LUTY – 2/2011 (11)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Raport powierzchni magazynowych

Co dalej z PKP Cargo?

Cargonauci 2010

Weź udział w rankingu



Nakład: 8 000 egzemplarzy

ISSN 2081-5255
02
9 772081 525109

SilesiaTSL EXPO

14 – 15 kwietnia 2011

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



W ramach targów prezentowane będą salony:

- infrastruktury kolejowej SilesiaRAIL EXPO
- salon logistyki, magazynowania i transportu LOGISTEX

tereny targowe: Expo Silesia Sp. z o.o
Centrum Targowo-Wystawiennicze
ul. Braci Mieroszewskich 124
Sosnowiec

kontakt: Wioletta Błońska-Dudek – Dyrektor Projektu
tel 32 788 75 06, tel. kom 510 031 732
fax +48 32 788 75 03
e-mail: silesiatslexpo@exposilesia.pl

patronat honorowy

Ministerstwo Infrastruktury

Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego

Kraj Partnerski Republika Czeska

Ambasada Republiki Czeskiej w Warszawie

patronat i współpraca

Urząd Transportu Kolejowego

patronat medialny

TimoCom

Transport z przyszłością!

Mój eBid®.
Mój sposób na oszczędność czasu.



Zaoszczędźcie sobie żmudnych przetargów transportowych i kosztownych analiz! TC eBid® - europejska platforma do przetargów transportowych pod względem wydajności nie ma sobie równych! Na każdy przetarg ogłoszony w TC eBid® czeka aż 30.000 potencjalnych usługodawców transportowych. Przetestujcie nas Państwo, a wkrótce również i Wy powiecie: „Mój TimoCom. Mój atut."



Więcej informacji o TC eBid® i dalszych produktach TimoCom uzyskacie Państwo pod numerem telefonu +48 67 352 59 99.

www.timocom.com

W numerze

> Wydarzenia

Cargonauci 2010 6

> Logistyka

Rok 2011 dla logistyki zapowiada się dobrze 8

Czy wyższy VAT zwiększy ceny usług transportowych? 10

Ryzyko wpisane w sukces 12

Stany kryzysowe pod kontrolą 18

Stawiamy na jakość usług 20

> Transport drogowy

Jak sporządzić prawidłową umowę ubezpieczenia OCPD 22

Rok wzrostów w transporcie 24

Czy będą zmiany w „gabarytach"? 25

> Logistyka – technologia

Systemowe składowanie Magazynowe wózki wielofunkcyjne 28

RX 20 – efektywny energetycznie 32

Pomarańczowa barwa bezpieczeństwa Palety Europalu widoczne w każdym calu 33

> Powierzchnie magazynowe

Tanie magazyny? – raczej już niedługo Raport rynku magazynowego 34

Rok ważnych wydarzeń 39

> Prawo

Kradzieże w transporcie towarów, czyli gdzie i jak parkować – część II 68

> Transport morski

Superport w Gdańsku 72

> Transport kolejowy

Co dalej z PKP Cargo? Największy polski przewoźnik towarowy zapowiada ekspansję 74

Kolejne centrum logistyczne na granicy wschodniej 77

> Kadry i zarządzanie

Koncentracja na kadrze kierowniczej w sektorze TSL 78

> Marketing

Kod sukcesu Eurostaru 80

Poznaj nowy miesięcznik Truck & Van
strony 42 – 67



Polecamy

Raport rynkowy powierzchni magazynowych

Po stagnacji obserwowanej w 2009 roku, w ubiegłym roku na rynek wróciło ożywienie i najemcy zaczęli zgłaszać zapotrzebowanie na nowe powierzchnie magazynowe. Jednak czy obecne, atrakcyjne dla najemców ceny utrzymają się na dłużej, czy może czekają nas podwyżki? W jakiej kondycji jest sektor powierzchni magazynowych?

> str. 34



Koncentracja na kadrę kierowniczą

Rozwój sektora zmusza przedsiębiorstwa do nieustannego poszukiwania i oceny talentów oraz związania najlepszych menedżerów z firmami. Jednak czy firmy branży TSL właściwie podchodzą do roli kadry średniego szczebla. Jak znaleźć odpowiednich kandydatów?

> str. 78

Prenumerata – strona 82

Miesięcznik TSL Biznes
ul. Trzcinowa 30/13
02-446 Warszawa
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl
www.tsl-biznes.pl
ISSN: 2081-5255

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

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

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

Współpraca
Michał Bąk, Tomasz Dobczyński, Aleksander Domaradzki, Dariusz Drabek, Elżbieta Haber, Marcin Jurczak, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Klaudiusz Madeja, Franciszek Nietz, Dorota Raben, Marek Różycki, Jerzy Różyk, Radosław Sitek, Beata Trochymiak, Karol Wójtowicz

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

Nakład: **8 000 egzemplarzy**
Druk: Drukarnia Edit
tel. 22 872 95 08

Wydawca: KMG Media Sp. z o.o., ul. Lazurowa 12/62, 01-315 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS



Drodzy Czytelnicy!

Początek roku przynosi nam sporo pozytywnych inicjatyw i zmian, które – mam nadzieję – spodobają się również i Państwu. Już od marca w ramach naszego wydawnictwa rozpoczniemy wydawanie drugiego tytułu – miesięcznika Truck & Van. Będzie on uzupełnieniem i rozszerzeniem magazynu TSL Biznes, który w dalszym ciągu będziemy rozwijać jako tytuł uniwersalny, łączący wszystkie gałęzie i poziomy transportu i logistyki, kierowany do szerokiego grona menedżerów oraz specjalistów.

Truck & Van skupi się na kwestiach bezpośrednio związanych ze sprzętem i wyposażeniem technicznym, wykorzystywanym w transporcie drogowym, zarówno tym dalekim, jak i nieco bliższym oraz bardziej specjalizowanym. Wspólnym mianownikiem obydwu naszych tytułów będzie niezmienne postrzeganie poruszanych tematów, przede wszystkim przez pryzmat funkcjonalności i ekonomiki oraz praktyczności biznesowej. Nie oznacza to, że czasami nie oderwiemy się od codzienności i nie poruszymy nieco „luźniejszych" tematów.

Nasz nowy miesięcznik tworzyć będzie doświadczony zespół redakcyjny, którym pokieruje Katarzyna Dziewicka. Już od marca Truck & Van ukazywać się będzie jako odrębny tytuł. W tym miesiącu magazyn ten gościmy, w nieco zmniejszonej objętości, na łamach TSL Biznes. Oczywiście zachęcamy do aktywnej lektury obydwu naszych tytułów, w czym z pewnością pomoże atrakcyjna oferta prenumeraty.

Sukcesywnie zwiększamy też naszą aktywność i udział w najważniejszych wydarzeniach branżowych. Z tego miejsca chciałbym szczególną uwagę zwrócić na jedno z nich – Forum Młodej Logistyki, które już za dwa miesiące odbędzie się w Warszawie, świętując dziesiąte urodziny. Nasza redakcja blisko współpracuje z organizatorami – Studenckim Kołem Logistyki Stosowanej oraz drugim z partnerów FML, z firmą Doradztwo Gospodarcze i Logistyczne. W tym roku wspólnie przeprowadzimy swego rodzaju „eksperyment", poszerzając formułę konferencji o całkiem nowy element – Logistyczne Targi Pracy. Mają one być miejscem, gdzie przedsiębiorstwa branży TSL będą mogły nie tylko spotkać najlepszych kandydatów na pracowników, stażystów czy praktykantów, ale też dać się lepiej poznać studentom, którzy przecież za kilka lat mogą być naszymi pracownikami, kontrahentami, a może i klientami. Warto budować pozytywne relacje już dziś. Stąd też mamy nadzieję, że taka formuła dialogu branżowego spotka się z uznaniem, a kolejne edycje targów będą się rozwijały równie dynamicznie, jak samo Forum Młodej Logistyki rozwijało się przez ostatnią dekadę.

