

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

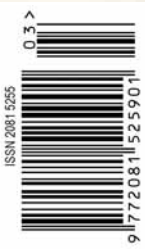
Cena 9,90 zł
(5% VAT)

PAUL GOGOLINSKI
PEMA Polska



Tematy numeru:

**CZAS NA WYNAJEM – WCZORAJ I DZIŚ
2018 ROKIEM EKSPANSJI RYNKU MAGAZYNOWEGO
LOGISTYKA I TRANSPORT BRANŻY AUTOMOTIVE**



Nakład: 11 000 egzemplarzy



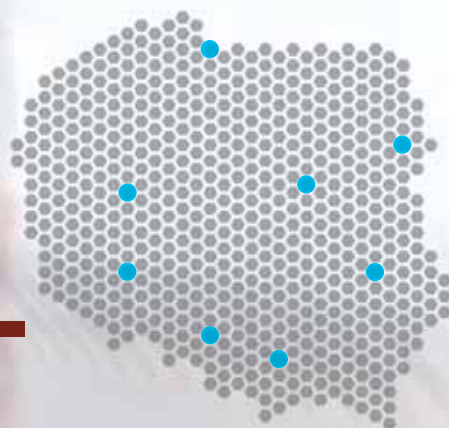
Wszyscy mówią. Jeden robi. Nowy Actros.

MirrorCam. W miejsce tradycyjnego lusterka wstecznego nowy Actros został wyposażony w rewolucyjną kamerę MirrorCam o aerodynamicznym kształcie. Kamera umożliwia nie tylko idealną widoczność dookoła pojazdu, lecz także gwarantuje wysoki poziom bezpieczeństwa podczas manewrowania, skręcania i zmiany pasa ruchu. Dowiedz się więcej na stronie www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



5.03.2019	–	Poznań
12.03.2019	–	Gdańsk
21.03.2019	–	Kraków
28.03.2019	–	Warszawa
4.04.2019	–	Wrocław
10.04.2019	–	Lublin
16.04.2019	–	Białystok
25.04.2019	–	Katowice

SPOTKANIA TRANSPORTOWE

2019

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej. Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i 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 bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes
i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28



Organizatorzy:

KMGmedia

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Truck & Van
www.truck-van.pl

Zarejestruj się bezpłatnie na www.spotkania.tsl-biznes.pl



Właśnie w Państwa ręce trafia setny numer TSL Biznes. Od 2010 r., kiedy nasz miesięcznik dopiero „raczkował”, do czasów obecnych, w logistyce zaszły ogromne zmiany. Dotyczy to przede wszystkim wykorzystania systemów IT i automatyzacji, która staje się coraz bardziej powszechna. W tym czasie również Polska urosła do potęgi na rynku magazynowym – obecnie znajduje się na czwartym miejscu po Niemczech, Francji, Wielkiej Brytanii i ma ogromny potencjał rozwojowy. Problemem, dotyczącym nie tylko rynku magazynowego, staje się brak rąk do pracy. To powoduje, że deweloperzy szukają lokalizacji, w których łatwiej jest o pracowników. 10 lat temu nikomu się nie śniło, że tak będzie. To i wzrost wynagrodzeń przyspieszyły rozwój automatyzacji, która przy taniej sile roboczej nie jest opłacalna, zwłaszcza na małą skalę. Przy obecnym rynku roboty i sztuczna inteligencja wkraczają do magazynów, zwłaszcza tam, gdzie operacje prowadzone są na dużą skalę.

Nikt też nie przypuszczał 9 lat temu, że rozwój rynku magazynowego będzie tak zależny od e-commerce. Wtedy ten kanał dystrybucji był „w powijakach”. Dziś jest on motorem napędzającym logistykę i rynek magazynowy. W efekcie zmienia się koncepcja magazynów – są mniejsze, powstają w centrach miast, bliżej odbiorców i przystosowane są do obsługi handlu internetowego. To e-commerce również ma spory udział w rozwoju śledzenia przesyłek, możliwości zmiany miejsca ich dostawy, płacenia po odbiorze towaru za pomocą kart płatniczych.

Co nam przyniosą następne lata? Czy będą to pojazdy autonomiczne lub drony? A może sztuczna inteligencja na stałe za gości w naszych magazynach? |

*Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego*

W NUMERZE

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

2018 rokiem ekspansji rynku magazynowego6
Konsekwentnie, zgodnie z przyjętą strategią.....12
Deweloperzy nie zamierzają zwalniać tempa.....16
Z prestiżową nagrodą za światowe standardy.....20
Dekada na rynku magazynowym w Polsce.....22

LOGISTYKA

Kompleksowy pakiet usług dla branży automotive.....24
Z wieloletnim doświadczeniem w branży automotive28
Obsługa automotive z pełnym wahlarzem usług logistycznych30
Aby działać bardziej efektywnie31
Jak poradzić sobie z Brexitem. Dachser przygotowuje się na najgorsze32

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Opakowanie wielokrotnego użytku ... 34
Magazyn bardziej bezpieczny36

KIERUNEK SKANDYNAWIA

Prom jako element łańcucha dostaw.....38
Prosto z Danii do Polski38
Na terenie całej Skandynawii.....40
Podstawą transport intermodalny...40

TRANSPORT DROGOWY

Czas na wynajem – wczoraj i dziś...42
Czy transport się opłaca? TIMOCOM LiveTalk z prezesem zarządu firmy Adar Adamem Aszykiem44
Czas na Bałkany46
Czy Brexit zatrzyma rozwój polskiej branży transportowej?48

PRAWO

Jak zarobić na transporcie, gdy koła ciężarówki kręcą się w odwrotną stronę50
Wpisy manualne po nowemu – poradnik56

TRANSPORT WODNY

Z doskonałymi perspektywami, zwłaszcza po pogłębieniu Łąby.....58



MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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
mt dpart

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:



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

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 Zabicki.

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

Kapitał ludzki? Kapitał finansowy?

W PROLOGIS WIEMY JAK WYKORZYSTAĆ W PEŁNI
KAŻDY RODZAJ KAPITAŁU.



Fot. HILLWOOD



Na koniec czwartego kwartału całkowite zasoby rynku przemysłowo-magazynowego w Polsce wyniosły 15,7 mln m² – dwa razy więcej niż w Czechach i trzy razy tyle co 10 lat temu

2018 ROKIEM EKSPANSJI RYNKU MAGAZYNOWEGO

Nie jest zaskoczeniem, że w związku z silnym popytem ze strony najemców, historycznie niskim poziomem pustostanów oraz długo oczekiwanym wzrostem stawek czynszu, rok 2018 był kolejnym rokiem ekspansji europejskiego rynku nieruchomości logistycznych.

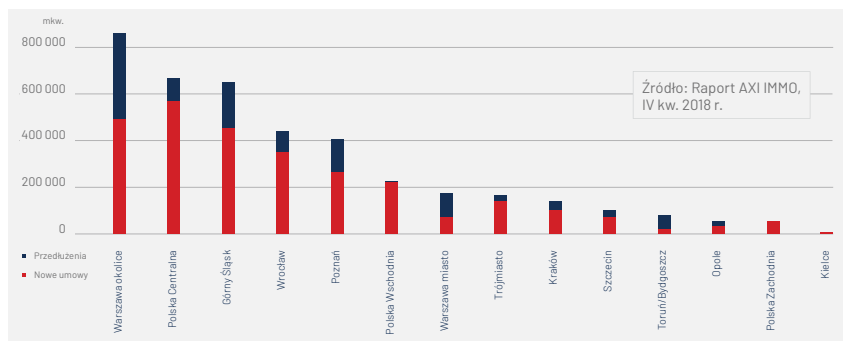
Na koniec IV kwartału całkowite zasoby rynku przemysłowo-magazynowego w Polsce wyniosły 15,7 mln m² (dwa razy więcej niż w Czechach i trzy razy tyle co 10 lat temu). Zasoby powierzchni magazynowej powiększyły się o 2,2 mln m². Najwięcej wybudowano w IV kwartale – według JLL aż 720 tys. m². W sumie jest to wynik o 200 tys. m² gorszy niż w 2017 r. Prawie tyle samo metrów kwadratowych pozostaje w budowie – 1,9, czyli o 36% więcej niż przed rokiem i najwięcej w historii. Popyt brutto sięgnął 3,7 mln m² i był zaledwie o 6% niższy w porównaniu z rekordowym 2017 r. Ubiegły rok charakteryzował się też rekordową wartością transakcji inwestycyjnych, która była na poziomie 1,8 mld euro.

Centrum urosło najbardziej

Prawie 2,2 mln m² oddanej powierzchni to wynik, który uzyskano m.in. dzięki

takim inwestycjom jak: Hillwood BTS Zalando 1 w Głuchowie (125 tys. m², Hillwood) i Panattoni Park Stryków III (91 tys. m²), kolejne etapy budowy Panattoni Central European Logistics Hub

POPYT W REGIONACH W 2018 R.



w Łodzi (łącznie 214 tys. m²) oraz pierwsza część centrum dystrybucyjnego dedykowanego Leroy Merlin w miejscowości Piątek w Polsce Centralnej (124 tys. m², Panattoni).

Rynek rozwijał się w szybkim tempie we wszystkich regionach, jednak najbardziej wyróżniła się Polska Centralna, gdzie deweloperzy, jak podaje CBRE, oddali do użytku ponad 730 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej (792 tys. m² według Cushman & Wakefield, 760 tys. m² według JLL). To około jedna trzecia całej powierzchni oddanej w 2018 r. Wśród pozostałych rynków, najwięcej powierzchni ukończono na

REKORDOWY ROK



Paweł Partyka, Associate w Dziale Rynków Kapitałowych, Cushman & Wakefield

Trend wzrostowy na rynku inwestycji w nieruchomości logistyczne utrzymuje się od 2014 r. Całkowity wolumen transakcji inwestycyjnych w 2018 r. wyniósł ponad 1,8 mld euro. Rok 2018 był rekordowy zarówno pod względem wolumenu transakcji, jak i dynamiki wzrostu w porównaniu z poprzednimi latami – ubiegłoroczny wolumen obrotów był wyższy o 73% względem 2017 r. Największą transakcją w 2018 r. był zakup portfela Encore za 321 mln euro przez fundusz Mapletree. Najważniejszym źródłem kapitału są inwestorzy z Niemiec, Wielkiej Brytanii, USA i Azji. Ich szczególnym zainteresowaniem cieszą się transakcje portfelowe i obiekty BTS zapewniające stabilny dochód w dłuższej perspektywie.

Popyt brutto na powierzchnie magazynowe sięgnął 3,7 mln m² i był zaledwie o 6% niższy w porównaniu z rekordowym 2017 r. Ubiegły rok charakteryzował się też rekordową wartością transakcji inwestycyjnych, która była na poziomie 1,8 mld euro.

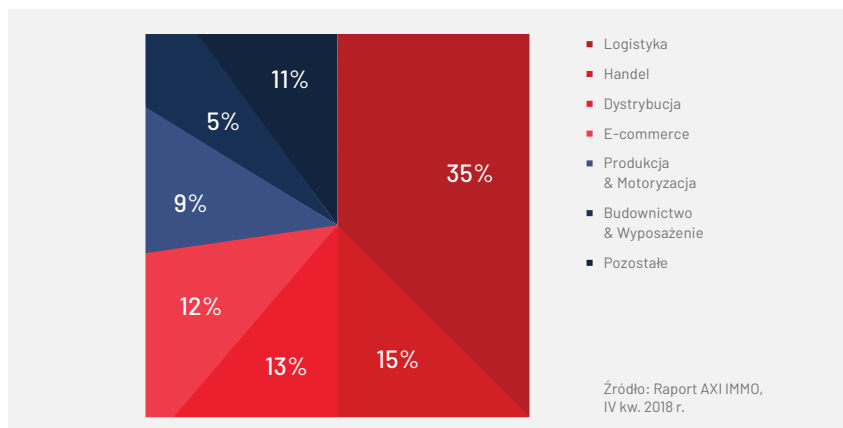
Górnym Śląsku (303 tys. m² wg CBRE), w regionie Wrocławia (219 tys. m²) oraz w okolicach Warszawy (205 tys. m²). Najmniej aktywnym regionem była Warszawa Miasto, którego zasoby powiększyły się tylko o 25 tys. m². W tym regionie

oddany został City Logistics Warsaw I, wpisujący się w obecne trendy magazynów „logistyki miejskiej”, budowanych na potrzeby handlu elektronicznego w centrach dużych miast (Warszawie, Wrocławiu, Łodzi, Gdańsku i Szczecinie).

Udział budowanej powierzchni niezabezpieczonej umowami najmu wyniósł 35% (JLL). Projekty spekulacyjne powstawały na największych rynkach, takich jak Warszawa, Wrocław i Górny Śląsk – na każdym z nich budowanych jest ponad 100 tys. m² tego typu powierzchni. Około 30% całkowitego popytu stanowiły projekty typu BTS (dane Cushman & Wakefield). W ramach umów typu BTS zawarto największe kontrakty, m.in. dla Leroy Merlin w Piątku oraz dla Zalando w Olsztynie (130 tys. m²).

Największe projekty, których ukończenia spodziewamy się w ciągu kilku kolejnych kwartałów to hale dla operatorów e-commerce, m.in. w Gliwicach dla firmy Amazon (210 tys. m²).

STRUKTURA POPYTU WEDŁUG BRANŻ



Liderem branża logistyczna

Wolumen transakcji najmu w 2018 r. osiągnął 3,98 mln m², co – jak podaje Cushman & Wakefield – oznacza spadek popytu o 2,5% względem 2017 r. W strukturze popytu dominowały nowe umowy i rozszerzenia powierzchni najmu z udziałem wynoszącym ok. 76% wszystkich transakcji. Tak jak w ubiegłych latach, największe zapotrzebowanie na rynku kreowała branża logistyczna – około 36% udziału w popycie (ponad 1 mln m² nowej powierzchni). Na następnych miejscach były: sieci handlowe – 16% i firmy z branży e-commerce – 13%, produkcyjnej – 9% i motoryzacyjnej – 5% (Cushman & Wakefield). Podobnie jak w 2017 r., najwięcej transakcji zawarto na trzech rynkach: w okolicach Warszawy (762 tys. m²), w regionie Górnego Śląska (752 tys. m²) i w Polsce Centralnej (602 tys. m²). Rynki te odpowiadały za 53% całkowitego popytu.

W budowie na koniec roku znajdowało się 1,92 mln m², z czego prawie

POLSKA CENTRALNA LIDEREM



Igor Roguski, Dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, BNP Paribas Real Estate Poland

Rynek w Polsce Centralnej w ciągu jednego roku powiększył się niemal o połowę. W okolicach Łodzi w 2018 r. oddano do użytku aż 780 tys. m², z czego aż 322 tys. przypadło na ostatni kwartał. Pod względem tempa rozwoju rynku rezultat ten plasuje region centralny na pozycji niekwestowanego lidera na polskiej mapie magazynów.



Wolumen transakcji najmu w 2018 r. osiągnął 3,98 mln m², co oznacza spadek popytu o 2,5% względem 2017 r. W strukturze popytu dominowały nowe umowy i rozszerzenia powierzchni najmu z udziałem wynoszącym ok. 76% wszystkich transakcji

transportu i skrócenie czasu dostaw do finalnych odbiorców na rosnących rynkach miejskich, takich jak Warszawa, Wrocław, Łódź, Poznań, Gdańsk i Szczecin. Budowanych będzie ich coraz więcej wraz z rozwojem branży e-commerce, która była siłą napędową rynku w 2019 r.

Czynsze rosną, pustostany bez zmian

JLL podaje, że stosunkowo wysoki udział powierzchni budowanej spekulacyjnie w 2018 r. nie wpłynął na poziom pustostanów, których średni wskaźnik utrzymał się na poziomie 5,3% (około 800 tys. m²) i był historycznie niski. Oznacza to spadek wskaźnika powierzchni niewynajętej o 0,2 pp. w porównaniu do stanu na koniec grudnia 2017 r. (Cushman & Wakefield). Na koniec grudnia najwyższy udział niewynajętej powierzchni notowały Warszawa Miasto (C & W podaje, że jest to 12%, a CBRE, że 9%), Poznań (7%) i Białystok

Fot. 7R SA

69% zostało zabezpieczone umowami najmu. Najwięcej powierzchni powstaje na Górnym Śląsku (około 490 tys. m², a największym realizowanym projektem był Panattoni BTS Gliwice), w Polsce Centralnej (295 tys. m²), we Wschodniej (258 tys. m²), w rejonie Wrocławia (215 tys. m²) i w okolicach Warszawy (204 tys. m²). Większość inwestycji deweloperskich lokalizowana jest w pobliżu głównych korytarzy transportowych poza granicami miast, jednak coraz bardziej popularne są miejskie parki magazynowe, wpisujące się w model logistyki „ostatniej mili”. Cushman & Wakefield uzasadnia to tym, że projekty tego typu mają na celu optymalizację kosztów

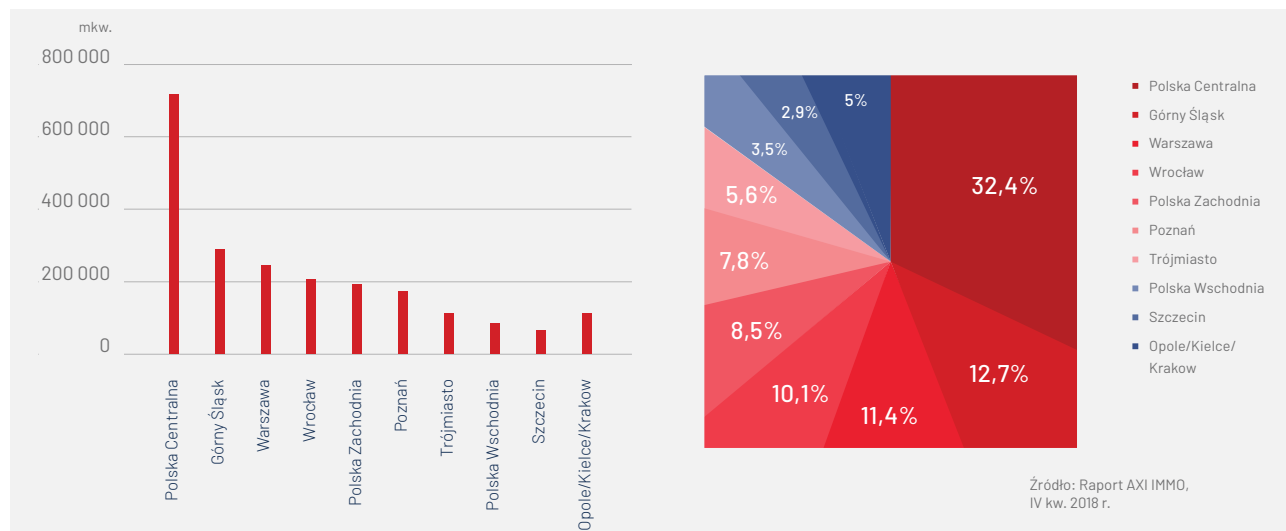
W NOWYCH REGIONACH



Wojciech Zoń, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych, Savills

Deweloperzy od pewnego czasu inwestują w nowych regionach, w których nie występuje jeszcze tak duża konkurencja o pracowników. Do takich projektów zalicza się, już oddany, park magazynowy Panattoni Park Białystok oraz, budowane obecnie, 7R Park Kielce i BTS dla Zalando w Olsztynku. Wśród głównych rynków w najbliższym czasie z pewnością umocni się pozycja Górnego Śląska. Rozwijać zaczyna się również segment obiektów SBU, które pomagają skrócić czas dostaw w ramach tzw. logistyki ostatniej mili (ang. *last mile delivery*). Firma Panattoni zadebiutowała w zeszłym roku z dedykowanym do tego konceptem City Logistics, a 7R oferuje magazyny miejskie pod marką City Flex.

NOWA PODAŻ W REGIONACH W 2018 R.



Źródło: Raport AXI IMMO, IV kw. 2018 r.

(36%), w którym w III kw. oddano do użytku pierwszy częściowo spekulacyjny park magazynowy. Dostępnej od ręki powierzchni nie można było znaleźć natomiast w Lubuskim oraz w Kielcach i Radomiu, czy w okolicach Wrocławia.

Savills twierdzi, że spośród 4,05 mln² całkowitej powierzchni wynajętej najczęściej przypadło na Warszawę i okolice (blisko 990 tys. m²). Na drugim miejscu uplasował się Górny Śląsk z blisko 695 tys. m² (17%), a na trzecim Polska Centralna (blisko 575 tys. m²).

PONAD MILION NOWEJ POWIERZCHNI



Marek Dobrzycki,

Managing Director w Panattoni Europe

W 2018 r. Panattoni Europe podpisał umowy najmu na blisko 1,5 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej. Oddaliśmy do użytku 1,2 mln m², a w Nowy Rok weszliśmy z ponad milionem nowej powierzchni w budowie na wszystkich największych rynkach kraju, jak również kontynuowaliśmy ekspansję w lokalizacjach wschodzących – w Białymstoku, Zielonej Górze, Szczecinie, Kielcach oraz Lublinie.

Wolumen transakcji najmu w 2018 r. osiągnął 3,98 mln m², co oznacza spadek popytu o 2,5% względem 2017 r. W strukturze popytu dominowały nowe umowy i rozszerzenia powierzchni najmu z udziałem wynoszącym ok. 76% wszystkich transakcji.

Wskaźnik zajętości powierzchni magazynowych w Polsce osiągnął poziom 97,2% (JLL). Z raportu Savills wynika jednak, że stopa pustostanów na koniec 2018 r. wyniosła 5,1%, notując spadek o 0,4 pkt. proc. rdr. Jest to jeden z najniższych poziomów w historii, a w niektó-

rych z regionów nie ma żadnych wolnych powierzchni.

Niska dostępność przyczyniła się do wzrostu czynszów na większości rynków magazynowych w Polsce. Najdroższym rynkiem (dane JLL) pozostaje Warszawa Miasto, gdzie czynsze bazowe wahały

się pomiędzy 2,70 a 5,35 euro/m²/miesiąc (różnice występują w zależności od firmy badającej rynek). Najniższe czynsze dotyczą wielkopowierzchniowych obiektów zlokalizowanych w Polsce Centralnej (2,6 – 3,2 euro/m²/miesiąc). Cushman & Wakefield podaje, że wzrost czynszów wyniósł ok. 10-15% w relacji do stanu sprzed roku i odzwierciedlony jest w wyższych stawkach efektywnych w związku z mniejszymi zachętami finansowymi oferowanymi przez deweloperów. Wzrost ten widać było w atrakcyjnych lokalizacjach, szczególnie w przypadku wartości efektywnych, tj. uwzględniających zachęty propono-

 **TIMOCOM**

AUGMENTED LOGISTICS

**Pierwszy
Smart Logistics System
w Europie!**

wane przez deweloperów. Tomasz Mika z JLL tłumaczy to przede wszystkim rosnącymi kosztami gruntów oraz budowy. Do tego rosną koszty pracy, a wysoki poziom popytu wywiera presję na stawki czynszów.

Trend wzrostowy w odniesieniu do czynszów dotyczy nie tylko Polski, ale większości rynków europejskich (około 4,5%), co pozwala na utrzymanie konkurencyjności sektora logistycznego w Polsce. Dobra koniunktura gospodarcza, rosnące czynsze i wydłużenie przeciętnego okresu zawieranych na rynku kontraktów z 3 do 5 lat koresponduje ze wzrostem aktywności zagranicznych funduszy inwestycyjnych.

Rekordowe inwestycje

Wartość transakcji inwestycyjnych, których przedmiotem były nieruchomości magazynowe, rosła od 2015 r., kiedy



Trend wzrostowy w odniesieniu do czynszów dotyczy nie tylko Polski, ale większości rynków europejskich (około 4,5%)

Fot. Prologis Poznań

DRUGI NAJLEPSZY REZULTAT W HISTORII



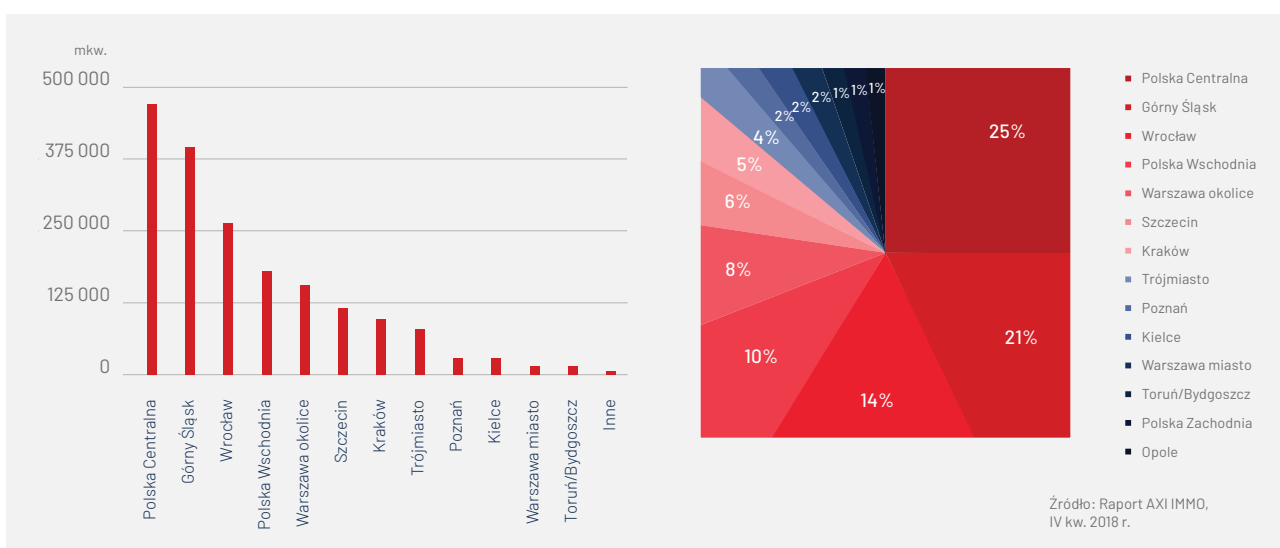
Tomasz Mika,
dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych JLL w Polsce

Polski rynek magazynowy kolejny raz udowodnił swoją siłę i pozwolił na dalszy optymizm. Dzięki 960 tys. m² wynajętym w IV kwartale, roczny wynik wzrósł do 3,7 mln m² popytu brutto, co było drugim najlepszym rezultatem w historii tego sektora. Popyt netto, czyli nie uwzględniający odnowień umów, sięgnął 2,9 mln m². Największą aktywność najemców przypadła na trzy główne rynki, czyli Warszawę, Górny Śląsk i Polskę Centralną, gdzie łącznie wynajęto ponad 1,5 mln m². nowej powierzchni.

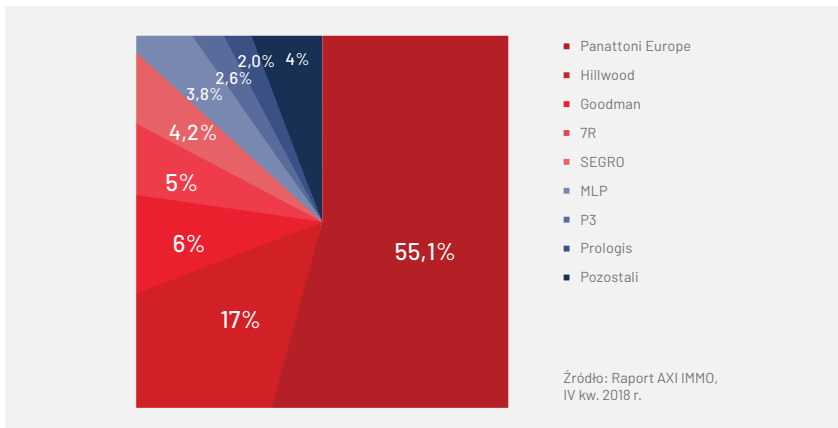
sfinalizowano transakcje o wartości 221 mln euro. Wynik w kolejnym roku osiągnął prawie 770 mln euro i 900 mln euro w roku 2017 – aż do imponującej kulminacji w 2018 r.

Tomasz Puch, dyrektor Działu Rynków Kapitałowych Nieruchomości Biurowych i Magazynowych, JLL, komentuje: – *W ciągu 2018 r. właściciele zmienili 90 parków o łącznej powierzchni prawie 3,2 miliona m², co stanowiło ponad 20% całkowitych zasobów zlokalizowanych w Polsce. Wartość transakcji osiągnęła historycznie najwyższy wynik 1,84 mld euro, z czego znaczącą część stanowiły duże transakcje portfelowe.*

POWIERZCHNIA W BUDOWIE NA KONIEC 2018 R.



NOWA PODAŻ W 2018 R. WEDŁUG DEWELOPERÓW



Największe przejęcia w 2018 r. obejmowały: portfolio Encore (Hillwood) i Prologis, które kosztowały Mapletree odpowiednio 320 i 260 mln euro; portfolio Och-Ziff kupione przez joint-venture pomiędzy Griffin oraz Redefine, którego wartość to około 195 mln euro; portfolio Azurite (Goodman) oraz Hines nabyte przez Blackstone za odpowiednio około 190 i 140 mln euro czy zakup portfela przez Tristan Capital Partners za niecałe 100 mln euro. Jak widać, naszym krajem interesują się nowi gracze, m.in. inwestorzy z Azji i ci, którzy wcześniej inwestowali w Wielkiej Brytanii.

