jak nowe regulacje prawne dotyczące sposobu rozliczania kosztów najmu oraz podatek handlowy wpłyną na branżę logistyczną i ocenę sektora przez inwestorów? – podsumowuje Renata Osiecka, partner zarządzająca AXI IMMO. <*

**Opr. Elżbieta Haber**

## Rynkiem magazynowym rządzi e-commerce

Deweloperem, który w 2017 r. w regionie Europy Centralnej wybudował największą powierzchnię magazynowych jest Panattoni Europe. O tym jak tak duża firma patrzy na rynek magazynowy i jak zamierza utrzymać na nim swoją pozycję – mówi Marek Dobrzycki, Managing Director, Panattoni Europe.



**Marek Dobrzycki**

**Proszę o podanie największych i najbardziej znaczących inwestycji, które Panattoni Europe oddało lub budowało w 2017 r.**

Rok 2017 dla Panattoni Europe był bardzo intensywny – podpisaliśmy umowy najmu na ponad 1,6 mln m<sup>2</sup> nowoczesnej powierzchni magazynowej, dostarczając jednocześnie 1,3 mln m<sup>2</sup> nowej. Do największych inwestycji w mijającym roku można zaliczyć podpisanie kontraktu na budowę 135 tys. m<sup>2</sup> dla firmy Amazon w Sosnowcu, 79 tys. dla BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o. w Łodzi, 101 tys. m<sup>2</sup> dla sieci Castorama w Strykowie, ale i podpisane kontrakty na realizację obiektów produkcyjnych – dwie fabryki dla firmy Kongsberg w Brześciu i w Kuluszkach

(19 273 m<sup>2</sup> i 10 652 m<sup>2</sup>). Utworzyliśmy Panattoni Central European Logistics Hub – największy w Polsce kompleks logistyczny, gdzie już budowane są dwa obiekty o łącznej powierzchni 115 tys. m<sup>2</sup>, a za chwilę startujemy z budową 140 tys. m<sup>2</sup> dla firmy Smyk i sieci Media Expert, jesteśmy też gotowi przyjąć kolejne 150 tys. m<sup>2</sup>. Rok 2017 r. to również ekspansja Panattoni Europe nie tylko na nowe lokalizacje, ale i rynki – w Polsce są to z całą pewnością rynki wschodzące – Kielce, Szczecin, Zielona Góra, Białystok, w których zainaugurowaliśmy budowę parków. We wrześniu ogłosiliśmy ekspansję Panattoni Europe na Wielką Brytanię. Stało się to możliwe dzięki fuzji z renomowanym na Wyspach deweloperem First Industrial i utworzeniem podmiotu pod nazwą First Panattoni.

**Na ile z latami zmieniają się wymagania klientów dotyczące standardów i rodzaju magazynów, m.in. w związku z rozwojem branży e-commerce?**

Punktem wyjścia dla oczekiwań najemców jest branża e-commerce, która pięć lat temu właściwie nie istniała. To przekłada się bezpośrednio na sytuację i panujący trend wśród najemców i ich potrzeby. To, na co zwracają uwagę, to przede wszystkim wzrost i rozwój biznesu, a co za tym idzie, możliwość ekspansji powierzchni. Po drugie, kładą większy nacisk na wysokość budynków – kiedyś było to 10 m w świetle, teraz panuje tendencja „pójścia w górę” przy wykorzystaniu metrów sześciennych na wewnętrznych antresolach. Dlatego pojawiają się obiekty magazynowe, które



*Punktem wyjścia dla oczekiwań najemców jest branża e-commerce, która pięć lat temu właściwie nie istniała. To przekłada się bezpośrednio na sytuację i panujący trend wśród najemców i ich potrzeby*

osiągają nawet i 18 m wysokości w świetle, a już w standardzie dla logistyków zaczyna być budowane budynki o wysokości 12 m. Kolejną kwestią, która zyskała na wadze w porównaniu z kilkoma latami wstecz, jest dostępność kadry pracowniczej – kiedyś najemcy kładli większy nacisk na lokalizację i infrastrukturę – autostrady, dojazdy węzły etc. Dzisiaj trend jest głębszy i liczy się również zabezpieczenie w postaci obecności potencjalnych pracowników. Co do samej lokalizacji, w przypadku e-commerce będą to obiekty w granicach miasta. I oczywiście nie należy zapominać o zielonych rozwiązaniach – najemcy coraz częściej wymagają certyfikacji obiektów magazynowych w systemach LEED czy BREEAM i to oczywiście realizujemy.

#### **Jaką część stanowi budowa *build to suit*, a jaką powierzchni spekulacyjnych?**

Siły pomiędzy BTS'ami a powierzchnią spekulacyjną rozkładają się mniej więcej pół na pół. Na 1,694 mln m<sup>2</sup>, z którymi Panattoni Europe wystartowało w Europie w zeszłym roku, BTSy zajęły 905 973 m<sup>2</sup>.

#### **Jakie rejony polski cieszą się największym zainteresowaniem?**

Z perspektywy Panattoni Europe chyba nie ma regionu, który nie cieszyłby się popularnością. Największa aktywność i zainteresowanie najemców jest na Śląsku, w Centralnej Polsce i w Warszawie. Również Poznań, Kraków, Gdańsk czy Szczecin cieszą się ogromną popularnością. Jesteśmy pod dużym wrażeniem rynków

wschodzących – popyt na nowoczesną powierzchnię magazynową w ich zasięgu był tak duży, że nie musieliśmy długo czekać na benefity płynące z inicjacji tych lokalizacji. Właśnie ruszyliśmy z budową pierwszego parku w Białymstoku o powierzchni 40,6 tys. m<sup>2</sup>, a jego komercjalizacja już teraz wynosi 50%. Podobnie jest z niedawno utworzonym przez nas Panattoni Park Zielona Góra – nie minęło kilka miesięcy

w okolicach Warszawy w budowie mamy blisko 77 tys., m.in. BTS dla GLS Poland, a w Wielkopolsce 43 tys. Co do naszych planów, to będziemy rozwijać własne lokalizacje na głównych i wschodzących rynkach. W tym roku ruszymy również z realizacją ok. 600 tys. m<sup>2</sup> naszych projektów City Logistics, położonych w granicach miast. Nadal oczywiście zamierzamy realizować obiekty szyte na miarę, a naszą

**Kiedyś najemcy kładli większy nacisk na lokalizację i infrastrukturę – autostrady, dojazdy węzły etc. Dzisiaj trend jest głębszy i liczy się również zabezpieczenie w postaci obecności potencjalnych pracowników.**

od wystartowania z projektem planowanym na 75 tys. m<sup>2</sup>, a już dzisiaj realizujemy blisko 50 tys. m<sup>2</sup>. Od wspomnianych lokalizacji nie odstępują również Kielce i Lublin, a mam nadzieję, że będzie ich więcej.

#### **Co obecnie Panattoni buduje i jakie ma plany na ten rok?**

Obecnie Panattoni Europe buduje blisko 727, 5 tys. m<sup>2</sup>, z czego najwięcej realizowanych jest na Śląsku, bo aż ponad 222 tys. i to zarówno w ramach własnych parków, jak i projektów BTS. Na drugim miejscu w naszym przypadku plasuje się Polska Centralna – tu realizujemy blisko 201 tys. m<sup>2</sup> – aż 115 tys. m<sup>2</sup>, w tym m.in. dla BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, w ramach niedawno utworzonego Central European Logistics Hub. Z kolei

strategią będzie dostosowywanie się do potrzeb rynku. W przypadku aktywności w Europie, oprócz intensywnych działań w Czechach i w Niemczech, pod lupę bierzemy Wyspy – to właśnie dlatego ogłosiliśmy fuzję z renomowanym w Wielkiej Brytanii deweloperem First Industrial, tworząc podmiot pod nazwą First Panattoni.

#### **Co jest największą przeszkodą w budowie magazynów – dostępność gruntów, prawo, a może kompletnie co innego?**

Przeszkód jako takich – związanych z ograniczeniami prawnymi – nie obserwujemy, natomiast odnotowujemy wzrost kosztów budów, co wiąże się ze wzrostem czynszów. I to może w jakiś sposób ograniczać potencjalnych najemców. ◀



# TRANSEXPO

XIV Międzynarodowe Targi  
Transportu Zbiorowego

## 23-25.10.2018



Najważniejsze wydarzenie dla transportu zbiorowego



Powierzchnia wystawowa



Profesjonalnych  
zwiedzających



Wystawców



Redakcji

# Praktyka czyni mistrza – z AsstrA na Wschód

**ASSTRA**  
ASSOCIATED TRAFFIC AG

Postoje na granicy Unii Europejskiej, kontrole drogowe, biurokracja – to codzienność w transporcie z Polski na Wschód. Dane czynniki mają negatywny wpływ na przewidywalność łańcucha dostaw i terminową realizację usługi transportowej do końcowego odbiorcy. Kierowca potrzebuje odpowiedzialnego i kompetentnego przewodnika, który poprowadzi go „za rękę” na tym trudnym terenie. W tym jesteśmy najlepsi – podkreśla Mariusz Borkowski, Country Manager dla regionu Polski.