Jeszcze raz zachęcam do lektury TSL Biznes, wraz z zawarym w nim numerem startowym Truck & Van, jak i do udziału w innych naszych inicjatywach.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Studenckie Koło Logistyki Stosowanej
Wydział Transportu Politechniki Warszawskiej
oraz partnerzy: DGL TSLbiznes MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
zapraszają na:

X FORUM MŁODEJ LOGISTYKI
i Logistyczne Targi Pracy

Uczestnicy Forum Młodej Logistyki już wkrótce wkroczą w świat biznesu logistycznego. Buduj z nimi dobre relacje już dziś, nie przegap okazji i znajdź najlepszych kandydatów do swojej firmy, nim zrobi to konkurencja.

7–9 kwietnia 2011
Warszawa
Gmach Główny
Politechniki Warszawskiej

Weź aktywny udział w Logistycznych Targach Pracy i przybliż swoją firmę studentom i absolwentom, czyli Twoim przyszłym klientom, kontrahentom i pracownikom.
Znajdź najlepszych stażystów, praktykantów i pracowników.

więcej informacji na:
www.sklspw.pl

Cargonauci 2010

Weź udział w rankingu



Zapraszamy do wzięcia udziału w badaniu i rankingu Cargonauci 2010, w którym dokonujemy analizy polskiego rynku eksportowego i importowego „dalekiego zasięgu", wykorzystującego fracht lotniczy lub morski.

Badanie kierujemy do wszystkich eksporterów i importerów. By wziąć w nim udział, wystarczy wypełnić ankietę ze strony internetowej i odesłać ją na wskazany adres.

Na podstawie danych zebranych w badaniu ankietowym wyłonimy Cargonautów 2010, czyli eksporterów i importerów, którzy w roku 2010 wykazali się największą dynamiką eksportu i importu z wykorzystaniem frachtu morskiego i lotniczego lub osiągnęli największy zasięg geograficzny. Ranking i ogłoszenie wyników przeprowadzimy w dwóch etapach, regionalnym i ogólnopolskim.

Dla wszystkich przedsiębiorców, którzy wezmą udział w badaniu i rankingu mamy też dodatkowe korzyści. Zarejestrowani uczestnicy będą mogli jako pierwsi zapoznać się z wynikami badania i pogłębionych analiz dotyczących polskiego eksportu i importu.

Do dyspozycji uczestników badania i rankingu oddane będzie też internetowe forum eksperckie, na którego łamach prezentowane będą opinie, porady oraz przydatne wskazówki, związane z obsługą logistyczną eksportu i importu. Będzie tam też można wymienić się doświadczeniami i opiniami z innymi użytkownikami, ale przede wszystkim uzyskać odpowiedzi w kwestiach kluczowych dla operacji eksportowych i importowych, takich jak odprawy celne, kontrole fitosanitarne, zabezpieczenia i przygotowanie towarów do wysyłki itp. Odpowiedzi udzielać będą doświadczeni eksperci poszczególnych specjalności.

Każda firma uczestnicząca w badaniu otrzyma też całoroczną, bezpłatną prenumeratę miesięcznika TSL Biznes. Wystarczy wypełnić ankietę dostępną na stronie www.cargonauci.pl

Więcej informacji:
www.cargonauci.pl

„Na Osi" w lutym

tvn turbo

Zapraszamy do oglądania kolejnych odcinków programu „Na Osi", nadawanych na antenie telewizji TVN Turbo.

W lutym poznamy ciekawych kierowców i ich ciężarówki, przetestujemy kilka mniejszych i większych samochodów i dowiemy się, jak producenci aut oceniają miniony rok. No i oczywiście nieobce nam będą zagadnienia bezpieczeństwa ruchu drogowego. Zobaczyć będzie można między innymi:

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

Zapraszamy do oglądania!!!

05.02. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mercedesa Sprintera
- czy miniony rok był udany dla MAN'a
- na czym polega transport intermodalny
- samochód i jego kierowca

12.02. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- MAN dbający o przejezdność dróg
- co wydarzyło się w ubiegłym roku w Mercedesie
- kto i kiedy musi przejść szkolenie okresowe
- kierowca i jego ciężarówka

19.02. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mercedesa Econica z zabudową komunalną
- jak minął poprzedni rok w Iveco
- Scania Polska ma 15 lat
- czar minionych lat w ciężarowym wydaniu

26.02. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mitsubishi Fuso Cantera z zabudową chłodniczą
- rok 2010 według Volvo
- pojazd bardzo ciekawy
- ciężarówka i jej kierowca

Oprócz tego, w każdym programie przegląd najświeższych i najciekawszych informacji branżowych, czyli Stroboskop. Na pytania widzów odpowiadają: sierżant sztabowy Janusz Bereszczyński i młodszy specjalista transportu drogowego Rafał Kochanowski z WITD w Opolu. Program prowadzi Sławek Sochacki.

Uwaga! autogiełda działa już na stronie www.naosi.pl – bezpłatnie.

Sponsorem programu „Na Osi" jest:
Platinum ORLEN OIL



TargiKielce
EXHIBITION & CONFERENCE CENTRE

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC !

10-13.05.2011

AUTOSTRADA-POLSKA

XVII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

MASZBUD

XIII Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych

TRAFFIC-EXPO

VII Międzynarodowe Targi Infrastruktury

Dlaczego warto wybrać targi AUTOSTRADA-POLSKA?

- *to **największa w Polsce** wystawa sprzętu **budownictwa drogowego***
- *to targi odwiedzane przez niemal wszystkich **ludzi podejmujących decyzje** dotyczące polskich dróg*
- *to **miejsce spotkań** przedstawicieli przemysłu budownictwa drogowego i instytucji naukowo-badawczych wspierających tę branże*
- ***Targi Kielce to jedyny** w Polsce ośrodek wystawienniczy dysponujący specjalnym **terenem pokazowym do dynamicznej prezentacji maszyn***

Termin przyjmowania zgłoszeń - 28 lutego 2011

WSPÓŁPRACA

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

Patronat medialny:

Polskie drogi | forum budowlane | AUTOSTRADY | INFRASTRUKTURA | maszyny budowlane | ITS PRZEGLĄD | Builder

www.autostrada-polska.pl

TARGI KIELCE S.A. ul. Zakładowa 1, 25-672 Kielce
tel. 41 365 12 22, fax 41 345 62 61, e-mail: biuro@targikielce.pl www.targikielce.pl

Informacje o targach:
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska, tel. 41 365 12 10, fax 365 13 13, e-mail: autostrada@targikielce.pl

DHL Global Forwarding liderem przewozów lotniczych wg IATA

DHL GF przez cały rok 2010 utrzymywał pozycję lidera w przewozach lotniczych – wynika z opublikowanych właśnie danych IATA (International Air Transport Association).

Firma wykorzystała ożywienie gospodarcze, jakie nastąpiło po kryzysowym roku 2009, bazując na swojej mocnej pozycji w Azji Południowo-Wschodniej, w tym w strategicznych regionach, takich jak Hongkong, Singapur i Indonezja, Ameryce Północnej, Australii oraz na przeważającym obszarze Europy.



Przez większą część minionego roku udział DHL Global Forwarding w globalnym rynku frachtu lotniczego oscylował wokół 15-20%, notując wzrosty i najwyższe wskazania w III kwartale. – *Cieszymy się z wyników, jakie osiągnęliśmy w przewozach lotniczych w ubiegłym roku i jesteśmy przekonani, że najbliższe miesiące będą równie efektywne* – powiedział Krzysztof Bielica, wiceprezes zarządu i dyrektor frachtu lotniczego DHL Global Forwarding. – *Oceniamy, że sytuacja na światowych rynkach nie jest jeszcze w stu procentach stabilna, dlatego nie zaprzestaniemy jej uważnego monitorowania, również w zakresie zmieniającego się dynamicznie wolumenu przesyłek, by móc szybciej i elastyczniej od konkurencji reagować na wszystkie zmiany* – dodał Krzysztof Bielica.

Po zdecydowanie spadkowym roku 2009, w roku ubiegłym IATA zanotowała znaczący wzrost przychodów frachtu lotniczego. Sprzyjały mu zarówno dynamiczne wzrosty w obszarze wolumenu przesyłek, jak i przyspieszenie notowane na rynkach azjatyckich oraz korzystne zmiany na rynkach walutowych. W rezultacie szacowany przez IATA globalny zysk linii lotniczych w roku 2010 powinien osiągnąć poziom ok. 6 mld euro (ostateczne dane będą znane w najbliższych miesiącach).