Średnia stopa kapitalizacji w przypadku najlepszych produktów magazynowych w Polsce wynosi 6,5%, z pojedynczymi przypadkami parków z długoterminowymi umowami najmu poniżej 5,5%. W najbliższym czasie spodziewamy się kompresji stóp kapitalizacji.

Czwarta w Europie

Osiągnięte wyniki plasują Polskę na czwartym miejscu w Europie, po Niemczech, Francji oraz Wielkiej Brytanii, pod względem popytu netto na powierzchnie magazynowe. Z najnowszego raportu CBRE „Market View: Polski rynek logistyczny po IV kw. 2018” wynika, że deweloperzy magazynowi są dziś mocno zainteresowani nawet działkami w mniejszych miejscowościach, takich z 100-200 tys. mieszkańcami, na przykład na północy kraju czy w rejonie Poznania. Wszystko wskazuje na to, że w najbliższym czasie rynek będzie rozwijał się w podobnym tempie. A zdaniem ekspertów z firmy Cresa, chcąc przyspieszyć proces inwestycyjny, deweloperzy odpowiednio wcześniej

przygotowują i zabezpieczają zasoby gruntów inwestycyjnych wraz z odpowiednimi pozwoleniami, dzięki czemu

mogą zacząć budować w każdej chwili, gdy tylko pojawi się klient. Ze względu na lepszy dostęp do pracowników, równolegle rozwijają się nowe lokalizacje, np. w Polsce Wschodniej. Po stronie zachodniej rozwija się Zielona Góra, Gorzów, Świecko, Słubice, Rzepin i Bolesławiec. Widać też większą aktywność deweloperów w okolicach portów morskich, szczególnie w Gdyni i Gdańsku.

Zainteresowanie Polską wykazują również firmy do tej pory lokujące się w Wielkiej Brytanii. W związku z planowanym Brexitem już teraz reorganizowane są łańcuchy dostaw, a firmy przenoszą produkcję do innych krajów. Można więc przypuszczać, że dzięki strategicznemu położeniu w Europie Polska będzie jednym z beneficjentów tych zmian. |

Elżbieta Haber

COLIAN Logistic

OFERUJE KOMPLEKSOWĄ USŁUGĘ LOGISTYCZNĄ

Działalność firmy opiera się na 3 filarach:

- usługach magazynowania
- usługach spedycji i transportu
- usługach customer service

BYDGOSZCZ
KOSTAZYN WIELKOPOLSKI
SOBAKOWO
WYKICZY
BELANÓW WROCŁAWSKI
KATOWICE
GURNA DUCHOWNA
KALISZ
STRYKÓW
PRUSZKÓW
LUBLIN

Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, www.colianlogistic.pl

Rozwiązaniem braków powierzchniowych jest budowa nowych magazynów pod wynajem oraz przebudowa starych parków logistycznych. Prologis rozpoczął w zeszłym roku na terenie Polski budowę trzech budynków spekulacyjnych i trzech obiektów typu build-to-suit o łącznej powierzchni 70 tys. m²

Fot. Prologis Park Wrocław



KONSEKWENTNIE, ZGODNIE Z PRZYJĘTĄ STRATEGIĄ

2018 był dla Prologis w Polsce najlepszym rokiem operacyjnym od dekady – wskaźnik zajętości rodzimego portfolio osiągnął najwyższy historycznie wynik 97,2%. Obok rozwijania działalności operacyjnej, deweloper stawiał na innowacje wspomagające klientów, wprowadzając rozwiązania obniżające koszty i usprawniające pracę w magazynach.

W związku z silnym popytem ze strony najemców, historycznie niskim poziomem pustostanów (który spadł do 5,6%) oraz długo oczekiwanym wzrostem stawek czynszu, rok 2018 był kolejnym rokiem ekspansji europejskiego rynku nieruchomości logistycznych.

Odpowiadając na wyjątkowo wysokie zainteresowanie powierzchniami magazynowymi przez potencjalnych klientów, deweloperzy budują nowe budynki pod wynajem i rozbudowują istniejące parki logistyczne. W zeszłym roku Prologis rozpoczął w Polsce realizację trzech magazynów spekulacyjnych oraz trzech obiektów typu *build-to-suit* o łącznej powierzchni 70 tys. m² i zakupił dwie działki o powierzchni 44 ha. Do użytku oddał pięć budynków, w takich regionach jak Wrocław, Poznań, Piotrków i Szczecin. Do tego, po kilku latach pracy nad nieruchomościami w tych lokalizacjach, uruchomił dwa nowe projekty – w podwarszawskich Jankach i w Łodzi. Magazyn w Polsce Centralnej od razu przeszedł w fazę realizacji, a w Jankach budowa rozpocznie się w tym roku.

Zeszłego roku w Polsce

Pod koniec 2018 r. wielkość portfolio Prologis w Polsce osiągnęła poziom 1,8 mln m². W ciągu roku deweloper wynajął 723 tys. m² nowoczesnej powierzchni logistycznej, przy czym nowe umowy stanowiły przeszło 40% wszystkich zawartych transakcji. Dwie największe transakcje na nowe powierzchnie dotyczyły rejonu Piotrkowa Trybunalskiego, położonego w Cen-

przeinwestowane, to w tym roku cieszyły się największym zainteresowaniem klientów. Świetnym przykładem pokazującym, jak duża jest chłonność rynku w związku z ograniczonym dostępem powierzchni, jest magazyn w Piotrkowie, który 14 lat temu zrealizowaliśmy dla jednego najemcy. W zeszłym roku ten klient postanowił zmienić lokalizację i przenieść się do nowej inwestycji, pozostawiając nam 52 tys. m² – budynek wynajęliśmy w ciągu trzech

Na koniec 2018 r. łączna powierzchnia portfolio Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej wyniosła 4 mln m², a wskaźnik zajętości osiągnął poziom 94,8%. W tym regionie deweloper wynajął obiekty o powierzchni 1,37 mln m² i rozpoczął budowę 13 obiektów.

tralnej Polsce, która obecnie cieszy się największym zainteresowaniem najemców. Tam też Prologis skupia się na nowych inwestycjach – *Choć jeszcze kilka lat temu Piotrków, Łódź i Stryków wydawały się*

miesiące – tłumaczy Paweł Sapek, Senior Vice President, Country Manager Prologis w Polsce.

Kluczowym krokiem w 2018 r. była sprzedaż wybranych obiektów i gruntów

z portfolio Prologis w Europie i Stanach Zjednoczonych. – *W ubiegłych latach nasz rozwój był rozwojem organicznym, polegającym na budowie obiektów na terenie całej Polski. Osiem lat temu nakreślono strategię określającą docelowe lokalizacje*

objektów o łącznej powierzchni 1,37 mln m² i prowadził budowę 13 inwestycji – w skład których wchodziły zarówno nowe budynki, jak i te rozpoczęte jeszcze w 2017 r. Do tego zakupił jeden magazyn w Pilźnie oraz grunty w Europie Środkowo-

Wój. Obecnie skupiamy się na wykorzystaniu korzyści płynących ze skali naszej działalności, ze szczególnym naciskiem na obsługę klienta, która jest skoncentrowana na dostarczaniu kluczowych rozwiązań – twierdzi Paweł Sapek.

Strategia ta dotyczy całej Europy. Na jej terenie Prologis sprzedał w zeszłym roku 46 budynków o łącznej powierzchni 923 tys. m² oraz 584 tys. m² gruntów zlokalizowanych w Niemczech, we Francji, na Węgrzech, we Włoszech, w Holandii, Hiszpanii i w Polsce. Optymalizacja portfolio polegała również na transakcjach zakupu – Prologis nabył budynki o powierzchni 157 663 m² oraz grunty o powierzchni 1,7 mln m².

Na koniec IV kwartału 2018 r. spółka w Europie była właścicielem lub inwestorem nieruchomości i projektów deweloperskich o łącznej powierzchni 16,3 mln m².

Deweloper ukończył w zeszłym roku w Polsce pięć budynków o łącznej powierzchni ponad 44 tys. m², w takich regionach jak Wrocław, Poznań, Piotrków i Szczecin.

Wynajął jednak znacznie więcej, bo aż 723 tys. m².

i wielkość nieruchomości w naszym portfolio. Konsekwentnie realizowaliśmy ten cel, a zwięźczeniem procesu była reorganizacja portfolio i skupienie się na wybranych lokalizacjach w Polsce – Warszawie, Polsce Centralnej, Poznaniu, Wrocławiu i Śląsku. Są to rynki, które oparły się kryzysowi w 2008 r., są stabilne i zawsze będą generowały popyt. W całej Polsce przeprowadziliśmy dwie transakcje sprzedaży łącznie 17 budynków. Zgodnie z naszą strategią, wyszliśmy z rynku Polski Północnej (Gdańsk, Szczecin) – ze względu na wielkość tych projektów oraz odległości między nimi, profesjonalne zarządzanie nieruchomościami w tych lokalizacjach było mało efektywne. Sprzedaliśmy również prawie 70 ha gruntów inwestycyjnych (w Sochaczewie, Błoniu i Szczecinie), które, z uwagi na to, że mamy w portfolio inne tereny w tych regionach lub skupiamy się na rozwoju w innych lokalizacjach, nie wpisują się w aktualną strategię Prologis – wyjaśnia Paweł Sapek.

Zeszyły rok charakteryzował się również rekordowymi podwyżkami stawek efektywnego rynkowego czynszu, które na poziomie ogólnoeuropejskim wzrosły o około 4,5%. Każde przedłużenie umowy wiązało się ze wzrostem efektywnych czynszów w stosunku do wartości z poprzednich lat. W pierwszym kwartale ta tendencja dopiero rosła, osiągając w następnych miesiącach wynik dwucyfrowy. Co więcej, zmniejszaniu uległy często stosowane w poprzednich latach okresy bezczynszowe. W 2019 możemy się spodziewać podobnego tempa wzrostu.

W Europie, nie tylko Środkowo-Wschodniej

Na koniec 2018 r. łączna powierzchnia portfolio Prologis w Europie Środkowo-Wschodniej wyniosła 4 mln m², a wskaźnik zajętości osiągnął poziom 94,8%. W całym regionie deweloper wynajął

-Wschodniej (między innymi 20 ha w okolicach Pragi, gdzie wkrótce rozpocznie się budowa nowego parku logistycznego w okolicach autostrady D1). To sukces, gdyż jak twierdzi Paweł Sapek – *szczegół-*



nie w Czechach i na Słowacji dostępność gruntów jest bardzo ograniczona, a procedury zakupu skomplikowane.

Zgodnie z przyjętą strategią, w regionie CEE sprzedano 21 budynków o łącznej powierzchni 718 tys. m² oraz 112 ha gruntów, w większości położonych w Polsce – była to jedna z największych transakcji zawartych w zeszłym roku na polskim rynku nieruchomości logistycznych. – *Ukończyliśmy nasz wieloletni program sprzedaży wybranych nieruchomości, przeznaczając uzyskane w ten sposób przychody na roz-*

Kontynuacja rozwoju w 2019 r.

Tegoroczne plany Prologis w Polsce dotyczą budowy przeszło 200 tys. m² powierzchni magazynowej, pod które firma przygotowywała grunty przez ostatnie dwa lata. W 2018 r. Prologis uzyskał pozwolenie na rozpoczęcie kolejnej inwestycji w Poznaniu. Jeden magazyn na terenie Prologis Park Poznań III został już ukończony, a drugi jest w trakcie budowy. Końca dobiega również budowa magazynu w Ło-

dzi. Ciągłym zainteresowaniem cieszy się także rejon Wrocławia, gdzie ze względu na dostęp do pracowników, najemcy przesuwają się poza miasto. W tym roku Prologis rozpocznie w tej okolicy budowę nieruchomości w Kątach Wrocławskich, położonych 30 km od Wrocławia. W maju deweloper uruchomi również pierwszą inwestycję na terenie przemysłowym na pograniczu Rudy Śląskiej i Chorzowa. W fazę realizacji projektu przechodzi również budowa parku logistycznego w Ujeździe.

– Dalej rozwijamy się w kluczowych lokalizacjach na polskim rynku logistycznym – przede wszystkim w Polsce Centralnej



Fot.: Prologis Park Wrocław

Osiem lat temu nakreślono strategię określającą docelowe lokalizacje i wielkość nieruchomości w portfolio Prologis. Konsekwentnie realizowano ten cel, a zwieńczeniem procesu była reorganizacja portfolio i skupienie się na głównych rynkach w Polsce – Warszawie, Polsce Centralnej, Poznaniu, Wrocławiu i Śląsku.

oraz w Poznaniu i Wrocławiu. W 2019 r. zamierzamy kontynuować inwestycje w czterech parkach: Prologis Park Poznań III, Prologis Park Łódź, Prologis Park Janki II oraz Prologis Park Wrocław V – podsumowuje Paweł Sapek.

Innowacje wspomagające klientów

To nie stawia polski oddział Prologis, bazując na doświadczeniach uzyskanych w amerykańskim oddziale firmy – między

innymi w otwartym niedawno Prologis Labs, gdzie prowadzone są eksperymenty nastawione na rozwój nowych technologii i innowacyjnych rozwiązań. Ale zmiany na rynku generowane są również bezpośrednio z inicjatywy polskiego zespołu. Do optymalizacji prac architektonicznych i budowlanych wykorzystuje on na przykład trójwymiarowe modelowanie w BIM – Łódź była w tym przypadku pilotażowym projektem, jednym z pierwszych w regionie CEE. W zeszłym roku Prologis wdrożył zaawansowaną platformę informacyjną Singu FM we wszystkich magazynach

w Polsce, wspierając zarządzanie i obsługę techniczną swoich budynków. Dzięki tak błyskawicznej i wygodnej komunikacji klienci, zarządcy i podwykonawcy zyskują dostęp do szczegółowych danych na temat magazynu oraz zachodzących w nim zmian technicznych. Bazując na tym polskim sukcesie, Prologis planuje wdrożyć Singu FM w parkach na całym świecie. Wprowadzono również inteligentny system smart meteringu, umożliwiający najemcom zdalny odczyt i kontrolę mediów. Dzięki temu mogą na bieżąco analizować ich zużycie, nawet w trendach dobowych. – Opracowaliśmy również system konsolidacji usług dotyczący zakupu i optymalizacji dystrybucji mediów dla klientów w całym kraju, oferując im ceny energii elektrycznej poniżej średniej rynkowej, dzięki czemu stają się beneficjentami efektu skali naszego portfolio – wylicza Paweł Sapek

W tym roku Prologis wprowadza również Clear Lease, czyli nową, krótszą i prostszą formę umowy najmu, która zmienia strukturę rozliczeń i możliwości budżetowania dla najemców. Na czy ona polega? – Standardem dla nieruchomości inwestycyjnych klasy A jest potrójna umowa netto – najemca płaci czynsz na stałym poziomie, ponosi rozliczane według zużycia koszty mediów oraz koszty operacyjne, budżetowane na podstawie zaliczek opartych na prognozach i rozliczanych na koniec roku na podstawie realnych kosztów. Z Clear Lease™ to już przeszłość. Mając wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu obiektami, ułatwiamy klientom budżetowanie własnych wydatków, a wszystkie szacunki i kalkulacje bierzemy na siebie i ponosimy za to pełną odpowiedzialność. To Prologis bierze na siebie ryzyko, że czegoś nie doszacował – tłumaczy Paweł Sapek.

Na razie deweloper podpisał dwie umowy typu Clear Lease, które dotyczą istniejących obiektów, w realizacji jest następna. |

PROLOGIS 2018

Portfolio*
1,8 MLN M²



Rozpoczęte budowy

70 TYS. M²
(6 budynków)

Budynki oddane do użytku

44 TYS. M²
(5 budynków)

*portfolio operacyjne



Podpisane umowy



Transakcje sprzedaży

609 TYS. M²
(17 budynków)
69 HA gruntów

Transakcje zakupu

44 HA gruntów

Źródło: Prologis

Elżbieta Haber

Automatyczne przesyłanie danych

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA DLA FIRM TRANSPORTOWYCH

Koniec z ręcznym wypisywaniem danych



Jak działa GBOX APD?

1

LOKALIZATOR
W POJEŹDZIE



2

PLATFORMA
APD



3

ROZLICZENIE
PRZEZ OCRK



4

GOTOWE
RAPORTY



(22) 113 40 60



bok@viaon.pl



www.ocrk.pl

Strukturalne czynniki napędzające rynek, takie jak handel elektroniczny, urbanizacja i rekonfiguracja łańcucha dostaw, powinny doprowadzić do zwiększonego popytu na nieruchomości logistyczne niezależnie od fazy cyklu gospodarczego



Fot. Prologis

DEWELOPERZY NIE ZAMIERZAJĄ ZWALNIAĆ TEMPA

W roku 2018 na rynku nieruchomości logistycznych osiągnięto bardzo dobre wyniki. Czy podobnie będzie w 2019? Zwłaszcza w dobie obaw dotyczących niestabilności rynków kapitałowych, niepewności dotyczących Brexitu i napięć handlowych między USA a Chinami, co może mieć wpływ na światowe PKB.

Zła sytuacja w gospodarce może się odbić na europejskim rynku logistycznym. Analitycy rynku i deweloperzy są jednak pełni optymizmu. Przedstawiciele Prologis tłumaczą, że jest on wspierany przez strukturalne czynniki wzmacniające popyt, takie jak rekonfiguracja łańcucha dostaw i wzrastające tempo adaptacji innowacji. Długotrwała linia trendu pokazuje, że w ciągu ostatniej dekady wspomniane ryzyka zostały w znacznym stopniu zneutralizowane przez te strukturalne czynniki wzrostu. Od 2007 r. europejski rynek logistyczny zwiększył się o 75%, podczas gdy gospodarka zanotowała wzrost o 10%. Na dodatek popyt przewyższa podaż, a tak dynamiczny wzrost europejskiego rynku nieruchomości logistycznych w 2018 r. pozwala spodziewać się dalszej ekspansji w 2019.

Czynniki wzmacniające potencjał rynku

Dział Badań Prologis przeprowadził analizę nastrojów wśród konsumentów, po-

pytu na powierzchnie, podaży, zasobów gruntów oraz poziom pustostanów, a to stanowi fundamenty rynku. Wyniki mówią, że w dalszym ciągu popyt utrzyma się na wysokim poziomie, a liczba pustostanów w Europie pozostanie niewielka. Co więcej, w nadchodzących latach tempo zmian ma być jeszcze większe za sprawą umocnienia się roli handlu elektronicznego i obiektów typu Last Touch®.

Stwierdzono też, że choć stawki czynszu w Polsce są nadal niższe w porównaniu z innymi krajami oraz wskaźnikami kosztów odtworzenia na większości

rynków, to zmiana jest nieodzowna. Konieczność podniesienia stawek wynika z wyższych kosztów budowy i rosnących cen gruntu, co przekłada się na wyniki inwestycyjne danego obiektu i skutkuje wzrostem stawek czynszu na większości rynków.

A powierzchni magazynowych szybko przybywa, mimo coraz trudniejszej dostępności terenów inwestycyjnych w mieście i na jego obrzeżach. Tylko Panattoni Europe jest w tej chwili zaangażowany w 30 inwestycji budowlanych na terenie całego kraju, w tym w budowę

KOLEJNY UDANY ROK



Paweł Sapek,

Senior Vice President, Country Manager Prologis w Polsce

Rozpędzony rynek, olbrzymie zainteresowanie najemców i ambitne plany deweloperów pozwalają prognozować, że czeka nas kolejny bardzo udany rok na rynku nowoczesnej powierzchni magazynowej. Szacujemy, że w perspektywie dwóch-trzech najbliższych lat potencjał rynku magazynowego w Polsce może przekroczyć 20 mln m², głównie dzięki dalszemu wzrostowi udziału sektora e-commerce, który stanowi kluczową siłę i najszybciej rosnącą grupę klientów na rynku logistycznym.

Central European Logistics Hub'u, który jest największym w Polsce kompleksem logistycznym o planowanej powierzchni 400 tys. m². Prologis zamierza otworzyć inwestycje w czterech parkach: Prologis Park Poznań III, Prologis Park Łódź, Prologis Park Janki II oraz Prologis Park Wrocław V. MLP Group planuje otwarcie swojego pierwszego parku w Centralnej Polsce – MLP Stryków. Posiada też działki i umowy rezerwacyjne na zakup nowych gruntów pod parki logistyczne. Natomiast SEGRO chce w tym roku oddać trzy obiekty: produkcyjno-magazynowy w SEGRO Logistic Park Łódź, budynek w SEGRO Industrial Park Wrocław i SEGRO Logistic Park Stryków. Goodman wybuduje centrum logistyczne na Śląsku, kolejny magazyn w Pomorskim Centrum Logistycznym oraz rozbuduje inwestycje w Krakowie, Grodzisku i Poznaniu, a także rozpocznie budowę nowego centrum logistycznego w Jankach koło Warszawy. Największe inwestycje, nad którymi obecnie pracuje deweloper 7R, to: 7R Park Kielce, 7R Park Rzeszów, 7R Park Kraków VIII oraz 7R Park Tczew.

Wszystkie z tych budowanych powierzchni mają coraz lepszą jakość. Przy ich tworzeniu wykorzystuje się nowe technologie, wprowadza wyśrubowane standardy energetyczne, i to na każdym etapie tworzenia budynków. Ciągłe jest ich jednak za mało.

W 2019 r. popyt na magazyny utrzyma się na wysokim poziomie, a liczba pustostanów w Europie pozostanie niewielka. W nadchodzących latach tempo zmian ma być jeszcze większe za sprawą umocnienia się roli handlu elektronicznego i obiektów typu Last Touch®.

E-commerce motorem napędowym

Ekspert są zgodni, że największym motorem napędowym rynku w 2019 r. nadal będzie branża e-commerce, która sprawia, że niemal wszystkie trendy w sektorze magazynowym związane będą z dostosowaniem produktu i operacji logistycznych do jej potrzeb. To ona wyznacza nowe trendy dotyczące technologii i lokalizacji obiektów, powierzchni magazynowej, łańcuchów dostaw, czy obsługi klienta. Ze względu na potrzebę skrócenia czasu dostawy, coraz częściej mniejsze magazyny dedykowane handlowi internetowemu lokalizowane są

W wyższe stawki czynszu są konieczne, aby uzasadnić uruchamianie nowych projektów budowlanych. Wzrost kosztów odtworzenia wynika z wyższych kosztów budowy i rosnących cen gruntu.



Panattoni Europe jest w tej chwili zaangażowany w 30 inwestycji budowlanych na terenie całego kraju

Fot. Panattoni

blżej centrów dużych miast. Przykładem są City Logistics Park, których budowę rozpoczęła m.in. firma Panattoni. W Polsce powstało pięć takich projektów: City Logistics Warsaw I i II, City Logistics Warsaw Airport, City Logistics Wrocław I oraz City Logistics Łódź I. Wszystkie są wynajęte w 80%, a ze względu na po-

pyt, Panattoni chce inwestować w tego rodzaju projekty w Niemczech, Wielkiej Brytanii oraz Czechach.

Budowę niewielkich, modułowych obiektów typu City Logistics rozpoczyna Polsce (MLP Poznań West oraz w MLP Pruszków II) i w Niemczech MLP. Czynsz w tych obiektach wynosi ok. 3,00-3,50 euro za 1 m² powierzchni. Każdy z magazynów będzie miał po 10 tys. m². Do realizacji kilkunastu obiektów w ramach sieci 7R City Flex Last Mile Logistics przystępuje też 7R. Kryterium wyboru lokalizacji jest możliwość szybkiej dystrybucji towarów.

AXI IMMO uważa jednak, że w tańczeniu dostaw nadal będą popularne ponadregionalne centra dystrybucyjne,



Wszystkie z budowanych powierzchni mają coraz lepszą jakość. Przy ich tworzeniu wykorzystuje się nowe technologie, wprowadza wyśrubowane standardy energetyczne, i to na każdym etapie tworzenia budynków. Ciągłe jest ich jednak za mało

Fot. 7R SA

choć wspierać będzie je sieć podmiejskich centrów zajmujących się dostawami w krótkim cyklu. Firma zwraca przy tym uwagę, że coraz mniejsza dostępność rąk do pracy będzie sprawiała, że choć lokalizacja obiektów przy ważnych szlakach komunikacyjnych nadal będzie istotna, ale już nie pierwszoplanowa

W 2018 r. stawki efektywnego czynszu netto wzrosły na poziomie ogólnoeuropejskim o około 4,5%. Jest to największy wzrost od przełomu wieków, kiedy powstał ogólnoeuropejski rynek nieruchomości logistycznych.

Każdy 1% zaoszczędzony na kosztach transportu i pracy stanowi równowartość 15–20% kosztów najmu nieruchomości logistycznych. W związku z tym nieruchomości są postrzegane bardziej jako czynnik zwiększający wartość, niż jako czynnik generujący koszty



Fot. DSV Solutions

rynkowe, potencjał wzrostu w 2019 r. jest znaczny. Na większości wspomnianych rynków wzrost odnotowano już w 2018 r.

Dział Badań Prologis podaje również, że w 2018 r. stawki efektywnego czynszu netto wzrosły na poziomie ogólnoeuropejskim o około 4,5%. Jest to największy wzrost od przełomu wieków, kiedy powstał ogólnoeuropejski rynek nieruchomości logistycznych. W obecnym roku można spodziewać się podobnego tempa wzrostu, a kołem zamachowym dynamiki wzrostu stawek czynszu będą rynki kontynentalne: Polska, Niemcy, Francja, Czechy i Włochy. Co więcej, podczas gdy w ostatnich latach wzrost stawek czynszu miał lokalny i odizolowany charakter, oczekuje się, że teraz pójść znacznie w górę na większości rynków kontynentalnych.

– najważniejsza będzie dostępność kadr. Efektem tego będzie rozwój nowych lokalizacji magazynowych w byłych miastach wojewódzkich, gdzie łatwiej jest pozyskać ręce do pracy.

Wzrost czynszów m.in. konsekwencją popytu

Około 3–5 lat temu główną siłą napędową wzrostu rynku magazynowego w Europie była Wielka Brytania. Tam, pomimo niepewności związanej z Brexitem, popyt na magazyny utrzymuje się na wysokim poziomie, a ilość pustostanów jest niewielka. W 2018 r., jak podaje Prologis, tendencja wzrostowa z Wielkiej Brytanii dotarła na kontynent, gdzie widoczne były

Eksperci są zgodni, że największym motorem napędowym rynku w 2019 r. nadal będzie branża e-commerce, która sprawia, że niemal wszystkie trendy w sektorze magazynowym związane będą z dostosowaniem produktu i operacji logistycznych do jej potrzeb.

dwa rodzaje rynków. Na dojrzałych rynkach, takich jak Monachium, południowa Holandia, Göteborg, nastąpił dynamiczny wzrost stawek czynszu i powinien on utrzymywać się również w 2019 r. Do drugiej grupy należą takie rynki jak Paryż, Warszawa, Śląsk i Mediolan, gdzie wzrost stawek czynszu jest w początkowej fazie. Przy czym, z uwagi na korzystne warunki

Jak zauważa Cresa, nie tylko rosła stawki, ale i maleje różnica pomiędzy czynszem bazowym a efektywnym, gdyż deweloperzy są coraz mniej skłonni do udzielania dużych zachęt, co jest efektem dużego popytu najemców na ograniczoną ilość wolnej powierzchni. Spowodowane jest to również znaczną, nawet 20-procentową, podwyżką cen generalnego wykonawstwa, która miała miejsce w ostatnim roku. Z tego powodu również w 2019 r. możemy spodziewać się dalszego wzrostu cen najmu. Mimo to Polska nadal będzie konkurencyjna dla takich państw jak Niemcy, Holandia czy Francja, które również odnotowują podwyżki w sektorze budowlanym. Polska pozostanie też liderem magazynowego rynku Europy Środkowo-Wschodniej.

ZAAWANSOWANE TECHNICZNIE



Tom Listowski,

partner, dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią w firmie Cresa

Magazyny to nie są już zwykłe hale na obrzeżach miasta do przechowywania towaru. Ich wnętrza są bardzo zaawansowane technicznie – coraz częściej składowanie i kompletacja produktów odbywają się przy pomocy pełnej lub częściowej automatyzacji regałów, z równoczesnym użyciem robotów. I to się będzie bardzo szybko rozwijać, szczególnie w miejscach, gdzie brakuje ludzi do pracy. Doradzając najemcom, staramy się być na bieżąco ze wszystkimi planami deweloperów. Śledzimy też nowości i trendy na rynku.