Mariusz Borkowski

AsstrA-Associated Traffic AG oferuje ponad 1100 kierunków transportu na całym świecie. Jedną z obsługiwanych tras jest relacja Polska-Wschód. Do głównych towarów przewożonych na tym kierunku należą produkty branży FMCG, nieobjęte embargiem importowym. Największy udział realizowanych przewozów przypada na bliską Ro-

punktach – Warszawa, Poznań, Gdańsk. – *Jako międzynarodowy spedytor i broker celny, prowadzimy również kilka własnych agencji celnych na „ścianie wschodniej”. Jesteśmy obecni w Koroszczyne, Białymstoku i Kuźnicy, co znacznie ułatwia import i eksport towarów, zmniejszając jednocześnie ryzyko powstania ewentualnych komplikacji podczas transportu. W razie potrzeby otwie-*

Jak zauważa Country Manager dla regionu Polski Mariusz Borkowski: – *AsstrA to swojego rodzaju pomost między zachodem i wschodem Europy. Ponad 20-letnie doświadczenie w realizowaniu transportów, znajomość lokalnych niuansów oraz szerokie kompetencje spedytorów pozwalają nam utrzymać wysoki standard obsługi klienta, co stwarza wyraźną przewagę konkuren-*



Własny tabor i podpisane umowy z terminalami przeładunkowymi na granicach PL-BY i LT-BY pozwalają zachować stabilność i płynność w dostawach bez względu na stosunki polityczne między Polską a krajami byłego ZSRR

sję, Białoruś i Ukrainę. Znaczny procent stanowi również region dalekiej Rosji oraz inne kraje WNP. Wśród nich najwyższemu plasuje się Kazachstan – około 131 tys. ton przewożonych produktów branży FMCG rocznie, a także Mołdawia – blisko 48 tys. ton ładunków. W dalszej kolejności należy wymienić Uzbekistan, gdzie rocznie AsstrA przewozi średnio 14 tys. ton produktów branży FMCG oraz Turkmenistan z udziałem około 13 tys. ton transportowanych ładunków.

## Pomost między wschodem a zachodem

Grupa kapitałowa AsstrA posiada w Polsce trzy biura zlokalizowane w strategicznych

**AsstrA-Associated Traffic AG oferuje ponad 1100 kierunków transportu na całym świecie. Jedną z obsługiwanych tras jest relacja Polska-Wschód. Do głównych towarów przewożonych na tym kierunku należą produkty branży FMCG, nieobjęte embargiem importowym.**

ramy również oddziały w „krytycznych” punktach, takich jak porty, czy przejścia graniczne – twierdzi dyrektor regionalny AsstrA dla regionu UE Andrzej Iwanow-Kołański.



Mimo wielu trudności związanych z transportem na kierunku Polska-Wschód, eksperci AsstrA-Associated Traffic AG wychodzą naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów, z sukcesem świadcząc usługi przewozu towarów nawet na najbardziej wymagających trasach

cyjną. Potwierdza to zaufanie, jakim od lat darzą nas globalne firmy. Również lokalne przedsiębiorstwa wysoko oceniły jakość naszych usług w badaniu zadowolenia klienta.

## Rosja ogromnym rynkiem zbytu

Nie tylko lokalizacja geograficzna pozytywnie wpływa na sukces transportów realizowanych przez AsstrA na kierunku Polska-Wschód. Jak podkreśla Trade Lane Manager Polska-Rosja Mikołaj Antonowicz: – *Własny tabor i podpisane umowy z terminalami przeładunkowymi na granicach PL-BY i LT-BY pozwalają nam zachować stabilność i płynność w dostawach bez względu na stosunki polityczne między Polską a krajami byłego ZSRR.*

Wschodnia granica Unii Europejskiej jest niewralgicznym punktem na geopolitycznej mapie świata. Szczególne komplikacje dotyczą transportu do Rosji.

Z uwagi na niestabilną sytuację ekonomiczną w tym kraju oraz wahania kursu rubla, transport na Wschód nie należy do najłatwiejszych. Niemniej, jak komentuje Country Manager AsstrA dla regionu Polski: – *Mimo wciąż słabnących wskaźników ekonomicznych, Rosja w dalszym ciągu jest ogromnym rynkiem zbytu. To 140 milionów stosunkowo młodej populacji konsumentów, którzy potrzebują towarów z UE. Roczny przyrost ilości transportów AsstrA do Rosji jest imponujący. Osiągnęliśmy 35% dynamikę Year-On-Year. Mocny trend powyżej średniej rynkowej.*

### Niuanse związane z transportem na Wschód

Oprócz sytuacji ekonomicznej na osobliwość transportu Polska-Wschód wpływa również wiele innych czynników. Niezwykle istotnym aspektem jest kontyngent zezwoleń przewozowych, jakie posiadają przewoźnicy transportujący z Polski do Rosji. W tym roku pula zezwoleń jest dwukrotnie większa, jednak jak zaznacza Mariusz Borkowski, nie oznacza to, że cena za usługi transportowe spadnie.

Trade Lane Manager Polska-Rosja Mikołaj Antonowicz zwraca również uwagę na inne niuanse związane z transportem na Wschód. Oprócz trudności, jakie wynikają z warunków atmosferycznych (bardzo niskie temperatury zimą), znacznym utrudnieniem jest również słaba jakość lokalnego paliwa i brak serwisów, zlokalizowanych poza aglomeracjami miejskimi. – *Dodatkowe problemy wynikają także z długiego czasu oczekiwania w urzędach celnych i dużej ilości dokumentów, jaką kierowca jest zobowiązany posiadać i kontrolować. Takie kwestie, jak brak jakiegokolwiek infrastruktury dla kierowców, czy komunikacja wyłącznie w języku rosyjskim również nie ułatwiają nam zadania – zaznacza Mikołaj Antonowicz.*

Mimo tych wielu trudności związanych z transportem na kierunku Polska-Wschód, eksperci AsstrA-Associated Traffic AG wychodzą naprzeciw oczekiwaniom swoich klientów, z sukcesem świadcząc usługi przewozu towarów nawet na najbardziej wymagających trasach.

**W poprzednim roku AsstrA zwiększyła nie tylko portfel klientów, ale również ilość podwykonawców. Klienci i przewoźnicy powierzają firmie coraz większą część swojego biznesu, ponieważ widzą w AsstrA stabilnego partnera, z którym można się rozwijać.**

**Utrudnienia związane z transportem na Wschód wynikają m.in. z warunków atmosferycznych – bardzo niskiej temperatury zimą. Znaczną przeszkodą jest również słaba jakość lokalnego paliwa i brak serwisów, zlokalizowanych poza aglomeracjami miejskimi.**

### Mimo trudnego rynku

– *Rok 2017 był bardzo trudny. Na przełomie marca i kwietnia obserwowaliśmy niekontrolowany wzrost cen na usługi transportowe i wahania kursu rubla rosyjskiego. Zaostrzone kontrole rosyjskich służb transportowych przyczyniły się do ogromnych utrudnień w prowadzeniu biznesu. Był to dla nas dobry egzamin, który, moim zdaniem, zdaliśmy na piątkę*

AsstrA to swojego rodzaju pomost między zachodem i wschodem Europy. 20-letnie doświadczenie w realizowaniu transportów, znajomość lokalnych niuansów oraz szerokie kompetencje spedytorów pozwalają utrzymać firmie wysoki standard obsługi klienta, co stwarza wyraźną przewagę konkurencyjną

– *Jedną z najnowszych koncepcji wdrożonych przez AsstrA jest Trade Lane Management – swoista matryca zarządzania strumieniami przepływów towarów klientów. Menedżerowie Trade Lane w AsstrA to doświadczeni i ambitni specjaliści z działów operacyjnych, odpowiedzialni za niezwykle istotne zadania w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej. Utrzymywanie partnerskich relacji z firmami transpor-*



– *reasumuje Trade Lane Manager Polska-Rosja Mikołaj Antonowicz. Podsumowując poprzedni rok, można śmiało powiedzieć, że zwiększyliśmy nie tylko portfel klientów, ale również ilość podwykonawców. Klienci i przewoźnicy powierzają nam coraz większą część swojego biznesu, ponieważ widzą w nas stabilnego partnera, z którym można się rozwijać – dodaje Mikołaj Antonowicz.*

Grupa kapitałowa AsstrA-Associated Traffic AG to ambitny dostawca usług transportowych, nieustannie opracowujący innowacyjne rozwiązania logistyczne. Jak zaznacza dyrektor regionalny AsstrA dla regionu UE Andrzej Iwanow-Kołański:

*towymi, szacowanie cen, maksymalizacja warunków umów w ramach ustalonych tras, wycena oraz oferowanie alternatywnych rodzajów transportu – to wszystko należy do kompetencji menedżerów Trade Lane. Wszelkie tego typu działania podejmowane przez firmę mają na celu ułatwienie realizacji przewozów nawet na tak wymagających kierunkach, jak Polska-Wschód.*

– *Rynek rosyjski jest trudny do przewidzenia. Z jednej strony panuje tendencja wzrostu cen ropy, na której opiera się rosyjska gospodarka. Stwarza to przesłanki ku zwiększeniu zasięgu wymiany handlowej. Z drugiej strony zbliżają się wybory prezydenckie w Rosji, a więc w trakcie kampanii wyborczej gospodarka może być sztucznie podtrzymywana. Tak czy inaczej, mimo wprowadzenia wzajemnego embarga, obserwujemy coroczny przyrost w ilościach transportów między naszymi krajami i myślę, że obecny rok nie będzie wyjątkiem – podsumowuje Trade Lane Manager Polska-Rosja Mikołaj Antonowicz. ◀*

Źródło: AsstrA  
sales@asstra.pl



## Dogonić światłowod

Firma Spedycja Schwarz, członek zrzeszenia ELVIS zwróciła się do TimoCom z pytaniem o możliwość zintegrowania systemu trackingowego dostępnego w ramach modułu TC eMap® na platformie transportowej z ich systemem TMS

Świat się „skurczył”. Dziś jednym kliknięciem można przenieść się o tysiące kilometrów, zamówić elektronikę, meble, książki, czy... części do samochodów. Nikt jednak nie wymyślił jeszcze teleportów (poza autorami powieści science fiction). Realne odległości pozostały takie same. Metr to nadal metr. W kilometrze nadal mieści się ich tysiąc. Tylko jak pokonać je równie szybko, jak podczas „podróży” światłowodem?