Rok 2011 dla logistyki zapowiada się dobrze

Ubiegły rok był dla gospodarki europejskiej czasem rekonwalescencji po burzliwym kryzysie. Poszczególne sektory rynku, w tym również branża TSL, dążyły przede wszystkim do osiągnięcia stabilizacji biznesowej. Rok 2011 zapowiada się pod tym względem znacznie lepiej, ale zagrożeń wciąż nie brakuje.

Prognozy Narodowego Banku Polskiego na 2011 rok zakładają wzrost importu i eksportu o około 10% rok do roku. Jest to wielka szansa dla całego rynku, a zwłaszcza operatorów logistycznych dostosowujących ofertę do zmieniających się realiów branży. Wzrost w segmencie spedycji drobnicowej może osiągnąć nawet do 50%. Przewidujemy, że pozytywna tendencja powinna przełożyć się również na przewozy całopojazdowe, choć w tym obszarze wzrost nie będzie aż tak znaczący.

Wzrosną ceny usług

W roku 2011 spedytorzy wciąż będą zmuszeni mierzyć się z konsekwencjami globalnego kryzysu. Zniknięcie z polskiego rynku wielu firm transportowych pokazuje, jak dotkliwy dla tego sektora gospodarki był rok 2009. Spadek wartości przewozów, wysokie koszty stałe czy ograniczenie popytu, były bezpośrednią przyczyną bankructw i wzrostu upadłości na rynku transportowym.

Taka sytuacja generuje przyszłe zagrożenia. Jednym z nich jest głęboka dysproporcja pomiędzy liczbą spedytorów a dostępnością przewoźników. Ponadto wzrastający wolumen transportu z jednej strony oznacza odbudowujący się rynek, z drugiej strony deficyt floty samochodów ciężarowych może zwiększyć koszty zewnętrzne. W tej sytuacji niezbędne jest odpowiednie zarządzanie przestrzenią transportową w taki sposób, aby ostatecznie koszty nie obciążyły wyłącznie klientów.

Rok wyzwań, ale i szans

Rok 2010 był z pewnością trudny dla całej branży. W M&M Polska wykorzystaliśmy ten czas na przeprowadzenie restrukturyzacji naszej działalności. Przebudowaliśmy portfel naszych usług tak, aby były one jak najbardziej dostosowane po-



Wojciech Niemotko, dyrektor zarządzający M&M Polska

trzeb naszych klientów i odpowiadały wyzwaniom nadchodzącego okresu. Jesteśmy w stanie zaoferować gamę produktów, od rozwiązań segmentu Premium, z gwarantowanym czasem dostaw w całej Europie i pakietem usług dodanych dla najbardziej wymagających, po propozycję rozwiązań atrakcyjnych kosztowo z zachowaniem wysokich standardów i rzetelnej obsługi. Realizując program zarządzania przestrzenią transportową, wykorzystujemy w nim doświadczenie ponad 20 lat obecności na polskim rynku, standardy międzynarodowego Holdingu M&M, a także opinie i wiedzę naszych Klientów oraz partnerów biznesowych, takich jak Online Systemlogistik czy System Plus.

W segmencie całopojazdowym zamierzamy konsekwentnie budować relacje z naszymi kooperantami, dążąc do modelu świadczenia usług opartego o wykorzystanie stałej floty przewoźników kontraktowych. W Nowym Roku możemy powiedzieć, że jesteśmy przygotowani do wspierania celów biznesowych naszych klientów na wymaganym przez nich, najwyższym poziomie.

Wojciech Niemotko, dyrektor zarządzający M&M Polska



Zmiany w strukturze Fiege

Fiege wprowadza zmiany w strukturze organizacyjnej grupy. Dotychczasowy zarząd grupy został rozszerzony o osobę Dr. Stefana Kurrle, który jako wiceprezes zarządu będzie kierował firmą we współpracy z Heinzem Fiege i Dr. Hugo Fiege, Alfredem Messinkiem, dyrektorem działu finansowego oraz prawno-administracyjnego oraz Jensem Fiege, odpowiedzialnym za region Południowo-Zachodnich Niemiec.

Zmiany, mające na celu wzmocnienie pozycji firmy, dotyczą także dyrektorów regionalnych w Europie.

Thomas Knopf objął stanowisko dyrektora regionalnego w Szwajcarii i na Dalekim Wschodzie, Michael Müller odpowiedzialny będzie za Region Północnych Niemiec oraz Północno-Zachodniej Europy, Peter Scherbel będzie zarządzał regionem Wschodnich Niemiec, natomiast Felix Fiege pokieruje oddziałem Fiege Engineering. Dyrektorem generalnym regionu Południowej i Wschodniej Europy został mianowany Stefano Vincinelli. Będzie odpowiadał za zarządzanie i rozwój strategii biznesowej w regionie.

Stefano Vincinelli związany jest z Polską od 1997 roku. Przez pierwszych 10 lat istnienia Fiege w Polsce pełnił rolę dyrektora generalnego, odpowiadając za stworzenie i całokształt działalności polskiego oddziału firmy. Od 2006 roku zarządzał spółkami należącymi do grupy Fiege w Hiszpanii i Portugalii, a w kolejnych latach także we Włoszech. – *Doświadczenie, które zdobyłem w czasie pracy w Polsce, Hiszpanii, Włoszech i Portugalii, utwierdza mnie w przekonaniu, że we wszystkich oddziałach grupy Fiege pracują doskonali specjaliści, dostarczający klientom wiele zintegrowanych rozwiązań logistycznych na najwyższym poziomie. Objęcie stanowiska dyrektora generalnego regionu Południowej i Wschodniej Europy jest dla mnie ogromnym wyróżnieniem, ale także wyzwaniem – dołożę wszelkich starań, aby umocnić pozycję Fiege na tych rynkach* – powiedział Stefano Vincinelli, dyrektor generalny regionu Południowej i Wschodniej Europy oraz członek zarządu Fiege.



Stefano Vincinelli, dyrektor generalny regionu Południowej i Wschodniej Europy w Fiege.

Stefano Vincinelli z grupą Fiege związany jest od 22 lat, kiedy to rozpoczynał swoją karierę w branży logistycznej. Posiada bogate doświadczenie zawodowe, które zdobywał na międzynarodowych rynkach – europejskich i amerykańskim. Jego pasją są podróże i czytanie książek. Biegle posługuje się sześcioma językami – w tym językiem polskim.

Od 2006 roku dyrektorem generalnym polskiego oddziału Fiege jest Piotr Kohmann.



System Alliance Europe rozszerza swoją sieć

Do europejskiej sieci transportowej dołączyło dwóch nowych partnerów. Deutsche Transport-Compagnie Erich Bogdan GmbH z Norymbergii oraz Schmalz + Schön Eurocargo GmbH z Fellbach wspierają teraz sieć w południowych Niemczech.

Obie firmy od lat ściśle współpracują z System Alliance Europe i od tego czasu zdobyły wystarczające doświadczenie w zakresie spedycji międzynarodowej. Przetwarzanie danych za pośrednictwem System Alliance Europe przyniosło natychmiastowe korzyści obu partnerom w zakresie centralnego zarządzania jakością oraz ustandaryzowanego systemu IT. Co więcej, nowi partnerzy mogą dostosować do oczekiwań swoich klientów produkty Star Services, systemy śledzenia i odbioru przesyłek na terenie całej Europy oraz program Gateway – traffic.

Obecnie w skład System Alliance Europe wchodzi 49 partnerów ze 167 oddziałami w 23 krajach. Uwe Meyer, Dyrektor Zarządzający Agencji System Alliance Europe, ogłosił przyjęcie kolejnych członków w 2011 r. Największe oczekiwania związane są z nowymi partnerami, prowadzącymi działalność w obszarach dotąd nieobsługiwanych przez sieć.