Tendencje długofalowe

Prologis prognozuje, że strukturalne czynniki napędzające rynek, takie jak

handel elektroniczny, urbanizacja i rekonfiguracja łańcucha dostaw, powinny doprowadzić do zwiększonego popytu na nieruchomości logistyczne niezależnie od fazy cyklu gospodarczego. W obliczu zmian strukturalnych klienci dokładnie porównują całkowite koszty funkcjonowania sieci logistycznej z kosztami rozbitymi na indywidualne składniki: transport, nieruchomości i robociznę. Zdaniem dewelopera jest to najlepsza praktyka, która stosowana jest przez coraz większe grono myślących przyszłościowo klientów. Optymalizacja łańcucha dostaw często umożliwia wykorzystanie obiektów logistycznych zlokalizowanych w obszarach zabudowy plombowej/uzupełniającej (in-fill), a tym samym zapewnienie wyższej jakości usług konsumentom końcowym i niższych kosztów, a także dodatniego bilansu netto w zakresie nieruchomości, które na chwilę obecną stanowią 5% kosztów łańcucha dostaw. Dział Badań Prologis przeprowadził niedawno badanie, z którego wynika, że każdy 1% zaoszczędzony na kosztach transportu i pracy stanowi równowartość 15–20% kosztów najmu nieruchomości logistycznych. W związku z tym nieruchomości są

postrzegane bardziej jako czynnik zwiększający wartość, niż jako czynnik generujący koszty. Z punktu widzenia rynków kapitałowych niższe stopy kapitalizacji oraz wymagane normy zwrotu z inwestycji zmieniają paradygmat projektów budowlanych, sprzyjając wzrostowi stawek czynszu. Te wspomniane czynniki wraz z ograniczoną dostępnością grun-

dzają te prognozy. Dzięki wzrostowi w 2018 r. oraz sprzyjającym czynnikom takim jak urbanizacja, handel elektroniczny oraz popyt na obiekty typu Last Touch® można spodziewać się, że dynamika wzrostu na europejskim rynku nieruchomości logistycznych będzie utrzymywać się w 2019 r. Tak przynajmniej uważa Prologis, który

MOTOREM ROZWOJU E-COMMERCE



Paweł Partyka,

Associate w Dziale Rynków Kapitałowych, Cushman & Wakefield

Motorem napędowym rynku w 2019 r. będzie spodziewany, dalszy dynamiczny rozwój sektora e-commerce. Będzie on generował zapotrzebowanie na nowoczesną powierzchnię magazynową i usługi logistyczne dostosowane do obsługi zamówień internetowych realizowanych zarówno w kraju, jak i na rynkach zagranicznych. W świetle rekordowo niskiego bezrobocia decyzje o lokalizacji magazynu coraz częściej warunkowane będą dostępnością kadr i kosztami zatrudnienia w sektorze logistycznym.

tów, zwłaszcza w przypadku zabudowy plombowej, stwarzają warunki dla długoterminowego wzrostu.

Utrzymująca się silna koniunktura i strukturalne czynniki popytu potwier-

jednak zaznacza, że ryzyko polityczne lub gospodarcze może w każdym momencie zahamować przewidywane tendencje. |

Opr. Elżbieta Haber

OTWÓRZ SIĘ
NA NOWE
MOŻLIWOŚCI.
WYPRÓBUJ
FAKTORING.



Proste procedury • Szybka wypłata • Nawet 90% wartości faktury

ZADZWOŃ 800 224 229

ODWIEDŹ bibbyfinancialservices.pl

WIERZYM W TWÓJ BIZNES

FAKTORING Z REGRESEM • FAKTORING BEZ REGRESU • FAKTORING EKSPORTOWY





Deweloper wspiera swoich klientów we wprowadzaniu rozwiązań zgodnych z założeniami zielonego łańcucha dostaw, w przygotowywaniu obiektów do certyfikacji środowiskowych LEED i BREEAM. Przykładem jest zielony cross-dock dla DB Schenker o metrażu 9,3 tys. m²

Z PRESTIŻOWĄ NAGRODĄ ZA ŚWIATOWE STANDARDY

27 lutego Robert Dobrzycki, dyrektor generalny (Chief Executive Officer Europe, CEO) Panattoni Europe, został laureatem honorowej nagrody „Tego, który zmienia polski przemysł”. Tytuł przyznała Grupa PTWP SA, wydawca magazynu gospodarczego Nowy Przemysł i portalu wnp.pl, co ogłoszono podczas gali wieńczącej Forum Zmieniamy Polski Przemysł.

Nagroda przyznawana jest co roku, od osiemnastu lat, osobom, firmom, instytucjom, które w minionym roku wywarły silny, pozytywny wpływ na przeobrażenia polskiej gospodarki, wskazywały drogi jej wzrostu, były impulsem

nowych gigantów, czy stałe dostarczanie nowych produktów i usług. Deweloper od lat przekracza przyjęte granice nie tylko ze względu na wielkości realizowanych obiektów, ale i wprowadzanych ofert. Za sukcesem stoi zgrany zespół pod kierownictwem

Roberta Dobrzyckiego, który po dziesięciu latach zarządzania rynkiem Europy Środkowo-Wschodniej, w 2015 r. został dyrektorem generalnym w Europie. Przyznanie tego stanowiska poszerzyło zakres jego kompetencji, a także samej firmy – warszawski biurowiec to miejsce dowodzenia najważniejszymi regionami Europy: Czechami i Słowacją, Niemcami oraz Wielką Brytanią.

Tytuł „Tego, który zmienia polski przemysł” przyznany został ze względu na wyznaczanie w kraju światowych standardów działalności deweloperskiej

Panattoni wybudował ponad 5,9 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej w Polsce na 15,7 mln m², które obecnie służą ich właścicielom i podnajemcą.

rozwojowym i zachętą do działania dla innych. Dlaczego w tym roku trafiła ona do rąk Roberta Dobrzyckiego? Spróbujmy to uzasadnić.

W Polsce i poza nią

Robert Dobrzycki od początku działalności firmy w regionie, czyli od roku 2005 stoi za jej sukcesem, zarówno na polskim, jak i na europejskim rynku magazynowym. Przykłady? Panattoni wybudował ponad 5,9 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej w Polsce na 15,7 mln m², które obecnie służą ich właścicielom i podnajemcą. Do tego dochodzą rekordowe transakcje i ich realizacje dla światowych



Robert Dobrzycki, dyrektor generalny Panattoni Europe, laureat honorowej nagrody „Tego, który zmienia polski przemysł”, przyznawanej przez Grupę PTWP SA

w sektorze logistycznym. Jego zdobywca tak komentuje nagrodę: – *Jestem zaszczycony przyznaniem tytułem i dumny, że w barwach Panattoni przez ostatnie 14 lat mogłem rozwijać branżę obiektów przemysłowych w Polsce. Tym samym, jako deweloper, mamy udział w tworzeniu tysięcy miejsc pracy, a co najważniejsze – udało się nam pokazać, że Polska jest godnym zaufania partnerem czołowych gospodarek świata, dostosowując realizowane obiekty do koncepcji czwartej rewolucji przemysłowej i niesionymi przez nią zmianami.*

2018 ważnym rokiem

W 2018 r. Panattoni Europe zdystansował w Polsce innych deweloperów, jeśli chodzi o wielkość wybudowanych powierzchni magazynowych, których dostarczył 1,2 mln m² (vs. 3,7 mln m² wybudowanych ogółem przez branżę) o wartości 753 mln euro (3,2 mld PLN).

Po sukcesach inwestycyjnych na głównych rynkach magazynowych – w Polsce Centralnej, w Wielkopolsce, na Górnym i Dolnym Śląsku oraz w Warszawie – jako jedyny deweloper w branży, jak dotąd, docenił potencjał inwestycyjny mniejszych miejscowości, powołując do życia nowe lokalizacje w: Białymstoku, Zielonej Górze, Kielcach, Lublinie, Grudziądzu, Bydgoszczy, Bielsku-Białej, Bolesławcu, Stargardzie Szczecińskim, Nysie, Piątku, Radomsku, Kutnie, Rzeszowie, a ostatnio w Legnicy. Tym samym Panattoni Europe nie tylko wzbogacił mapę magazynową Polski o nowe lokalizacje, ale i zaktywizował mniejsze regiony zwiększając ich atrakcyjność inwestycyjną. Ponadto, w 2018 r. rynek otrzymał nowe możliwości, dzięki zainaugurowaniu przez Panattoni Europe nowej formuły – City

Hub – największego w Polsce kompleksu logistycznego o planowanej powierzchni 400 tys. m², zlokalizowanego w Łodzi, który przyczynia się do tworzenia Nowej Dzielnicy Przemysłowej przez Miasto Łódź. Z kolei w kwietniu Panattoni rozpoczął realizację największego obiektu dystrybucyjnego w Polsce ze względu na wielkość powierzchni budynku w podstawie. Jest nim główny magazyn dla Leroy Merlin o powierzchni 123,6 tys. m², zaś w październiku odbyła się inauguracja budowy największej fabryki zmywarek

W trosce o zrównoważony rozwój

Deweloper od lat wprowadza do swoich obiektów rozwiązania zgodne z koncepcją zrównoważonego rozwoju, przyjazne dla środowiska. Stosowane w nich reguły środowiskowe to przede wszystkim podwyższona izolacyjność ścian i dachów, a także szczelność budynków, dzięki czemu zmniejszona jest emisja spalin i dwutlenku węgla, a także zwiększana oszczędność energii cieplnej potrzebnej do ogrzania budynku.

PANATTONI EUROPE

- | Część Panattoni Development Company, jednego z największych deweloperów powierzchni przemysłowych na świecie, prowadzącego działalność w 26 oddziałach w Ameryce Północnej i Europie.
- | Od początku działalności w Europie Środkowej, firma wybudowała dotychczas w Polsce, w Czechach i w Niemczech ponad 7,5 mln m² nowoczesnej powierzchni przemysłowej.
- | Firma dostarcza dopasowane do zróżnicowanych potrzeb, wielofunkcyjne budynki logistyczne i przemysłowe, również projekty typu *build-to-suit*, które mogą być dostosowane do indywidualnych wymagań użytkowników.
- | Na potrzeby rozwoju własnej działalności deweloper zajmuje się również akwizycją gruntów, zabezpieczając tereny pod nowe inwestycje w najbardziej poszukiwanych lokalizacjach.
- | Wśród klientów są takie firmy jak Amazon, Arvato services Polska, Coty Cosmetics, DSV, H&M, Intermarché, Leroy Merlin, ND Logistics, Still, Schenker, Selgros czy Tesco.
- | Oprócz Polski, Panattoni Europe ma swoje przedstawicielstwa w Wielkiej Brytanii, Czechach, Luksemburgu i w Niemczech.

(58,5 m²) BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego, realizowanej zgodnie z koncepcją Przemysłu 4.0.

Tworzenie nowych miejsc magazynowych, zwłaszcza bliżej miast lub w ich granicach, w przypadku Panattoni coraz częściej przyjmuje charakter inwestycji typu *brownfield*. Deweloper podejmuje się rewitalizacji obszarów pod nowe obiekty, zajmując się gruntami wymagającymi remediacji terenów i uruchomienia

Ponadto, nowoczesne instalacje technologiczne umożliwiają rekuperację, czyli odzyskanie ciepła za pomocą wymienników obrotowych. Obiekty wyposażone są w oświetlenie LED (w porównaniu z tradycyjnym ogranicza zużycie energii o 30%) i czujniki ruchu w strefie jego intensywnych zmian (*pick towers*) czy czujniki ruchu w węzłach sanitarnych. A w przypadku zarządzania obiektem magazynowym, coraz częściej wyposaża inwestycje w inteligentny system zarządzania budynkiem (BMS), który integruje wszelkie instalacje w obiektach.

Panattoni Europe również wspiera swoich klientów we wprowadzaniu rozwiązań zgodnych z założeniami zielonego łańcucha dostaw oraz w przygotowywaniu obiektów do certyfikacji środowiskowych LEED i BREEAM, czego przykładem jest zielony *cross-dock* dla DB Schenker o metrażu 9,3 tys. m².

Nie bez znaczenia jest również lokalizacja obiektów Panattoni Europe – dzięki obecności firmy zarówno z dala od miast, jak i w ich granicach (m.in. City Logistics Parks), klienci mogą ekologicznie i efektywnie zarządzać transportem wybierając optymalne lokalizacje z punktu widzenia prowadzonego biznesu i zielonego łańcucha dostaw. |

Opr. EH

W 2018 r. Panattoni Europe zdystansował w Polsce innych deweloperów, jeśli chodzi o wielkość wybudowanych powierzchni magazynowych, których dostarczył 1,2 mln m² (vs. 3,7 mln m² wybudowanych ogółem przez branżę) o wartości 753 mln euro (3,2 mld PLN).

Logistics Parks. W Polsce jest już pięć takich inwestycji – City Logistics Warsaw I, City Logistics Warsaw II, Warsaw Airport, City Logistics Wrocław I oraz Łódź I.

Deweloper, już kolejny raz z rzędu, pobił rynkowe rekordy powierzchni inwestycji. Na początku 2018 r. ogłosił stworzenie Central European Logistics

procedur wyburzania starych budynków oraz budowania w ich miejsce nowych, o lepszych parametrach ekologicznych. Tylko w 2018 r. Panattoni wydał blisko 2 mln PLN, by móc zrealizować nowe inwestycje, o wyższych parametrach technicznych, ale przede wszystkim – ekologicznych.



Prologis Park Łódź

Fot. Prologis

DEKADA NA RYNKU MAGAZYNOWYM W POLSCE

Rynek magazynowy w Polsce bije dziś rekordy. Tylko w ciągu ostatnich dwóch lat całkowity zasób nowoczesnej powierzchni magazynowej i logistycznej wzrósł o 40%, czyli o tyle samo co w przeciągu siedmiu wcześniejszych. A jeszcze inaczej wyglądał 10 lat temu, kiedy powstawała firma AXI IMMO.

Wtedy sektor magazynowy dopiero rozwijał się, a dziś jest dojrzały, ze stabilną perspektywą wzrostu w kolejnych latach. 10 elementów, które uległy zmianie na przestrzeni ostatnich 10 lat wyróżnili eksperci AXI IMMO.

1. Podaż razy trzy

W ciągu 10 lat podaż powierzchni magazynowej w Polsce wzrosła trzykrotnie z 5,1 mln m² do ponad 15,7 mln na koniec 2018 r. Aktualnie w realizacji jest 1,9 mln m²,

czyli ponad 15 razy więcej niż to miało miejsce w na koniec kryzysowego 2009 r.

2. Popyt razy pięć

Od kryzysu do rekordowych wyników – tak można w skrócie podsumować dynamikę popytu w sektorze na przestrzeni 10 lat. W 2009 r. w całej Polsce wynajęto 765 tys. m². To mniej niż dziś wynajmuje się rocznie w regionie Warszawy – w ubiegłym roku było to około 1 mln m², a w całej Polsce wynajętych zostało

4,01 mln m² powierzchni magazynowo-produkcyjnej. Wynik na koniec zeszłego roku jest 5,2 razy wyższy niż ten z 2009.

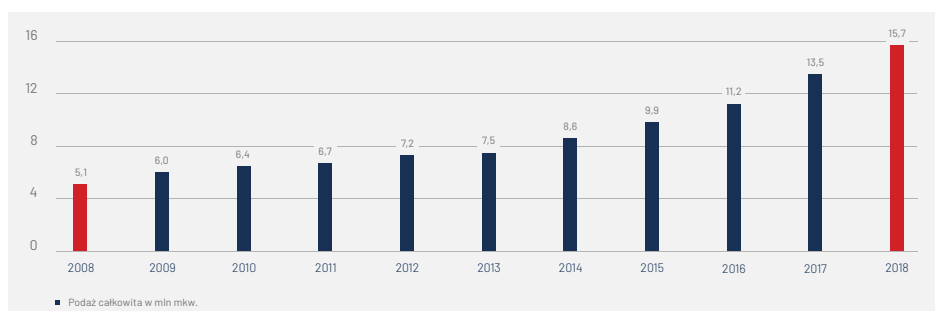
3. Nowa i stara siła w strukturze popytu

Przez cały czas branżą, która ma ponad 30% udziałów w strukturze popytu jest segment logistyczny. Jednak z czasem kolejne miejsca zajmują nowi gracze, jak e-commerce. Udział tej branży wzrósł z poziomu poniżej 1% do ponad 10% i stale rośnie.

4. Ostrożniejsza spekulacja

W 2009 r. zainteresowanie najemców gwałtownie wyhamowało, rozpoczęte w 2008 r. inwestycje, często w 100% spekulacyjne, zostały wybudowane, ale nie wynajęte. Efektem była dostępność powierzchni gotowych od zaraz na poziomie 16,3%. Wynajem wybranych

PODAŻ RAZY TRZY



inwestycji w Błoniu pod Warszawą czy w Piotrkowie Trybunalskim trwał kilka kolejnych lat. Dziś współczynnik powierzchni niewynajętej jest na poziomie 4,5%. Deweloperzy ponownie budują powierzchnie spekulacyjne, ale nauczeni doświadczeniem, rzadko uruchamiają nowe inwestycje bez przynajmniej 40% zabezpieczenia umowami *pre-let*.

5. Stawki czynszów wracają do poziomów sprzed lat

W latach 2008-2009 średnie stawki efektywne w lokalizacjach logistycznych wahały się w przedziale 2,3-2,8 euro/m², a bazowe wynosiły min. 3,3-3,5 euro/m². Aktualna na wszystkich rynkach tendencja wzrostowa czynszów spowodowała ich powrót do poziomu sprzed lat. Stawki bazowe przyjmują wartości od 3,3 do 3,6 euro/m², a efektywne zaczynają się od 2,1 euro/m² przy większych powierzchniach i umowach najmu powyżej 5 lat.

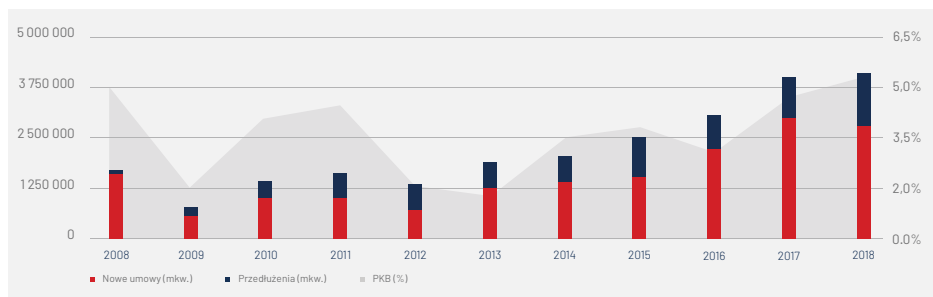
6. Sprzedaż inwestycyjna razy dziesięć

10 lat temu, z powodu załamania na rynkach finansowych, sprzedaż inwestycyjna w sektorze komercyjnym została ograniczona do minimum. Produkty magazynowe pod względem bezpieczeństwa były oceniane dużo słabiej niż z sektora biurowego czy handlowego. W 2009 r. wolumen transakcji wyniósł 175 mln euro, dziś jest to wartość niemal dziesięciokrotnie wyższa, bo wynosi ponad 1,8 mld euro. Kompresja stóp kapitalizacji w ciągu tego okresu przy najlepszych projektach wyniosła 150–200 punktów bazowych.

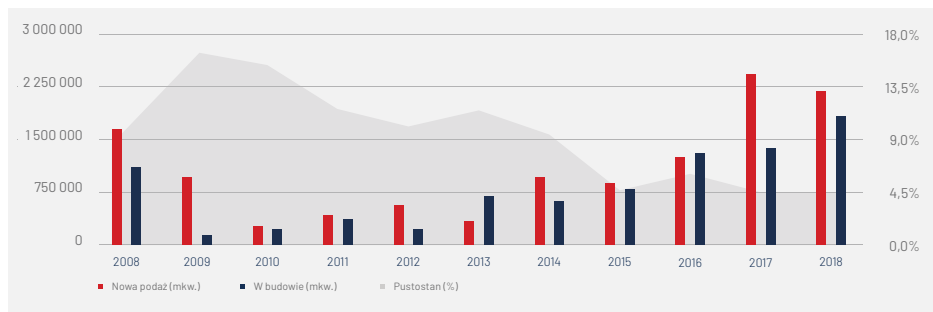
7. Drogi szybkiego ruchu razy pięć

W ciągu 10 lat długość dróg ekspresowych i autostrad zwiększyła się niemal

POPYT RAZY PIĘĆ



OSTROŻNIEJSZA SPEKULACJA



pięciokrotnie, z 765 km do 3730,7 km. Kolejnych 488 km ma zostać oddanych w tym roku¹⁾. 10 lat temu, poza odcinkami autostrad A2, A4 i A1, sieć nowoczesnych dróg ekspresowych w zasadzie nie istniała, a czasy przejazdów pomiędzy największymi ośrodkami miejskimi w Polsce były dwu- lub trzykrotnie dłuższe niż dziś.

8. Nowe regiony na magazynowej mapie Polski

W 2009 r. rynek najmu nowoczesnych powierzchni magazynowych dotyczył głównie Warszawy, Górnego Śląska oraz Poznania, Polski Centralnej i Wrocławia. Dziś, poza nadal dominującymi, pięcioma największymi hubami magazynowo-logistycznymi, podażą na poziomie powyżej 250 tys. m² legitymują się takie lokalizacje jak: Szczecin, Trójmiasto, Bydgoszcz, Kraków, Polska Wschodnia, woj. lubuskie.

9. Od rynku pracodawcy do rynku pracownika

10 lat temu przy wyborze lokalizacji magazynowej deweloperzy i najemcy brali pod uwagę przede wszystkim dostępność infrastruktury drogowej oraz możliwości połączenia z siecią dróg międzynarodowych. Dziś najważniejsza dla wielu branż jest dostępność kadr na rynku pracy. Poziom bezrobocia 10 lat temu wynosił 12,1%, zaś na koniec grudnia 2018 r. spadł o 6,3 p.p., do najniższego od 25 lat poziomu 5,8%²⁾.

10. Większa różnorodność formatów

W sektorze nieruchomości magazynowych dominowały inwestycje typu *big-box* zlokalizowane przy głównych węzłach drogowych, uzupełnione inwestycjami typu *small business unit*, głównie na rynku warszawskim. Projekty BTS stanowiły ok. 10% w strukturze nowej podaży. Dziś różnorodność i możliwości sektora są o wiele większe. Poza tradycyjnymi parkami logistycznymi powstają inwestycje miejskie, zwiększona jest liczba inwestycji typu *cross-dock*, BTS oraz projektów BTO realizowanych na własność dla klienta. |

Opr. EH

Wykresy: AXI IMMO

¹⁾ GDDKiA 2008-2018

²⁾ GUS 2008-2019



Dziś, poza tradycyjnymi parkami logistycznymi, powstają inwestycje miejskie, zwiększona jest liczba inwestycji typu *cross-dock*, BTS oraz projektów BTO realizowanych na własność dla klienta

Fot. UPS

Model 4PL pozwala utrzymać gwarancję ciągłości łańcucha dostaw przy jednoczesnej poprawie efektywności kosztowej



Fot. GEFCO Polska

KOMPLEKSOWY PAKIET USŁUG DLA BRANŻY AUTOMOTIVE

Operatorem logistycznym, który „romans” z branżą automotive rozpoczął w 1949 r. od obsługi fabryk samochodów Peugeot, jest GEFCO. Z latami zdobywał doświadczenie, a dziś jego partnerem jest wiele koncernów samochodowych. Jaka jest pozycja tej firmy na rynku logistycznym i w jakim kierunku zamierza się rozwijać? – na te pytania i wiele innych odpowiada Radosław Różycki, kierownik ds. rozwoju produktu, GEFCO Polska.

Dostawy *just in time*, składowanie, logistyka kontraktowa, a może obsługa warsztatów – na co w tej chwili stawia GEFCO w obsłudze branży automotive?

GEFCO jest jedną z nielicznych firm logistycznych w Polsce oferujących kompleksowy pakiet usług dla branży automotive. Nie koncentrujemy się na jednym lub kilku produktach, ale realizujemy pełne wsparcie logistyczne z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb klienta. W 2018 r. odnieśliśmy sukcesy praktycznie w ramach każdej z usług, co potwierdzają referencje klientów. Zatrudnienie doskonałych specjalistów z dużym doświadczeniem w branży motoryzacyjnej i wieloletnia obecność GEFCO na polskim rynku przynoszą dobre efekty.

Jaki wachlarz usług świadczy operator?

W ostatnim roku podpisaliśmy pięć strategicznych kontraktów *Inbound* z klientami z sektora producentów samochodów, co pozwoliło znacznie zwiększyć

całopojazdowe transporty bezpośrednie. W ramach nowych kontraktów świadczyć będziemy również usługi FTL, a przykładem tego jest transport gotowych kabin samochodów ciężarowych. Dla jednego z naszych głównych klientów otwieramy globalne centrum dystrybucyjne z maga-

W celu zabezpieczenia interesów klientów, specjaliści ds. ceł z GEFCO Polska i GEFCO UK opracowali bezpłatny poradnik, opisujący możliwe scenariusze i konsekwencje Brexitu dla firm produkcyjnych i przewoźników.

zyć nasze obroty. Większość nowych umów to kontrakty multiproduktowe *just in time*, obejmujące transporty drobnicy, konsolidację, dostawy na produkcję oraz

z ynem o powierzchni ponad 30 tys. m². Kolejnym ważnym projektem był dalszy rozwój sieci dostaw części zamiennych do dilerów w trybie nocnym i dziennym.

Rozwijaliśmy dostawy do dilerów niezależnych oraz opcje COD, czyli płatności przy odbiorze, z wykorzystaniem terminali płatniczych.

W jakim zakresie rośnie zapotrzebowanie na usługi w tej branży?

Duże zapotrzebowanie na transporty samochodowe jest mocno powiązane z dy-

W celu utrzymania płynności przepływów do Wielkiej Brytanii, GEFCO opracowuje rozwiązania alternatywne. Jednym z nich jest proces przepięcia naczep. Ich przeprawa promem odbywałaby się bez ciągnika z kierowcą.

namicznym rozwojem rynku dostawców komponentów w Polsce. Nowa fabryka Mercedesa w Jaworze, fabryka LG w Biskupicach Podgórnich i inne inwestycje na pewno będą podtrzymywały pozytywny trend z ubiegłego roku. Duże inwestycje w sektor motoryzacyjny są realizowane także u naszych sąsiadów, co w dużym stopniu zwiększa zapotrzebowania na komponenty od polskich dostawców.

Rosnące koszty jednostkowe powodują, że klient oczekuje indywidualnego podejścia do swoich potrzeb i optymalizacji rozwiązań w ramach logistyki zintegrowanej. Gwarancja wysokiej jakości usług musi zawsze iść w parze z możliwie najlepszą optymalizacją kosztów. Dlatego w jednym projekcie możemy klientowi zaproponować szereg rozwiązań, w tym odbiory drobnicy od dostawców, konsolidację w magazynie przeladunkowym w celu uzyskania pełnego wypełnienia auta czy dynamiczne *milk-runs*.

Czy istnieje duże zapotrzebowanie na logistykę 4 PL i czy firma rozwija ten rodzaj obsługi? Jak wpływa ona

na zwiększenie efektywności łańcuchów dostaw?

Logistyka 4PL jest obecna u większości dużych producentów samochodów. Z każdym rokiem do tego rozwiązania przekonuje się coraz więcej firm, ponieważ 4PL pozwala utrzymać gwarancję ciągłości łańcucha dostaw przy jednoczesnej poprawie efektyw-

ności kosztowej. Dla GEFCO nie ma różnicy, czy klient poprosi o wsparcie na poziomie 3PL czy 4PL, bo jesteśmy gotowi do świadczenia obu rozwiązań. Najważniejsze zmiany zawsze zachodzą po stronie klienta, który po przejściu na model 4PL będzie mógł więcej uwagi poświęcić swojej podstawowej działalności biznesowej, czyli na przykład produkcji aut, a logistykę oddać w ręce wysoko wyspecjalizowanej firmy, takiej jak GEFCO. 4PL u producentów pojazdów

G EFCO jest jedną z nielicznych firm logistycznych w Polsce oferujących kompleksowy pakiet usług dla branży automotive. Nie koncentruje się na jednym lub kilku produktach, ale realizuje pełne wsparcie logistyczne z uwzględnieniem indywidualnych potrzeb klienta.

ma wymiar całościowy, natomiast jeżeli szukamy takiego modelu w logistyce dla producentów komponentów to zazwyczaj występuje on projektowo.



Radosław Różycki

Czy można mówić, że zaciera się różnica między dostawami na produkcję a do serwisów? I w jednym i w drugim wypadku coraz bardziej liczy się czas dostawy.

Dostawy na produkcję i do serwisów to dwie różne kwestie, które rządzą się

własnymi prawami. W większości firm dostawy są zarządzane przez niezależne komórki. W GEFCO mamy dedykowane zespoły do obsługi dostaw nocnych i dziennych do serwisów, a także niezależne zespoły Inbound, specjalizujące się w planowaniu dostaw na produkcję. Wysoki standard usług jest tutaj podstawą, bo za przestoje grożą bardzo wysokie kary.

W przypadku dostaw *Inbound* mamy z góry zaplanowany plan produkcyjny. GEFCO gwarantuje, że komponenty dotrą na produkcję na czas i w odpowiedniej sekwencji. Natomiast w przypadku dostaw do serwisów najważniejszym czynnikiem jest człowiek, który oczekuje błyskawicznej naprawy. W przypadku obsługi autoryzowanych serwisów dilerkich, czas reakcji od zamówienia części z centrum dystrybucyjnego do ich dostarczenia do dowolnego serwi-



Fot. GEFCO Polska

W najbliższej perspektywie dla dużej części klientów GEFCO głównym wyzwaniem jest Brexit. Z kolei wśród wyzwań długoterminowych na pierwszym miejscu jest zdecydowanie rozwój technologiczny i polityka środowiskowa



Fot. GEFCO Polska

koordynację działalności przez pojedynczy kontakt, zgłaszanie deklaracji, płatność i odzyskanie VAT, zwrot podatku VAT od kosztów podróży. Są to usługi standardowe, które obecnie nasz etatowy zespół agentów celnych świadczy dla naszych klientów.

W celu utrzymania płynności przepływów opracowujemy plany alternatywnych korytarzy dla transportu do Wielkiej Brytanii. Liczymy się z tym, że najbardziej popularne porty w Calais czy Dunkierce będą mocno przeładowane w momencie tzw. Twardego Brexitu. Dlatego obecnie przygotowujemy się na ewentualność korzystania z innych portów. Alternatywnym rozwiązaniem nad którym pracuje GEFCO UK jest proces przepięcia nacze. Ich przeprawa promem odbywałaby się bez ciągnika z kierowcą.