**B**ranża TSL nieustająco goni wirtualną rzeczywistość. Zmieniają się pojazdy, infrastruktura, sposoby zarządzania procesem logistycznym, oprogramowanie. Innowacja jest w tym przypadku słowem kluczowym, oddającym kierunek działań wielu przedsiębiorstw.

### Integracja TMS

TimoCom, największa platforma transportowa w Europie, jako lider w obszarze nowoczesnych rozwiązań informatycznych dla sektora TSL, podjęła w ostatnim czasie współpracę z międzynarodowym specjalistą w dziedzinie IT, firmą Arvato System. Efektem kooperacji jest interfejs, który umożliwia otrzymywanie i przetwarzanie danych GPS od usługodawców transportowych i włączanie ich do systemu TMS danego przedsiębiorstwa.

Inicjatorem działań była w tym przypadku firma Spedycja Schwarz, członek zrzeszenia ELVIS, która zwróciła się do TimoCom z pytaniem o możliwość zintegrowania systemu trackingowego dostępnego w ramach modułu TC eMap® na platformie transportowej z ich systemem TMS. Celem było przede wszystkim usprawnienie zarządzania czasem pracy – kalkulowanie godzin przyjazdów ciężarówek i możliwość wprowadzenia środków zapobiegawczych, ograniczających opóźnienia w transporcie. Dzięki podjęciu

wyzwania powstał nowy interfejs będący swego rodzaju wtyczką dla różnych systemów TMS. Otwiera to drogę do cyfrowego monitorowania przebiegu realizacji zleceń transportowych partnerów z rynku SPOT, zwiększenia transparentności, bezpieczeństwa i dyscypliny w łańcuchu dostaw. Korzyści z integracji jest jednak więcej: oszczędność czasu, nakładu pracy i środków finansowych, a co najbardziej zauważalne dla klienta – podwyższenie jakości oferowanych usług.

ny może zaplanować transporty z dużym wyprzedzeniem w oparciu o platformę przetargową TC eBid® służącą do nawiązywania długoterminowej współpracy na rynku kontraktowym. W takim przypadku wiele procesów można zoptymalizować dzięki planowaniu w dłuższej perspektywie. Jednak z drugiej strony branża TSL obciążona jest ryzykiem ze względu na dużą liczbę czynników mogących zakłócać sprawne funkcjonowanie łańcucha dostaw. Elastyczność zapewnia zatem w ramach

**TimoCom podjęło współpracę z międzynarodowym specjalistą w dziedzinie IT firmą Arvato System. Efektem kooperacji jest interfejs umożliwiający otrzymywanie i przetwarzanie danych GPS od usługodawców transportowych i włączanie ich do systemu TMS przedsiębiorstw.**

### Sprawniej znaczy szybciej

Dostarczenie ładunku bezpiecznie i we właściwym czasie jest bardzo trudnym, ale możliwym do wykonania zadaniem. Podstawową kwestią jest w tym przypadku powzięcie odpowiedniej informacji w idealnym czasie. Użytkownik platformy transportowej TimoCom z jednej stro-

platformy moduł giełdy transportowej TC Truck&Cargo® obsługujący rynek SPOT oraz moduł TC Transport Order umożliwiający cyfrowe poszukiwanie transportu, zarządzanie zleceniami transportowymi i zawieranie transakcji.

Te trzy elementy składowe platformy transportowej umożliwiają pozyskanie dopasowanej do potrzeb zleceniodawcy, ale

i zleceniobiorcy, oferty. Dostęp do danych 24 h/7 dni w tygodniu, szereg mechanizmów automatyzujących i usprawniających pozyskiwanie informacji z rynku, jak np. system filtrów, czy zarządzanie informacją w cyfrowej formie, znacznie ułatwiają, a tym samym przyspieszają proces przemieszczenia ładunku z punktu A do punktu B. Jednak planowanie i dostęp do danych dotyczących ofert frachtów lub ofert wolnych przestrzeni ładunkowych nie wystarczy. Potrzebne są jeszcze mechanizmy usprawniające realizację zlecenia.

### Czas reakcji

I tak wracamy do modułu trackingowo-kalkulacyjnego TC eMap®. Jest to narzędzie pozwalające nie tylko planować trasę, ocenić jej koszty, ale również monitorować pozycję pojazdu z ładunkiem i udostępniać możliwość jego lokalizowania – w kontrolowanym zakresie – klientowi. Platforma zintegrowała już ponad 230 systemów telematycznych z całej Europy. Umożliwia to nadzorowanie na jednej mapie pojazdów wyposażonych w różne rozwiązania



*Dzięki podjęciu wyzwania powstał nowy interfejs będący swego rodzaju wtyczką dla różnych systemów TMS. Otwiera to drogę do cyfrowego monitorowania przebiegu realizacji zleceń transportowych partnerów z rynku SPOT, zwiększenia transparentności, bezpieczeństwa i dyscypliny w łańcuchu dostaw*

techniczne. Daje to oszczędność czasu dzięki wyeliminowaniu konieczności przechodzenia pomiędzy poszczególnymi oknami różnych oprogramowań. Moduł ten to także możliwość elastycznego reagowania na zaistniałą na drodze sytuację poprzez funkcję „Drag&Drop”. Dzięki niej użytkownik w prosty sposób może planować oraz zmieniać trasę bezpośrednio na mapie. Wystarczy, że „uchwyci” przy pomocy myszy dany punkt, „przeciągnie” go w wybrane miejsce i „upuści”. Program ponownie przeliczy drogę i wyświetli niezbędne informacje: o długości trasy, czasie potrzebnym do jej pokonania oraz kosztach jej przebycia. Zarówno kalkulacja, jak i szybka zmiana podyktowana np. koniecznością ominięcia kraju, miasta lub ulicy stała się kwestią zaledwie kliknięcia myszą.

Rzeczywistość wirtualna odciska niestająco swoje piętno na transporcie, zmienia go i dopasowuje do swoich potrzeb. Osiągnięcie prędkości przesyłu danych nadal wydaje się być fantazją. Jednak branża się nie poddaje. Silnikiem w tym wypadku jest innowacja. ◀

KK

## UTA One®

Jedno urządzenie – cała Europa

Najprostsze rozwiązanie do opłat drogowych

### Już na starcie:

- Austria • Włochy • Belgia
- Hiszpania • Francja • Portugalia
- Polska (A4 Kraków - Katowice)

### A wkrótce:

- Niemcy (Toll Collect) • Węgry
- Słowenia i inne kraje



ZGŁOŚ SIĘ JUŻ DZIŚ PO UTA One®!

utaone.pl

## Nowy rekord

Solaris sprzedał 1397 pojazdów w 2017 r., co stanowi nowy rekord w historii firmy. Po raz piętnasty z rzędu dostarczył najwięcej autobusów niskopodłogowych na polskim rynku.

Największy w historii był również przychód, który sięgnął 1,85 mld złotych. Firma skupia się na produkcji autobusów miejskich, lokalnych i trolejbusów. Wytwarzanie autokaru Vacanza zostało wstrzymane. W ramach *joint-venture* Solaris-Tram ze Stadlerem Polska produkowane są nadwozia pojazdów szynowych. Solaris od lat intensywnie rozwija produkcję i sprzedaż pojazdów z alternatywnym napędem i jest

pionierem w zakresie napędu elektrycznego autobusów w Polsce. Pierwszą tego typu konstrukcją, niskowejściowy autobus bateryjny Urbino 8,9 LE electric zaprezentował jesienią 2011 r. na targach Transexpo w Kielcach.