System Alliance Europe to europejska sieć transportowa, skupiająca czołowe firmy spedycyjne średniej wielkości. Sieć oferuje Klientom europejską platformę transportu drobnicowego poprzez lokalnych partnerów. Ściśle określone wytyczne organizacyjne oraz w zakresie IT gwarantują wysokiej jakości standardy, przejrzyste procesy oraz niezawodną obsługę przesyłek.



Czy wyższy VAT zwiększy ceny usług transportowych?

Podniesienie podatku VAT nie będzie miało istotnego wpływu na wzrost kosztów usług transportowych

Ceny usług transportowych uzależnione są od wielu czynników rynkowych, z których podatek VAT nie jest najistotniejszy. W tym roku koszty transportu w znaczącym stopniu podyktowane będą wzrostem cen paliw.

Niebagatelne znaczenie ma tutaj również wdrożenie elektronicznego systemu opłat (myto), przewidziane na lipiec 2011r. Ponadto kształt cen w dużej mierze uzależniony jest od podaży aut na rynku, która nadal ma zbyt niski poziom w stosunku do stale rosnącego popytu na usługi transportowe. Spośród tych wszystkich zmian podwyżka VAT wydaje się być najmniej istotna i zauważalna dla klientów firm z branży TSL.

Dla klientów wszystkie wymienione czynniki nie powinny jednak skutkować nagłym wzrostem cen usług. Ukształtowanie optymalnego poziomu cen jest bowiem złożonym procesem na linii operator - klient. Obok działań czysto operacyjnych zadaniem firmy transportowej jest również doradztwo, planowanie procesów, elastyczna reakcja na zmiany i proponowanie alternatywnych rozwiązań, czyli cały szereg działań, które pozwalają zabezpieczyć klientów przed drastycznym wzrostem kosztów. Dlatego też w ROHLIG SUUS Logistics nieustannie prowadzimy rozmowy z kontrahentami, pomagając im znaleźć najlepsze rozwiązania i zoptymalizować wydatki. Proponujemy taką strategię działań, która w długiej perspektywie uwzględnia zmiany podyktowane istotnymi czynnikami rynkowymi. W ten sposób klienci unikają gwałtownej podwyżki cen, zachowując jednocześnie bezpieczeństwo i ciągłość procesów transportowych oraz logistycznych.


Tadeusz Chmielewski, prezes Rohlig Suus Logistics

Wzrost stawki VAT nie jest zatem wiodącym czynnikiem, który należy brać pod uwagę przy prognozie kosztów usług transportowych. Aby koszty te utrzymać na bezpiecznym i w miarę stabilnym poziomie, usługobiorcy powinni wspierać się doświadczeniem i wiedzą operatorów już na etapie planowania strategii zarządzania całym procesem dostaw oraz magazynowania towarów.

Tadeusz Chmielewski, prezes Rohlig Suus Logistics

Damco uruchamia stałe połączenie Mszczonów – Czeladź

Z początkiem lutego nowa lokalizacja Damco Poland w Czeladzi została włączona w sieć dystrybucyjną spółki. Realizacja dystrybucji również przez śląski oddział pozwoli na dalsze podnoszenie jakości świadczonych usług.

Magazyn o powierzchni ok. 2 tys. m^2 będzie pełnił funkcję platformy cross-dockingowej, zapewniając standardową obsługę logistyczną: dystrybucję, składowanie, obsługę magazynową (załadunki, rozładunki, w tym także rozładunki kontenerów). – *Obiekt Damco w regionie Silesia pomoże spółce w rozwoju strategicznych usług dystrybucyjnych, szczególnie w stworzeniu silnego działu spedycji pełnopojazdowej, obsługującej klientów z południa Polski* – mówi Andrzej Lada-Kubala, country WND manager Damco Poland.

Palety to już nie problem

Ponetex Logistics wprowadził nową usługę „100% zwrot palet". Co ta zmiana oznacza dla klientów? Przeniesienie uciążliwego systemu zarządzania paletami na operatora logistycznego oraz gwarancję zwrotu całości opakowań zleconych do przewozu.

System wdrożony przez Ponetex Logistics obejmuje ewidencję, odbiór palet przy dostawie, selekcję opakowań znajdujących się w obrocie, a następnie 100% zwrot palet nadanych przez klienta. W praktyce oznacza to przeniesienie odpowiedzialności związanej ze zwrotem i ewidencją palet z firmy zlecającej na operatora. – *Standard rynkowy zwrotu opakowań to zaledwie 80–85% i to obowiązkiem klienta jest kontrola tego salda* – tłumaczy Agnieszka Frączek, kierownik ds. rozwoju i marketingu w Ponetex Logistics. Tymczasem wprowadzona usługa to nie tylko oszczędność czasu klienta, ale jednocześnie gwarancja 100% zwrotu nadanych palet.

Jak zauważa Monika Sokalla, pełnomocnik zarządu ds. systemów zarządzania jakością z Ponetex Logistics, wprowadzenie nowej usługi to odpowiedź na potrzeby klientów: – *Wielu z nich wskazywało na konieczność poprawy systemu zarządzania paletami. Wprowadzony system to na pewno rozwiązanie, które pozwala wyróżnić się na tle konkurencji.*

Nowy system dedykowany jest klientom drobnicowym w ruchu krajowym i międzynarodowym. Usługa dotyczy wyłącznie palet EURO, płaskich drewnianych, spełniających kryteria określone w karcie UIC 435-2 (PN-M-78216), wyprodukowanych przez jednostki posiadające uprawnienia nadane przez UIC. W usłudze „100% zwrotu palet" za ewidencję i ewentualne zastrzeżenia odbiorcy związane z jakością palet odpowiada Ponetex Logistics.

Przenosiny DSV Road w Łodzi

DSV Road, drogowa część operatora logistycznego DSV, funkcjonuje w Łodzi w nowym, większym obiekcie, w bezpośrednim sąsiedztwie planowanego węzła autostrady A1, na terenie Panattoni Park Łódź East.

DSV jest obecny w Łodzi od pięciu lat, ale nowa lokalizacja to coś więcej niż tylko zmiana adresu. – *To nasza kolejna platforma logistyczna, w której będziemy realizowali usługi w systemie Transport+. Połączymy tu międzynarodowe i krajowe przewozy drogowe z logistyką magazynową* – zapowiada Ewa Stodołkiewicz, dyrektor oddziału.

Region Łodzi ma strategiczne znaczenie w planach rozwojowych DSV. – *Ze względu na swoje centralne usytuowanie Łódź to kluczowy punkt naszej krajowej siatki dystrybucyjnej. Łódzki cross-dock pozwoli przyśpieszyć przewozy na najdłuższych trasach i usprawni przeładunki samochodów liniowych* – wyjaśnia Mariusz Wasiak, dyrektor transportu w DSV Road.



Ryzyko wpisane w sukces

W ubiegłym roku słowo kryzys wyjątkowo często prześladowało przedsiębiorstwa przybierając różne postacie. Zaledwie wyleczone zostały rany z kryzysu gospodarczego, a już trzeba było leczyć nowe, spowodowane działaniem nie tylko człowieka, ale także i natury. Nic więc dziwnego, że dziś gdy słyszymy o kryzysie pojawia się w nas uczucie niepokoju i lęku, a przecież w języku japońskim słowo to składa się z dwóch znaków: niebezpieczeństwa i okazji...

Rok 2010 za nami. Dwanaście miesięcy wypełnionych niepokojem, zmianami i licznymi wyzwaniami, podczas których przedsiębiorstwa zdały sobie sprawę, że prawa natury mogą być jeszcze bardziej bezlitosne niż realia pokryzysowego rynku. Przeżyliśmy wybuch wulkanu, powodzie i nagłe ataki zimy, a prawdopodobnie były to tylko nieliczne z wielu czarnych scenariuszy, z którymi przyjdzie się nam zmierzyć w przyszłości.

Czy w polskim sektorze logistyki przedsiębiorstwa nauczyły się już budować kryzysowy łańcuch dostaw? Czy przygotowanie alternatywnych procedur działania jest opłacalne w świetle małego prawdopodobieństwa zastosowania?