Czy to aktualnie jest największe wyzwanie dla firmy, czy też są jakieś inne?

W najbliższej perspektywie dla dużej części naszych klientów głównym wyzwaniem jest Brexit. Z kolei wśród wyzwań długoterminowych na pierwszym miejscu jest zdecydowanie rozwój technologiczny i polityka środowiskowa.

su na terenie kraju zazwyczaj wynosi kilkanaście godzin. Sam proces odbywa się w godzinach nocnych, gdzie każda czynność zaplanowana jest co do minuty. Efekt jest taki, że części zamówione o 17:00 czy 18:00 już następnego dnia przed rozpoczęciem pracy serwisu czekają na mechanika. Do tego dochodzą usługi dodatkowe. Na przykład dla jednego z wiodących producentów ciągników rolniczych i kombajnów prowadzimy zapas mobilnych aut serwisowych. Części dostarczamy do wyznaczonego przez odbiorcę miejsca w kilka godzin.

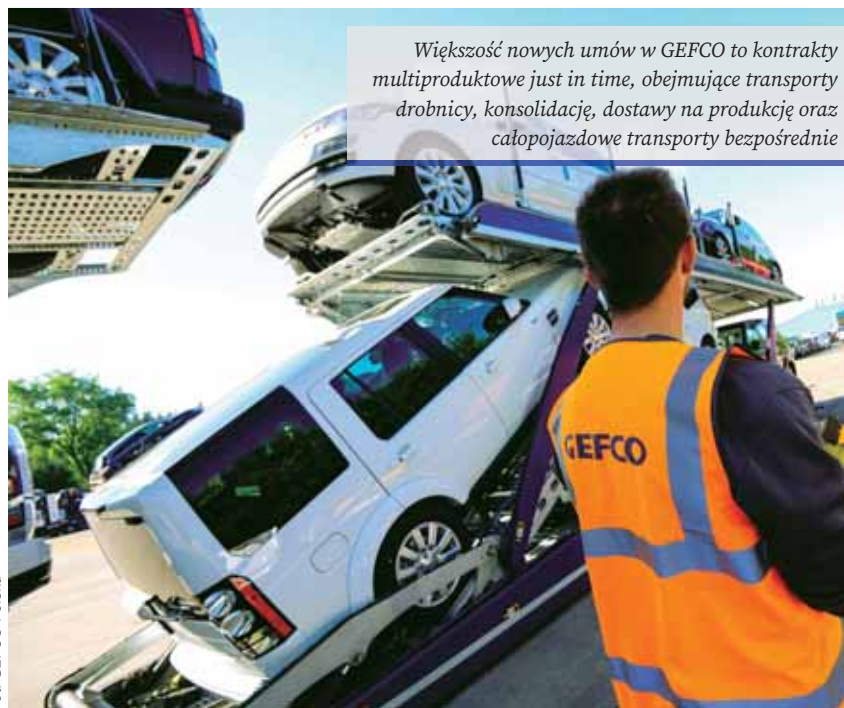
GEFCO realizuje dostawy w różne miejsca. Czy również do Wielkiej Brytanii i jak się przygotowuje do Brexitu? A wiadomo, że z dostawami *just in time*, zwłaszcza za pomocą transportu drogowego, mogą być spore kłopoty.

Pomimo upływu miesięcy nadal brakuje jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, jak będzie wyglądać transport towarów po wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii. W celu zabezpieczenia interesów klientów, nasi specjaliści ds. ceł z GEFCO Polska i GEFCO UK opracowali bezpłatny poradnik, opisujący możliwe scenariusze i konsekwencje Brexitu dla firm produkcyjnych i przewoźników. Dokument jest dostępny na naszej stronie internetowej.

GEFCO posiada pełny certyfikat AEO i oferuje obsługę celną oraz wdrażanie procedur IPR lub OPR w przypadku zwrotu towarów między dwoma strefami celnymi. Rozwiązania te pozwalają wyeliminować lub znacznie obniżyć opłaty celne na granicy. Dodatkowo GEFCO

wspiera swoich klientów w zarządzaniu ich zobowiązaniami z tytułu VAT w UE i poza Unię. Obejmuje to śledzenie przepisów, inżynierię i projektowanie zoptymalizowanych systemów logistycznych, rejestrację w lokalnych organach podatkowych, wsparcie audytu podatkowego,

GEFCO posiada dedykowane zespoły do obsługi dostaw nocnych i dziennych do serwisów, a także niezależne zespoły Inbound, specjalizujące się w planowaniu dostaw na produkcję. Wysoki standard usług jest tutaj podstawą.



Większość nowych umów w GEFCO to kontrakty multiproduktowe *just in time*, obejmujące transporty drobnicy, konsolidację, dostawy na produkcję oraz całopojazdowe transporty bezpośrednie

Fot. GEFCO Polska

Innowacje w świecie szybko rozwijających się technologii stają się kluczem do sukcesu wielu projektów. Narzędzia do skutecznego planowania tras lub roboty organizujące procesy administracyjne w dużym stopniu umożliwiają podnoszenie wydajności pracy, eliminują proste błędy,

zarządzania procesem nie poświęcają wypracowanej uwagi ludziom. Obecnie, gdy wartość ludzka ma dla organizacji duże znaczenie, pewne elementy TSP i procesowa kultura organizacji bywa uzupełniana o więcej elementów miękkich oraz bliższych kulturowo pracownikom.

jest kluczem do mocnej pozycji rynkowej i daje możliwość konkurowania z najlepszymi.

Kluczem do sukcesu jest również zrozumienie strategicznego znaczenia kultury bliskiej współpracy w biznesie. Chodzi o konsekwentne budowanie

Dobrze rozwinięty pakiet usług dla branży automotive, z możliwością integracji i optymalizacji jest kluczem do mocnej pozycji rynkowej i daje możliwość konkurowania z najlepszymi



Fot. GEFCO Polska

a przede wszystkim odciążają ludzi w codziennej pracy. Jest to aspekt, któremu GEFCO poświęca ostatnio dużo uwagi.

W przypadku polityki środowiskowej kładziemy duży nacisk na wewnętrzne procedury, przeglądy i wykorzystywanie nowocześniejszej floty kontraktowej. GEFCO coraz więcej uwagi poświęca wdrażaniu rozwiązań intermodalnych i testowaniu aut zasilanych gazem CNG i LNG. Mamy nadzieję, że w najbliższych

Jednak w celu optymalizacji nadal warto korzystać z narzędzi *lean*, których prekursorem jest Toyota.

Czym powinien charakteryzować się operator specjalizujący się w branży automotive? Czy można mówić, że istnieje jakiś klucz do sukcesu?

Nie ma uniwersalnej recepty na sukces. Każdy projekt jest inny i charakte-

Fot. GEFCO Polska



Kluczem do sukcesu jest m.in. zrozumienie strategicznego znaczenia kultury bliskiej współpracy w biznesie, czyli konsekwentne budowanie długoterminowych relacji, których celem jest zdobycie zaufania i stworzenie wyższej wartości w całym łańcuchu dostaw.

miesiącach taki projekt będzie mógł być zrealizowany również dla jednego z naszych klientów w Polsce.

Przez długie lata wzorcem dla firm z branży automotive był System Produkcyjny Toyoty. Teraz niektórzy go krytykują. Jakie jest Pana zdanie na ten temat?

TSP jest wzorcem, lecz niektórzy uważają, że ten kompleksowy system

ryzuje się indywidualnymi wymaganiami. W końcu za każdym projektem stoją ludzie, którzy mają swoje indywidualne oczekiwania. Największe wyzwanie zawsze jest takie, aby spośród wielu możliwych rozwiązań zaproponować te, które przy najlepszym poziomie serwisu będą dla klienta najkorzystniejsze budżetowo. Dobrze rozwinięty pakiet usług dla branży automotive z możliwością integracji i optymalizacji

długoterminowych relacji, których celem jest zdobycie zaufania i stworzenie wyższej wartości w całym łańcuchu dostaw. W GEFCO tej kwestii poświęciliśmy dwa lata, analizując DNA naszej firmy i szukając odpowiedzi na pytanie, co decyduje o wyjątkowości marki w oczach partnerów i klientów. Efektami tych starań jest aktualna strategia Grupy GEFCO, nowa identyfikacja wizualna oraz hasło Partners, Unlimited. |



Fot. Kuehne + Nagel

Z WIELOLETNIM DOŚWIADCZENIEM W BRANŻY AUTOMOTIVE

Branża motoryzacyjna jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów w Polsce. Charakteryzuje ją konieczność dostosowania procesu logistycznego do pracy *just in time*, a także terminowość oraz wysoka jakość usług.

Aby zapewnić najwyższy poziom komunikacji pomiędzy każdym ogniwem zaangażowanym w proces logistyczny, istotny jest kapitał pozwalający na wdrażanie unikatowych rozwiązań technologicznych, profesjonalne podejście, wieloletnie doświadczenie oraz eksperckie *know-how*.

Z szerokim zakresem usług

Kuehne + Nagel klientom z branży automotive zapewnia nie tylko solidne usługi transportowe, ale również obsługę w ramach logistyki kontraktowej. Na takiej płaszczyźnie współpracy jesteśmy odpowiedzialni głównie za odbiór, sortowanie, kompletację i przygotowanie towarów do wysyłki. Pozwala nam to znacznie usprawnić łańcuch logistyczny, a tym samym zmniejszyć koszty operacyjne.

W zakresie logistyki magazynowej staramy się na bieżąco sprawdzać możliwości i optymalizować wszystkie procesy. W niektórych magazynach wdrożyliśmy systemy *pick by voice* oraz *put to light*, które pomagają pracownikom usprawnić serwis oraz regulować czas poświęcony na znalezienie składowanych ładunków. Dopasowujemy się do indywidualnych wymagań klientów, w przypadku pilnej potrzeby zaopatrzenia serwisu w brakujące komponenty realizujemy także zamówienia ekspresowe. Z początkiem 2019 r. uruchomiliśmy w Zielonej Górze magazyn dla Grupy CHN Industrial, gdzie w pierwszej fazie będziemy odpowiedzialni za obsługę marki IVECO. Przechowywany towar jest różnych rozmiarów od małych śrub po towary dłużycowe, stąd też wprowadzenie różnego rodzaju regałów do składowania czy automatycznej sortowni z pakowaniem, która z pewnością ułatwi proces zarządzania procesami logistycznymi.



Wojciech Sienicki

Kluczem do sukcesu, szczególnie w branży automotive, jest zachowanie odpowiednich standardów, takich jak: zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa towarów w magazynowaniu i w transporcie oraz przystosowanie wszystkich prowadzonych działań do aktualnych regulacji prawnych w zakresie m.in. ochrony środowiska i przepisów przeciwpożarowych. Dzięki wieloletniej współpracy pozyskujemy zaufanie kolejnych klientów i zwiększamy liczbę realizowanych przesyłek. Tylko zapewniając tak szeroki zakres usług, firma logistyczna może zagwarantować rzetelną obsługę wymagającej branży motoryzacyjnej, unikając jednocześnie przestojów i problemów komunikacyjnych.

Przygotowani na Brexit

W Kuehne + Nagel reagujemy na zmieniające się warunki rynkowe. Już od dłuższego czasu planujemy i opracowujemy solidne rozwiązania, które zapewnią ciągłość w przepływie towarów, między Unią Europejską a Wielką Brytanią. UE

Tylko zapewniając szeroki zakres usług, firma logistyczna może zagwarantować rzetelną obsługę wymagającej branży motoryzacyjnej, unikając jednocześnie przestojów i problemów komunikacyjnych.

oraz Zjednoczone Królestwo opublikowały wytyczne i uwagi techniczne, które dodatkowo pomagają nam w jak największym stopniu ograniczyć wpływ Brexitu. Ponadto, nasza firma współpracuje ze znaczącymi ekspertami z branży transportu lotniczego, lądowego i morskiego. Utworzyliśmy także specjalny komitet

Kluczem do sukcesu jest zachowanie odpowiednich standardów, takich jak: zapewnienie odpowiedniego poziomu bezpieczeństwa towarów w magazynowaniu i w transporcie oraz przystosowanie wszystkich prowadzonych działań do aktualnych regulacji prawnych.

odpowiedzialny za przygotowanie Kuehne + Nagel oraz klientów do wszelkich ustaleń w sprawie Brexitu – niezależnie od podjętej decyzji. Aktywnie współpracujemy z organami rządowymi, takimi jak HM Revenue & Customs, w celu dostarczenia wszystkich niezbędnych danych do prawidłowego zabezpieczenia łańcuchów dostaw naszych klientów.

Niezbędne w osiągnięciu sukcesu

Branża automotive cechuje się dużą dynamiką i różnorodnością zleceń, w związku z tym na operatorze logistycznym spo-

całej przestrzeni magazynowej. Ponadto, kluczem do sukcesu są właściwie zaprojektowane strefy składowania oraz strefy buforowe oraz optymalizacja produktywności w kluczowych obszarach. Wpływa to znacząco na terminowość obsługi.

Fot. Kuehne + Nagel



Kuehne + Nagel klientom z branży automotive zapewnia solidne usługi transportowe i obsługę w ramach logistyki kontraktowej, gdzie jest odpowiedzialne głównie za odbiór, sortowanie, kompletacje i przygotowanie towarów do wysyłki

czywa ogromna odpowiedzialność. Każde opóźnienie zaburza cały proces produkcyjny klienta. Aby sprostać jego wymaganiom, operator musi posiadać doświadczony zespół i bogate zaplecze maszynowe, by realizować projekty wymagające zastosowania unikatowych technologii. Przykładowo, w obsługiwanym przez nas maga-

Operator logistyczny musi wykazać się ciągłą gotowością na każdym etapie łańcucha dostaw. Dotyczy to dostaw komponentów, ale także ich logistyki. Zazwyczaj przepływy nie są wcześniej zaplanowane, a jednostkowa wielkość realizowanych przesyłek często jest niewielka. Wymaga to maksymalnej koordynacji działań, wie-

Operator logistyczny musi być świadomy odpowiedzialności, jaką na siebie bierze realizując usługi just in time, które mają kluczowe znaczenie do obsługi klientów z branży motoryzacyjnej.

zynie BMW testujemy rozwiązanie *smart gloves*, które wspiera pracowników poprawiając ich ergonomię pracy.

Już na etapie budowy przestrzeni magazynowej kluczowe jest zapewnienie rozwiązań dostosowanych do obsługi różnych rodzajów towarów. Ogromną rolę odgrywa tu określenie gabarytów części, ich odporności na czynniki zewnętrzne oraz odpowiedni poziom zabezpieczenia

lopoziomowego planowania oraz niezawodnego systemu komunikacji. Operator logistyczny musi być świadomy odpowiedzialności, jaką na siebie bierze realizując usługi *just in time*, które mają kluczowe znaczenie do obsługi klientów z branży motoryzacyjnej. |

*Wojciech Sienicki,
dyrektor zarządzający
Kuehne + Nagel w Polsce*



Każde opóźnienie zaburza cały proces produkcyjny klienta. Aby sprostać jego wymaganiom, operator musi posiadać doświadczony zespół i bogate zaplecze maszynowe, by realizować projekty wymagające zastosowania unikatowych technologii



We wrześniu ubiegłego roku firma Ekol zasilila swoją flotę 150 przyjaznymi dla środowiska i kierowców Mercedesami-Benz Actros 1845 LSnRL 4x2, wyposażonymi w najnowsze silniki Euro6.

OBSŁUGA AUTOMOTIVE Z PEŁNYM WAHLARZEM USŁUG LOGISTYCZNYCH

Od wielu lat obsługą logistyczną branży automotive zajmuje się Ekol. Dla tego sektora świadczymy m.in. usługi transportu międzynarodowego, obsługi celnej, magazynowania, VAS, przygotowania zamówień, dostaw czy też zarządzania pustymi opakowaniami. Oferujemy nie tylko usługi logistyczne dotyczące części zamiennych, ale również pojazdów gotowych.

W zakresie logistyki pojazdów gotowych wykorzystujemy transport "tradycyjny" oraz kontenerowy. Jeśli chodzi o rozwiązania magazynowe, to nasi klienci mogą korzystać m.in. z konsolidacji, która umożliwia przepływ materiałów od dostawców na linie produkcyjne samochodów i ułatwia redukcję kosztów. Poza tym, ramach usług magazynowych świadczymy lekkie prace montażowe, zarządzanie zapasami i zamówieniami, kompletacje i pakowanie części, planowanie i zarządzanie

Ponad 10 lat współpracy z Mercedes-Benz Turk

Od wielu już lat naszym klientem jest Mercedes-Benz Turk. Z jednej strony Ekol jest operatorem logistycznym tej firmy, a z drugiej, we wrześniu ubiegłego roku firma Ekol zasilila swoją flotę 150 przyjaznymi dla środowiska i kierowców Mercedesami-Benz Actros 1845 LSnRL 4x2, wyposażonymi w najnowsze silniki Euro 6. Niemal 2 tys. środków transportu we flocie Ekol to

E kol stworzył infrastrukturę zarządzania dostawcami połączoną z systemem zarządzania zamówieniami online dla Mercedes-Benz Türk i jego dostawców.

inwenturą, zarządzanie dostawcami, kontrolę materiałów i kontrolę jakości, VAS, zarządzanie brakami i odpadami oraz rozwiązania gwarancyjne. W zakresie rozwiązań dystrybucyjnych oferujemy m.in. dystrybucję krajową i międzynarodową, w tym *Milk Run* czy *JIT*, a także logistykę zwrotów.

Można więc powiedzieć, że dla branży automotive mamy pełen wahlarz usług logistycznych.

właśnie samochody tej marki. Współpraca pomiędzy firmami rozwija się na różnych płaszczyznach.

A cofając się w przeszłość, warto nadmienić, że Ekol miał problem z poziomem śledzenia usług transportowych w Mercedes-Benz, który był poniżej wymaganego. Odpowiedni poziom śledzenia oraz wydajności we wszystkich zamówieniach i procedurach importowo-eksportowych osiągnięto

wykorzystując do tego zarządzanie zamówieniami online, aplikację *Milk Run*, technologie GPS oraz zintegrowane oprogramowanie.

Dzięki wdrożeniu zindywidualizowanych rozwiązań dla Mercedes-Benz Türk, oferujemy obecnie kompleksowe i transparentne śledzenie ładunków i pojazdów oraz codzienne raporty statusów online, optymalizujemy czas tranzytu i ładunku, zarządzamy pustymi opakowaniami i wykorzystujemy zarządzanie inwenturą w oparciu o własne oprogramowania. Sytuacje kryzysowe w transycie są oceniane w ramach standardów kryzysowych z nieprzerwanym obiegiem informacji. Flota pojazdów jest zarządzana zgodnie z filozofią *just in time*, a materiały są niezwłocznie załadowywane, co pomaga klientowi w zarządzaniu zagranicznymi oddziałami. Ekol stworzył infrastrukturę zarządzania dostawcami połączoną z systemem zarządzania zamówieniami online dla Mercedes-Benz Türk i jego dostawców. Metoda *Milk Run* zwiększyła wydajność łańcucha dostaw dla branż współpracujących, a planowanie produkcji jest wspierane przez wczesne awiza i skrócone czasy transportu.



Dariusz Szczerbiński

Ciągły monitoring u podstaw sukcesu

Sektor motoryzacyjny zajmuje ważne miejsce w eksporcie Turcji, gdyż wynosi ponad 15%. W 2018 r. wartość wyeksportowanych towarów z branży motoryzacyjnej stanowiła 31,8 mld USD z czego około 40% tej sumy pochodziło z eksportu części zamiennych. Jest to więc ogromny sektor, który wpływa bezpośrednio na gospodarki wielu krajów, dlatego kluczowe jest śledzenie wszelkich zmian, a wręcz ich wyprzedzenie. Ekol posiada własny dział R&D, gdzie ponad 120 osób zajmuje się nie tylko udoskonalaniem własnych programów IT (np. WMS czy TMS), ale również ciągle monitoruje zmiany w branżach naszych klientów i proponuje niezbędne zmiany w oferowanych usługach. I

Dariusz Szczerbiński,
kierownik Oddziału Ekol Polska

Dla branży automotive (sector automobility w DHL) DHL Supply Chain świadczy usługi zarówno w zakresie szeroko rozumianego I2M (inbound to manufacturing – usługi transportowe i magazynowanie oraz dostawy bezpośrednio na linii montażowej), jak również obsługę procesu after sales (logistyka części zamiennych)



ABY DZIAŁAĆ BARDZIEJ EFEKTYWNI

Segment branży motoryzacyjnej przechodzi spore zmiany. Wielki rozwój na skalę światową (zwłaszcza na rozwijających się rynkach) w połączeniu z coraz bardziej restrykcyjnymi przepisami dotyczącymi emisji zanieczyszczeń, rosnącymi oczekiwaniami konsumentów w dziedzinie personalizacji oraz krótszymi cyklami życia produktów – to specyfika obsługi tej wymagającej branży.

Aby z sukcesem działać na rynku, producenci muszą dostosować lub przeobrazić swój łańcuch dostaw, często korzystając z obsługi wyspecjalizowanego operatora logistycznego.

Szeroki zakres usług

Dla branży automotive (sector automobility w DHL) DHL Supply Chain świadczy usługi zarówno w zakresie szeroko roz-

after sales (logistyka części zamiennych). Obsługa transportowa I2M obejmuje transport od dostawców do zakładów produkcyjnych klienta, gdzie niejednokrotnie DSC obsługuje cały proces przejęcia, składowania oraz dostarczenia bezpośrednio do gniazd produkcyjnych komponentów do produkcji. Dostawy takie odbywają się ze stoku zapasów po uprzednim procesie kompletacji w systemie *just in time* oraz *just in sequence*. Ponadto DHL Supply Chain oferuje również pełny zakres usług

Firmy oferujące logistykę 4PL, dzięki posiadanym narzędziom optymalizacyjnym, wiedzy i szerszym informacjom z rynku, specjalistycznemu oprogramowaniu i dużej sile zakupowej, potrafią zoptymalizować rozwiązanie klienta lub zaprojektować je zupełnie od nowa.

mianego I2M (inbound to manufacturing – usługi transportowe i magazynowanie oraz dostawy bezpośrednio na linii montażowej), jak również obsługę procesu

w logistyce części zamiennych, a więc odbiór od dostawców, magazynowanie i kompletację oraz dostawy do serwisów. Można więc powiedzieć że poza bezpo-

średnim montażem na linii produkcyjnej, DHL jest obecny niemal na każdym etapie łańcucha dostaw sektor automotive. DHL Supply Chain zatrudniając ponad 15 tys. ekspertów z dziedziny łańcucha dostaw branży motoryzacyjnej, gwarantuje znaczące zwiększenie wydajności łańcucha dostaw.

Korzyści logistyki 4 PL

W niektórych przypadkach w grę wchodzi logistyka 4PL, coraz szerzej oferowana nie tylko przez operatorów, ale również przez niezależnych integratorów. 4PL, dzięki po-



Paweł Michalak

siadanym narzędziom optymalizacyjnym, wiedzy i szerszym informacjom z rynku, specjalistycznemu oprogramowaniu i dużej sile zakupowej, potrafi zoptymalizować rozwiązanie klienta lub zaprojektować je zupełnie od nowa. Zwiększenie wypełnienia aut, optymalizacja tras, optymalizacja ilości i lokalizacji magazynów, konsolidacja wysyłek pomiędzy klientami, to tylko kilka przykładów działań, które podnoszą efektywność łańcucha dostaw, a co za tym idzie, optymalizują koszty jego funkcjonowania i podnoszą jakość obsługi dla klienta jak i również finalnego konsumenta. Dodatkowo, narzędzia informatyczne do modelowania jak i samej obsługi procesów są nadal dość kosztowne i często klienci nie mogą z nich skorzystać. 4PL standaryzując rozwiązania operacyjne obniża ich koszty, a narzędzia do modelowania są używane dla wielu klientów, więc ich zakup jest bardziej ekonomiczny i efektywny. |

*Paweł Michalak,
Head of Business Development
Strategic Projects
DHL Supply Chain (DSC) Central
& Eastern Europe*

JAK PORADZIĆ SOBIE Z BREXITEM

DACHSER PRZYGOTOWUJE SIĘ NA NAJGORSZE

Operator jest przygotowany, żeby wziąć na siebie większość formalności celnych. Na liście są jednak warunki, o których spełnienie zawczasu powinien zadbać sam eksporter czy importer.

Wystąpienie o numer EORI, przypisanie właściwych kodów produktom, zgromadzenie dokumentów czy porozumienie się zawczasu z zagranicznymi kontrahentami – to wskazówki operatora logistycznego Dachser, jak eksporterzy i importerzy mogą przygotować się na scenariusz tzw. twardego Brexitu.

Wielka Brytania jest trzecim eksportowym partnerem Polski. Według GUS od stycznia do listopada 2018 r. krajowe firmy sprzedały na Wyspy towary o wartości 54,2 mld zł (12,8 mld euro). W przypadku importu ten kraj także jest ważnym kierunkiem handlowym – znajduje się w pierwszej dziesiątce importerów. Biznes wszystkich tych firm czeka duża próba w związku z planowanym wyjściem Wielkiej Brytanii z UE, głównie dlatego, że cały czas nie wiadomo, w jaki sposób ten rozwód zostanie przeprowadzony. To z kolei oznacza, że opcja twardego Brexitu nadal jest zagrożeniem.

Trzeba działać

Jeśli ziści się najczarniejszy scenariusz, Wielka Brytania z dnia na dzień stanie się dla Polski tzw. krajem trzecim, zgodnie z regułami WTO, czyli towary, które nie przejadą przez Eurotunel przed północą 29 marca, będą musiały przejść odprawę celną. Z całą pewnością klienci powinni mieć na uwadze, że wtedy czasy dostaw się wydłużą i w pierwszym okresie trudno będzie określić je z dużą dokładnością.

– Skończył się czas, kiedy przyszłość biznesu można było opierać wyłącznie na nadziejach, że do twardego Brexitu nie dojdzie. Teraz trzeba działać. Dachser, zarówno jako międzynarodowa grupa, jak i w Polsce, już od dawna szykuje się na każdą z możliwości – zatrudniamy dodatkowych specjalistów od spraw celnych, przysto-

wujemy się organizacyjnie i informatycznie. Chcemy też wesprzeć w tym naszych klientów, bo mamy świadomość, że lata trwania unii celnej sprawiły, że obecnie importerzy i eksporterzy mogą nie mieć wiedzy ani doświadczenia, jak przeprowadzić formalności związane z odprawą – mówi dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.

Warunki, które trzeba spełnić

Dachser przygotował dla swoich klientów listę kontrolną, przedstawiającą punkt po punkcie kolejne kroki, których spełnienie pomoże przygotować firmę do przejścia procedur celnych. Ten globalny operator, dysponujący własną agencją, składami celnymi oraz statusem AEO w wielu krajach, jest przygotowany, żeby wziąć na siebie większość for-

Oprócz tego trzeba zadbać, żeby wszystkim wyrobom, które mają przekroczyć granicę, przyporządkować odpowiednią taryfę celną zgodnie z systemem zharmonizowanym oraz TARIC. To oznacza, że dla każdego z produktów trzeba ustalić właściwe kody. Ponadto, w przypadku nieuregulowanego Brexitu, do wszystkich przesyłek trzeba będzie przedkładać faktury handlowe, które muszą zawierać odpowiedni zestaw informacji, aby na ich podstawie można było stworzyć i dokonać zgłoszenia celnego. To oznacza, że tego typu informacje i dokumenty należy gromadzić już teraz. Dachser radzi także, aby firmy skontaktowały się ze swoimi partnerami handlowymi – odbiorcami lub dostawcami – i ustaliły z nimi czy są gotowi do złożenia deklaracji celnej.

– Procedury celne to dość skomplikowana materia, a my mamy w niej doświadczenie, możemy więc na zlecenie eksporterów

Dachser przygotował dla swoich klientów listę kontrolną, przedstawiającą punkt po punkcie kolejne kroki, których spełnienie pomoże przygotować firmę do przejścia procedur celnych.

malności celnych. Na liście są jednak warunki, o których spełnienie zawczasu powinien zadbać sam eksporter czy importer.

Najważniejszym z nich jest posiadanie tzw. numeru EORI. Firmy, które go nie mają powinny zgłosić się po niego do lokalnego urzędu lub oddziału celno-skarbowego.

i importerów przejąć formalności związane z odprawami. Już teraz ważna jest jednak ścisła współpraca na linii Dachser – klient, aby możliwie sprawnie przeprowadzić cały ten proces i służyć radą na każdym etapie dostawy – doradza Grzegorz Lichocik. |

KK



16 - 17 kwietnia 2019

Centrum Targowo-Konferencyjne

expo **silesia**

www.exposilesia.pl



Targi Transportu i Spedycji

Kontakt:

Paweł Litewka - Menedżer Projektu

tel.: +48 510 031 658

e-mail: pawel.litewka@exposilesia.pl

www.tslexpo.pl

Konferencja pt.:
„Zmiany w transporcie 2019”

Organizator:

 **koben**

W czasie targów odbędzie się

Salon Nacze



**Silesia
KOMUNIKACJA**

Targi Transportu Publicznego

Kontakt:

Łukasz Kic - Menadżer Projektu

tel.: +48 510 030 321

e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl

www.silesiakomunikacja.pl

KONFERENCJA

16 kwietnia 2019 r. (wtorek)

„Transport Niskoemisyjny
w Górnośląsko-Zagłębiowskiej
Metropolii – infrastruktura
na rzecz elektromobilności”

Organizatorzy:



DEBATA

„Gazomobilność -
alternatywne spojrzenie
na transport
zeroemisyjny”

W tym samym
czasie odbędą się:



Silesia
COACHEXPO



MotoSerwis
Expo

www.exposilesia.pl



Konsumenci będą otrzymywać produkty w specjalnie zaprojektowanych, trwałych opakowaniach, które po dostarczeniu do odbiorcy będą zbierane, czyszczone i ponownie wykorzystywane do załadunku i wysyłki

OPAKOWANIE WIELOKROTNEGO UŻYTKU

UPS, producenci dóbr konsumenckich i firma TerraCycle, będąca międzynarodowym liderem w zakresie recyklingu, wspólnie opracowali opakowanie wielokrotnego użytku do transportu towarów, o nazwie Loop™. Zostanie ono przetestowane w Paryżu i Nowym Jorku. To pierwszy krok do jego pełnego wdrożenia na innych rynkach konsumenckich.