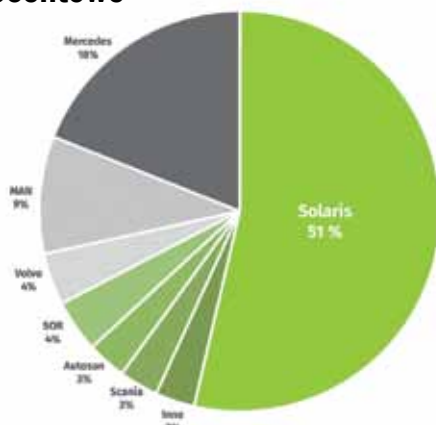
### Zaawansowane rozwiązania

Odważne inwestowanie w nietypowe źródła napędu na przestrzeni ostatnich kil-



Jedną z premier 2018 r. ma być 24-metrowy, dwuprzegubowy trolejbus Solaris Trollino 24, który posłuży za bazę dla autobusów elektrycznych i hybrydowych

### Sprzedaż niskopodłogowych autobusów miejskich powyżej 8 ton w Polsce w podziale na producentów w roku 2017, ujęcie procentowe



Źródło: Solaris Bus & Coach S.A., PKM Analizy Rynek Autobusów



Zarząd Solarisa ma jasno sprecyzowane plany rozwoju firmy, a główną rolę odgrywa w nich elektryfikacja transportu miejskiego. Od lewej: wiceprezysi Paweł Hajduk i Zbigniew Palenica, prezes zarządu Solange Olszewska oraz wiceprezes dr Dariusz Michalak

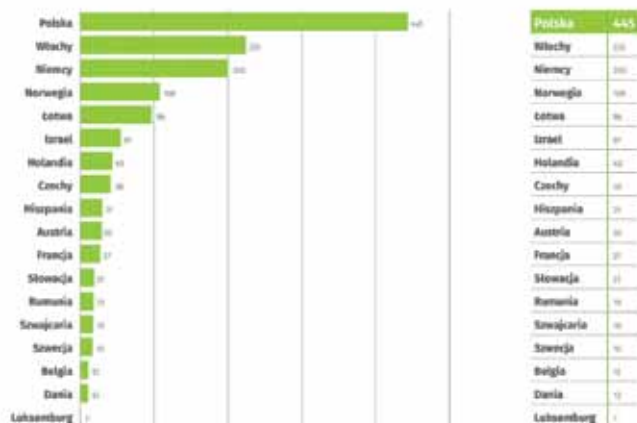
kunastu lat przynosi teraz owoce. Solaris jest obłożony zamówieniami, a zakład produkcyjny w Bolechowie, gdzie odbywa się finalny montaż, zbliża się do maksymalnej wydajności. Jej granice wytycza troska o jakość, w tym jakość obsługi klientów, a także poszanowanie dla możliwości i potrzeb pracowników.

Rok 2017 był kolejnym z bardzo udanych. Praktycznie zamknięto wprowadzanie nowej generacji Urbino, pozostawiając w dawnej szacie jedynie małego 8,9 LE. W Polsce zostało sprzedanych 445 autobusów. Największymi klientami były: MPK Kraków – 97 autobusów, PKS Grodzisk Mazowiecki – 49 i MPK w Częstochowie – 40. Wyraźnie zaznaczyły swój udział autobusy elektryczne, których sprzedano 48, w tym 20 odebrał Kraków (w ramach wspomnianych 97 sztuk), a 22 Jaworzno.

Solaris po raz piętnasty z rzędu dostarczył najwięcej autobusów niskopodłogowych na polskim rynku. Udział marki w segmencie autobusów niskopodłogowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 8 t wynosi 56%. Drugi w kolejności Mercedes ma udział 18%, a zajmujący trzecią pozycję MAN – 9%.

Większość, bo aż 70% produkcji zostało wyeksportowane. Za granicę wysłano 952 autobusy i trolejbusy. Największym eksportowym rynkiem w 2017 roku były Włochy, gdzie wysłano 225 Solarisów InterUrbino. Stanowiły znaczną część największego, jednorazowego zamówienia w historii spółki na 360 międzymiastowych autobusów dla firmy przewozowej Cotral z Rzymu. Jak zwykle, duży udział w eksporcie miały Niemcy, gdzie trafiło 200 autobusów. Wśród większych odbiorców była także Norwegia – 109 pojazdów i Łotwa – 96. Nowi klienci to Holandia, gdzie dostarczono 40 autobusów oraz Luksemburg, który odebrał jedno Urbino.

### Sprzedaż firmy Solaris Bus & Coach w roku 2017 w podziale na kraje. Dane w sztukach



### Rok 2017 był kolejnym z bardzo udanych. Praktycznie zamknięto wprowadzanie nowej generacji Urbino, pozostawiając w dawnej szacie jedynie małego 8,9 LE. W Polsce zostało sprzedanych 445 autobusów.

Solarisowi udało się pokonać kolejną barierę. Interesujący jest zwłaszcza Luksemburg, który choć niewielki, ma rozbudowany i zróżnicowany tabor autobusowy. Można tam spotkać pojazdy z alternatywnymi źródłami napędu oraz pojemne autobusy dwuprzegubowe.

Eksport jest wprawdzie nieco niższy niż w poprzednich latach, ale z powodzeniem rekompensują go zamówienia krajowe. Często poszukiwane są pojazdy zaawansowane technicznie, a co za tym idzie kosztowne i przynoszące godziwy zysk. Także poziom produkcji określany przez Solarisa na 1400 pojazdów rocznie to nie tyle cel, do którego zmierza firma, co puła do podziału pomiędzy potencjalnych nabywców. Solaris osiągnął pozycję, która umożliwia staranne planowanie podejmowanych zobowiązań z uwzględnieniem bieżących i przyszłych korzyści.

#### Wart polecenia

Podstawą stabilności Solarisa, konsekwentnie budowanej od początku, czyli od 21 lat, jest wnikliwe rozpoznanie potrzeb nabywców i reagowanie na nie we właściwy sposób. Firma dostarcza pojazdy dalece zindywidualizowane i nie pozostawia ich użytkownikom samymi sobie. Chętnie udziela wszechstronnej pomocy w razie wystąpienia kłopotów eksploatacyjnych.

Jeśli okoliczności temu sprzyjają, podejmuje współpracę z lokalnymi wytwórcami. Korzyść jest trójstronna – Solaris umacnia swoją pozycję na rynku, partner zyskuje dostęp do nowych technologii i lepiej wykorzystuje własne możliwości produkcyjne, a użytkownik ma do czynienia z pojazdami, które poniekąd zna i są one dla niego wygodne w eksploatacji i łatwe w serwisowaniu. Najnowszy przykład takiej współpracy to trolejbusy nowej generacji Trollino 18, które miały premierę w 2017 r. i są produkowane we współpracy ze Škodą Electric. Trafiły m.in. do Żyliny, która zamówiła 20 trolejbusów Trollino 12 i 18.

W połowie 2017 r. zostało uruchomione centrum logistyczno-serwisowe w Jasinie koło Poznania. Ma powierzchnię 6 tys. m<sup>2</sup> i przechowuje 25 tys. pozycji części zamiennych. Ma dobre połączenie z drogą ekspresową S5 i autostradą A2. Przyczynia się to do skrócenia czasu dostaw, który w trybie ekspresowym nie przekracza 24 godzin.

Skutki powyższych działań znajdują odzwierciedlenie w badaniach satysfakcji klienta. Solaris wypada w nich bardzo dobrze. W najnowszym badaniu przeprowadzonym w Polsce w październiku 2017 r. metodą CATI (ankieta telefoniczna w oparciu o zestandaryzowany kwestionariusz) na wysoką satysfakcję ze współpracy z Solarisem (wskaźnik CSI – Customer Satisfaction Index przyjmujący wartości 0-100%) wskazało 77% odpowiedzi. Jednocześnie skłonność do polecenia marki (NPS – Net Promoter Score) wyniosła 47%, czyli była bliska wynikowi 50%, uznawanemu za bardzo dobry. 61% odpowiedzi wskazało na Solarisa jako lidera rynku.

#### Akumulator, sieć, ogniwo

Oprócz 48 autobusów elektrycznych, Solaris dostarczył w 2017 r. w Polsce 56 hybryd i 4 pojazdy na CNG. Wśród autobusów z alternatywnym napędem miał zdecydowaną przewagę nad konkurentami. Nie tylko pod względem liczby pojazdów, ale także ich różnorodności. Zajmując drugą pozycję Volvo dostarczyło 35 hybryd, trzeci w kolejności MAN – 15 hybryd, a czwarty w rankingu Ursus – 13 autobusów elektrycznych.

Również w eksporcie Solarisa zaznaczyła się obecność tych trzech typów napędu, także pod postacią trolejbusów.



Wraz elektrycznymi autobusami, Solaris proponuje odbiorcom infrastrukturę do ładowania

**Większość, bo aż 70% produkcji zostało wyeksportowane. Za granicę wysłano 952 autobusy i trolejbusy. Największym eksportowym rynkiem w 2017 roku były Włochy, gdzie wysłano 225 Solarisów InterUrbino.**

**W połowie 2017 r. zostało uruchomione centrum logistyczno-serwisowe w Jasinie koło Poznania. Ma powierzchnię 6 tys. m<sup>2</sup> i przechowuje 25 tys. pozycji części zamiennych. Ma dobre połączenie z drogą ekspresową S5 i autostradą A2.**



Solaris Urbino 12 CNG. Autobusy na gaz ziemny pozostały w ofercie, ale firma nie inwestuje – przynajmniej na razie – w LNG



Wyposażenie autobusów można dobierać ze znaczną dowolnością. Przewoźnicy wychodzą naprzeciw potrzebom pasażerów i coraz chętniej zamawiają gniazda USB, z których można podładować np. smartfon

W ubiegłym roku firma przystąpiła do Europejskiej Deklaracji na Rzecz Wdrożenia Czystych Autobusów, której sygnatariuszami są przedstawiciele europejskich metropolii, operatorzy i najwięksi producenci autobusów. Od 2016 r. stoi na czele klastra „Polski Autobus Elektryczny – łańcuch dostaw dla elektromobilności”, zrzeszającego oprócz Solarisa firmy: EC Grupa, Ekoenergetyka Polska, Impact Clean Power Technology, Medcom, Instytut Napędów i Maszyn Elektrycznych KOMEL, SKB Drive Tech, a także uczelnie: Akademię Górniczo-Hutniczą, Politechnikę Po-

znańską i Politechnikę Warszawską. Celem klastra jest współpraca na rzecz rozwoju elektromobilności, w szczególności autobusów elektrycznych i komponentów służących do ich budowy, które będą oparte

**Oprócz 48 autobusów elektrycznych, Solaris dostarczył w 2017 r. w Polsce 56 hybryd i 4 pojazdy na CNG. Wśród autobusów z alternatywnym napędem miał zdecydowaną przewagę nad konkurentami.**



15-tysięczny Solaris dla Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego w Krakowie jest jednym z 20 zamówionych, elektrycznych Urbino 12 i 18 electric

na rozwiązaniach technicznych wypracowanych w Polsce.