Tam, gdzie jedni tracą, inni się bogacą

Projektując i realizując proces logistyczny zwykle bazuje się na danych statystycznych, stosując różne mierniki i wskaźniki, opierając się przy tym na sytuacjach przewidywalnych z większą lub mniejszą dokładnością. Na efektywność i niezawodność procesu składa się wiele czynników o charakterze losowym, jednak w większości przypadków reagowanie na określone zdarzenia mieści się w granicach rutynowego postępowania, dla którego opracowano wcześniej odpowiednie algorytmy działania. Zdarzają się jednak sytuacje, gdy wszystko wymyka się spod kontroli i powstaje potrzeba nieszablonowego działania – a ponieważ żyjemy w dynamicznym świecie – najczęściej naznaczonego presją czasu. Właśnie wtedy mamy do czynienia z kryzysem.

Termin ten pochodzi z języka greckiego i oznacza wybór, decydowanie, zmaganie się, walkę, w której konieczne jest działanie pod presją czasu. W języku polskim słowo „kryzys" najczęściej ma zabarwienie pesymistyczne, kojarzone z sytuacją niekorzystną dla czegoś lub kogoś. Japończycy natomiast do napisania słowa „kryzys" używają dwóch znaków, z których jeden oznacza niebezpieczeństwo, bliska niezunikniona ruina, drugi zaś – okazja, możliwość, nowe perspektywy. Obecnie, patrząc na otaczającą rzeczywistość, zapis stosowany przez mieszkańców kraju kwitnącej wiśni wydaje się być bardzo uzasadnionym. Żyjemy bowiem w czasach, gdy konkurencja próbuje wykorzystywać najmniejsze potknięcie przeciwnika i obracać je na swoją korzyść i choć wszyscy grają według zasad fair play, to nie da się ukryć, że zwycięzcą jest tylko ten, kto z kryzysu potrafi wyjść obronną ręką i jednocześnie na nim skorzystać.



Większość firm logistycznych posiada mniej lub bardziej rozbudowane plany i zespoły antykryzysowe. Jednak procedury działania awaryjnego powinny być weryfikowane i zmieniane, tak jak stale zmienia się otoczenie.

Logistyczne tarapaty

Wybuch z 13 na 14 kwietnia 2010 r. wulkanu Eyjafjallajökull spowodował, że liczba lotów w Europie spadła o połowę, a w szczytowym momencie 80% lotnisk było zamkniętych. Według Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych IATA, straty spowodowane erupcją wulkanu na Islandii przekroczyły 2 miliardy dolarów. Operatorzy logistyczni, którzy korzystali w swoich usługach z transportu lotniczego, zmuszeni byli do wydłużenia terminów dostaw, reorganizacji działań i stosowanych procedur. Opóźnienia w dostawach na krótszych trasach wynosiły od 24 do 72 godzin, a na dalszych nawet do 5 dni. Choć Polska nie znajduje się w strefie sejsmicznej, każdy uczestnik łańcucha dostaw mógł odczuć skutki kaprysów natury, których nie sposób było przewidzieć.

W 1997 roku miała miejsce tzw. powódź tysiąclecia, która nawiedziła Łużyce, Polskę, Czechy, północno-zachodnią Słowację oraz Austrię i przyniosła polskiej gospodarce szkody przekraczające 3 miliardy dolarów. W ubiegłym roku historia się powtórzyła. Woda ponownie przyniosła wielomilionowe straty, spustoszenie gruntów rolnych i gospodarstw. W wyniku powodzi w południowej części kraju w ciągu kilku tygodni zniszczonych zo-

stało ponad 300 kilometrów dróg, a kilkanaście odcinków dróg krajowych zostało tymczasowo zamkniętych. Spowodowało to poważne zmniejszenie przepustowości systemu transportu drogowego w południowej Polsce.

Końcówka ubiegłego roku przyniosła intensywne opady śniegu oraz wahania temperatury, które powodowały przez kilka dni bardzo groźną gołoledź i gęstą mgłę. W takich warunkach wydajność transportu drogowego ulega drastycznej redukcji. Nasuwa się więc pytanie – co by się stało z krajowym systemem transportowym, gdyby ponownie nawiedziła nas zima równie ostra jak w latach 60-tych i 70-tych ubiegłego wieku? Czy ponownie większość fabryk byłaby zmuszona ograniczyć lub wstrzymać produkcję z powodu braku energii elektrycznej, paliw, ciepła i pracowników, którzy nie mogli dotrzeć do miejsca pracy?

Nie można również zapominać, że kryzysu nie powinno się utożsamiać jedynie z efektem działania sił natury. W logistyce równie niebezpieczny może być kryzys w relacjach popytu i podaży. Spowolnienie gospodarcze, które rozpoczęło się w 2007 roku, jest tego najlepszym przykładem, a jego skutki odczuwali wszyscy jeszcze w ubiegłym roku. Funkcjonowanie przedsiębiorstw logistycznych w atmosferze leczenia ran po kryzysie cechowała duża doza nieufności i niepewności. Wszyscy chcieli jak najwięcej sprzedawać i jak najmniej kupować, minimalizując koszty magazynowania. Na początku ubiegłego roku średnia ilość wynajmowanych powierzchni magazynowych zmniejszyła się o około 40% w porównaniu z rokiem poprzednim. Spowodowało to straty wynikające z konieczności utrzymywania nie używanej infrastruktury logistycznej. Firmy logistyczne musiały wykazać się szczególną skutecznością działań, gdyż nawet niewielkie przestoje w produkcji mogły spowodować ogromne straty dla przedsiębiorstwa.

Plan B, czy nie?

Posługując się gwarą studencką, można powiedzieć, że wydarzenia ubiegłego roku przeprowadziły kilka wymagających klasówek i co najmniej jeden bardzo trudny egzamin na całym sektorze logistyki. Obronną ręką wyszli wszyscy, którzy sumiennie powtórzyli materiał, sprawdzając przy tym, jakie pytania padały we wcześniejszych latach. Niestety niedouczenie było dotkliwie karane, a na ściąganie zabrakło czasu. Jak do ubiegłorocznej sesji przygotowywali się przedstawiciele bran-

Elastyczność przede wszystkim



Grzegorz Urban, dyrektor marketingu UPS Polska

Przykładem sytuacji kryzysowej, która miała wpływ na sytuację globalną i branżę TSL była chmura pyłu wulkanicznego, która przemieszczała się nad Europą w kwietniu ubiegłego roku. Zamknięte lotniska, odwołane loty i bardzo niewiele czasu na opracowanie planów awaryjnych – z tym musiała się zmagać branża, w skali dotychczas niespotykanej.

W UPS sztaby kryzysowe zostały powołane w głównych hubach lotniczych: Louisville, Kolonii, Szanghaju, w Atlancie – centrali firmy UPS oraz we wszystkich krajach europejskich, w których prowadzimy operacje lotnicze. Ze względu na bardzo dynamiczne zmiany położenia chmury pyłu, a co za tym idzie zamykanie i otwieranie przestrzeni lotniczej, co kilka godzin podejmowaliśmy decyzje o wprowadzanych modyfikacjach bez względu na porę dnia. Dzięki temu oraz dzięki rozbudowanej sieci połączeń mogliśmy bardzo szybko reagować i planować alternatywne trasy lotów dla naszych samolotów. Ponadto stworzono zastępczy transport samochodowy.

Firma UPS posiadając własną kontrolę ruchu lotniczego oraz dział meteorologiczny, była w stanie śledzić chmurę pyłu i na bieżąco przekierowywać samoloty międzykontynentalne na działające lotniska. Chodziło o to, żeby przesyłki dotarły do Europy. Przykładem jest lot MD11 z Azji do Warszawy, który został skierowany do Wiednia, bo to było najbliższe czynne lotnisko w Europie. Zmiany planów lotu dokonywane były także, gdy samoloty były już w powietrzu.

W momencie, gdy przesyłki docierały na "zapasowe" lotnisko, były ładowane na ciężarówki i część z nich jechała bezpośrednio do krajów docelowych, pozostałe natomiast trafiały do Kolonii lub innych hubów drogowych, które w tym czasie wspomagały sieć dystrybucji przesyłek lotniczych.