Opakowanie Loop™ eliminuje konieczność używania jednorazowych opakowań, wykorzystywanych wcześniej do wysyłki towarów. Konsumenci będą teraz otrzymywać produkty w specjalnie zaprojektowanych, trwałych pojemnikach, które po dostarczeniu do odbiorcy będą zbierane, czyszczone i ponownie wykorzystywane do załadunku i wysyłki.

– *Opakowania Loop nie tylko wyeliminują odpady opakowaniowe, ale także znacznie podwyższą komfort użytkowania produktów i wygodę zakupów* – stwierdził Tom Szaky, dyrektor generalny TerraCycle.

Zamiast pudełek jednorazowych

Produkty pod marką Loop będą tworzone za pośrednictwem systemu zaprojektowanego przez TerraCycle i UPS. To najnowsze osiągnięcie w ramach długotrwałej współpracy pomiędzy TerraCycle a UPS – specjalistą w dziale logistyki a ekspertem w dziedzinie opakowań. – *Innowacyjność jest kluczem do wszystkiego, co robimy w UPS i cieszymy się, że możemy wspierać TerraCycle w projektowaniu opakowań Loop oraz w świadczeniu usług transportowych. Jako lider w dziedzinie zrównoważonego rozwoju i gospodarki o obiegu zamkniętym,*

firma UPS jest dumna, że będzie mogła uczestniczyć we wprowadzeniu na rynek opakowań wielokrotnego użytku Loop – powiedziała Kate Gutmann, dyrektor ds. sprzedaży i rozwiązań UPS.

Opakowania Loop wykonane są z takich materiałów jak stopy metali, szkło i tworzywa sztuczne, dzięki czemu są trwałe i nadają się do ponownego użytku lub recyklingu. Takie same parametry ma zewnętrzny kontener transportowy – supernowoczesny

nymi przekładkami, które może służyć do transportu cieczy, produktów suchych i środków higieny osobistej. Materiały, z których wykonane są opakowania umożliwiają łatwe czyszczenie pojemnika przed jego ponownym użyciem. Laboratorium UPS ds. projektowania i testowania opakowań, które posiada certyfikat Międzynarodowego Stowarzyszenia Bezpiecznego Transportu (ISTA) do przeprowadzania procedur testowych ISTA w celu sprawdzenia

Produkty pod marką Loop będą tworzone za pośrednictwem systemu zaprojektowanego przez TerraCycle i UPS. To najnowsze osiągnięcie w ramach długotrwałej współpracy pomiędzy TerraCycle a UPS – specjalistą w dziale logistyki a ekspertem w dziedzinie opakowań.

pojemnik wyeliminuje potrzebę stosowania pudełek jednorazowych i zapewni konsumentom rozwiązanie, które znacząco redukuje ilość odpadów.

Opracowane w laboratorium UPS

UPS i TerraCycle współpracowały przy projektowaniu opakowania z wewnątrz-

integralności opakowań, pomogło stworzyć atrakcyjne dla konsumentów oraz wystarczająco trwałe opakowanie, które można wielokrotnie wykorzystywać.

W trakcie procesu projektowania i testowania, firma UPS znalazła rozwiązania niwelujące takie problemy jak:

- | uszkodzenia materiałów,
- | nieszczelność produktu,
- | użycie konstrukcji opakowania przy stosowaniu w ograniczonym zakresie,

l rysy na metalowych pojemnikach spowodowane przez metalową sprzączkę.

Laboratorium UPS zaleciło TerraCycle wprowadzenie następujących usprawnień: wielostopniowe zamykanie pojemników, zamknięcie ograniczające ryzyko nieszczelności produktów oraz niestandardowe przekładki w pojemniku Loop zapewniające m.in. lepsze utrzymywanie produktów w miejscu podczas transportu.

Dodatkowo, laboratorium UPS ds. projektowania i testowania opakowań przeprowadziło rygorystyczne testy przesyłanych ładunków w warunkach praktycznych, aby zebrać informacje o tym, czy pojemnik wielokrotnego użytku Loop nadaje się do transportu przesyłek o dużej objętości przez sieć wysoce zautomatyzowanych obiektów dystrybucyjnych UPS na całym świecie.

– UPS pomógł firmie TerraCycle zaprojektować zewnętrzną i wewnętrzną część pojemnika Loop w sposób, w jaki sami nigdy byśmy tego nie zrobili. Dzięki testom UPS mogliśmy również udzielić porad naszym partnerom korzystającym z Loop w kwestii pakowania towarów oraz tego jak je układać bezpośrednio w pojemniku – powiedziała Tiffany Threadgould, Chief Design Junkie w firmie TerraCycle.

Testy pilotażowe, które odbędą się w Paryżu i Nowym Jorku w 2019 r., pozwolą zebrać opinie konsumentów, na bazie których możliwe będzie usprawnienie całego procesu.

Do spraw projektowania i testowania

Laboratorium UPS ds. projektowania i testowania opakowań w Addison, w stanie Illinois pomaga klientom UPS z różnych branż optymalizować i chronić ich towary oraz ograniczać ilość odpadów dzięki wprowadzaniu lepszych rozwiązań w zakresie opakowań. Posiada ono pięć patentów na projekty opakowań oraz opracowane praktyki testowe i praktyczne rozwiązania odpowiadające na szereg potrzeb, w tym opakowania z kontrolowaną temperaturą dla firm spożywczych i farmaceutycznych.

Wysoce wyspecjalizowane urządzenia testowe, które znajdują się w laboratorium UPS ds. projektowania i testowania opakowań, naśladują efekt „wstrząsów, grzechotania i kołysania” taśmociągów poruszających się z dużą prędkością,



Supernowoczesny pojemnik wyeliminuje potrzebę stosowania pudełek jednorazowych i zapewni konsumentom rozwiązanie, które znacząco redukuje ilość odpadów

z jakimi mamy do czynienia w centrach transportowych i pojazdach dostawczych. Oprócz testowania trwałości, inżynierowie laboratorium oceniają materiały opakowaniowe w celu zidentyfikowania stabilnych, wydajnych i przyjaznych dla środowiska rozwiązań. |

KK



MT TSL

WWW.MTTSL.PL

III MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

ORGANIZATOR:

**PTAK
WARSAW
EXPO**

ufi
Member



13-15
marca 2019



STREFY NA TARGACH



WARSAW BUS

RÓWNOCZEŚNIE ODBĘDĄ SIĘ
**IV MIĘDZYNARODOWE TARGI
TRANSPORTU PUBLICZNOGO**
13-15 marca 2019

Dołącz do wystawców

WWW.MTTSL.PL

Dyrektor Targów **SYLWIA WASILEWSKA**

Tel. +48 513 032 781, e-mail: s.wasilewska@warsawexpo.eu

- / Ciągniki siodłowe i naczepy
- / Pojazdy użytkowe
- / Transport intermodalny
- / Systemy telematyczne
- / Logistyka i spedycja
- / Części i akcesoria
- / Bezpieczeństwo i kontrola w transporcie
- / Gilda ofert pracy
- / Usługi około transportowe
- / Karty paliwowe
- / Magazyny

PATRONI POPRZEDNIEJ EDYCJI:





Systemem dedykowanym czołowym wózkom widłowym pracującym w tradycyjnym magazynie jest kontrola dostępu Access Control. Pojazd nie rozpocznie pracy, dopóki nie rozpozna sekwencji zdarzeń: obciążenia fotela, uruchomienia wózka i zapięcia pasów bezpieczeństwa

MAGAZYN BARDZIEJ BEZPIECZNY

Rozwiązania minimalizujące ryzyko wypadku z udziałem pojazdu, wspomagające pracę operatora z ładunkiem, czy systemy do zarządzania flotą wózków widłowych chroniące przed utratą danych lub ich nieuczciwym użyciem wspierają pracodawców w organizacji bezpiecznej pracy magazynu. Takie standardowe i dodatkowe systemy podnoszące poziom ochrony osób kierujących wózkami widłowymi oraz pozostałych pracowników w swej ofercie ma firma Jungheinrich.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego, w latach 2014-2017 liczba pracowników w branży TSL wzrosła o 12,3%, a podaż powierzchni magazynowej zwiększyła się o blisko 50% (Raport Colliers International). To przełożyło się na znaczny przyrost liczby operacji wykonywanych w magazynach i pociągnęło za sobą wzrost nieszczęśliwych zdarzeń w pracy o 11% (GUS). Mimo tego wzrostu możemy mówić o tendencji spadkowej, gdyż liczba wypadków przy pracy w stosunku do liczby pracowników między 2014 a 2017 r. zmalała z 1,286% do 1,278%, a między styczniem a wrześniem 2018 r. do 0,810%. (GUS).

Bezpieczni ludzie i urządzenia...

Bezpieczeństwo szczególną rolę odgrywa tam, gdzie współpracują ze sobą ludzie i maszyny. Tak jest w magazynach, gdzie potrzebne są rozwiązania chroniące pracowników, pojazdy i ładunki, dostosowując je do danego środowiska magazynu

nowego (manualnego, mieszanego lub zautomatyzowanego). W swej ofercie ma je Jungheinrich, a jednym z nich jest kontrola dostępu Access Control – system dedykowany czołowym wózkom widłowym producenta, pracującym w tradycyjnym magazynie. Dzięki niemu pojazd nie rozpocznie pracy, dopóki Access Control nie rozpozna sekwencji zdarzeń: obciążenia fotela, uruchomienia wózka oraz zapięcia pasów bezpieczeństwa. Ponadto, system

ty, chroniące dłonie operatora podczas niebezpiecznych sytuacji. Dodatkowym zabezpieczeniem jest czujnik, który zapobiega uruchomieniu wózka widłowego przy otwartych drzwiach.

– *Wywrócenie się urządzenia to jeden z najbardziej niebezpiecznych incydentów. Wielu operatorów próbuje wówczas opuścić przechylający się pojazd, co w przypadku czołowych wózków widłowych może skończyć się poważnym uszkodze-*

O bok systemów, które w aktywny sposób wspierają bezpieczeństwo operacji i procesów magazynowych, Jungheinrich wyposaża również wózki systemowe w szereg rozwiązań poprawiających tzw. bezpieczeństwo bierne.

zweryfikuje czy pasy zostały zapięte prawidłowo, a nie na oparciu fotela kierowcy. Kolejne rozwiązanie to tzw. drzwi bezpieczeństwa, czyli stalowa rama uniemożliwiająca pracownikowi opuszczenie wózka w przypadku jego wywrócenia się. Mogą one być wyposażone w specjalne uchwy-

niem ciała lub śmiercią. Należy więc szkolić pracowników i wyrabiać u nich odruchy bezwarunkowe zapięcia pasów bezpieczeństwa przed rozpoczęciem pracy oraz pozostania w kabinie we wspomnianej sytuacji. Warto też pamiętać o wyposażeniu operatorów w kaski ochronne i kamizelki

ostrzegawcze oraz egzekwować ich noszenie – tłumaczy Daniel Lasoń, menedżer Działu Produktu w Jungheinrich Polska.

Inną propozycją Jungheinrich jest tzw. detektor stropów, który automatycznie rozpoznaje, czy wózek widłowy pracuje na zewnątrz czy wewnątrz hali magazynowej, ograniczając prędkość pojazdu podczas wjazdu do budynku. Takie rozwiązanie podnosi bezpieczeństwo znajdujących się tam pracowników. W portfolio Jungheinrich jest także system minimalizujący ryzyko kolizji z pieszym bądź drugim pojazdem

kierownicy – im większy kąt skrętu kół, tym mniejsza prędkość jazdy wózka. Pojazd maksymalne osiągi może uzyskać jedynie przy wyprostowanych kołach.

Dodatkowym rozwiązaniem z zakresu bezpieczeństwa dla systemowych wózków widłowych jest Personal Protection System, który stale monitoruje korytarz pracy urządzenia, informując operatora o pojawiających się przeszkodach, a jeśli to konieczne, zwalnia lub zatrzymuje wózek do czasu ich usunięcia. Pracę tego typu pojazdów wspiera też system wahlweij karet-

intralogistyczne i umożliwia rozpoznanie zagrożeń jeszcze przed ich wystąpieniem. Pozwala to uniknąć dodatkowych kosztów, a przede wszystkim ryzykowanych sytuacji, zagrażających zdrowiu lub życiu pracowników.

Należy też mieć na uwadze, że prawidłowa praca urządzenia nie jest możliwa bez sprawnych akumulatorów, widel czy opon. Pojazd z uszkodzonym ogumieniem stanowi zagrożenie dla zdrowia i życia operatora, przewożonego ładunku oraz otoczenia, ponieważ istnieje większe ryzy-

Bezpieczeństwo szczególną rolę odgrywa tam, gdzie współpracują ze sobą ludzie i maszyny. Tak jest w magazynach, gdzie potrzebne są rozwiązania chroniące pracowników, pojazdy i ładunki, dostosowując je do danego środowiska magazynowego.

– system rozpoznaje obecność przeszkód na trasie przejazdu, informując operatora z wyprzedzeniem o potencjalnym zagrożeniu. Z kolei rozwiązanie Floor-Spot automatycznie uruchamia strumień światła w zależności od kierunku jazdy wózka, dając sygnał pracownikom o zbliżającym się urządzeniu. Dzięki temu operator innego pojazdu może przygotować się na potencjalne zagrożenie, zmniejszając prędkość tak, aby nie doszło do wypadku. System ten szczególnie sprawdza się w trakcie opuszczania korytarza roboczego przez wózek widłowy.

... a także towary

Wózki widłowe można też wyposażać w nowoczesne systemy wspierające pracę operatora z ładunkiem. Podnoszą one poziom bezpieczeństwa osoby kierującej pojazdem i samego towaru. Przykładem jest opcja driveCONTROL. System automatycznie ogranicza prędkość wózka, który porusza się w danym momencie z ładunkiem podniesionym na wysokość powyżej jednego metra. Funkcja ta minimalizuje ryzyko uszkodzenia towaru, uniemożliwiając operatorowi zbyt szybką jazdę. Z kolei rozwiązanie liftCONTROL dodatkowo zapewnia wolniejsze pochylanie masztu – redukuje automatycznie prędkość jego pochylu na wysokości podnoszenia powyżej jednego metra. Dzięki temu każda operacja jest realizowana z maksymalną, ale bezpieczną prędkością. Rozwiązaniem zwiększającym bezpieczeństwo operatora jest również curveCONTROL. System redukuje prędkość pojazdu w trakcie pokonywania zakrętu, zależnie od kąta skrętu

ki widel Floor Pro, który pozwala wykorzystać masę ładunku do aktywnego tłumienia drgań powstałych w trakcie jazdy urządzenia po nierównej posadzce. Rozwiązanie poprawia bezpieczeństwo i komfort pracy w wózkach operujących na wysokościach kilkunastu metrów, gdzie szczególnie ważna jest płaska posadzka. System też zwiększa żywotność elementów wózka, takich jak łożyska i profile masztów.

Jungheinrich wyposaża również wózki systemowe w szereg rozwiązań poprawiających tzw. bezpieczeństwo bierne. Przemysłowa konstrukcja kabiny zapewniająca dobrą widoczność, system komunikacji oparty na piktogramach zrozumiałych bez względu na język jakim posługuje się operator, czy ergonomiczne miejsce pracy – wszystko to pozwala pracownikowi skupić się na realizowanych zadaniach, ograniczyć zmęczenie i umożliwić utrzymanie

Prawidłowa praca urządzenia nie jest możliwa bez sprawnych akumulatorów, widel czy opon. Pojazd z uszkodzonym ogumieniem stanowi zagrożenie dla zdrowia i życia operatora, przewożonego ładunku oraz otoczenia.

poziomu skupienia wymaganego dla zapewnienia bezpieczeństwa pracy.

Ochrona na wielu płaszczyznach

Jungheinrich oferuje również rozwiązania zapewniające ochronę wyposażenia magazynu oraz danych. Taka kompleksowa usługa zabezpiecza całe środowisko



Fot. Jungheinrich Polska

Propozycją Jungheinrich jest tzw. detektor stropów, który automatycznie rozpoznaje, czy wózek widłowy pracuje na zewnątrz czy wewnątrz hali magazynowej, ograniczając prędkość pojazdu podczas wjazdu do budynku

ko poślizgu, wydłużenia drogi hamowania i samoistnego zsunienia się opony z felgi. Zagrożenie stanowią również wytarte czy zdeformowane widły. Wymiana akumula-

tora w sytuacji, kiedy nie jest już w pełni sprawny nie tylko zapewnia bezpieczeństwo użytkownika, ale wydłuża także czas pracy na jednym ładowaniu baterii trakcyjnej, podnosząc wydajność pracy. Jungheinrich oferuje profesjonalny serwis urządzeń, co przekłada się na sprawność pojazdów, ich wydłużoną żywotność i gwarancję maksymalnego bezpieczeństwa wykonywanych operacji magazynowych. |

MM

PROM JAKO ELEMENT ŁAŃCUCHA DOSTAW

Skandynawia stanowi blisko 20% wolumenie międzynarodowym obsługiwanych przez DB Schenker. Obsługujemy Szwecję, Norwegię, Danię i Finlandię.

Z naszego kraju eksportujemy do państw skandynawskich wyroby przemysłu elektromaszynowego, chemicznego, metalurgicznego, mineralnego i artykuły rolno-spożywcze. Natomiast importujemy to, z czego Skandynawia stynie – wyroby przemysłu drzewno-papierniczego, ale także elektromaszynowego, metalurgicznego i chemicznego.

Zarówno towary importowane, jak i eksportowane, przewożone są głównie z wykorzystaniem transportu drogowego, a rzadziej kolejowego. W obu przypadkach ważnym elementem łańcucha dostaw jest przeprawa promem.

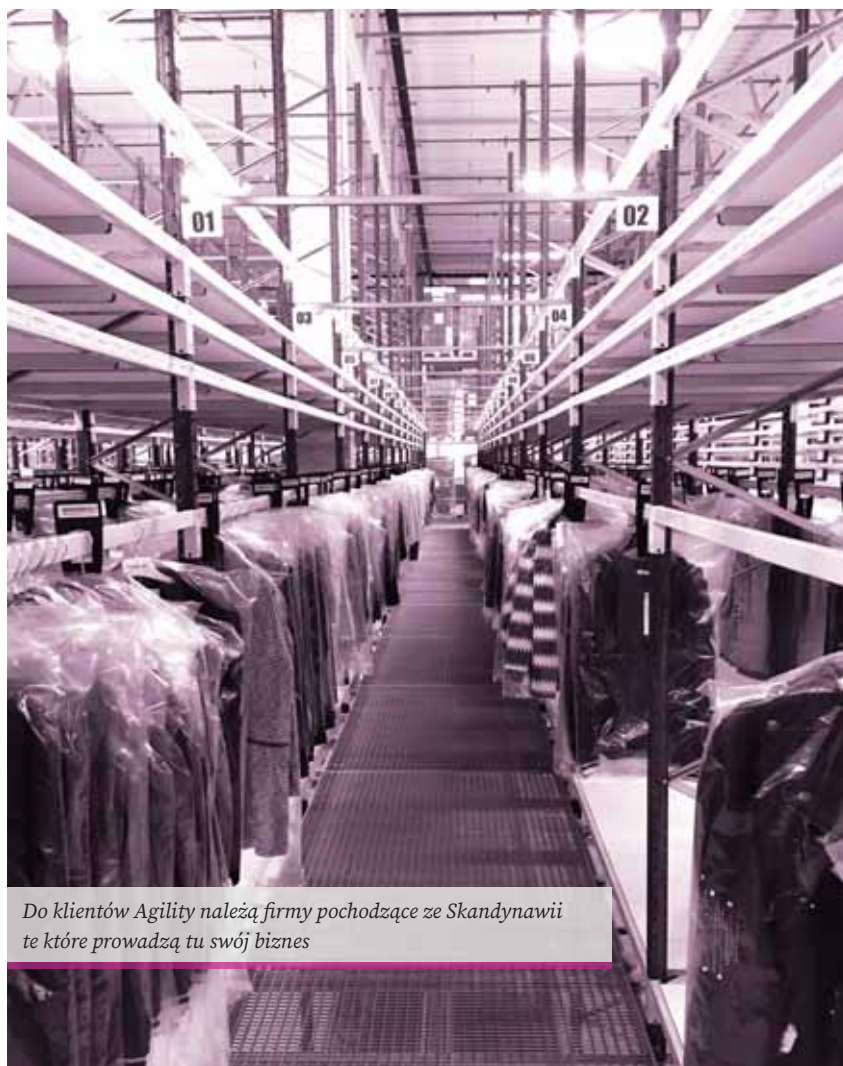
Nasze kompetencje na kierunku skandynawskim stale rozwijamy. W tym roku utworzyliśmy połączenie Węgry – Skandynawia przez Polskę, które docelowo będzie obsługiwane przez naczepy typu swap



Piotr Gola

body (nadwozia wymienne/ BDF). W planach mamy także modernizację i rozbudowę zespołu operacyjnego odpowiedzialnego za obsługę krajów skandynawskich. |

*Piotr Gola,
szef Zespołu Zarządzania Rozwojem
Produktów w DB Schenker*



Do klientów Agility należą firmy pochodzące ze Skandynawii te które prowadzą tu swój biznes

PROSTO Z DANII DO POLSKI

Na polskim rynku obecnych jest sporo firm logistycznych o korzeniach skandynawskich, które swe oddziały mają u nas. Jedną z nich jest Prime Cargo – duński operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze branży e-commerce & retail.

Zakres usług, który oferuje jest szeroki, poczynając od obsługi magazynowej, poprzez liczne usługi dodane (VAS), wyso-

ko efektywną obsługę zwrotów, transport air & ocean, kolejowy, aż po drogowy. Wspiera także poczynania klientów na rynku międzynarodowym obniżając koszty sprzedaży cross-border.

Pięć lat na polskim rynku

Polski oddział Prime Cargo obchodzi w tym roku 5-lecie działania. Firma swoją aktywność na naszym rynku rozpoczęła od obsługi magazynowej i dystrybucyjnej firm skandynawskich. Z czasem do grona klientów dołączyły firmy z innych krajów, w tym z Polski. Dzięki temu w szybkim tempie rośnie zapotrzebowanie na usługi magazynowe – od poziomu 4 tys. m² w 2014 r. po

20 tys. m² obecnie. Osiągnięte wyniki wymuszają na Prime Cargo rozbudowę Centrum Dystrybucji o kolejne 10 tys. m².

którego obsługiwać będzie międzynarodowego klienta z artykułami alkoholowymi i tytoniem. W tym wypadku stawia

– *Mamy skandynawskie DNA – jesteśmy otwarci, bardzo elastyczni i słowni. Za to cenią nas nasi obecni klienci i jestem pewien, że do nich, już wkrótce dołączą kolejni* – twierdzi Zbigniew Gawęda, Sales and Business Development Manager, Prime Cargo.

Primo Cargo swoją aktywność na naszym rynku rozpoczęło od obsługi magazynowej i dystrybucyjnej firm skandynawskich. Z czasem do grona klientów dołączyły przedsiębiorstwa z innych krajów, w tym z Polski.



Zbigniew Gawęda

na automatyczne regały kompletujące Kardex, a także rozbudowuje antresolę o kolejny poziom, co da ok. 10 tys. m² dodatkowej powierzchni, idealnej pod obsługę rynku B2C.

W planach operatora jest rozbudowa siatki lokalizacji i otwarcie nowych magazynów w lokalizacjach wskazanych przez klientów.

Oczywiście, Prime Cargo to nie jedyna skandynawska firma działająca na polskim rynku. Wyróżnić można tu kilka typów firm, które mają swe korzenie na Półwyspie Skandynawskim. Jedne działają aktywnie – produkują lub sprzedają. Inne to firmy, które chcą zoptymalizować koszty działania przy zachowaniu dobrego *lead-time* do krajów macierzystych oraz te, dla których rynek niemiecki stanowi jeden z istotnych rynków sprzedaży. |

Mnogość usług dla wielu branż

Prime Cargo posiada nowoczesny obiekt logistyczny w Goleniowie k. Szczecina wyposażony w antresolę i system przenośników o wydajności ponad 20 tys. paczek dziennie. Z tego miejsca obsługuje klientów działających zarówno w sektorze B2B jak i B2C, a także z wielu branż. Jest to m.in. branża odzieżowa, kosmetyczna oraz zajmująca się dystrybucją suplementów diety, akcesoriów oraz zabawek. Operator współpracuje także z klientami z sektora FMCG.

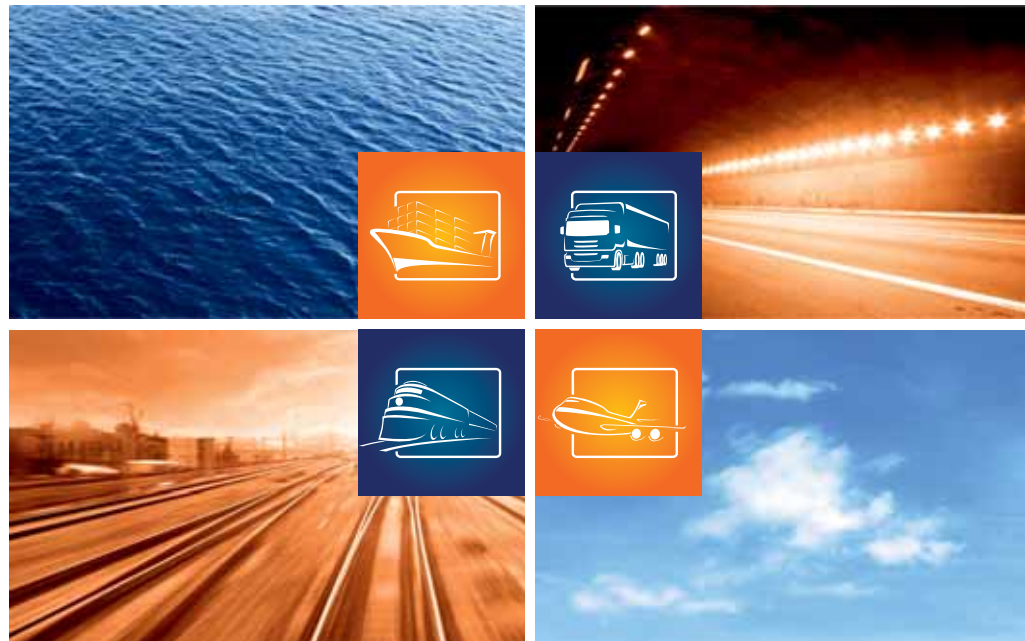
Realizuje przeróżne usługi dodane – pakuje, przepakuje, tworzy zestawy promocyjne, pakuje paczki z prezentami, impregnuje obuwie – lista usług jest długa i wciąż rośnie. Codziennie dowozi paczki do firm kurierskich w Niemczech, Danii, Szwecji i Holandii, a także pomaga polskim firmom wejść na te rynki.

W planach dalszy rozwój

Prime Cargo planuje na najbliższe lata intensywny rozwój. Już za dwa miesiące otwiera skład akcyzowy, w ramach



✉ sales@asstra.pl ☎ +48 22 59 29 500



- DOSTAWY „OD DRZWI DO DRZWI”
- USŁUGI CELNE
- LOGISTYKA PROJEKTOWA
- UBEZPIECZENIE ŁADUNKÓW
- USŁUGI HANDLOWE
- MAGAZYNOWANIE

NA TERENIE CAŁEJ SKANDYNAWII

Do klientów Agility należą firmy pochodzące ze Skandynawii i te które prowadzą tu swój biznes

Firmą, która ma swoje oddziały we wszystkich krajach skandynawskich, czyli Szwecji, Norwegii, Finlandii i Danii, jest Agility. Tak jak na całym świecie, skandynawskie oddziały Agility świadczą usługi z zakresu spedycji morskiej, lotniczej, drogowej oraz logistyki kontraktowej i project cargo.

Agility Norwegia i Dania specjalizuje się też w obsłudze sektora oil&gas, Dania ponadto w obsłudze farmaceutyków. Z kolei Finlandia pełni także rolę hubu łączącego Północ ze Wschodem, biznes europejski z sąsiadującą Estonią. W Szwecji silnie rozwinięta jest logistyka kontraktowa, tu dysponujemy magazynami o powierzchni 45 tys. m². W Malmo działa hub lotniczy, transporty morskie obsługuje *gateway* w Goeteborgu, szwedzki oddział dysponuje także własną flotą samochodową.

Od wielu lat

Do wyboru tych krajów Agility skłoniło przede wszystkim znaczenie, jakie mają kraje skandynawskie w handlu między-

narodowym. Do naszych klientów należą zarówno firmy pochodzące ze Skandynawii, jak i te które prowadzą tu swój biznes. Aby wzmocnić obecność na tych rynkach w latach dwutysięcznych Agility przejęło lokalną firmę transportową, istniejącą od XIX wieku. W Szwecji jesteśmy obecni od 1864, w Finlandii od 1932, w Danii od 2008, a w Norwegii od 2009 r.