Coraz więcej europejskich miast, w tym Amsterdam, Paryż i Hamburg deklaruje całkowite wycofanie z ruchu autobusów z silnikiem Diesla i zastąpienie ich elektrycznymi. Solarisowi udało się przebić do Brukseli, gdzie od STIB (Société des Transports Intercommunaux de Bruxelles) uzyskał największe w swojej dotychczasowej historii sprzedaży jednorazowe zamówienie na autobusy elektryczne – 25 sztuk przegubowego Urbino 18 electric wraz z instalacją do ładowania. Dodatkowo podpisano z STIB umowę na dostawę siedmiu autobusów bateryjnych Urbino 8,9 LE. Warszawskie MZA, które dzierżawi przedpremierowy egzemplarz Urbino 18 electric MZA deklaruje zakup 130 autobusów z napędem elektrycznym do 2020 roku. Obserwując wzrost zapotrzebowania na autobusy elektryczne w całej Europie, Solaris kontynuuje obraną ścieżkę rozwoju.

W 2018 do oferty ma dołączyć dwuprzegubowy trolejbus Trollino 24, który będzie bazą dla analogicznych autobusów elektrycznych i hybrydowych. Pojawi się również 12-metrowy Urbino 12 Hydrogen zasilany ogniwem paliwowym. Przy mocy ogniwa 60kW, na jednym tankowaniu ma przejeżdżać do 350 km. Firma stawia na napęd elektryczny w różnych wariantach,

ale nie zaniebuje odbiorców prostszych i tańszych pojazdów. W 2018 pojawi się Urbino 12 LE „Lite”, do którego głównych zalet mają zaliczać się niskie koszty eksploatacji.

Solaris wykorzystuje swoje atuty, przede wszystkim bezcenną w obecnej dobie elastyczność w doborze źródła napędu i wyposażenia pojazdu. – Zakończył się rekordowy dla naszej firmy, pod względem sprzedaży, rok 2017, a już dzisiaj widzimy, że 2018 zapowiada się pod tym względem jeszcze lepiej. W chwili obecnej Solaris ma podpisane do realizacji zamówienia na ponad 1 400 pojazdów, a do końca roku liczba ta z pewnością się powiększy – mówi Zbigniew Palenica, wiceprezes Solarisa odpowiedzialny za sprzedaż, marketing i obsługę posprzedażną. ◀

**Michał Kij**  
Fot. M. Kij, Solaris

# Słowenia z nowym systemem opłat drogowych

1 kwietnia 2018 r. Słowenia przechodzi z bramkowego systemu poboru opłat drogowych na system elektroniczny o nazwie DarsGo, który będzie obowiązkowy dla wszystkich pojazdów o masie powyżej 3,5 t. Karty DARS oraz budki poboru ABC przestaną obowiązywać.



Michał Bałakier



Matej Kranjec

Rozmawiamy o tym z Matejem Kranjcem, przedstawicielem operatora systemu poboru opłat drogowych DARS, oraz Michałem Bałakierem, dyrektorem generalnym DKV Euro Service Polska, partnera DARS. Panowie wyjaśniają, w jaki sposób operatorzy kart mogą sprawić, aby opłaty drogowe były pobierane w sposób bardziej płynny oraz jakie korzyści może im zapewnić nowy system.

**Dlaczego Słowenia zdecydowała się na wprowadzenie nowego systemu poboru opłat drogowych?**

**M. Kranjec:** Istniejący system obowiązywał przez lata. Na skutek gwałtownego nasilenia ruchu na drogach, podróżujący tłoczą się w punktach poboru opłat w coraz dłuższych kolejkach. Z tego właśnie powodu Słowenia zdecydowała się na rezygnację z dotychczas stosowanego rozwiązania na rzecz elektronicznego systemu DarsGo.

**Na których trasach można korzystać z nowego systemu poboru opłat?**

**M. Kranjec:** System DarsGo obsługuje wszystkie autostrady, łącznie z tunelem Karawanken.

**Co stanie się z kartami oraz budkami poboru opłat, które są teraz używane?**

**M. Kranjec:** Karty DARS oraz budki poboru opłat ABC przestaną być wykorzystywane od 1 kwietnia 2018 r. Niewykorzystane środki zostaną zwrócone użytkownikom starego systemu. Już teraz możliwa jest rejestracja w nowym systemie.



*DKV klientom, którzy jeździli bądź jeżdżą na Słowenię, proponuje automatyczne dołączenie do nowego systemu opłat. Firma wysła indywidualny link, w którym klient weryfikuje numery rejestracyjne i zamawia potrzebne urządzenia*

**Co oferuje DKV, jeżeli chodzi o słoweński system poboru opłat?**

**M. Bałakier:** DKV oferuje rozliczanie w nowym systemie w wygodnym trybie *post-paid* lub *pre-paid*. Pomagamy przewoźnikom załatwiać wszystkie formal-

ności, a następnie oferujemy zbiorcze rozliczanie i łatwe kontrolowanie opłat drogowych. Dzięki temu, zamiast brnąć w formalności, firmy mogą skoncentrować się na tym, co dla nich najważniejsze – na dostarczaniu towaru w jak najkrótszym czasie. Aby to zapewnić, opracowaliśmy efektywny system rejestracji. Klientom, którzy jeździli bądź jeżdżą na Słowenię, proponujemy automatyczne dołączenie do nowego systemu opłat. Pozwoli to zminimalizować wysiłek związany ze zmianą rozliczeń na DarsGo.

Wysyłamy indywidualny link, w którym klient weryfikuje numery rejestracyjne i zamawia potrzebne urządzenia. Firmy dopiero planujące ekspansję w tym kierunku, mogą również zgłosić się do DKV.

**W jaki sposób użytkownicy będą otrzymywać urządzenia do poboru opłat?**

**M. Bałakier:** Na terenie Unii Europejskiej będą one dostarczane bezpłatnie kurierem. Można również zamówić urządzenie z odbiorem we wskazanym punkcie DARS w Słowenii. W przypadku pozostałych krajów, będą one dostępne w wybranych placówkach DARS.

**Jakie dodatkowe usługi oferuje DKV?**

**M. Bałakier:** Umożliwiamy naszym klientom nie tylko dokonywanie opłat na terenie Słowenii, lecz także pełen zakres usług DKV, a w tym: rozliczanie opłat drogowych w 30 krajach Europy, dostępność paliwa na ponad 46 tys. stacji benzynowych, zwrot podatku VAT i akcyzy, serwis pojazdów. Klienci otrzymują od nas tylko jedną fakturę, na której w przejrzysty sposób ujęte są wszystkie poniesione koszty. ◀

KK

**Karty DARS oraz budki poboru opłat ABC przestaną być wykorzystywane od 1 kwietnia 2018 r. Niewykorzystane środki zostaną zwrócone użytkownikom starego systemu.**

# Chmura obliczeniowa i internet rzeczy zamiast lokalnych systemów do sterowania i zarządzania ruchem na kolei



Krzysztof Celiński

Kolejnictwo staje dziś przed wielkim wyzwaniem. To cyfrowa rewolucja, która swym zasięgiem obejmie wszystkie obszary transportu szynowego i wymagać będzie radykalnej zmiany stosowanych dotąd modeli biznesowych i filozofii myślenia o mobilności. Cyfryzacja kolei dotarła już do wielu krajów, w tym europejskich, które starają się wykorzystać stwarzane przez nią możliwości w sektorze kolejowym. Czy polska kolej jest gotowa, instytucjonalnie i mentalnie, do nieuchronnej transformacji cyfrowej? Franciszek Nietz pyta o to Krzysztofa Celińskiego, dyrektora branży Mobility w Siemens Polska. Eksperti Siemensa oraz SGH i Fundacji ProKolej są autorami raportu poświęconego transformacji cyfrowej kolei.