Umiejętność przewidywania



Krzysztof Suchodoła, zastępca dyrektora zarządzającego DSV Air&Sea

Każda firma TSL powinna mieć plany na wypadek sytuacji kryzysowych. Nie mówimy tylko o katastrofach naturalnych: bardzo kłopotliwe mogą być również takie „zwyczajne" wydarzenia jak brak prądu, awarie sieci komputerowych, zwiększona zachorowalność pracowników. Dlatego nieodzownym elementem działalności firmy spedycyjnej jest konieczność opracowania analiz zagrożeń.

Z pewnością ubiegłoroczne wydarzenia – erupcja wulkanu, powodzie – były z jednej strony prawdziwym testem dla nas, z drugiej zaś uświadomiły nam skalę i realność zagrożeń. Raz jeszcze dogłębnie przeanalizowaliśmy zagrożenia kluczowych procesów biznesowych oraz istniejące procedury i instrukcje.

Kluczowa dla radzenia sobie z kryzysową sytuacją jest umiejętność przewidywania oraz szeroko rozumiana elastyczność. Wymagają one – oprócz istnienia właściwych procedur wewnętrznych – także dobrych relacji i komunikacji z klientem. W sytuacji kryzysowej rolą spedytora jest bowiem przede wszystkim informowanie klienta o ewentualnych zagrożeniach realizacji zlecenia i uzgadnianie najlepszej reakcji na nie. Dopiero dzięki wymianie informacji na linii spedytor-klient i analizie sytuacji w kontekście potrzeb klienta można podejmować decyzje, zmierzające do zapewnienia ciągłości procesów.

Ta sama sytuacja może oznaczać zupełnie inne skutki w przypadku różnych łańcuchów dostaw: jeśli oparty jest on na transporcie lotniczym, trzy dni opóźnienia mogą oznaczać katastrofalne straty, zaś w łańcuchu opartym na transporcie morskim mogą nie powodować jeszcze żadnych trwałych skutków negatywnych. Jedno jest pewne: nawet najlepszy plan niewiele pomoże, jeśli nie będziemy reagować na czas i działać w porozumieniu z klientem.

ży logistycznej? – *DHL jest obecny na rynku od 1969 roku. Działając w branży logistycznej tak wiele lat, wiemy jak ważne jest przygotowanie do działania w sytuacjach nadzwyczajnych. Mamy opracowane procedury i alternatywne procedury postępowania, które są koordynowane zarówno na poziomie globalnym, jak i lokalnym. W ramach sieci DHL działają także 4 główne Centra Kontroli Jakości QCC, których zadaniem jest monitoring sytuacji, mogących wpływać na ciągłość obsługi serwisowej praktycznie w każdym zakątku świata* – mówi Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express (Poland).

Słuszność posiadania scenariuszy działania kryzysowego podkreślają również operatorzy logistyczni. – *Specyfika branży logistycznej wymusza na operatorach logistycznych konieczność szybkiego reagowania i dostosowania się do zmieniających się realiów. Niezależnie od skali czy przyczyny kryzysu powinny istnieć scenariusze alternatywnego działania, opracowywane na wypadek niestandardowych zdarzeń* – mówi Wojciech Niemotko, dyrektor zarządzajacy M&M Polska.

Jak widać, posiadanie mniej lub bardziej rozbudowanego zaplecza antykryzysowego jest powszechne w naszym sektorze logistyki. Nawet jeśli dysponuje się opracowaną strategią działania, warto pamiętać, że tak jak zmienia się świat dookoła nas, zmianom powinno poddawać się również procedury, gdyż to, co było skuteczne jeszcze 5 lat temu, dziś może przynieść więcej szkód niż pożytku. – *Grupa Raben opracowała pierwsze procedury kryzysowe kilka lat temu. Co roku są one przeglądane pod kątem ich aktualności. Wykonywane są testy sprawdzające, czy pracownicy we właściwy sposób reagują na symulowany kryzys. Zgodnie z polityką zarządzania ryzykiem zarządy spółek dokonują corocznego przeglądu zidentyfikowanych niebezpieczeństw. W sytuacji zidentyfikowania nowego ryzyka, po przeprowadzeniu jego oceny podejmowane są decyzje, czy należy zmodyfikować istniejące procedury awaryjne lub stworzyć odrębne dla danego kryzysu* – wyjaśnia Monika Appolt-Bubacz, menedżer ds. ryzyka grupy Raben

Awaryjne porady

Zgodnie z teorią E. M. Goldratta [izraelski fizyk, twórca teorii ograniczeń, określany przez magazyn Fortune mianem „guru biznesu" – przyp. red.] w każdej organizacji istnieje przynajmniej jeden krytyczny proces, który w sytuacji zaniedbania może powodować ogromny efekt wąskiego gardła. Zaniedbanie to może być jednak wywoła-



Juliusz Skurewicz, prezes Hellmann Worldwide Logistics

Plan kryzysowy pożądany

Jednym z najistotniejszych elementów w procesie tworzenia planu w sytuacjach kryzysowych jest sprzężenie działań z podobnymi planami, posiadanymi czy tworzonymi przez klientów. Wymaga to współpracy nie tylko na płaszczyźnie wykonywanych usług, ale również zrozumienia podstawowych procesów przepływu informacji u klienta. Proces ten jest tym trudniejszy, im szerszy zasięg ma działalność klienta.

Na tle wydarzeń z ostatniego roku zauważalny jest wzrost zainteresowania zagranicznych kontrahentów treścią naszych planów kryzysowych, często wręcz wymaganych przy audytach jako dokumenty niezbędne do podjęcia współpracy. W Hellmann Worldwide Logistics Polska preferujemy rozwiązania oparte na uczestnictwie szczebla kierowniczego w lokalnych i centralnych zespołach kryzysowych bez tworzenia wyodrębnionej komórki. Naszym zdaniem przyspiesza to proces implementacji tych działań wśród pracowników.

W Hellmann Worldwide Logistics Polska w celu podniesienia świadomości zagrożeń, jakie mogą występować stosujemy :

- cykliczne, wspólne z Klientami ćwiczenia wybranych sytuacji kryzysowych;
- tworzenie, poza procedurą ogólną, instrukcji postępowania dla poszczególnych produktów, jak również dla działu administracji, HR, IT i Zarządu firmy.

Przewidywane są również takie sytuacje, jak wypadki losowe kluczowych pracowników firmy, sposób postępowania po takim zdarzeniu, a przede wszystkim działania prewencyjne, które wbrew pozorom stanowią podstawę danego procesu w sytuacjach kryzysowych.



Tomasz Buraś, prezes zarządu DHL Express (Poland)

Wyzwania dla biznesu

W sytuacjach kryzysowych ważny jest monitoring, elastyczność i szybkość działania. Zawsze priorytetowe znaczenie ma dla nas bezpieczeństwo pracowników i kurierów oraz utrzymanie ciągłości operacyjnej i serwisowej w obsłudze klientów. W zeszłym roku mieliśmy wiele przykładów takich sytuacji. Początek roku – wybuch wulkanu praktycznie paraliżuje ruch lotniczy w Europie. Rozwiązaniem okazał się być alternatywny transport drogowy, w tych dniach nasi klienci mogli też korzystać z międzynarodowych usług drogowych DHL ECONOMY SELECT lub Sekcji Usług Niestandardowych.

Kolejne fale powodziowe w Polsce spowodowały, że wiele obszarów zostało wyłączonych z ruchu komunikacyjnego, zablokowane drogi utrudniały dojazd. Ten problem dotknął terminale DHL Express położone na terenach powodziowych, które w tym czasie funkcjonowały na specjalnych zasadach. Cała organizacja transportu i praca zespołu była dostosowywana do szybko zmieniających się warunków. W zależności od tego, co się działo w regionie czy miejscowościach, organizowane były alternatywne połączenia drogowe. Na specjalnych zasadach działała też nasza sieć operacyjna w czasie grudniowych ataków zimy.

Sytuacje nadzwyczajne są zawsze sprawdzianem dla biznesu, bez względu na to, o jakiej branży mówimy. Tak postrzegane są szansą na zdobycie nowych doświadczeń czy weryfikację dotychczasowych procedur. Ważne jest, aby po zakończeniu podsumować działania, ustalić to, co się udało osiągnąć a nad czym warto jeszcze popracować.

ne przez niekorzystne warunki zaistniałe w otoczeniu.