Relacja Polska-Skandynawia

Oddziały Agility ściśle ze sobą współpracują i wspierają się w codziennej realizacji przesyłek drogowych, lotniczych i morskich. W przypadku obsługi rynków skandynawskich przez polski oddział Agi-



Karolina Gasińska-Byczkowska

lity kluczową rolę odgrywa transport drogowy, w tej relacji przewozimy głównie towary z branży przemysłowej, retail oraz automotive.

Skandynawia jest jednym z ważniejszych, „ulubionych” kierunków w transporcie drogowym, gdyż wiemy i rozumiemy czego wymaga skandynawski rynek od dostawcy usług transportowych. Ponadto silna pozycja Agility na rynku skandynawskim daje nam możliwość współpracy zarówno z wielkimi korporacjami jak i małymi firmami. |

Karolina Gasińska-Byczkowska,
Country Manager, Agility Logistics

PODSTAWĄ TRANSPORT INTERMODALNY

Firmą, która prowadzi działalność na terenie Skandynawii jest Ekol. Od 2017 r. posiada spółkę Ekol Nordics w Szwecji w Goteborgu. Z tego miejsca obsługuje cały półwysep. A to, czy i kiedy otworzy kolejne spółki w tej części Europy, zależy m.in. od skali biznesu jaką uda się pozyskać.

Obecnie Ekol posiada codzienne połączenia (FTL oraz LTL) pomiędzy Skandynawią a Europą oraz Turcją. Oferuje również usługę składu celnego oraz logistyki kontraktowej, a operacja *cross-dock* zapewnia dostawy w krajach skandynawskich. Transport intermodalny z udziałem połączenia promowego i kolejowego między Göteborgiem a Turcją odbywa się trzy razy w tygodniu. Natomiast przewozy na trasie Polska-Skandynawia firma realizuje

transportem intermodalnym (drogowym i morskim).

Znaczna część klientów firmy Ekol pochodzi z sektora motoryzacyjnego, elektronicznego i odzieżowego. Najczęściej transportowane są produkty papiernicze, automotive oraz przemysłowe.

Strategia firmy Ekol polega na rozwoju usług intermodalnych. Połączenia promowe

czy kolejowe posiada od jakiegoś czasu w Europie Centralnej i Zachodniej. Następnym krokiem jest ich rozwój również w Północnej Europie. |

BB



WSPÓŁPRACA



Targi Kielce
exhibition & congress centre

 **ROTRA**
14-16.05.2019

XI Międzynarodowe Targi
Transportu Drogowego
- Pojazdy Użytkowe

Równolegle odbędą się targi:

Jubileuszowe Międzynarodowe
Targi Budownictwa Drogowego
Autostrada-Polska
oraz Międzynarodowe Targi
Infrastruktury, Techniki Parkingowej
i Sprzętu do Utrzymania Dróg

www.rotra.targikielce.pl

PEMA
MOBILITY
WORLD

Wynajem to znacznie więcej, niż pojazd i rata miesięczna. Jakość usługi wynajmu to mobilność operatora logistycznego. Kompleksowość wynajmu pozwala skupić się na kluczowej działalności i dostosowaniu do coraz bardziej zmiennego rynku

CZAS NA WYNAJEM – WCZORAJ I DZIŚ

Nie trzeba nikogo przekonywać, że Polska jest potęgą na rynku transportu drogowego w Europie. Po skromnych początkach, które miały miejsce po otwarciu rynku w 1990 roku, nastąpił gwałtowny wyścig wielu przedsiębiorstw, aby w szybkim czasie osiągnąć wzrosty typowe dla firm z Europy Zachodniej.

Podczas moich podróży po Polsce miałem okazję odwiedzić wiele firm i spotkać wielu interesujących przedsiębiorców, którzy opowiadali, jak jeszcze przed 1990 rokiem zastawili cały swój dobytek, aby nabyć pierwszy pojazd ciężarowy z naczepą. Wiązało się to z nie lada determinacją i odwagą, aby pokonać trudną drogę do celu, niejednokrotnie przez krew i łzy. Nie wszystkim udało się przetrwać te ciężkie czasy ale ci, którym się udało, stali się mocni. Dla porównania tylko podczas ostatnich 10-15 lat, wiele firm transportowych urosło w bardzo szybkim tempie zalewając europejskie drogi polskimi pojazdami, co do dziś zdaje się nie mieć końca.

Duży tort

Wzrost zapotrzebowania na usługi transportowe oznacza więcej pojazdów, które stanowią główne narzędzie pracy w biznesie transportowym. Według da-

nych CEPIK-u, w ciągu ostatnich 3 lat zarejestrowano w Polsce ponad 190 tysięcy nowych i używanych ciągników siodłowych oraz 186 tysięcy nowych i używanych naczep. Wzrost oraz modernizacja parku pojazdów w Polsce miała miejsce dzięki łatwiejszemu dostępowi do tańszego finansowania, leasingu, a także dzięki bardzo atrakcyjnym ofertom producentów na nowe pojazdy. Co

Według danych CEPIK-u, w ciągu ostatnich 3 lat zarejestrowano w Polsce ponad 190 tys. nowych i używanych ciągników siodłowych oraz 186 tys. naczep. Wzrost i modernizacja parku pojazdów miała miejsce dzięki łatwiejszemu dostępowi do tańszego finansowania.

więcej, zwiększyła się także dostępność pojazdów używanych z Polski i Europy Zachodniej. To wszystko wydaje się wyglądać wspaniale, czy na pewno?

Przed nami duże wyzwania

Nie ważne jak daleko zajedziemy, wcześniej czy później pojawiają się pewne przeszkody i wyzwania, do których można zaliczyć zmianę ustawodawstwa w Unii Europejskiej, zmienne koszty paliwa, wzrost kosztów zatrudnienia, zmieniające się potrzeby klientów i nowe wymagania klien-

tów, problem ze znalezieniem i zatrudnieniem kierowców, wzrastająca konkurencja, nadchodzące nowe rozwiązania w logistyce. Lista ta w zasadzie nie ma końca.

Bez wątplenia przyszłość branży transportowej jest mniej klarowna niż kilka lat temu. Stabilność i przewidywalność zastąpiła niepewność. Pojawiło się wiele znaków zapytania co do przyszłości dla istniejących przewoźników a dla nowych podmiotów trudniejszy start i wolniejszy wzrost.

Wymiana pojazdów – Co dalej?

Firmy transportowe stoją przed wyzwaniem wymiany pojazdów. Można zaobserwować, że decyzje dotyczące wymiany floty są podejmowane bardziej selektywnie i zajmują więcej czasu.

Ze względu na ogromną ilość pojazdów wracających do producentów w ramach odkupu, park używanych pojazdów rośnie w niewiarygodnym tempie. Pojazdów jest znacznie więcej niż chętnych. Nauczeni gorzkim doświadczeniem producenci zostali skłonieni do bardziej realistycznych kalkulacji, więc hojny odkup nie jest już tak popularny, jak to miało miejsce 3-4 lat temu i jest obecnie niedostępny lub w znacznym stopniu ograniczony. Stąd pojawiły się także oferty przedłużenia obecnych kontraktów, już zresztą nie tak atrakcyjne. Z naszej strony zachęcamy do refleksji i rozważenia alternatyw przed podjęciem decyzji dotyczącej dalszych losów floty.

Sytuacja na rynku zmusza firmy transportowe do rozważania różnych opcji. Polski rynek niegdyś zorientowany na posiadanie pojazdów na własność i korzystający chętnie z opcji wykupu został skuszony niską ratą miesięczną wynajmu / leasingu z propozycją odkupu pojazdu przez produ-

Odkup oznacza oddanie pojazdów po kontrakcie, co otwiera drogę do rozważenia wynajmu jako możliwego rozwiązania pozyskiwania, a przede wszystkim użytkowania floty ciągników siodłowych i naczep.

centa po zakończeniu kontraktu. W rzeczywistości odkup oznacza oddanie pojazdów po kontrakcie, co otwiera drogę do rozważenia wynajmu jako możliwego rozwiązania pozyskiwania, a przede wszystkim, użytkowania floty ciągników siodłowych i naczep.

W końcu nadszedł czas na wynajem długoterminowy

Wynajem długoterminowy ciągników siodłowych i naczep jest rozwiązaniem stosowanym na dużą skalę od lat na dojrzałych rynkach transportowych. Na znormalizowanym rynku (którym Polska się staje) jest to popularne rozwiązanie,

które stanowi odpowiedź na konieczność sprostania szeregowi wymienionych wcześniej wyzwań. Wynajem to znacznie więcej, niż pojazd i rata miesięczna. Jakość usługi wynajmu to mobilność operatora logistycznego. Kompleksowość wynajmu pozwala skupić się na kluczowej

działalności i dostosowania do coraz bardziej zmiennego rynku. Pojazdy autonomiczne to na pewno ciekawa przyszłość, którą można rozważać przy planowaniu długoterminowym. Jednak już dziś technologie przekazu informacji w łańcuchu dostaw i postępująca cyfryzacja umożli-

PEMA MOBILITY WORLD

Jednym z wielu elementów pozwalających na poprawę elastyczności proponowanych przez PEMA jest np.: możliwość wymiany sprzętu na inny, opcje przerwania, dodatkowe usługi takie, jak np. pakiet na uszkodzenia opon. Wynajem stanowi pełen wachlarz usług, z których klient może skorzystać wybierając to, co jest najbardziej dopasowane do jego potrzeb.

Można sobie wyobrazić, że jest dużym ryzykiem, jeżeli firma transportowa nagle straci kontrakt, pod który ma pojazdy w leasingu na 5 lat. Co wtedy? Albo musi szukać innego klienta pod ten rodzaj sprzętu, albo staje się on kosztowną przeszkodą. Mając 50% floty w wynajmie, można wymienić sprzęt na inny. Dlatego porównując wynajem z innymi rozwiązaniami trzeba brać pod uwagę, jaką wartość ma dla nas elastyczność.

Zachęcamy każdą firmę, która w najbliższym czasie planuje wymianę pojazdów i naczep, aby skontaktowała się z PEMA Polska. Od 40 lat wynajmujemy pojazdy w Europie. Nasze pakiety wynajmu dostosowujemy do potrzeb naszych klientów. Porozmawiajcie z nami, a wyjaśnimy jak można porównać od strony biznesowo-finansowej ze sobą poszczególne rozwiązania.

Jako PEMA oferujemy elastyczne rozwiązania, gdyż naszą główną działalnością jest właśnie wynajem i dopasowanie jego struktury do potrzeb klienta. Możemy zaproponować opcje, które pozwolą na wprowadzenie zmian w przypadku zmiany w Państwa otoczeniu, tak bardzo prawdopodobnej w dzisiejszych czasach. Mamy możliwość odroczenia płatności lub rat sezonowych.

W PEMA nie ma jednego rozwiązania dla wszystkich. Mając duże doświadczenie i różnorodny park pojazdów możemy sobie na to pozwolić.

Ostatnia analiza „Frost and Sullivan” przewiduje wzrost „czystego” wynajmu ciągników siodłowych i naczep w Polsce na przestrzeni najbliższych 6 lat w związku ze zmianami potrzeb rynku i potrzebą zapewnienia większej elastyczności oraz mobilności w transporcie. Jako PEMA jesteśmy częścią tych wzrostów i dlatego zachęcamy, aby dowiedzieli się Państwo więcej o PEMA Mobility World.



Paul Gogolinski

wiąją zwiększenie efektywności w branży TSL. Wynajem długoterminowy jest właśnie elementem optymalizacji w łańcuchu dostaw, chociaż wciąż niektórym wydaje się abstrakcyjny. Dlatego na pewno warto rozważyć, czy rozwiązanie to sprawdzi się w danym modelu biznesowym oraz, czy może nie będzie jednym z głównych elementów poprawy efektywności. |

Paul Gogolinski,
dyrektor generalny PEMA Polska Sp. z o.o.

PEMA Polska Sp. z o.o.
ul. Krzysztofa Kolumba 3
62-052 Komorniki
tel. 61 626 56 00, fax 61 626 56 01
www.pema.eu

TIMOCOM

AUGMENTED LOGISTICS



Skupiając się na działaniach spedycyjnych, skutecznie współpracując z przewoźnikami i polegając na ich rekomendacji, Adar stopniowo wyzbywał się pojazdów, obejmując swoją marką ciężarówki partnerów

Międzynarodowa spedycja

Jeszcze 9 lat temu Adar skupiał się na zwiększaniu swojego potencjału poprzez inwestowanie we flotę. Jednak brak kierowców na rynku skłonił firmę do zmiany strategii. Skupiając się na działaniach spedycyjnych, skutecznie współpracując z przewoźnikami i polegając na ich rekomendacji, Adar stopniowo wyzbywał się pojazdów, obejmując swoją marką ciężarówki partnerów. Dziś flota, którą dysponuje firma, liczy ponad 400 ciągników siodłowych z naczepami. W tym roku Adar zanotował dwukrotny wzrost. – *Myślę, że jest to kwestia naszych wartości. Firma Adar jest firmą rodzinną, dla nas to jest jak nasze nazwisko. Chcemy, żeby odbiór tej firmy był jak najlepszy. To, że rośniemy, jest tak naprawdę wyborem przewoźników, kwestią ich decyzji, czy chcą się rozwijać, czy mają za co i jak to wygląda, jeśli chodzi o ich wewnętrzny portfel* – podkreśla Adam Aszyk.

Fot. Adar

CZY TRANSPORT SIĘ OPŁACA?

TIMOCOM LIVETALK Z PREZESEM ZARZĄDU FIRMY ADAR ADAMEM ASZYKIEM

Ilu przewoźników, spedytorów czy logistyków tyle opinii o branży TSL. TIMOCOM korzystając z okazji, jaką stworzyły Targi TransLogistica Poland 2018 w Warszawie, postanowił zatem zapytać prezesa zarządu firmy Adar Adama Aszyka m.in. o to, dlaczego zredukował firmową flotę do zera, czy informatyzacja to dobra inwestycja oraz czy mała firma transportowa ma szansę na dzisiejszym rynku i czy transport może się w ogóle opłacać.

Wyjątkowa firma

Adar jest przedsiębiorstwem rodzinnym. Dziś liczy 130 osób. Pracują tam głównie ludzie młodzi. Co czwarty pracownik jest programistą. Inwestycja w rozwój oprogramowania wewnętrznego realizowana we współpracy z Polsko-Japońską Akademią Technik Komputerowych oraz

Politechniką Gdańską przynosi wymierne efekty. Celem jest optymalizacja działania, a zatem wyłączenie tego rodzaju pracy, która jest powtarzalna i opisywalna algorytmicznie, czyli może być wykonywana przez system komputerowy. Według szacunków, gdyby nie było rozwiązań realizowanych przez zespół IT, Adar musiałby zatrudniać ok. 200 do 250 osób.

Altruizm w biznesie?

– *Nie, to nie jest altruizm. To jest spożycie biznesowe. Przewoźnik robiąc kilometr, sprawia, że my także je robimy. Mamy wtedy więcej frachtów i większe obroty. Jeżeli przewoźnicy są zadowoleni i dobrze o nas mówią, to ta opinia w połączeniu z rozwiniętym systemem informatycznym skutkuje tym, że zwiększenie liczby aut nie wpływa tak znacząco na wzrost kosztów stałych. W praktyce*



Adam Aszyk

Branża TSL konsoliduje się. Tego zjawiska nie da się powstrzymać. Wpływa na to wiele czynników. Jednym z nich jest niska marża i oszczędności uzyskiwane dzięki efektowi skali.

oznacza to, że koszty stałe w przeliczeniu na dane zlecenie są coraz niższe. Dzięki temu jesteśmy w stanie podnosić stawkę tak, jak to miało miejsce ostatnio – tłumaczy Adam Aszyk.

Konsolidacja środowiska kontra mała firma transportowa

Branża TSL konsoliduje się. Tego zjawiska nie da się powstrzymać. Wpływa na to wiele czynników. Jednym z nich jest niska marża i oszczędności uzyskiwane dzięki efektowi skali. TIMOCOM zapytał prezesa firmy Adar o to, czy mała firma transportowa ma w tej sytuacji możliwość utrzymania się na rynku.

pojazd w leasingu, na który go nie stać. Poza kosztami stałymi jest to także kwestia weryfikacji kontrahenta. TIMOCOM np. stosuje zasadę, że nieuczciwie

Dobra opinia w połączeniu z rozwiniętym systemem informatycznym skutkuje tym, że zwiększenie liczby aut nie wpływa tak znacząco na wzrost kosztów stałych. W praktyce oznacza to, że koszty stałe w przeliczeniu na dane zlecenie są coraz niższe.

zachowania, jak np. brak płatności za usługę, skutkuje utratą dostępu i numeru ID. Wniosek jest prosty – im niższy numer tym większa wiarygodność. Adar

tej firmy i manifestuje to poprzez media społecznościowe. Ale też wielu kierowców ma fanów wśród pracowników firmy Adar. – Chodzi o identyfikację z naszymi wartościami – uczciwość, przejrzystość to nas przyciąga. Model komunikacji jest zbliżony i stajemy się wzajemnie fanami. Jesteśmy razem – mówi Adam Aszyk. Z tego poczucia wspólnoty transportowej i codziennych doświadczeń powstał pomysł nakręcenia filmu „Najtrudniejsza branża świata” czy „Hejt”, a także stwo-

rzenia marki odzieżowej dla kierowców „U szofera”. – Kierowca może fajnie wyglądać. Chodzi o odczarowanie branży. Nie wiem, czy zrobimy to w pojedynkę



Fot. TIMOCOM

TIMOCOM rozmowę z Adamem Aszykiem przeprowadził na Targach TransLogistica Poland 2018

– Tak, jak najbardziej, choć czas dla przewoźnika jest teraz bardzo trudny. To nie jest dobry moment na inwestycję w transport. Pasja jest czymś fantastycznym, ale wystarczy jeden mandat w UE, jeden nieuczciwy klient i można stracić firmę. Czasem jest to kwestia złej decyzji, bo ktoś stwierdzi, że kupi

ma swój numer już 15 lat – podaje przykład Aszyk.

Są fanami swoich fanów

Adar ściśle współpracuje z przewoźnikami i kierowcami. Część z nich jest fanami

i mam nadzieję, że „ten top” firm – one wiedzą, o jakich myślę – też weźmie w tym udział – zachęca Aszyk. |

Cały wywiad z prezesem zarządu firmy Adar Adamem Aszykiem dostępny jest na stronie TIMOCOM: www.timocom.pl



Głównym produktem oferowanym przez AsstrA w Europie Południowo-Wschodniej jest transport drogowy. Realizowany jest na trasach Polska-Rumunia-Polska, Polska-Bałkany-Polska, Rumunia-Bałkany-Rumunia, na terenie Europy, między krajami WNP i Europą, a także do/z dalekiej Rosji oraz krajów WNP

CZAS NA BAŁKANY

Europa i Unia Europejska to nie tylko Zachód. W kontekście przewozów drogowych warto pamiętać również o dużym potencjale eksportowo-importowym Europy Południowo-Wschodniej, w tym Półwyspu Bałkańskiego.

Do krajów bałkańskich zalicza się Albanie, Bośnię i Hercegowinę, Bułgarię, Chorwację, Czarnogórę, Grecję, Macedonię oraz Serbię. Za państwo Półwyspu Bałkańskiego niekiedy bywa uznawana także należąca do UE Słowenia, która jest kojarzona z Bałkanami ze względu na bycie częścią dawnej Jugosławii. Słowenia nie należy jednak do Bałkanów ani z geograficznego, ani z historyczno-kulturowego punktu widzenia. Ze względów historycznych i kulturowych do Półwyspu Bałkańskiego zaliczana jest za to Rumunia będącą członkiem UE, której niewielki fragment terytorium leży na Półwyspie Bałkańskim.

UE największym partnerem regionu

Po przerwie spowodowanej wojnami w latach 90. oraz kryzysami finansowymi w latach 2008–2011, kraje Bałkanów

Zachodnich (Albania, Bośnia i Hercegowina, Macedonia, Czarnogóra i Serbia) pogłębiły związki gospodarcze z Unią Europejską. UE jest największym partnerem handlowym danego regionu, odpowiadającym za około 80% eksportu i 70% importu. Towarowa wymiana handlowa między UE a Bałkanami Za-

„ciasnego” rynku Zachodniej Europy. Obecnie Rumunia to jedno z najszybciej rozwijających się gospodarczo państw europejskich. Konsumpcja krajowa stale rośnie. Międzynarodowy dostawca usług transportowo-logistycznych AsstrA-Associated Traffic AG odnotował znaczący wzrost sprzedaży międzynarodo-

AsstrA oferuje swoim bałkańskim klientom profesjonalną obsługę w języku rumuńskim, albańskim, bośniackim, bułgarskim, a także chorwackim, czarnogórskim, macedońskim oraz serbskim.

chodnimi stale wzrasta. Zgodnie z opinią ekspertów, dany trend się utrzyma z uwagi na stale rosnące potrzeby konsumpcyjne.

– Państwa bałkańskie intensywnie się rozwijają i stanowią alternatywę dla

wych usług logistycznych wśród rumuńskich klientów. Wyraźnie zwiększył się również zakres współpracy z firmami transportowymi obsługującymi kierunki z/do Rumunii. Mając dane kwestie na uwadze, na początku 2018 r. otwarto

biuro w Rumunii, w Bukareszcie, aby tym samym być bliżej klientów. Dzięki zaufaniu z ich strony rumuński oddział bardzo intensywnie się rozwinął w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Partnerzy powierzają AsstrA Romania swój obrót towarów i wspólnie z grupą kapitałową rozwijają skrzydła – podkreśla Country Manager dla regionu Rumunii Paweł Iwanow-Kołąkowski.

Dokładne rozpoznanie nowego rynku to podstawa przy ekspansji zagranicznej. W przypadku Bałkanów badania rynku są szczególnie istotne. Należy pamiętać,

wadząc interesy w Serbii, Bośni i Hercegowinie, czy też w Czarnogórze przydadzą się zdolności lingwistyczne. AsstrA oferuje swoim bałkańskim klientom profesjonalną obsługę w języku rumuńskim, albańskim, bośniackim, bułgarskim, a także chorwackim, czarnogórskim, macedońskim oraz serbskim – podkre-

więcej strzeżonych parkingów i sanitariatów dla kierowców. Ogromnym plusem jest duża otwartość mieszkańców Półwyspu Bałkańskiego. Pomoc drogowa działa tam niezawodnie – kontynuuje Julia Gorbaczuk. – Cechą szczególną bałkańskich klientów jest także ich silne wspieranie krajowej gospodarki, co wiąże się z tym,

Międzynarodowy dostawca usług transportowo-logistycznych AsstrA-Associated Traffic AG odnotował znaczący wzrost sprzedaży międzynarodowych usług logistycznych wśród rumuńskich klientów.



Kierownik spedycji Działu Południowo-Wschodnia Europa Julia Gorbaczuk

śla kierownik spedycji Działu Południowo-Wschodnia Europa Julia Gorbaczuk.

– Wyjątkowość Półwyspu Bałkańskiego to także uwarunkowania geograficzne i ukształtowanie terenu. Przeważa krajobraz górzisty, co dla kierowców ciężarówek stanowi niemałe wyzwanie. Zwłaszcza zimą pokonanie niektórych malowniczych i jednocześnie mroźnych krew w żyłach oblodzonych górskich tras sprawia, że na czołe kierowców pojawia-

że w przetargach na transport ładunków wybierają zazwyczaj swoich rodaków. Z usług zagranicznych przewoźników korzystają głównie na kierunkach z Europy. Niemniej dana tendencja wynikająca z kwestii kulturowych powoli się zmienia. Wiele krajów, na przykład Grecja, staje się coraz bardziej otwartych na zagranicznych partnerów. W grupie AsstrA lubimy wyzwania i intensywnie rozwijamy ofertę naszego serwisu w Europie Południowo-Wschodniej – dodaje.



Country Manager dla regionu Rumunii Paweł Iwanow-Kołąkowski

Przed wszystkim transport drogowy

Wśród szerokiego zakresu świadczonych usług, głównym produktem oferowanym przez AsstrA w Europie Południowo-Wschodniej jest transport drogowy. Obecnie realizowany jest on przede wszystkim na trasach Polska-Rumunia-Polska, Polska-Bałkany-Polska, Rumunia-Bałkany-Rumunia, na terenie Europy oraz między krajami WNP i Europą, a także do/z dalekiej Rosji oraz krajów WNP. W perspektywie rozwoju znajduje się eksport towarów na takich kierunkach jak Chiny i Azja, rozwój transportów do Europy Zachodniej oraz transport kontenerowy intermodalny do/z dalekiej Rosji oraz krajów WNP.

Klienci z takich branż, jak FMCG, przemysł farmaceutyczny, motoryzacyjny, przemysł High-Tech, a także przemysł odzieżowy i kosmetyczny, czy też maszynowy mogą korzystać z profesjonalnych usług w zakresie transportu ładunków sypkich i płynnych oraz przewozu ładunków ponadgabarytowych, jakie oferuje biuro AsstrA w Rumunii. Ekspersi AsstrA gwarantują wiele gotowych rozwiązań oraz ciągle opracowują nowe schematy. |

MM

że każdy kraj bałkański ma swoją specyfikę. Nie tylko kulturową i lingwistyczną, ale również ekonomiczną.

Specyficzne wyzwania

– Bałkany to osobliwy rynek. Działalność gospodarcza w tym regionie stanowi ogromne wyzwanie dla dostawcy usług transportowo-logistycznych. Po pierwsze – znajomość języka. Współpracując z partnerami z Europy Południowo-Wschodniej należy komunikować się w ich języku ojczystym. W europejskiej Rumunii bez problemu porozumiemy się w języku angielskim, Rumuni są w tej kwestii bardzo elastyczni. Niemniej pro-

ją się krople potu. Często występują również śnieżyce i powstające w ich wyniku korki. Pewną trudność stanowi także stan dróg, niemniej w tej kwestii sytuacja intensywnie się poprawia. Pojawia się coraz

Prowadzenie biznesu na granicy opłacalności przekłada się na rosnące tempo wzrostu upadłości (jak podaje Euler Hermes, w pierwszym półroczu 2018 r. ten wzrost wyniósł aż 46%)



Fot. Photopress

CZY BREXIT ZATRZYMA ROZWÓJ POLSKIEJ BRANŻY TRANSPORTOWEJ?

Polska branża transportowa jest europejskim hegemonem – co czwarta ciężarówka na europejskich drogach jest z Polski, a polscy przewoźnicy od 2008 r. zajmują pierwsze miejsce pod względem liczby tonokilometrów. Jednym z ważniejszych rynków, na których działamy jest Wielka Brytania. Nieuchronnie zbliżający się Brexit może znacząco utrudnić pracę naszych przewoźników na Wyspach.

Dla polskich ciężarówek czekających na wjazd do Wielkiej Brytanii noc z 29 na 30 marca może stać się początkiem horroru. Kilometrowe kolejki, konieczność okazania dokumentów, które do tej pory nie obowiązywały, nowe przepisy – to bardzo prawdopodobny scenariusz. Tym bardziej, że do planowanego wyjścia Brytyjczyków z UE pozostał niecały miesiąc, a nadal nie wiadomo, jaki ostateczny kształt przyjmie Brexit. Jest to o tyle istotne, że polscy przewoźnicy zdominowali przewozy kabotażowe na Wyspach, a co piąta ciężarówka na trasach między kontynentalną Europą a Wielką Brytanią ma polską rejestrację.

Widmo Brexitu krąży nad Europą

Brytyjskie firmy, nie tylko transportowe, już zaczynają odczuwać skutki Brexitu

– tak wynika z badania SME Confidence Tracker, przeprowadzonego na zlecenie niezależnego brytyjskiego faktora Bibby

Financial Services. Niepewność związana z ostatecznymi warunkami „rozvodu” przekłada się na coraz słabszą

Brytyjskie firmy, nie tylko transportowe, już zaczynają odczuwać skutki Brexitu – tak wynika z badania SME Confidence Tracker, przeprowadzonego na zlecenie niezależnego brytyjskiego faktora Bibby Financial Services.

Niepewność związana z ostatecznymi warunkami „rozvodu” przekłada się na coraz słabszą walutę, a to generuje wyższe koszty prowadzenia działalności i negatywnie wpływa na sprzedaż



Fot. Photopress

walutę, a to generuje wyższe koszty prowadzenia działalności i negatywnie wpływa na sprzedaż. Tylko 36% brytyjskich firm przewiduje, że w 2019 r. sprzedaż wzrośnie (w poprzedniej edycji badania, takie przekonanie wyrażało co drugie przedsiębiorstwo), zaś 27% wiąże brak inwestycji z brexitową niepewnością jutra.

okazać, że konieczne będzie posiadanie specjalnych pozwoleń na wykonywanie przewozu, co dodatkowo utrudni działalność polskich firm. Jeśli dodożymy do tego wymogi obowiązujące w handlu zagranicznym, takie jak deklaracje celne, konieczność korzystania ze specjalnych miejsc odpraw czy dodatkowe wymagania odnośnie uznania, że dostawa



Jerzy Dąbrowski

Szacuje się, że polskie firmy transportowe obsługują blisko milion kursów do i z Anglii. Tzw. twardy Brexit może stworzyć sytuację, w której Wielka Brytania stanie się dla przewoźników z Unii Europejskiej krajem trzecim, takim jak choćby Turcja czy Ukraina.