**M**amy jeszcze wiele do zrobienia, aby nasz rodzimy sektor kolejowy skutecznie włączył się w światowy wyścig technologiczny. Obecnie w Polsce realizowane są m.in. projekty kolejowe objęte dofinansowaniem ze środków Unii Europejskiej, które muszą spełnić określone wymagania zawarte w umowach o dofinansowanie z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ) 2014-2020. Niestety, zapisy umowy poka-

**Obecnie w Polsce realizowane są m.in. projekty kolejowe objęte dofinansowaniem ze środków Unii Europejskiej, które muszą spełnić określone wymagania zawarte w umowach o dofinansowanie z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko (POIiŚ) 2014-2020.**



Żaden projekt związany z sektorem kolejnictwa nie był zamawiany w trybie Partnerstwa Innowacyjnego. W gremiach zarządzających spółek kolejowych nie ma członków zarządu lub prokurentów odpowiadających za przedsięwzięcia rozwojowe i innowacyjne, które wdrażane będą w perspektywie dłuższej niż 5-10 lat

zują, że w POIiŚ nie ma miejsca na „eksperymenty” i realizację ambitnych projektów w ramach Partnerstwa Innowacyjnego.

W praktyce sprowadzi się to do tego, że większość modernizacyjnych projektów kolejowych POIiŚ realizowanych z puli 67 mld zł bazuje lub będzie bazowała na sprawdzonych rozwiązaniach technicznych i technologicznych, czego dowodem jest m.in. żądanie przedstawienia w ofertach certyfikatów i zezwoleń na oferowane urządzenia i podsystemy. Ta awersja zamawiających do jakiegokolwiek ryzyka skutkuje zabudową urządzeń i podsystemów dopuszczonych i eksploatowanych na sieci kolejowej od kilku lub kilkunastu lat.

Dotychczas żaden projekt związany z sektorem kolejnictwa nie był zamawiany w trybie Partnerstwa Innowacyjnego. W gremiach zarządzających spółek kolejowych nie ma członków zarządu lub prokurentów odpowiadających za przedsięwzięcia rozwojowe i innowacyjne, które wdrażane będą w perspektywie dłuższej

niż 5-10 lat. Zarządy spółek koncentrują się głównie na rozwiązywaniu bieżących problemów inwestycyjnych, eksploatacyjnych, społecznych, czy finansowych.

### A jak transformacja cyfrowa kolei przebiega w innych krajach europejskich?

Jeśli przyjrzeć się praktyce dużych kolei zachodnioeuropejskich, to zarówno Deutsche Bahn (DB AG) jak i koleje Francuskie SNCF dużo inwestują w rozwój i innowacje, niezależnie od prac rozwojowych, jakie prowadzą koncerny produkujące pojazdy szynowe czy urządzenia związane z infrastrukturą kolejową. Za przykład może posłużyć linia kolejowa Annaberg – Buchholtz wyznaczona przez DB AG do pilotażowego wdrożenia internetu rzeczy i chmury obliczeniowej do sterowania ruchem kolejowym. Udane wdrożenie tego innowacyjnego rozwiązania skutkować będzie aktywnym udziałem DB AG i firm uczestniczących w pilotażu w przyszłych pracach normalizacyjnych i standaryzacyjnych. SNCF również prowadzi tego typu prace oparte na chmurze obliczeniowej opracowanej przez IBM. Wcześniej czy później chmura obliczeniowa i internet rzeczy zastąpią lokalne kolejowe komputerowe systemy sterowania i zarządzania ruchem. Nie mając za sobą doświadczeń i prób skazujemy się na biernym udziale w gremiach normalizacyjnych i standaryzacyjnych, który popularnie określa się mianem siedzenia jak „na tureckim kazaniu”.

**Spotkać można opinie, że kolej cyfrowa to problem bliższej lub dalszej przyszłości, jednakże z wspomnianego raportu wynika, że niektóre jej rozwiązania funkcjonują już od pewnego czasu. Czy na polskich kolejach wprowadzane są już i w jakim stopniu najnowsze technologie cyfrowe?**

Tak, w pewnych obszarach polskiego sektora kolejnictwa wprowadzane są najnowsze technologie cyfrowe.

**W których obszarach? W produkcji, sterowaniu ruchem pociągów, zarządzaniu infrastrukturą liniową i punktową, organizacji, czy procesie przewozowego?**

Wprowadzane są rozwiązania oparte na internecie rzeczy. Praktycznie wszystkie zamawiane ostatnio komputerowe urządzenia infrastruktury kolejowej oraz



Zamawiane ostatnio komputerowe urządzenia infrastruktury kolejowej oraz pojazdy szynowe wyposażane są przez dostawców w specjalne moduły i czujniki zapewniające komunikację drogą radiową lub łączami światłowodowymi z centrami sterowania/zarządzania

pojazdy szynowe wyposażane są przez dostawców w specjalne moduły i czujniki zapewniające komunikację drogą radiową lub łączami światłowodowymi z centrami sterowania/zarządzania. Dostarczają dane pozwalające na prognozowanie awarii, optymalizację eksploatacji, planowanie zasobów. Sprzęt i oprogramowanie komputerowe w projektowaniu technicznym

(CAD) w inżynierii mechanicznej, elektrycznej i budowlanej powszechnie użytkują biura projektów budownictwa kolejowego oraz biura konstrukcyjne pojazdów szynowych.

Standardem w zakładach produkcji taboru stały się informatyczne systemy do planowania produkcji oraz robotyzacja wielu procesów technologicznych.

**Standardem w zakładach produkcji taboru stały się informatyczne systemy do planowania produkcji oraz robotyzacja wielu procesów technologicznych. Niestety, wciąż nie wprowadzono obowiązku stosowania technologii BIM w opracowywaniu dokumentacji budowlanej.**



Zarówno Deutsche Bahn (DB AG) jak i koleje Francuskie SNCF dużo inwestują w rozwój i innowacje, niezależnie od prac rozwojowych, jakie prowadzą koncerny produkujące pojazdy szynowe czy urządzenia związane z infrastrukturą kolejową



Cyfryzacja będzie podlegała integracji w tej części, która związana jest z bezpieczeństwem kolei. Indywidualne rozwiązania wdrażane w poszczególnych krajach w zakresie multimodalnej platformy dla podróżnych sprzyjają konkurencji i innowacyjności i nie powinny być integrowane lub unifikowane

Niestety, wciąż nie wprowadzono obowiązku stosowania technologii BIM (Building Information Modeling) w opracowywaniu dokumentacji budowlanej. Po zakończeniu programu modernizacji sieci kolejowej PKP PLK S.A. nie będzie dysponować bazą danych o każdej budowl, jej dokumentacją projektową i powykonawczą w 3D, a także danymi związanymi z jej eksploatacją w trakcie pełnego cyklu funkcjonowania.

**Jak ocenia Pan polski system komunikacji z podróżnym na tle innych krajów, w których funkcjonuje on od kilku lat w coraz większym zakresie? Co mamy tu jeszcze do zrobienia?**

Największy postęp obserwujemy w dziedzinie komunikacji z klientem. Strony internetowe przewoźników zostały rozbudowane i unowocześnione, powstały mobilne aplikacje z informacją o ruchu pociągów w czasie rzeczywistym oraz możliwością zakupu biletu, których funkcjonalność jest rozszerzana o dodatkowe usługi. Wdrażane są również nowoczesne systemy dynamicznej informacji pasażerskiej na dworcach i przystankach kolejowych.

**Nie mając za sobą doświadczeń i prób skazujemy się na bierny udział w gremiach normalizacyjnych i standaryzacyjnych, który popularnie określa się mianem siedzenia jak „na tureckim kazaniu”.**

Nieosiągnięcie wskaźników przez projekty POLiŚ i CEF, w których zaplanowano wdrożenie ERTMS/ETCS/GSM-R może skutkować nałożeniem korekt finansowych przez Komisję Europejską. Zagrożone są projekty o wartości 18,5 mld złotych.

**Jaki wpływ na cyfryzację kolei będzie miała, niedostateczna wciąż, integracja rozwiązań pomiędzy różnymi systemami kolejowymi w skali międzynarodowej?**

Nie mam najmniejszych wątpliwości, że cyfryzacja będzie podlegała integracji w tej części, która związana jest z bezpieczeństwem kolei. Natomiast indywidualne rozwiązania wdrażane w poszczególnych krajach w zakresie multimodalnej platformy dla podróżnych sprzyjają konkurencji i innowacyjności i nie powinny być integrowane lub unifikowane.

## Nieosiągnięcie wskaźników przez projekty POLiŚ i CEF, w których zaplanowano wdrożenie ERTMS/ETCS/GSM-R może skutkować nałożeniem korekt finansowych przez Komisję Europejską. Zagrożone są projekty o wartości 18,5 mld złotych.

**Czy możliwe jest u nas, w nieodległej perspektywie czasowej, stworzenie zintegrowanej multimodalnej platformy dla podróżnych wzorem aplikacji mobilnych rozwijanych przez Deutsche Bahn?**

Sądzę, że w nieodległej perspektywie czasowej możliwe jest stworzenie w Polsce zintegrowanej multimodalnej platformy dla podróżnych wzorem aplikacji rozwijanych przez DB AG.