Jeśli dochodzi zatem do kryzysu, bardzo ważna staje się szybkość działania, wynikająca z presji czasu, która powinna w jak największym stopniu zminimalizować straty. – *Decydujące są pierwsze godziny. Im szybciej zostaną podjęte działania, tym większa jest szansa na opanowanie sytuacji i przejęcie kontroli. Pomaga wcześniejsze opracowanie procedur i planów postępowania antykryzysowego. Jak wynika z naszych doświadczeń ważne jest to, aby całość działań koordynował jeden zespół, składający się z przedstawicieli kluczowych pionów* – podkreśla Tomasz Buraś.

Jacek Tyburek, security manager Wincanton Polska, zaznacza, że istotne jest aby w świetle rozpoznanej sytuacji kryzysowej zachować spokój i opanowanie. Podkreśla on również rolę systemu planowania ciągłości działania (ang. Business Continuity Planning – BCP) – *Najważniejsze jest zachowanie zimnej krwi i nie poddawanie się emocjom. Popełnianie błędów w momencie zidentyfikowania incydentu czy sytuacji kryzysowej może mieć fatalne skutki w dalszym procesie reagowania. Firmy, które wdrożyły system zarządzania ciągłością działania i zarządzania kryzysowego, są z reguły przygotowane z punktu widzenia procesów, dokumentów, rekomendacji, kontaktów i wiedzy, jak się zachować. Żeby ten stan osiągnąć, konieczne jest spokojne i systemowe wdrażanie procesów zarządzania ciągłością działania we własnych organizacjach* – radzi Jacek Tryburek.

W opracowanej strategii powinno się zatem przyjąć podstawowe koncepcje strategiczne działań prewencyjnych w czasie przedkryzysowym oraz koncepcję reagowania w przypadku zaistnienia sytuacji kryzysowej. Niezwykle istotne wydaje się również odpowiednie zarządzanie informacją i udrożnienie komunikacji, zwłaszcza odpowiednie informowanie klienta o zaistniałej sytuacji. – *W sytuacjach kryzysowych w kompetencjach rzetelnego operatora logistycznego leży złagodzenie negatywnych skutków kryzysu, aby były one jak najmniej odczuwalne pod stronie klienta. W tym celu najważniejszy jest stały przepływ informacji zarówno na poziomie opiekun klienta – zleceniodawca, jak i opiekun – zarząd* – mówi Wojciech Niemotko.

Podobnego zdania jest również Martyna Stasińska, dyrektor operacyjny overseas Gefco Polska. – *Podstawą wszelkich działań w przypadku stanu kryzysowego jest bezzwłoczne, rzetelne i potwierdzone informowanie klienta jaki rodzaj trudności pojawił się podczas transportu. To umożliwia klientowi podjęcie szybkich działań w celu zniwelowania możliwych negatywnych skutków związanych z opóźnieniami.* W takiej sytuacji operator logistyczny, bazując na swoim doświadczeniu, powinien zaproponować

Zarządzanie ryzykiem – niezbędny standard

Zarządzanie ryzykiem staje się chlebem powszednim każdej większej organizacji. Do niedawna firmy korzystały z metodologii dostępnych w różnych opracowaniach mniej lub bardziej uznanych forów. Jedną z metodyk w przeszłości było COSO II. Od niedawna natomiast, tzn. od 2009 roku, został wdrożony proces zarządzania ryzykiem, opisany w rekomendacjach normy ISO 31000.

Zarządzanie ryzykiem jest więc podstawowym elementem planowania postępowania w przypadku nie tylko zdarzeń nieprzewidywalnych, ale także przewidywalnych. W Środkowej i Wschodniej Europie wiemy na pewno, że będziemy mieli do czynienia z zimą, że będzie miała ona negatywny wpływ na transport. Pozostaje tylko pytanie: jaka to będzie skala i jak możemy się przed tym zabezpieczyć?

Znając ryzyko, firmy mogą przystąpić do planowania działań i scenariuszy. Metodami pomocnymi w tworzeniu procesu zarządzania incydentami, jak również planowaniem działań prewencyjnych, są normy: ISO 25999 (System zarządzania ciągłością działania) oraz ISO 28000 (System zarządzania ciągłością łańcucha dostaw). Oba te systemy pomagają ustrukturyzować prace nad zbudowaniem bezpiecznego środowiska dla własnego biznesu, oraz odpowiedzialnego partnerstwa w biznesie w stosunku do swoich klientów.

Wszystkie wymienione procesy stają się powoli normą w organizacjach, które są zleceniodawcami dla firm branży TSL. Nie ma już właściwie zakładów produkcyjnych, które nie posiadałyby własnych planów zarządzania kryzysem oraz planów zarządzania ciągłością działania. Szczególnie widocznie jest to w przemyśle elektronicznym, motoryzacyjnym, FMCG i nowoczesnych technologii. Firmy posiadające własne polityki z zakresu Business Continuity wymagają od swoich podwykonawców wdrożenia efektywnych procesów zarządzania własnym bezpieczeństwem. Powoli normą staje się audyt w rodzaju Vendor Due Diligence, w którym bada się poziom wdrożenia procedur szeroko rozumianego bezpieczeństwa. W obecnych czasach zleceniodawcy firm TSL, nie zadają już pytań „czy funkcjonują plany postępowania w sytuacjach nieprzewidywalnych?", tylko – na ile są one efektywne oraz czy zostały prawidłowo wdrożone i podtrzymywane.

Jacek Tyburek, security manager Wincanton Polska





Dariusz Mętrak, kierownik ds. technicznych i zakupów Fiege

Nie tylko leczenie, ale i zapobieganie

Fiege, w myśl przyjętych zasad zarządzania, wprowadziła m.in. Roczny Plan Utrzymania Infrastruktury oraz wykaz sprzętu podlegającego procedurze nadzoru nad infrastrukturą w oddziałach – zgodnie z Systemem Zarządzania Jakością ISO 9001.

W planach tych są ujęte wszystkie zagadnienia związane z płynnym funkcjonowaniem przeglądów, planowaniem napraw, szybkim reagowaniem na sytuacje nagłe, takie jak awarie. W tym celu został również powołany do tego odpowiedni dział techniczny z jasno sprecyzowanym zakresem działań, odpowiedzialności i kompetencji. By reagować właściwie na sytuacje dynamiczne, takie jak awarie czy sytuacje kryzysowe, firma ma podpisane odpowiednie umowy serwisowe z wykwalifikowanymi, specjalistycznymi podwykonawcami.

Przykładem wdrażanych procedur może być nadzorowanie w sezonie zimowym pokrywy śnieżnej. Procedura jasno określa cykliczne badanie pokrywy śnieżnej, prowadzenie dokumentacji z pomiarów, i jej określonego obciążenia na 1 m^2. Jeżeli zbliża się ona do wcześniej określonego poziomu niebezpieczeństwa, informowana jest specjalistyczna firma zajmująca się odśnieżaniem Ten prosty przykład pokazuje, jak można wcześniej zaplanować działania, prowadzić odpowiednią kontrolę z zapisami i sprawnie doprowadzać wcześniej zaplanowane działania do kontrolowanego stanu. Jest to rodzaj świadomej prewencji, działań zapobiegawczych, mających na celu skuteczne zarządzanie sytuacją kryzysową.

W przypadku firmy Fiege placówki maja zaplanowane audyty wewnętrzne, mówiące o stanie technicznym posiadanej infrastruktury, w których uwzględnione są również takie zagrożenia, jak powódź, wichury, etc. Także kluczowi klienci prowadzą własne, cyklicznie audyty weryfikujące poziom bezpieczeństwa.

klientowi najlepsze rozwiązanie. – *Kluczowe decyzje, jeżeli chodzi o działania w stanie wyjątkowym, podejmować powinien operator logistyczny, ponieważ posiada on najszerszą wiedzę na temat dostępnych możliwości zmian trasy środków transportu i bazując na tym może zaproponować najlepsze rozwiązanie zaistniałego problemu* – dodaje Martyna Stasińska.