O Brexicie dużo mówi się też w Polsce, choć wydaje się, że głównie ze względu na jego polityczne, a nie ekonomiczne, konsekwencje. Jak na razie, polskie firmy nie wydają się być szczególnie zaniepokojone tym, co wydarzy się 29 marca. Najważniejszym problem utrudniającym działalność biznesową jest trudność w pozyskaniu pracowników (28% wskazań w ostatniej edycji Bibby MSP Index). Prowadzenie działalności komplikują również opóźnienia w płatnościach i trudności ze ściąganiem należności – to już informacje z badania ARC Rynek i Opinia, zrealizowanego na zlecenie Polskiego Związku Faktorów w 2018 r. Tylko 9% respondentów Bibby MSP Index uważa, że Brexit będzie miał negatywny wpływ na ich biznes.

Ale to badanie dotyczy wszystkich branż. Jak zatem wygląda sytuacja polskich przewoźników?

Zagrożenie dla polskich przewoźników

Szacuje się, że polskie firmy transportowe obsługują blisko milion kursów do i z Anglii. Tzw. twardy Brexit może stworzyć sytuację, w której Wielka Brytania stanie się dla przewoźników z Unii Europejskiej krajem trzecim, takim jak choćby Turcja czy Ukraina. Może to oznaczać, że polscy transportowcy z dnia na dzień stracą wiele kontraktów – zarówno tych na trasie PL-UK, jak i na innych kierunkach z i do Wielkiej Brytanii.

Kolejny kłopot to kwestia starych-nowych regulacji. Powrót do sytuacji sprzed wspólnego rynku bez wątplenia doprowadzi do kolejek na granicy, które wydłużą czas odprawy. Może się też

i rozliczenie rzeczywiście miały miejsce, może się okazać, że działalność mocno się skomplikuje, a jej koszty wzrosną.

Quo vadis polska branża transportowa?

Sytuacja polskiego transportu już dziś jest różowa. Maleje opłacalność branży, której rentowność wynosi między 1 a 1,5%. Prowadzenie biznesu na granicy opłacalności przekłada się na rosną-

Optymizmem nie napawają też planowane zmiany w prawie dotyczące delegowania i pracy kierowców międzynarodowych. Pod koniec ubiegłego roku Rada Europy uzgodniła wspólne stanowisko, które będzie podstawą negocjacji z Parlamentem Europejskim. Jeśli te przepisy wejdą w życie, będzie to kolejna kłoda na drodze polskich przewoźników. Może się okazać, że wszystkie powyższe czynniki w połączeniu z Brexitem doprowadzą do sytuacji, w której rozwój branży bę-

Powrót do sytuacji sprzed wspólnego rynku bez wątplenia doprowadzi do kolejek na granicy, które wydłużą czas odprawy. Może się też okazać, że konieczne będzie posiadanie specjalnych pozwoleń na wykonywanie przewozu, co dodatkowo utrudni działalność polskich firm



Fot. Photopress

ce tempo wzrostu upadłości (jak podaje Euler Hermes, w pierwszym półroczu 2018 r. ten wzrost wyniósł aż 46%). W połowie zeszłego roku zadłużenie sektora opiewało na 925 milionów złotych, a liczba dłużników niespłacających swoich zobowiązań wzrosła do 23,7 tys. (21 tys. rok wcześniej).

dzie przypominał jazdę z zaciągniętym hamulcem ręcznym.

Co się wydarzy? – okaże się 12 marca, kiedy Izba Gmin będzie po raz kolejny głosować umowę brexitową. |

Jerzy Dąbrowski,
dyrektor generalny i członek zarządu
Bibby Financial Services.

To, że odpowiedzialność przewoźnika za szkodę w przesyłce względem spedytora nie podlega ograniczeniu na podstawie art. 23 ust. 3 CMR, nie oznacza, że takiemu ograniczeniu nie może podlegać odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń z zawartej z przewoźnikiem umowy ubezpieczenia OCP



Fot. GEFCO

JAK ZAROBIĆ NA TRANSPORCIE, GDY KOŁA CIĘŻARÓWKI KRĘCĄ SIĘ W ODWROTNĄ STRONĘ

Głównym celem prowadzenia działalności gospodarczej jest osiągnięcie zysku. Obserwowane przypadki z podwórek przewoźników potwierdzają, że niektórym przyświeca jednak inny cel – strata. Zakładają firmę, inwestują w pojazdy i pracowników oraz ciężko pracują, aby finalnie stracić cały majątek, znajomych i rodzinę. Choć prowadzenie działalności transportowej nie jest łatwe, to zaakceptowanie skutków takiego działania jest jeszcze trudniejsze.

Chapter 1. Zawarcie ubezpieczenia OCP

Przewoźnik, jak każdy inny, po rozpoczęciu działalności sięgnął po polisę OCP. Po 6 latach borykania się z transportem trafił na agenta, który dysponował wiedzą z zakresu prawa przewozowego i miał możliwość skonfigurowania dla niego ubezpieczenia o optymalnym zakresie ochrony. Efektem tego „trafienia” była umowa ubezpieczenia OCP zawarta z jednym z polskich towarzystw ubezpieczeniowych na okres od 14.04.2013 r. do 13.04.2014 r. Miała ona jednak wadę – zakres ochrony ubezpieczeniowej nie był rozszerzony o szkody spowodowane wskutek rażącego niedbalstwa, zarówno przewoźnika jak i osób, którymi posługi-

wał się przy wykonywaniu przewozów (czytaj: kierowców i podwykonawców). Przewoźnik spokojnie prowadził swoją działalność licząc na profesjonalizm agenta i na to, że posiadane ubezpieczenie ochroni go od szkód, które mogą wystąpić w czasie wykonywania przewozów.

Chapter 2. Szkada nie zawsze weryfikuje polisę OCP

Przez prawie rok trwania ubezpieczenia nie było potrzeby weryfikowania jego zakresu. Proste sprawy załatwiał się same i szybko były zapominane. Do konfrontacji polisy OCP z realiem doszło pod koniec jej obowiązywania, kiedy to w czeskich Sudetach uległ wypadkowi pojazd

ciężarowy z przyczepą przewożący „automotive” ze Słowacji do północnych Niemiec. W jego wyniku pojazd ciągnący przewrócił się na bok, naczepa uległa „dachowaniu”, a opakowania z przewożonym „automotivem” powypadały na drogę. O szkodzie został poinformowany niemiecki spedytor oraz ubezpieczyciel przewoźnika. Towar został przeladowany na inny środek transportu i dowieziony do odbiorcy, który niezwłocznie wszczął procedurę reklamacyjną. Ubezpieczyciel przewoźnika zaangażował rzeczoznawcę, który otrzymał klasyczne zadania: ocena okoliczności, rozmiar i wartości szkody. Odbiorca towaru i jego spedytor również nie zostali ze sprawą w tyle. Obsługujący go spedytor zgłosił szkodę ze swojej polisy, a jego ubezpieczyciel zlecił niemieckiemu rzeczoznawcy oszacowanie szkody

dy. Bieg sprawy został zatem nadany przez wszystkich uczestników feralnego przewozu. Stronom pozostało jedynie czekać na dalszy rozwój sytuacji.

Ubezpieczyciel przewoźnika konsekwentnie prowadził postępowanie li-

kolwiek szkody rzeczywistej w przewożonych elementach instalacji elektrycznej). Ubezpieczyciel wprawdzie wskazał w uzasadnieniu, że – Prawdopodobną przyczyną szkody było niewłaściwe rozłożenie ładunku oraz niedostosowanie

praktycznie nie oceniał. Można by więc stwierdzić, że istniejąca „dziura” w polisie przewoźnika, której sprawcami był zarówno agent ubezpieczeniowy, jak też on sam, nie spowodowała tragedii, a tym samym, że zawieranie umów ubezpieczenia OCP bez rażącego niedbalstwa nie jest wcale niebezpieczne.

Umowa ubezpieczenia OCP zawarta z jednym z polskich towarzystw ubezpieczeniowych na okres od 14.04.2013 r. do 13.04.2014 r. miała tę wadę, że zakres ochrony ubezpieczeniowej nie był rozszerzony o szkody spowodowane wskutek rażącego niedbalstwa.

kwidacyjne. Rzeczoznawca działający na jego zlecenie „stanął na wysokości zadania” – przeprowadził wizję lokalną, dokonał stosownych ustaleń i 11.07.2014 r. przedstawił stosowny raport. Inspektor dokonujący ustaleń uznał, że – ...*przyczyną zdarzenia było niedostosowanie prędkości jazdy do charakteru trasy przejazdu*. Zbyt odkrywcze to nie było, gdyż wynikało wprost z notatki czeskiej policji. Inspektor stwierdził też, że – *nie można wykluczyć, jako przyczyny przewrócenia, również sposobu załadowania zestawu*. Tyle wskazań, jeżeli chodzi o przyczynę powstania szkody. Do ciekawych wniosków doszedł inspektor po oględzinach uszkodzonego towaru, dokonanych u niemieckiego odbiorcy. W raporcie wskazał on, że – *W losowo wybranych pojemnikach nie znaleziono widocznych uszkodzeń mechanicznych*. Potwierdził jedynie uszkodzenia pojemników, pokryw i palet. Z uwagi na to, iż w takim postępowaniu istnieje konieczność zebrania całego materiału, sprawa przeciągnęła się do połowy 2015 r. W międzyczasie przewoźnik zarzucił ubezpieczyciela dziesiątkami maili, pism i stertami dokumentów, m. in. raportem niemieckiego rzeczoznawcy określającym szkodę całkowitą, korespondencją z niemieckim ubezpieczycielem i spedytorem oraz ... pozwem złożonym przez niemieckiego spedytora do sądu w Niemczech. Na podstawie ustaleń, zakład ubezpieczeń, w dniu 31.07.2015 r. wydał decyzję. Poinformował przewoźnika, że rozpatrzył wniesione roszczenia o odszkodowanie za szkodę polegającą na – *domniemaniu uszkodzenia elementów instalacji elektrycznych* i że odmawia odszkodowania. Swoją decyzję uzasadnił tym, że – *nie wykazano, że ładunek znajdujący się w pojemnikach został uszkodzony w czasie między przyjęciem do przewozu a jego wydaniem (brak jakiej-*

prędkości do charakteru trasy, jednakże ani z uzasadnienia, ani z dokumentacji szkodowej nie wynika, że w zachowaniu kierującego pojazdem doszukał się rażącego niedbalstwa.

Fot. Flickr



W niemieckiej sprawie sąd nie przypisał przewoźnikowi winy kwalifikowanej dlatego, że doszło do rażącego niedbalstwa lub winy umyślnej kierowcy, a dlatego, że ten (w osobie niemieckiego pełnomocnika) nie spełnił obowiązku wtórnego ciężaru przedstawiania sprawy

Sąd apelacyjny wskazał, że przewoźnik nie przedstawił dowodów przeciwnych, co w jego ocenie, usprawiedliwiało zmianę w rozkładzie ciężaru dowodu i pozwoliło sądowi na przyjęcie argumentów strony powodowej.

Polisa OCP, jaką dysponował przewoźnik, wprawdzie nie posiadała rozszerzenia o rażące niedbalstwo, jednak ta wada nie była przyczyną odmowy odszkodowania. „Z braku dowodu” na istnienie szkody w przesyłce, ubezpieczyciel wykluczył odpowiedzialność przewoźnika i w konsekwencji również własną. Innych aspektów sprawy

przez niego oceny również nie był taki sam. Niemiecki rzeczoznawca uznał, że przesyłka została całkowicie zniszczona i oszacował łączną szkodę na 113.952,64 EUR. Potwierdził tym samym stanowisko prezentowane wcześniej zarówno przez niemieckiego odbiorcę, jak również przez jego niemieckiego spedytora. W międzyczasie, pomiędzy podmiotami

zaangażowanymi w szkodę krążyły reklamacje, roszczenia i wezwania do zapłaty. Z uwagi na to, iż w sprawie uczestniczyło kilka podmiotów, trudno było się zorientować, kto faktycznie poniósł szkodę i kto ma legitymację do dochodzenia roszczeń od przewoźnika, a tym samym komu przewoźnik powinien zapłacić odszkodowanie. Poza tym, różne były ustalenia rzeczoznawców w kwestii rozmiaru szkody w przesyłce. Wobec takiego mętklika, sprawa odszkodowania przeleżała do wiosny 2015 r.

Chapter 4. Niemiecki „Drang nach Osten”

Z powodu nie zapłacenia odszkodowania przez przewoźnika i upływającego rocznego terminu przedawnienia, niemiecki spedytor w dniu 06.03.2015 r. wniósł pozew do sądu niemieckiego. Spedytor domagał się odszkodowania w wysokości 113.246,25 EUR. Wskazywał na udowodnioną szkodę całkowitą oraz na to, że – *kierowca pojazdu (...) kierował pojazdem w sposób rażąco niezgodny z obowiązkiem zachowania ostrożności, nie uwzględniając charakteru trasy i warunków panujących na drodze, prowadził pojazd z nadmierną prędkością, nie poświęcił sytuacji panującej*

znalezioną w Internecie. Pełnomocnik nie spełnił jednak swojej funkcji, czego efektem był wyrok zaoczny, wydany 14.10.2015 r., nakazujący przewoźniko-

na przez niemieckich biegłych. Również w kwestii przyczyny szkody, za czeską policją i biegłymi, sąd przyjął, że przyczyną wypadku było niedostosowanie przed-

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk

szef zespołu, broker

32 lata w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 17 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

wi zapłacenie odszkodowania w pełnej wysokości.

Wniesiony przez niego sprzeciw zakończył się postanowieniem sądu z dnia 18.01.2016 r. utrzymującym w mocy wydany wyrok i nakazującym natychmiastową wykonalność. W uzasadnieniu sąd stwierdził, że – *strona pozwana nie wypowiedziała się w sposób*

kości oraz niewłaściwe załadowanie pojazdu. Odnosząc się do przyjęcia przez sąd okręgowy kwalifikowanej winy w myśl art. 29 CMR, sąd apelacyjny wskazał, że przewoźnik nie przedstawił dowodów przeciwnych, co w jego ocenie usprawiedliwiało zmianę w rozkładzie ciężaru dowodu i pozwoliło sądowi na przyjęcie argumentów strony powodowej. Apelacja ostatecznie zakończyła się wyrokiem z dnia 17.08.2016 r. utrzymującym w mocy postanowienie sądu z dnia 18.01.2016 r.

Dokumentacja procesowa wyraźnie wskazuje, że pełnomocnik przewoźnika wystąpienia procesowe oparł na zarzutach, że pozwanemu udaremnilo przeprowadzenie dowodu na okoliczność braku szkody, a zeznania świadków były niepełne, sprzeczne lub nieprzekonujące. Powoływał się również na raport opracowany przez polskiego rzeczoznawcę, negujący istnienie szkody w przewożonej przesyłce. Wykorzystał zatem argumentację, którą zakład ubezpieczeń uzasadniał decyzję o odmowie odszkodowania. Nie odniósł się zupełnie do twierdzenia pełnomocnika spedytora, że kierowca prowadził pojazd w sposób – *rażąco niezgodny z obowiązkiem zachowania ostrożności*, tym bardziej, że sąd okręgowy w wyroku z 16.01.2015 r. zarzucił przewoźnikowi winę kwalifikowaną w myśl art. 29 CMR. Linia obrony zastosowana w apelacji dotyczyła jedynie aspektu szkody w przesyłce (głównie braku szkody), a nie przyczyny jej wystąpienia. Efektem strategii zastosowanej przez niemieckiego pełnomocnika były trzy przegrane sprawy sądowe

Zakład ubezpieczeń, w dniu 31.07.2015 r. wydał decyzję. Poinformował przewoźnika, że rozpatrzył wniesione roszczenia o odszkodowanie za szkodę polegającą na „domniemaniu uszkodzenia elementów instalacji elektrycznych” i że odmawia odszkodowania



Fot. GDDKiA

na drodze należytej uwagi, ... Zawiadomienie o pozwie przewoźnik otrzymał pod koniec marca. Zgodnie z treścią zawiadomienia, miał 2 tygodnie na poinformowanie sądu w formie pisemnej i za pośrednictwem pełnomocnika procesowego o zamiarze obrony oraz kolejne 2 tygodnie na złożenie za pośrednictwem pełnomocnika odpowiedzi na pozew. Presja czasu spowodowała, że przewoźnik do sprawy zaangażował przypadkową niemiecką kancelarię,

uzasadniony co do wypadku i przyczyn przewrócenia się przyczepy, z powodu braku spełnienia wtórnego ciężaru dowodu przez pozwanego należy przyjąć kwalifikowaną winę w myśl art. 29 CMR oraz że ograniczenie odpowiedzialności zgodnie z art. 23 III CMR nie ma zastosowania. Od tego wyroku, niemiecki pełnomocnik wniósł odwołanie do sądu apelacyjnego. Ten w odpowiedzi wyraźnie wskazał, że wysokość szkody co do rozmiaru i wartości została potwierdzo-

oraz powstanie po stronie przewoźnika długu na 113.246,25 EUR i sporych kosztów związanych z prowadzeniem tych spraw.

Chapter 5. Przewoźnik w natarciu, czyli o próbie zweryfikowania polisy OCP

Widząc wiszący nad sobą obowiązek zapłaty odszkodowania, przewoźnik podjął sądową próbę zmiany decyzji swojego ubezpieczyciela. W tym celu zaangażował lokalną i przypadkową kancelarię prawną. Mając stosowne umocowanie, pełnomocnik przewoźnika dnia 02.08.2016 r. wystąpił do ubezpieczyciela z wezwaniem do zapłaty odszkodowania w wysokości 113.962,54 EUR. Wobec braku zapłaty w wyznaczonym terminie, dnia 02.09.2016 r. skierował do sądu okręgowego pozew o zapłatę ww. kwoty w postępowaniu upominawczym. W międzyczasie, od ubezpieczyciela otrzymał pismo utrzymujące w mocy odmowę odszkodowania, datowane na 31.07.2015 r. Efektem złożonego pozwu był sądowy nakaz zapłaty wydany przez sąd okręgowy dnia 21.11.2016 r. Nakaz zapłaty został skutecznie doręczony ubezpieczycielowi ze standardowym pouczeniem o możliwości złożenia sprzeciwu od nakazu zapłaty, z czego ten skorzystał. Ubezpieczyciel do sprawy zaangażował pełnomocnika, który 19.12.2016 r. złożył w sądzie okręgowym stosowny sprzeciw, w którym wnosił o oddalenie powództwa w całości. Pełnomocnik ubezpieczyciela podniósł m.in., że przewoźnik nie udowodnił, iż poniósł jakąkolwiek szkodę majątkową i nie dołączył do pozwu niemieckich wyroków, na które się powołał. Podważył również legitymację niemieckiego spedytora do dochodzenia przez niego odszkodowania. Dodatkowo, powołując się na raport rzeczoznawcy wykonany na

Sprawa chyba przerosła pełnomocnika przewoźnika, gdyż 22.02.2017 r. zrezygnował on z dalszego prowadzenia sprawy. Przewoźnik był zatem zmuszony do zaangażowania do sprawy innej kancelarii. W połowie marca 2017 r. nowy pełnomocnik przewoźnika złożył

wanej winy przewoźnika w myśl art. 29 CMR. Być może niefortunna okazała się również próba wykazania, że – do *przezwrocenia pojazdu doszło na skutek zbyt szybkiego wejścia w zakręt przez kierowcę pojazdu*, a nie – jak twierdził pełnomocnik ubezpieczyciela – *niewłaściwe*

Niemiecki proces nie dotyczył umowy ubezpieczenia zawartej pomiędzy przewoźnikiem i zakładem ubezpieczeń, a umowy przewozu zawartej pomiędzy niemieckim spedytorem i przewoźnikiem. Nierozdzielenie przez polski sąd tych spraw spowodowało mylne odczytanie intencji pełnomocnika przewoźnika.

do sądu odpowiedź na sprzeciw. W piśmie słusznie podniósł, że niemiecki sąd ustalił i potwierdził wysokość szkody co do rozmiaru i wysokości oraz zasądził odszkodowanie na rzecz niemieckiego

rozłożenie ładunku pomiędzy pojazdem a naczepą. Pomimo, że ubezpieczyciel w wydanej decyzji i jego pełnomocnik nie stawiali kierującemu pojazdem zarzutu rażącego niedbalstwa, pełnomoc-



Polisa OCP, jaką dysponował przewoźnik wprawdzie nie posiadała rozszerzenia o rażące niedbalstwo, jednak ta wada nie była przyczyną odmowy odszkodowania. „Z braku dowodu” na istnienie szkody w przesyłce, ubezpieczyciel wykluczył odpowiedzialność przewoźnika i w konsekwencji również własną. Innych aspektów sprawy praktycznie nie oceniał

spedytora. Powołał się przy tym na dokumentację procesową przedłożoną sądowi. Niefortunne i być może brzemienne w skutkach były stwierdzenia pełno-

nik przewoźnika nie omieszkiał wskazać, że – *przyczyną wypadku było jedynie niedostosowanie przez kierowcę (...) prędkości do warunków panujących na drodze oraz że – w żadnym wypadku nie można stwierdzić, iż jego (kierującego pojazdem – przypis JR) sposób postępowania można zakwalifikować jako rażące niedbalstwo, co zwalniałoby pozwaną z odpowiedzialności odszkodowawczej względem powoda*. W odpowiedzi pełnomocnik ubezpieczyciela skierował do sądu pismo procesowe odnoszące się do zarzutów strony przeciwnej i utrzymujące swoje stanowisko określone w sprzeciwie do nakazu zapłaty. Po raz kolejny zakwestionował powstanie szkody po stronie przewoźnika oraz stwier-

Efektem strategii zastosowanej przez niemieckiego pełnomocnika były trzy przegrane sprawy sądowe oraz powstanie po stronie przewoźnika długu na 113.246,25 EUR i sporych kosztów związanych z prowadzeniem tych spraw.

zlecenie zakładu ubezpieczeń, zakwestionował szkodę w przewożonym towarze. W sprzeciwie odniósł się jedynie ogólnie do przyczyny szkody, bez wskazywania na charakter winy kierowcy.

mocnika wskazujące na trafność orzeczenia sądu niemieckiego oraz na brak możliwości skorzystania z ograniczenia odpowiedzialności z art. 23 ust. 3 CMR z powodu przyjętej przez sąd kwalifiko-

dził, że – ograniczenie odpowiedzialności powstało z winy powoda (przewoźnika – przypis JR), czego przyczyną było – niewypowiedzenie się przez powoda (...) co do wypadku i przyczyn przewrócenia się przyczepy, co uznać należy za uchybienie procesowe powoda w sądzie niemieckim. W piśmie procesowym – podobnie jak w sprzeciwie – odniósł się jedynie ogólnie do przyczyny szkody, bez wskazywania na charakter winy kierowcy.

Boksowanie się stron tego procesu zakończyło się wyrokiem sądu okręgowego z dnia 30.10.2018 r., oddalającego pozew przewoźnika. Przy wydawaniu wyroku, sąd odwołał się do Rozporządzenia

sąd – nie wiedząc dlaczego – zauważył brak konsekwencji. Sąd stwierdził, że nieprzypisanie kierującemu pojazdem umyślności lub rażącego niedbalstwa wiązałoby się z koniecznością podważenia ustaleń sądu niemieckiego, który

ubezpieczenia OCP. Tezy wysnute przez sąd są więc, co do zasady, błędne. Trzymanie się kurczowo rozporządzenia unijnego spowodowało również, że sąd, powołując się na zapadły już wyrok niemiecki, nie dopuścił do ponownego

Dokumentacja procesowa wskazuje, że pełnomocnik przewoźnika wystąpienia procesowe oparł na zarzutach, że pozwanemu udaremniło przeprowadzenie dowodu na okoliczność braku szkody, a zeznania świadków były niepełne, sprzeczne lub nieprzekonujące.



Fot. IVECO

Przy wydawaniu wyroku, sąd odwołał się do Rozporządzenia PE i Rady (UE) nr 1215/2012 z 12.12.2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych. Na jego podstawie utrzymał w mocy ustalenia sądu niemieckiego

dzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012 z dnia 12 grudnia 2012 r. w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych. Na jego podstawie, utrzymał w mocy ustalenia sądu niemieckiego, co do rozmiaru i wartości szkody oraz zastosowania wobec przewoźnika art. 29 konwencji CMR. W mojej ocenie, sąd dość nierozważnie podszedł do kwestii stosowania powyższego rozporządzenia. Niemiecki proces nie dotyczył bowiem umowy ubezpieczenia zawartej pomiędzy przewoźnikiem i zakładem ubezpieczeń, a umowy przewozu zawartej pomiędzy niemieckim spedytorem i przewoźnikiem. Nie rozdzielenie przez polski sąd tych spraw spowodowało mylne odczytanie intencji pełnomocnika przewoźnika, które choć nie były dość jasno sprecyzowane, to jednak były widoczne. Od ubezpieczyciela domagał się on bowiem odszkodowania za szkodę, która została stwierdzona przez sąd niemiecki, czego sąd I instancji nie kwestionował. Wskazywał również, że do szkody nie doszło wskutek rażącego niedbalstwa, w czym

wobec przewoźnika zastosował art. 29 CMR i pełną odpowiedzialność za szkodę. Wskazał, że w ten sposób przewoźnik mógłby skorzystać z ograniczenia odpowiedzialności wynikającego z art. 23 ust. 3 CMR, co byłoby niezgodne z orzeczeniem sądu niemieckiego. Sąd I instancji zapomniał jednak o tym, że prowadzi sprawę, która nie ma na celu

ustalania okoliczności powstania szkody. Sąd zamknął swój wywód tym, co było dla przewoźnika szczególnie bolesne. Stwierdził bowiem, że przypisanie przewoźnikowi winy kwalifikowanej w myśl art. 29 CMR przez sąd niemiecki wyłącza odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, gdyż ten, zgodnie z zawartą umową ubezpieczenia OCP, nie pokrywał szkód powstałych wskutek rażącego niedbalstwa i winy umyślnej.

Dokumentacja procesowa wskazuje, że polski sąd nie ocenił – co należy uznać za wadę orzeczenia – przesłanek jakie towarzyszyły niemieckiemu sądowi w wydaniu wyroku. Ten prowadził sprawę z powództwa spedytora, który domagał się odszkodowania od przewoźnika. W niemieckiej sprawie sąd nie przypisał przewoźnikowi winy kwalifikowanej dlatego, że doszło do rażącego niedbalstwa lub winy umyślnej kierowcy, a dlatego, że ten (w osobie niemieckiego pełnomocnika) nie spełnił obowiązku wtórnego ciężaru przedstawienia sprawy. Należy przy tym wskazać, że niemiecka koncepcja *sekundäre Darlegungslast* jest koncepcją procesową, która zgodnie

Sąd stwierdził, że przypisanie przewoźnikowi winy kwalifikowanej w myśl art. 29 CMR przez sąd niemiecki wyłącza odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, gdyż ten zgodnie z zawartą umową ubezpieczenia OCP, nie pokrywał szkód powstałych wskutek rażącego niedbalstwa i winy umyślnej.

zmiany orzeczenia sądu niemieckiego. To, że odpowiedzialność przewoźnika za szkodę w przesyłce względem spedytora nie podlega ograniczeniu na podstawie art. 23 ust. 3 CMR, nie oznacza, że takiemu ograniczeniu nie może podlegać odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń z zawartej z przewoźnikiem umowy

z niemiecką praktyką jurystyczną mogła być i została zastosowana przy ocenie sprawy badanej przez sąd. Przenoszenie jej na polski grunt, a tym bardziej zastosowanie w sprawie dotyczącej nie wykonania umowy ubezpieczenia, było całkowicie nietrafione. W mojej ocenie, więcej szans na powodzenie dawałoby

pełnomocnikowi przekonywanie sądu co do słuszności tej linii, niż udowodnienie braku rażącego niedbalstwa i winy umyślnej po stronie przewoźnika, czego nie zarzucał mu niemiecki spedytor, nie wykazał niemiecki sąd, ani nie podnosił jego ubezpieczyciel.

Chapter 6. Kolejna próba zweryfikowania polisy OCP

Pierwsza sądowa porażka nie zraziła jednak przewoźnika. Zdecydował się na dalsze dochodzenie roszczeń o odszkodowanie przed sądem drugiej instancji. Przedtem jednak zasięgnął porady u ekspertów specjalizujących się w prawie przewozowym, którzy dokonali oceny sprawy i zaproponowali mu przeprowadzenie apelacji. Choć zaprezentowana linia dawała szansę na wygraną, przewoźnik zdecydował się na dalszą współpracę z dotychczasową kancelarią, pomimo iż ta nie poradziła sobie z pierwszą sprawą. Żeby dać sobie jeszcze mniejsze szanse na wygraną, przewoźnik odrzucił linię zaprezentowaną przez niezależnych ekspertów i przystał na rozwiązanie zastosowane przez dotychczasowego pełnomocnika. Przygotowana przez niego apelacja, choć uwzględnia niektóre sug-

stie zgłoszone przez ekspertów, stanowi kontynuację linii przyjętej w sprawie przed sądem I instancji. Pismo zostało złożone do sądu apelacyjnego w dniu 05.02.2019 r. Na kolejną weryfikację polisy OCP przewoźnik będzie musiał poczekać kolejny rok.

Epilog

Powyższe wskazuje, do czego może doprowadzić zbyt duża ufność w profesjonalizm agentów ubezpieczeniowych i prawników. Do ekspertów przewoźnik dotarł dopiero po zawarciu kieszonkowej polisy OCP, przegranych trzech sprawach w niemieckim sądzie i jednej w sądzie w Polsce oraz gdy jego portfel schudł już o ponad 20 tys. EUR. Nawet licząc się z koniecznością zapłacenia wiszącego nad nim gigantycznego odszkodowania, nie ugiął się i brnie dalej w obranym kierunku. To nie jest przypadek transportowy – to jest przypadek czysto socjologiczny.