**W Polsce ze znacznym opóźnieniem wprowadzany jest na sieci kolejowej ETCS, gdy tymczasem w wielu krajach powstają projekty współdziałania automatycznego ruchu pociągów (ATO) i ETCS. Jakie mogą być skutki naszego opóźnienia w tym zakresie?**

**Czy zgadza się Pan z opinią, że wraz z postępem cyfryzacji kolei narastać będzie kwestia zapewnienia cyberbezpieczeństwa?**

Kwestia zapewnienia cyberbezpieczeństwa jest kluczowa dla systemów związanych ze sterowaniem ruchem kolejowym. Siemens opracował taki bezpieczny system zbierania danych obiektowych i ich przesyłania do centrum zarządzania, a więc bezpieczną wersję kolejowego internetu rzeczy (IoT) połączonego z chmurą obliczeniową, która spełnia wymagania Safety Integrity Level (SIL4). Urządzenie otrzymało roboczą nazwę DCU („Data Capture Unit”) i jest oferowane nieodpłatnie od stycznia tego roku w Niemczech wraz z dostawą nastawnic elektronicznych. DCU może na przykład monitorować wymianę danych między Lokalnym Centrum Sterowania (LCS) a stacyjnym systemem sterowania. Dane są przesyłane w jednym kierunku, DCU nie posiada swojego adresu IP, pracuje w systemie zwanym Ethernet TAP (Terminal Access Point) i nie może być wykryty przez stronę trzecią (hackera). ◀

Centrum Targowo-Konferencyjne

**exposilesia**

[www.exposilesia.pl](http://www.exposilesia.pl)



Skorzystaj z platformy  
biznesowej skierowanej  
dla firm z branży  
transportu i logistyki



Posłuchaj ciekawych  
tematycznie prezentacji  
branżowych

24 - 25 kwietnia 2018



**Targi Transportu  
i Spedycji**

[www.tslexpo.pl](http://www.tslexpo.pl)

24 - 25 kwietnia 2018



**Salon Logistyki  
i Magazynowania**

[www.logistex.pl](http://www.logistex.pl)

**Kierownik Działu Targowego**

Wioletta Błońska - Dudek | +48 510 031 732 | [wioletta.blonska@exposilesia.pl](mailto:wioletta.blonska@exposilesia.pl)

# Reklamacje w świetle Prawa Przewozowego – uwaga na zmiany

Procedura reklamacyjna w zakresie dotyczącym krajowego przewozu towarów uregulowana została w ustawie Prawo Przewozowe z dnia 15 listopada 1984 r. oraz Rozporządzeniu Ministra Transportu i Budownictwa z dnia 24 lutego 2006 r. w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz postępowania reklamacyjnego.



Piotr Grabarek

Przed omówieniem jednak samego trybu reklamacyjnego, kilka słów odnośnie etapu bezpośrednio poprzedzającego złożenie reklamacji. W świetle obowiązujących przepisów konieczne jest dochowanie należytej staranności przy odbiorze przesyłki. Przyjęcie przesyłki bez zastrzeżeń powoduje bowiem wygaśnięcie roszczeń z tytułu ubytku lub uszkodzenia, chyba że:

że szkoda powstała w czasie między przyjęciem przesyłki do przewozu a jej wydaniem.

Rozporządzenia Ministra Infrastruktury i Budownictwa oraz Ministra Gospodarki Morskiej i Żeglugi Śródlądowej z dnia

## W kontekście reklamacji należy wiedzieć przede wszystkim o najnowszych zmianach przepisów Rozporządzenia wchodzi w życie 23 marca 2018 r.

Podstawową formę stwierdzenia uszkodzenia lub ubytku w przesyłce, a jednocześnie dowód zgłoszenia przez osobę uprawnioną do zastrzeżeń co do jej stanu, będzie stanowił protokół szkodowy.

Zgodnie natomiast z Rozporządzeniem osoba uprawniona może złożyć do przewoźnika reklamację:

- 1) z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy przewozu;
- 2) gdy nie zgadza się z treścią wezwania do zapłaty.

Pierwszy przypadek (opisany w niniejszym artykule) będzie dotyczył najczęściej szkód w przesyłce bądź opóźnień w przewozie. Drugi natomiast, kwestionowania roszczeń zgłoszonych przez przewoźnika.

Z powyższych aktów prawnych wynika jednocześnie, iż wyczerpanie trybu reklamacyjnego jest obowiązkowe. Jest to o tyle istotne, albowiem niezastosowanie się do powyższego będzie skutkowało brakiem możliwości dochodzenia roszczeń na drodze sądowej.

O czym jeszcze należy wiedzieć w kontekście reklamacji? Przede wszystkim o **najnowszych zmianach przepisów Rozporządzenia wchodzi w życie 23 marca 2018 r.**, o czym szerzej poniżej.

### Nowy tryb reklamacyjny

Nowe regulacje w zakresie trybu reklamacyjnego wprowadzone zostają na skutek

13 grudnia 2017 r., zmieniającego rozporządzenie w sprawie ustalania stanu przesyłek oraz postępowania reklamacyjnego. Już na wstępie zauważyć należy, iż nie są to zmiany kosmetyczne. Zapoznanie się z nimi jest zatem konieczne, w tym przez osoby znające tematykę, które do tej pory swobodnie poruszały się w omawianym obszarze. Co zatem nowego?

Zgodnie z nowymi przepisami, ulega zmianie **forma złożenia reklamacji**. Do tej pory wymagana była forma pisemna. Obecnie natomiast reklamacja może być złożona w formie:



Fot. SXC

Złożenie reklamacji z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej oznacza zgodę uprawnionego na doręczenie przez przewoźnika odpowiedzi na reklamację, a także niektórych wezwań, na adres poczty elektronicznej, z którego reklamacja została wysłana, albo z wykorzystaniem innego środka komunikacji elektronicznej użytego przez uprawnionego do złożenia reklamacji

Uprawniony, który złożył reklamację w formie pisemnej bądź ustnej do protokołu, może zażądać udzielenia odpowiedzi na reklamację lub wezwania z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, jeżeli przewoźnik wskazał możliwość prowadzenia korespondencji w tej formie

- 1) szkodę stwierdzono protokolarnie przed przyjęciem przesyłki przez uprawnionego;
- 2) zaniechano takiego stwierdzenia z winy przewoźnika;
- 3) ubytek lub uszkodzenie wynikało z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika;
- 4) szkodę niedającą się zauważyć z zewnątrz uprawniony stwierdził po przyjęciu przesyłki i w terminie 7 dni zażądał ustalenia jej stanu oraz udowodnił,



Fot. Fotolia

- 1) pisemnej:
  - a) w jednostce organizacyjnej wskazanej przez przewoźnika jako właściwej do załatwienia reklamacji,
  - b) w dowolnym punkcie odprawy,
  - c) przesyłką pocztową za pośrednictwem operatora pocztowego wpisanego do rejestru operatorów pocztowych;

protokołu, może zażądać udzielenia odpowiedzi na reklamację lub wezwać z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, jeżeli przewoźnik wskazał możliwość prowadzenia korespondencji w tej formie.

Zmianie ulegają także **elementy reklamacji**. Nowe przepisy wymagają, aby reklamacja zawierała:



Obecnie nie ma obowiązku załączania oryginałów dokumentów dotyczących zawarcia umowy przewozu. Kopia jest w zupełności wystarczająca. W zakresie innych dokumentów związanych z rodzajem i wysokością roszczenia, kopie również będą wystarczające – do tej pory wymagane były potwierdzone kopie

## Użycie przez ustawodawcę pojęcia „środków komunikacji elektronicznej” w praktyce oznacza, iż reklamacja może zostać złożona nie tylko za pośrednictwem poczty elektronicznej, ale również za pomocą wszelkich komunikatorów internetowych.

- 2) ustnej do protokołu – w jednostce organizacyjnej wskazanej przez przewoźnika jako właściwej do załatwienia reklamacji, o ile taka forma złożenia reklamacji została wskazana przez przewoźnika;
- 3) dokumentowej – z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, o ile takie środki zostały do tego celu wskazane przez przewoźnika;
- 4) elektronicznej – z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, o ile takie środki zostały do tego celu wskazane przez przewoźnika, i z opatrzeniem kwalifikowanym podpisem elektronicznym.

Zauważyć w tym miejscu należy, iż użycie przez ustawodawcę pojęcia „środków komunikacji elektronicznej” w praktyce oznacza, iż reklamacja może zostać złożona nie tylko za pośrednictwem poczty elektronicznej, ale również za pomocą wszelkich **komunikatorów internetowych** (przy spełnieniu warunków, o których mowa powyżej).

Skorzystanie natomiast z jednej z wskazanych wyżej form będzie miało wpływ na formę pism kierowanych przez przewoźnika. Zgodnie z nowymi regulacjami, złożenie reklamacji z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej oznacza zgodę uprawnionego na doręczenie przez przewoźnika odpowiedzi na reklamację, a także niektórych wezwań, na adres poczty elektronicznej, z którego reklamacja została wysłana, albo z wykorzystaniem innego środka komunikacji elektronicznej użytego przez uprawnionego do złożenia reklamacji. Tak będzie jednak tylko wtedy, gdy w treści reklamacji nie zostanie umieszczone żądanie udzielenia odpowiedzi lub doręczenia wezwań w formie pisemnej na wskazany adres zamieszkania lub siedziby.

Uprawniony, który z kolei złożył reklamację w formie pisemnej bądź ustnej do

- 1) imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) przewoźnika;
- 2) imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) uprawnionego;
- 3) załączoną kopię dokumentu dotyczącego zawarcia umowy przewozu lub dane określone przez przewoźnika, pozwalające zidentyfikować umowę przewozu;
- 4) uzasadnienie reklamacji;
- 5) kwotę roszczenia (oddzielnie dla każdego dokumentu przewozowego);

- 6) numer rachunku bankowego lub adres właściwy do wypłaty odszkodowania lub innej należności;
- 7) podpis uprawnionego – w przypadku reklamacji wnoszonej w formie pisemnej.