Podziękowania

Chciałem podziękować przewoźnikowi za udostępnienie materiałów do niniejszej publikacji, pogratulować prawnikom

CDS
Kancelaria Brokerska

Poradztwo transportowe

Prowadzimy obsługę prawno-ubezpieczeniową firm transportowych i spedycyjnych w zakresie:

- oceny ryzyka transportowego
- opracowywania ofert ubezpieczeń: OC przewoźnika, OC przewoźnika umownego i OC spedytora
- wykonywania audytów, analiz i ocen prawnych

Nasze autorskie rozwiązania umożliwiają pełne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej w związku z wykonywaniem działalności transportowej i spedycyjnej.

www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoźnika.info
www.oc-spedytora.info

Dane kontaktowe:
CDS Kancelaria Brokerska
00-783 Warszawa, ul. Wolska 20 lok. 53
tel.: 22 742 09 58, 22 742 97 58, 22 742 97 58; fax: 22 461 50 58
e-mail: biuro@biuroodszkodowania.pl

potrzebie istnienia i umiejętności manipulowania ludźmi oraz agentowi ubezpieczeniowemu, który wykazał się kunsztem przy sprzedaży przewoźnikowi wadliwego ubezpieczenia OCP. Chciałem również z góry podziękować tym wszystkim, którzy zajrzą do artykułu, przeczytają go i wezmą sobie ten przykład do serca jako przestrożę przed nadmierną ufnością do tych, którzy w przyszłości będą decydować o ich własnym bezpieczeństwie. |

Jerzy Różyk

ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie,
prawa przewozowego
i ubezpieczeń transportowych
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info
www.oc-przewoźnika.info

Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis

i czytaj ZA DARMO
pełne e-wydania
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



Czytaj regularnie TSL Biznes
W każdym numerze m.in. artykuły
i praktyczne porady z zakresu prawa transportowego,
ubezpieczeń i ryzyka w transporcie

Zamów bezpłatną
e-prenumeratę:
www.TSL-biznes.pl/gratis



Jeżeli kierowca przebywa w trasie, zalecamy, aby wykonać wydruki dzienne z tachografu za okres niezarejestrowanego odpoczynku i na rewersie papieru zaznaczyć odpowiedni odpoczynek, uzupełniając dane identyfikujące kierowcę, łącznie z podpisem

WPISY MANUALNE PO NOWEMU – PORADNIK

Kierowcy stanowią specyficzną grupę zawodową, ponieważ każda minuta ich aktywności powinna być zarejestrowana na karcie kierowcy lub wykresówce. Odnotowane muszą być również wszelkie czynności, które były realizowane poza pojazdem. W jaki sposób jednak należy je rejestrować, jeżeli nie ma dostępu do tachografu? Co w przypadku urlopu czy L4 i kiedy wystarczy sam wpis manualny, a kiedy lepiej zaopatrzyć pracownika w zaświadczenie? O tym w naszym poradniku.

Zgodnie z artykułem 34 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady nr 165/2014 z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie tachografów stosowanych w transporcie drogowym, jeżeli kierowca w wyniku oddalenia się od pojazdu nie jest w stanie używać urządzenia rejestrującego zainstalowanego w pojeździe, wówczas okresy jego aktywności powinny być nanoszone poprzez wpis manualny na kartę kierowcy za pomocą tachografu cyfrowego lub ręcznie na odwrocie wykresówki. Jednocześnie to samo rozporządzenie zwalnia kierowców z konieczności przedstawienia zaświadczenia potwierdzającego ich czynności w trakcie oddalenia się od pojazdu:

Państwa członkowskie nie nakładają na kierowców obowiązku przedkładania formularzy potwierdzających ich czynności w trakcie oddalenia się od pojazdu.

Oznacza to, że jeżeli kierowca dokonał wpisu manualnego na karcie kierowcy lub zarejestrował wszystkie zdarzenia na odwrocie wykresówki, nie powinny być wymagane od niego zaświadczenia o działalności, zgodne ze wzorem zamieszczonym w decyzji Komisji nr 2007/230/WE z dnia 12 kwietnia 2007 r., w sprawie formularza dotyczącego przepisów socjalnych odnoszących się do działalności w transporcie drogowym (Dz.Urz. UE L 99 z 14.04.2007, str. 14, z późn. zm.).



Adam Kapuściński

Ustawa o czasie pracy kierowców

W następstwie wprowadzenia wspomnianego już art. 34 rozporządzenia 165/2014, brak konieczności wystawiania zaświadczeń popularnie zwanych „weekendówkami” lub „urlopówkami”, w sytuacji gdy kierowca ma możliwość

1. Kierowca przebywał na urlopie lub zwolnieniu chorobowym

Ponieważ we wspomnianym wcześniej art. 34 rozporządzenia 165/2014 jest mowa o braku konieczności przedstawiania zaświadczeń potwierdzających czynności „w trakcie oddalenia się od

Fot. GITD



Jeżeli kierowca w wyniku oddalenia się od pojazdu nie jest w stanie używać urządzenia rejestrującego zainstalowanego w pojeździe, wówczas okresy jego aktywności powinny być nanoszone poprzez wpis manualny na kartę kierowcy za pomocą tachografu cyfrowego lub ręcznie na odwrocie wykresówki

Jeżeli kierowca dokonał wpisu manualnego na karcie kierowcy lub zarejestrował wszystkie zdarzenia na odwrocie wykresówki, nie powinny być wymagane od niego zaświadczenia o działalności, zgodne ze wzorem zamieszczonym w decyzji Komisji nr 2007/230/WE z 12.04. 2007 r.

rejestracji danych na karcie kierowcy lub wykresówce, został potwierdzony w polskim ustawodawstwie. Od dnia 03.09.2018 r. art. 31 Ustawy o czasie pracy kierowców obowiązuje w zmienionym brzmieniu:

W przypadku braku możliwości wprowadzenia danych, zgodnie z art. 34 rozporządzenia (UE) nr 165/2014 lub Umową AETR, przedsiębiorca wykonujący przewóz drogowy jest obowiązany wystawić kierowcy wykonującemu przewóz drogowy, zatrudnionemu u tego przedsiębiorcy zaświadczenie, jeżeli kierowca:

- 1) przebywał na zwolnieniu lekarskim od pracy z powodu choroby;
- 2) przebywał na urlopie wypoczynkowym;
- 3) miał czas wolny od pracy;
- 4) prowadził pojazd wyłączony z zakresu stosowania rozporządzenia (WE) nr 561/2006 lub Umowy AETR;
- 5) wykonywał inną pracę niż prowadzenie pojazdu;
- 6) pozostawał w gotowości do wykonywania pracy w rozumieniu art. 9 ust. 1 – w przypadku przewozu drogowego, do którego ma zastosowanie rozporządzenie (WE) nr 561/2006, lub w rozumieniu art. 12 ust. 3 lit. c załącznika do Umowy AETR – w przypadku przewozu drogowego, do którego ma zastosowanie Umowa AETR.

Tyle mówią przepisy, jednak pewna swoboda interpretacyjna powoduje, że zapisy te mogą być traktowane w różny sposób przez osoby kontrolujące. Jest zatem kilka przypadków, w których posiadanie zaświadczenia będzie rozwiązaniem bezpieczniejszym.

pojazdu”, część kontrolujących uznaje, że artykuł ten nie dotyczy takich nieobecności jak urlop lub też zwolnienie chorobowe. Ze względu na niejednorodną praktykę kontrolną, bezpieczniejszym rozwiązaniem będzie posiadanie odpowiedniego zaświadczenia przez kierowcę na taki rodzaj nieobecności. Dotyczy to również przypadków, gdy kierowca uzupełnił informację o aktywnościach poza pojazdem (w tym wypadku odpoczynek) wpisem manualnym na tachografie cyfrowym. Oczywiście, kwestią dyskusyjną jest możliwość udowodnienia w trakcie kontroli drogowych, tego że w danym czasie kierowca przebywał na urlopie wypoczynkowym lub pozostawał w okre-

go państwa praktyka kontrolna pomija element dyskusji z obcokrajowcem, a częściej jest domniemaniem urlopu w okresach przekraczających 1-2 dni (weekendów).

2. Nieudany wpis manualny lub jego brak

Zdarzają się przypadki, gdy kierowcy nie uda się prawidłowo zrobić wpisu manualnego, wynikiem czego jest „brak danych”. Przyczyny mogą być różne, np. przypadkowe wyjście z funkcji lub zbyt długa przerwa przy wprowadzaniu danych. Większość tachografów ma



Jeżeli w danym dniu kierowca nie prowadził pojazdu podlegającego pod przepisy rozporządzenia 561/2006, a wykonywał inne prace lub też prowadził pojazd na tzw. „wylączeniu”, to te okresy również powinny być potwierdzone zaświadczeniem

Fot. GDDKA

sie wolnym od pracy. Wiadomo jest, że podczas kontroli w Polsce dowodem w sprawie może być zeznanie kierowcy (złożone pod rygorem odpowiedzialności prawnej). Z kolei poza granicami nasze-

określony czas bezczynności dla wprowadzania danych, po którym urządzenie przechodzi w tryb normalnej pracy. W takim przypadku kierowca traci możliwość wykonania wpisu manualnego. Jeżeli

kierowca przerwie dokonywanie wpisu na tachografie i zostawi urządzenie na kilka minut, to nastąpi automatyczne zalogowanie karty, co wygeneruje na niej brak danych. Jeżeli kierowca przebywa w trasie, zalecamy aby wykonać wydruki dzienne z tachografu za okres niezarejestrowanego odpoczynku i na rewersie papieru zaznaczyć odpowiedni odpoczynek, uzupełniając dane identyfikujące kierowcę, łącznie z podpisem. Po powrocie kierowcy do bazy bezpieczniej będzie również wziąć na ten okres zaświadczenie potwierdzające pozostawanie w czasie wolnym od pracy lub odpoczynek.

3. Stary tachograf cyfrowy

Większa część tachografów, które były montowane w pojazdach przed październikiem 2011 r. w odmienny sposób rejestruje wpis manualny. Jeżeli od momentu wyjęcia karty do czasu jej ponownego włożenia wystąpiły jakieś dni bez aktywności, są one pomijane we wpisie – czyli występuje „brak danych”. Załóżmy, że kierowca robi wpis na weekend – od godziny 18:00 w piątek do godziny 06:00 w poniedziałek. W tym wypadku starszy tachograf cyfrowy może zarejestrować odpoczynek w piątek do północy oraz odpoczynek od północy w poniedziałek. Z soboty i niedzieli nie będzie danych. W łatwy sposób można zweryfikować działanie naszego tachografu. Jeżeli będziemy próbowali zrobić wydruk z karty kierowcy na dzień, kiedy nie było żadnych aktywności, a był na ten okres dokonywany wpis manualny (w naszym przypadku sobota lub niedziela) i tachograf nie będzie na to pozwalał, będzie to dla nas znakiem, że ten dzień jest pominięty we wpisie. Tutaj warto zauważyć, że część służb kontrolnych ma oprogramowanie uwzględniające takie działanie

Wnowszych tachografach, wprowadzonych na rynek od października 2011 r., jest możliwość dokonania części wpisu jako brak danych (zapisane jako „?”). W starszych można również wyłączyć pewien okres wpisu poprzez odpowiednie ustawianie początku i końca zmiany.

tachografu, które uzupełnia puste dni odpoczynkiem (np. TachoScan Control firmy Inelo). Może się jednak zdarzyć, że program kontrolny nie ma takiej funkcjonalności, a tłumaczenie inspektorowi, że tak działa urządzenie, nie jest skuteczne.

W takich przypadkach warto rozważyć skorzystanie również z zaświadczeń.

4. Pojazdy „na wyłączeniu”, inne prace, różne tachografy

Jeżeli w danym dniu kierowca nie prowadził pojazdu podlegającego pod przepisy rozporządzenia 561/2006, a wykonywał

różnych nośnikach nie powinny być ze sobą sprzeczne, idealnie byłoby, gdyby wszystkie aktywności zapisane na wykresówkach były pominięte we wpisie manualnym. W nowszych tachografach, wprowadzonych na rynek od października 2011 r., jest możliwość dokonania części wpisu jako brak danych (zapisane jako „?”). W tych starszych można również wyłączyć pewien okres wpisu poprzez odpowiednie ustawianie początku

Fot. G1TD



W Polsce kierowca może być ukarany mandatem w wysokości 100 zł za każdy dzień, w którym wystąpił brak danych. Mówi o tym pozycja 7.12 z taryfikatora dla kierowcy, stanowiącego załącznik do Ustawy o transporcie drogowym

inne prace lub też prowadził pojazd na tzw. „wyłączeniu”, to te okresy również powinny być potwierdzone zaświadczeniem. Nie dotyczy to przypadków, gdy w ciągu jednego dnia częściowo podlegał pod rozporządzenie, a częściowo nie. Tutaj wszelkie aktywności poza pojazdem z tachografem powinny być wprowadzone na kartę kierowcy wpisem manualnym lub ręcznie na wykresówkę, jako okresy wykonywania „innej pracy”.

i końca zmiany. W praktyce okazuje się jednak, że nie wszyscy kierowcy potrafią wprowadzić wszystkie zdarzenia w sposób prawidłowy i bezbłędnie. W takich przypadkach bezpieczniejszym rozwiązaniem może okazać się uzupełnienie danych odpowiednimi zaświadczeniami.

5. Pozostałe przypadki

Sporadycznie notujemy sytuacje, gdzie odstępstwa od normy w charakterze wykonywanej pracy stanowią podstawę do żądania przez inspektorów zaświadczenia o działalności. Przykładowo, kierowca zwykle pracujący od poniedziałku do piątku, w pewnym momencie rozpoczyna pracę np. w środę. Jest to sytuacja dla danego kierowcy nietypowa i może zdarzyć się, że inspektor na taką długą przerwę będzie żądał okazania „urlopówki”. Odrębną kwestią pozostaje zasadność takiego żądania, jednak jako bezpieczniejsze rozwiązanie w tym wypadku można zalecić wyposażenie kierowcy w taki dokument. Osobiście uważam, że dobrą praktyką jest również

wystawienie zaświadczenia kierowcy, jeżeli o to po prostu poprosi. Jeżeli będzie twierdził, że z takim dokumentem czuje się na drodze pewniej, to też może

Okazanie podczas kontroli wykresówki, wydruku z tachografu lub karty kierowcy, które nie zawierają wprowadzonych ręcznie bądź automatycznie

wystąpił brak danych na karcie lub wykresówce i nie został on uzupełniony zaświadczeniem o działalności, kierowca otrzyma 400 zł mandatu – po 100 zł za każdy dzień kalendarzowy. Przedsiębiorcy natomiast grozi kara w wysokości 50 zł za całe zdarzenie – określona w punkcie 6.3.8 taryfikatora dla przedsiębiorcy:

Niespełnienie wymogu ręcznego wprowadzania danych na wykresówkę lub kartę kierowcy.

Do 03.09.2018 r. kara w tym wypadku wyniosłaby aż 1200 zł – 300 zł za każdy dzień kalendarzowy braku danych. Jak widać nowa sankcja jest tutaj znacznie niższa. Trzeba zauważyć natomiast, że zarówno w przypadku kierowcy, jak i przedsiębiorstwa, brak tych danych

Według wytycznej nr 1 GITD z 2011 roku, podczas kontroli w firmie przedsiębiorca nie potrzebuje posiadać podpisanych zaświadczeń w formie papierowej, o ile dysponuje jakimiś innymi dokumentami, które będą potwierdzały fakt nieprowadzenia pojazdu.

przełożyć się na jego zadowolenie z pracy, a nawet bezpieczeństwo na drodze.

Warto przypomnieć, że wg wytycznej nr 1 GITD z 2011 roku, podczas kontroli w firmie przedsiębiorca nie potrzebuje posiadać podpisanych zaświadczeń w formie papierowej, o ile dysponuje jakimiś innymi dokumentami, które będą potwierdzały fakt nieprowadzenia pojazdu. Takim dokumentem może być np. rejestr wystawionych zaświadczeń: ... na gruncie postępowania administracyjnego należy przyjąć, że „dokumentem potwierdzającym fakt nieprowadzenia pojazdu” będzie każdy akt pisemny lub zapis na komputerowym nośniku informacji, w oparciu o który organy ITD podczas kontroli w przedsiębiorstwie będą mogły stwierdzić fakt nieprowadzenia przez kierowcę w określonym dniu pojazdu...

wszystkich wymaganych danych dotyczących okresów aktywności kierowcy lub symbolu państwa miejsca rozpoczęcia lub zakończenia dziennego okresu

Dobłą praktyką jest wystawienie zaświadczenia kierowcy, jeżeli o to po prostu poprosi. Jeżeli będzie twierdził, że z takim dokumentem czuje się na drodze pewniej, to też może przełożyć się na jego zadowolenie z pracy, a nawet bezpieczeństwo na drodze



Fot. IVECO

Kary za niezarejestrowane zdarzenia

Przepisy przewidują konkretne sankcje za braki lub luki w zarejestrowanych zdarzeniach. W Polsce kierowca może być ukarany mandatem w wysokości 100 zł za każdy dzień, w którym wystąpił brak danych. Mówi o tym pozycja

pracy, w ciągu bieżącego dnia oraz poprzednich 28 dni – za każdy dzień.

Za braki danych przewidziane są również sankcje dla przedsiębiorcy.

stanowi bardzo poważne naruszenie (BPN) według klasyfikacji z załącznika I do rozporządzenia 2016/403. Duża ilość stwierdzonych naruszeń kategorii poważnej i bardzo poważnej może mieć bardzo surowe konsekwencje dla przewoźnika.

W rozważanym przykładzie na konto firmy trafiłoby pięć bardzo poważnych naruszeń – cztery kierowcy oraz jedno przewoźnika. W tym kontekście bardzo ważnym staje się kontrolowanie prawidłowej obsługi tachografu, m.in. poprzez rejestrowanie wszystkich aktywności przez kierowcę, a nie jest to jedyny przykład, gdzie błędna obsługa tachografu może mieć duży wpływ na średnią liczbę naruszeń. |

*Adam Kapuściński,
ekspert INELO ds. wdrożeń i szkoleń
www.inelo.pl*

Pewna swoboda interpretacyjna powoduje, że zapisy Ustawy o czasie pracy kierowców mogą być traktowane w różny sposób przez osoby kontrolujące. Jest zatem kilka przypadków, w których posiadanie zaświadczenia będzie rozwiązaniem bezpieczniejszym.

7.12 z taryfikatora dla kierowcy, stanowiącego załącznik do Ustawy o transporcie drogowym (ten sam punkt odnosi się także do braku wpisu kraju rozpoczęcia lub zakończenia pracy przez kierowcę):

Co ciekawe, jest to jeden z niewielu przypadków, gdzie nowy taryfikator okazuje się być łagodniejszy dla przedsiębiorcy niż był poprzedni. Na przykład, jeśli w przypadku przerwy weekendowej (od piątku do poniedziałku),



Dla hamburskiego portu największym partnerem handlowym w 2018 r. były Chiny. Co trzeci przeładowywany w porcie kontener jest kontenerem chińskim. Do przewozu towarów z Chin i do Chin wykorzystywane są połączenia morskie, które są elementem Nowego Jedwabnego Szlaku

Z DOSKONAŁYMI PERSPEKTYWAMI, ZWŁASZCZA PO POGŁĘBIENIU ŁABY

W hamburskim porcie w 2018 r. przeładowano 135,1 mln t towarów. Przewozy koleją w głąb lądu zwiększyły się do 46,8 mln t (+2,7%), a w przypadku kontenerów do 2,44 miliona TEU (+4,7%). To całkiem dobry wynik.

W samym tylko Hamburgu po torach kolei portowej Hafenbahn przejechało w 2018 r. ponad 60 tys. pociągów towarowych z około 1,6 mln wagonów. Tym samym pobity został rekordowy rezultat z roku 2016 i umocniona pozycja Hamburga jako czołowego europejskiego portu kolejowego.

– *Pozytywne wyniki kolei portowej są sukcesem, który osiągnęliśmy wspólnie z naszymi partnerami w minionych latach. Z tego osiągnięcia możemy być naprawdę dumni* – twierdzi Jens Meier, prezes zarządu Hamburg Port Authority. Tak silna pozycja bazuje w dużej mierze na sporej liczbie, bo ponad 100, połączeń

burgiem, obok portów wschodniego wybrzeża USA, także meksykańskie porty w cyklu tygodniowym. Z przeniesieniem tych serwisów liniowych THE Alliance nad Łabę trafi dodatkowy wolumen kontenerów rzędu do 500 tys. TEU – wyjaśnia Axel Mattern CEO Hafen Hamburg Marketing e.V. (HHM).

Element Nowego Jedwabnego Szlaku

W przewozach kontenerowych z Chinami wzrosły zarówno przewozy morskie jak i kolejowe. Dla hamburskiego portu naj-

element Nowego Jedwabnego Szlaku, a następnie ponad 235 połączeń kolejowych tygodniowo. – *Z łącznie przewiezionymi w relacji z Chinami 4,8 miliona TEU jesteśmy czołowym hub'em dla chińskich ładunków, z dużą przewagą wobec innych europejskich lokalizacji* – powiedział Axel Mattern. Hamburg jest centralnym hub'em dla ładunków morskich i lądowych przewożonych Nowym Jedwabnym Szlakiem. – *Tę transportowo-geograficzną pozycję będziemy dalej wzmocniali i rozbudowywali z korzyścią dla naszych portowych klientów z całego świata* – uzupełnił.

Zarząd HHM widzi ogromny potencjał wzrostu w logistycznym powiązaniu krajów regionu Morza Bałtyckiego z rynkami położonymi wzdłuż jedwabnego szlaku. – *Żadne inne miejsce w Europie nie dostarcza tak różnorodnych bezpośrednich połączeń morskich i kolejowych z Chinami. Krótkie drogi między połączeniami morskimi i lądowymi dla wszystkich gałęzi transportu czynią Hamburg szczególnie atrakcyjny, jako hub w handlu z Państwem Środka* – podkreśla Mattern. Gęsta sieć około 2000 kontenerowych połączeń kolejowych, dobrych połączeń autostradowych, różnorodnych możliwości transportowych samochodem i barką, a także

Duże alianse armatorskie zapowiadają, że po pogłębieniu i poszerzeniu Łaby, Hamburg stanie się w ich serwisach kontenerowych pierwszym portem wyladunkowym i ostatnim załadunkowym w Europie.

liniowych, które łączą Hamburg z wieloma portami morskimi na świecie.

– *Hamburski port rozpoczął nowy rok z wielkim rozmachem uruchamiając cztery nowe połączenia liniowe. Cztery serwisy transatlantyckie łączą z Ham-*

większym partnerem handlowym w 2018 r. były Chiny. Co trzeci przeładowywany w porcie kontener jest kontenerem chińskim. Do przewozu towarów z Chin i do Chin wykorzystywane są najpierw połączenia morskie, które funkcjonują jako

samolotem spełniają aspiracje Hamburga jako czołowego logistycznego hub'u.

Po pogłębieniu Łaby

– Prace nad modernizacją toru wodnego już się rozpoczęły. Będziemy ten projekt realizować tak szybko, jak to jest możliwe, i mamy nadzieję, że nie dojdzie do żadnych opóźnień. 9 marca rozpoczynam podróż do Azji, aby osobiście poinformować naszych portowych klientów i zachęcać do współpracy z Hamburgiem. Także naszych europejskich klientów portowych odwiedzę osobiście. Chciałbym podziękować za to, że armatorzy nas wiernie wspierają od dziesięcioleci. Chciałbym jednak im też przekazać, co Hamburg wraz ze swoim portem ma do zaoferowania – powiedział Michael Westhagemann, senator ds. gospodarki kraju związkowego Hamburg.

Także Ingo Egloff, drugi obok Axela Mattern członka zarządu, wskazuje na to, że wraz z rozpoczętymi właśnie pracami inwestycyjnymi w ramach dostosowania toru wodnego dolnej i zewnętrznej Łaby, został wysłany do armatorów i załadowców w kraju i za granicę pozytywny sygnał. Cieszy się, iż już teraz duże aliansy armatorskie zapowiadają, że po pogłębieniu i poszerzeniu Łaby, Hamburg stanie się w ich serwisach kontenerowych pierwszym portem wyladunkowym i ostatnim załadunkowym w Europie. – *Pogłębienie*

Przeładunki morskie w hamburskim porcie, styczeń – grudzień 2018

Przeładunki morskie w milionach ton		Zmiana w stosunku do poprzedniego roku
Łącznie	135,1	-1,0%
w tym Import	79,7	+1,7%
Eksport	55,4	-4,6%
Drobnica	90,9	-0,9%
w tym w kontenerach	89,4	-1,0%
w tym konwencjonaln	1,5	+5,8%
Ładunki masowe	44,2	-1,2%
Przeładunki morskie w milionach TEU		Zmiana w stosunku do poprzedniego roku
Łącznie	8,7	-1,0%
w tym pełne kontenery	7,6	0,0%
Import	4,6	-0,6%
Eksport	4,2	-1,5%

Źródło: HPA

Zawinięcia statków pasażerskich do Hamburga: rekordowe wartości zawinięć statków i liczby pasażerów

Zawinięcia statków		Zmiana w stosunku do poprzedniego roku
2019 (oczekiwane)	216	+1,9%
2018	212	+7,1%
Liczba pasażerów		Zmiana w stosunku do poprzedniego roku
2018	900 562	+10,8%

Źródło: Cruise Gate Hamburga

rzystanie możliwości transportowych statków – wyjaśnia Egloff.

Wielkie statki kontenerowe i masowe będą mogły po zakończeniu pogłębienia Łaby przewozić do i z Hamburga około 18 tys. ton dodatkowego ładunku. Port

startowych, aby zrealizować wszystkie niezbędne przygotowania, aby także te statki o pojemności 23 tys. TEU bezpiecznie trafiły do Hamburga – powiedział Jens Meier.

Doskonała lokalizacja

Hamburski port, który jest także największym w Niemczech spójnym obszarem przemysłowym, będzie rozwijał istniejące know-how w dziedzinie logistyki poprzez wykorzystanie postępu technologicznego, nie tracąc z pola widzenia także celów polityki klimatycznej. Wobec armatorów i załadowców z kraju i zagranicy port i region logistyczny północnych Niemiec pozycjonuje się jako doskonała lokalizacja z doskonałymi perspektywami na przyszłość.

Port w Hamburgu w szerokim ujęciu tworzy jako port uniwersalny ponad 156 tys. miejsc pracy w regionie metropolitalnym Hamburga. Port jest też istotnym centrum przemysłu i z tworzoną wartością dodaną brutto rzędu 21,8 mld euro, ważnym elementem całej niemieckiej gospodarki.

W roku 2019 organizacja marketingowa hamburskiego portu liczy na znaczący wzrost pomiędzy 3 a 4 procent w ruchu kontenerowym i stabilny wynik w przeładunkach masowych. |

KK

Fot. Hafen Hamburg



Wielkie statki kontenerowe i masowe będą mogły po zakończeniu pogłębienia Łaby przewozić do i z Hamburga około 18 tys. ton dodatkowego ładunku. Port i terminale przeładunkowe obsługują już dziś mega-statki o pojemności ponad 21 tys. TEU

Łaby czyni dla armatorów zawinięcia do Hamburga nie tylko łatwiejszymi, ale umożliwia też wzrost przeładunków. Większe zanurzenie i więcej możliwości mijania na dostępowym torze wodnym na Łabie pozwalają też na lepsze wyko-

i terminale przeładunkowe obsługują już dziś mega-statki o pojemności ponad 21 tys. TEU i przygotowują się na nadejście jeszcze większych jednostek. – Portfel zamówień na mega-statki nowej generacji jest pełen. Stoimy w blokach

TERAZ JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

Promocyjna prenumerata obu tytułów

129 zł



Prenumerata roczna
tylko **49 zł**

Truck&Van
www.truckvan.pl

Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL

Prenumerata roczna
tylko **99 zł**

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORTU SPOŁECZNA LOGISTYKA

Warto wiedzieć więcej



www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

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

Roczna prenumerata
(11 wydań):

TSL Biznes..... w cenie 99 zł z VAT
Truck & Van..... w cenie 49 zł z VAT
oba tytuły w cenie 129 zł z VAT

FORMULARZ PRENUMERATY

Dane do wysyłki

Imię

Nazwisko

Nazwa firmy

Adres

Kod Poczta

Telefon

e-mail

Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Dane do faktury

Nazwa firmy

NIP

Adres (jeśli inny niż do wysyłki)

Kod Poczta

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)

TSL Biznes od numeru /2019
Truck&Van od numeru /2019
oba tytuły od numeru /2019

Data i podpis

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

warto
TU
być

 13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY



GRUPA 

 MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 | GDAŃSK

amber
expo

WSPÓŁORGANIZACJA

BOMBARDIER



KNORR-BREMSE

MEDCOM

pesa



WSPÓŁPRACA



PARTNERZY MEDIALNI



KURIER

ITS TECHNIKA
TRANSPORTU SZYNOWEGO

PGT
POLSKA GAZETA TRANSPORTOWA

Radio Transport

TSLbiznes

infotransport.pl
Compassion Transport

pressbud

Infrastruktury

Pracownicy

JUST SDAŃSK
com

RAILWAY PRO



Find your space close to the city

Benefit from **quick city logistics**

PANATTONI EUROPE

www.panattonieurope.com