Zauważyć w tym miejscu należy, iż do tej pory nie było wymagane wskazywanie numeru rachunku bankowego lub adresu właściwego do wypłaty. Zrezygnowano natomiast z obowiązku podawania daty

## Rozporządzenie zmieniające nałożyło na przewoźnika obowiązek potwierdzenia wpływu reklamacji. W przypadku reklamacji złożonej w formie pisemnej (poza przypadkiem nadania pocztą) oraz ustnej do protokołu, potwierdzenie wpływu powinno nastąpić niezwłocznie.



Do reklamacji składanej w formie dokumentowej albo elektronicznej załącza się dokumenty dotyczące zawarcia umowy przewozu lub inne związane z rodzajem i wysokością roszczenia, w postaci elektronicznej. Postać papierowa lub elektroniczna wskazanych dokumentów wymagana jest natomiast w przypadku reklamacji składanej w formie ustnej

sporządzenia reklamacji oraz tytułu reklamacji.

Co istotne, obecnie nie ma obowiązku załączania oryginałów dokumentów dotyczących zawarcia umowy przewozu. Kopia jest w zupełności wystarczająca. W zakresie innych dokumentów związanych z rodzajem i wysokością roszczenia (które mogą zostać złożone), kopie również będą wystarczające – do tej pory wymagane były potwierdzone kopie.

Powyższe ułatwienie nie będzie miało jednak zastosowania w każdym przypadku. Przewoźnik może bowiem, jeżeli jest to niezbędne do prawidłowego rozpatrzenia reklamacji nie później niż w terminie 14 dni od dnia jej wpływu, wezwać uprawnionego, w wyznaczonym terminie, nie krótszym niż 14 dni od dnia doręczenia wezwania, do przekazania oryginałów lub



Reklamację składa się nie później niż w terminie roku od dnia, w którym zaistniało zdarzenie uzasadniające jej złożenie. Natomiast w przypadku zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, reklamację składa się nie później niż w terminie dwóch miesięcy od dnia, w którym zaistniało zdarzenie uzasadniające jej złożenie

poświadczonych kopii dokumentów dotyczących zawarcia umowy przewozu lub innych dokumentów związanych z rodzajem i wysokością roszczenia. Nieprzekazanie dokumentów w wyznaczonym terminie spowoduje pozostawienie reklamacji bez rozpoznania.

Nowe przepisy wskazują, iż do reklamacji składanej w formie dokumentowej albo elektronicznej, załącza się dokumenty dotyczące zawarcia umowy przewozu lub inne związane z rodzajem i wysokością roszczenia w postaci elektronicznej. Postać papierowa lub elektroniczna wskazanych dokumentów wymagana jest natomiast w przypadku reklamacji składanej w formie ustnej.

Rozporządzenie zmieniające nałożyło również na przewoźnika obowiązek **potwierdzenia wpływu** reklamacji. W przypadku reklamacji złożonej w formie pisemnej (poza przypadkiem nadania pocztą) oraz ustnej do protokołu, potwierdzenie wpływu powinno nastąpić niezwłocznie. W razie reklamacji złożonej w formie dokumentowej bądź elektronicznej, przewoźnik potwierdza w terminie 7 dni od dnia wpływu reklamacji.

### Termin na reklamację

Reklamację składa się nie później niż w terminie **roku** od dnia, w którym zaistniało zdarzenie uzasadniające jej złożenie. Natomiast w przypadku zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub

uszkodzenia przesyłki reklamację składa się nie później niż w terminie **dwóch miesięcy** od dnia, w którym zaistniało zdarzenie uzasadniające jej złożenie.

### Odpowiedź na reklamację

Zmianom uległy (choć w niewielkim zakresie) także przepisy określające wymo-

gi dotyczące odpowiedzi na reklamację. Obecnie powinna ona zawierać następujące elementy:

- 1) imię i nazwisko (nazwę) i adres zamieszkania (siedziby) przewoźnika;
- 2) informację o uznaniu albo nieuznaniu reklamacji w całości albo w części;
- 3) uzasadnienie merytoryczne ze wskazaniem podstawy prawnej nieuznania reklamacji w całości albo w części;
- 4) w przypadku przyznania odszkodowania – kwotę odszkodowania oraz informację o terminie i sposobie jego wypłaty;
- 5) w przypadku zwrotu należności – określenie wysokości kwoty oraz informację o terminie i sposobie jej wypłaty;

- 6) pouczenie o prawie odwołania do przewoźnika w przypadku nieuwzględnienia reklamacji w całości albo w części;
- 7) pouczenie o prawie odwołania do właściwego miejscowo sądu;
- 8) podpis osoby upoważnionej – w przypadku odpowiedzi na reklamację udzielonej w formie pisemnej albo elektronicznej.

Odpowiedzi na reklamację udziela się w terminie **30 dni** od dnia jej wpływu do przewoźnika. Przewoźnik może tego dokonać poprzez nadanie odpowiedzi przesyłką pocztową albo wysłać z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej.

Jeżeli złożona reklamacja nie spełnia warunków, przewoźnik wzywa nie później niż w okresie 14 dni od dnia jej wpływu, gdy jest to niezbędne do prawidłowego rozpatrzenia reklamacji, do usunięcia braków w wyznaczonym terminie, nie krótszym niż 14 dni od dnia doręczenia wezwania. Przy tym poucza jednocześnie, że nieusunięcie braków w tym terminie spowoduje pozostawienie reklamacji bez rozpoznania. W takim przypadku 30-dniowy termin na odpowiedź na reklamację biegnie od dnia otrzymania przez przewoźnika uzupełnionej reklamacji.

Zmianie nie uległy natomiast skutki braku reakcji ze strony przewoźnika. Nieudzielenie przez przewoźnika odpowiedzi na reklamację w wymaganym terminie nadal skutkuje uwzględnieniem reklamacji.

**Odpowiedzi na reklamację udziela się w terminie 30 dni od dnia jej wpływu do przewoźnika. Przewoźnik może tego dokonać poprzez nadanie odpowiedzi przesyłką pocztową albo wysłać z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej.**

### Nowy tryb reklamacyjny, a postępowania reklamacyjne w toku

Pamiętać należy, iż nowych przepisów nie należy stosować do postępowań reklamacyjnych wszczętych i niezakończonych przed dniem wejścia w życie Rozporządzenia zmieniającego, tj. przed **23 marca 2018 r.** Do tych postępowań stosuje się przepisy dotychczasowe. ◀

**Piotr Grabarek, adwokat  
w Kancelarii BCLA Bisiorek,  
Cieśliński, Adamczewska  
i Wspólnicy Sp.k.**

21-23  
MARCA  
2018

# MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

II EDYCJA



Patroni:



Marszałek  
Województwa  
Mazowieckiego

PATRONAT HONOROWY  
Marszałek Województwa Mazowieckiego



Stowarzyszenie Inżynierów  
i Techników Komunikacji



Inspekcja Transportu Drogowego



Przemysłowy Instytut Motoryzacji



Zrzeszenie Międzynarodowych  
Przewoźników Drogowych



Wydział  
Transportu  
POLITECHNIKA WARSZAWSKA



200 wystawców | 10 konferencji branżowych | 3 dni spotkań biznesowych



II. TARGI TRANSPORTU INTERMODALNEGO **INTERMODAL 2018**

[www.mttsl.pl](http://www.mttsl.pl)



MIĘDZYNARODOWE  
TARGI TRANSPORTU  
PUBLICZNEGO

III EDYCJA



[www.warsawbusexpo.eu](http://www.warsawbusexpo.eu)

7 ŚWIATOWYCH PREMIER AUTOBUSÓW

Już dzisiaj odbierz swoje bezpłatne zaproszenie. Zarejestruj się na [www.mttsl.pl/rejestracja](http://www.mttsl.pl/rejestracja)

ORGANIZATOR



KONTAKT:

MAGDALENA WŁOCZKOWSKA

TEL. | +48 513 032 781

MAIL | [m.wloczkowska@warsawexpo.eu](mailto:m.wloczkowska@warsawexpo.eu)

# PROLOGIS PARK POZNAŃ III

## NOWY PARK W GRANICACH MIASTA

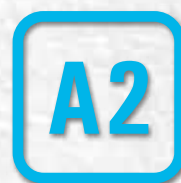
Kiedy myślisz "powierzchnia magazynowa",  
jaka pierwsza rzecz przychodzi Ci do głowy?

Infrastruktura drogowa? Bliskość ośrodków gospodarczych?  
Elastyczność? Profesjonalne zarządzanie nieruchomością?

Prologis Park Poznań III o docelowej powierzchni  
60 000 metrów kwadratowych spełni wszystkie  
Twoje oczekiwania.

**Szukasz pojedynczego modułu lub budynku magazynowego  
w Poznaniu?**

Z nami znajdziesz to, czego potrzebujesz.



Twój partner na globalnym rynku™

64 mln m<sup>2</sup> na świecie, 2,4 mln m<sup>2</sup> na terenie Polski.

Prologis – lider wśród dostawców powierzchni dystrybucyjnych.

[prologisCEEsearch.com](http://prologisCEEsearch.com)

 **PROLOGIS**®