Dobry przepływ informacji jest szczególnie ważny w łańcuchu dostaw, w którym szybka reakcja na niekorzystną sytuację pierwszego ogniwa może w bardzo dużym stopniu pomóc kolejnym. Niestety w przypadku kryzysu, często uwidaczniają się błędy w zarządzaniu informacją oraz zjawisko izolacji poszczególnych jego ogniw. Brak jednego nadrzędnego systemu administracji, obejmującego wszystkich uczestników łańcucha powoduje często utrudnienie realizacji postępowania awaryjnego, nawet gdy takie zostało wcześniej przygotowane. Właściwe operowanie informacjami o relacjach popytu i podaży wśród uczestników łańcucha w przypadku sytuacji kryzysowej jest zatem nieocenione.

Kryzysowa współpraca

Bardzo ważną kwestią partnerstwa w obliczu sytuacji kryzysowej jest jasne ustalenie konsekwencji utrudnionego utrzymania ciągłości działań. Ważne jest, aby odpowiednio konstruować umowę, jednoznacznie określając w niej kto powinien pokrywać koszty związane np. z uruchomieniem dodatkowych połączeń oraz zastosowaniem alternatywnych środków transportu. – *Zasady postępowania odnoszące się to tzw. „siły wyższej", określa w Polsce Prawo Przewozowe, natomiast na rynku międzynarodowym konwencja CMR. Obydwa dokumenty jednoznacznie stwierdzają, że w przypadku okoliczności, których przewoźnik nie był w stanie przewidzieć i im zapobiec, zwalnia się go z odpowiedzialności za przesyłkę. Mimo to uważam, że odpowiedzialność biznesowa w sytuacjach nadzwyczajnych wymaga od firm logistycznych dążenia do zapewnienia klientom warunków przewozu, zgodnych z tymi zamieszczonymi w umowie* – mówi Wojciech Niemotko.

Dobrym pomysłem w przypadku długotrwałej współpracy z klientem jest opracowanie wspólnych planów działania w obliczu sytuacji kryzysowej. – *Standardowo odpowiedzialność stron za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązań w przypadku wystąpienia siły wyższej opisywana jest w kontrakcie. Natomiast w przypadku długoletniej współpracy, obejmującej kilka usług, strony kontraktu powinny opracować wspólne plany kryzysowe, mające na celu zmniejszenie ewentualnych strat, zarówno po stronie klienta, jak i operatora. Dobrym zwyczajem, a wręcz potrzebą, jest wspólne i okresowe ogłaszanie alarmów ćwiczeniowych, które pozwalają na korektę planów i opracowanie skutecznego planu ograniczenia strat* – wyjaśnia Juliusz Skurewicz, prezes Hellmann Worldwide Logistics

Interesujący jest także fakt, że świadomość wartości, jaką niesie ze sobą sprawny i gwarantujący wysoką skuteczność system logistyczny, rośnie nie tylko wśród oferentów usług, ale także wśród ich odbiorców. – *Klauzule dotyczące bezpieczeństwa ciągłości dostaw są coraz częściej nieodłącznym elementem umów z klientami. Niektóre branże są bardziej na ten aspekt*

Kryzysowa organizacja

Bardzo ważne jest, aby w procedurach awaryjnych określić skład sztabu kryzysowego oraz obowiązki poszczególnych członków. Dobrze opracowany plan awaryjny zawiera wiele różnych działań, które są podejmowane bardzo często równolegle, dlatego też nie można mówić o tym, że pewne kroki podejmowane są w pierwszej kolejności, a pewne dopiero na dalszym etapie.

Każdy z członków sztabu kryzysowego podejmuje działania wynikające z jego zakresu obowiązków, np. przygotowaniem informacji dla pracowników o zaistniałej sytuacji kryzysowej zajmie się osoba odpowiedzialna za HR, przygotowaniem informacji dla klientów – pracownik oddelegowany z działu marketingu i obsługi klienta, działaniami operacyjnymi – osoba odpowiedzialna za operacje.

Pracownicy są na bieżąco szkoleni z procedur kryzysowych, dlatego też wiedzą, do kogo należy przekazać informację w razie wystąpienia danej sytuacji kryzysowej. Osoba ze sztabu kryzysowego, która otrzyma informację o danym kryzysie, powołuje spotkanie sztabu kryzysowego. Sposoby podejmowania kluczowych decyzji w „stanach kryzysowych" zostały określone w scenariuszach działań. Zazwyczaj jest to osoba zarządzająca daną jednostką do czasu zwołania sztabu kryzysowego, który następnie przejmuje inicjatywę.

Monika Appolt-Bubacz, menedżer ds. ryzyka grupy Raben

wrażliwe, inne mniej. Ciekawostką jest jednak wynik jednego z badań, przeprowadzonych przez renomowaną firmę, zajmującą się certyfikacją, gdzie znajduje się informacja, zgodnie z którą firmy poważnie rozważały możliwość zapłacenia od 5-10% więcej za usługi operatora logistycznego, zapewniającego skuteczny system zapewnienia ciągłości działania, w tym wdrożenia alternatywnych, często bardziej skomplikowanych i bardziej kosztownych rozwiązań – mówi Jacek Tyburek.

Jak widać, wymagania rynku oraz kaprysy natury spowodowały, że dziś na większość nieoczekiwanych wydarzeń firmy logistyczne są w stanie reagować szybko i sprawnie, co więcej utrzymując kontakt z klientem, który nie musi się obawiać, że ciężar tych działań odczuje na swoim portfelu. Zapytani eksperci zgodnie twierdzą, że każda sytuacja kryzysowa jest sprawdzianem dla swojego biznesu. Aby go zdać, potrzebna jest ciągła analiza i usprawnianie procedur stosowanych wewnątrz organizacji. Niestety, trudny i wymagający proces rozwoju i doskonalenia praktycznie nigdy się nie kończy, ale taka już jest cena sukcesu.

Radosław Sitek

Równe zasady gry

Zabezpieczenie się przed większością spektakularnych klęsk żywiołowych wciąż jest bardzo trudne. Trudno przecież uniknąć skutków powodzi w transporcie kolejowym, podnosząc poziom torowisk. Podobnie ma się sytuacja ze sztormami na morzu oraz niesprzyjającymi warunkami meteorologicznymi na niebie – operator logistyczny po prostu musi się liczyć z takim ryzykiem i w momencie, gdy sytuacja kryzysowa ma miejsce – podejmować szybko środki zaradcze. Nadzieję można pokładać w rozwoju technologii, które pozwolą na długoterminowe przewidywanie zmian pogody, dając operatorom możliwość modyfikacji połączeń, zanim jeszcze potencjalny kryzys nastąpi.

Kolejnym ważnym działaniem jest odnoszenie się na bieżąco do geopolitycznego układu sił na świecie. Mogę tu wspomnieć o tak aktualnym kryzysie politycznym w Egipcie i spodziewanych komplikacjach jakie mogą nastąpić w rejonie Kanału Sueskiego. Gefco powołało w celu zabezpieczenia się przed czarnym scenariuszem specjalną grupę, która ma stworzyć rozwiązania zabezpieczające przed konsekwencjami zamknięcia tego połączenia – zdajemy sobie sprawę z faktu, że brak połączenia pomiędzy Morzem Śródziemnym i Czerwonym oznacza zwiększenie kosztów, nie wspominając już o czasie potrzebnym na transport.

Trudno jednak nazwać tego rodzaju potencjalne kryzysy zagrożeniem dla całej branży logistycznej. Transport wciąż musi się odbywać, a kryzysy mają to do siebie, że w jednakowym stopniu dotykają wszystkie firmy danego sektora rynku, a potem przemijają. Takie sytuacje mogą oznaczać raczej zaostrzenie się konkurencji cenowej, ze względu na koszta związane z zapobieganiem utrudnieniom.

I tutaj pole do popisu mogą mieć najbardziej elastyczni i najlepiej przewidujący operatorzy, którzy, minimalizując koszty, dostarczą najkorzystniejsze z punktu widzenia klientów rozwiązania.

Martyna Stasińska, dyrektor operacyjny overseas Gefco Polska



Stany kryzysowe pod kontrolą

Jak z sytuacjami kryzysowymi radzi sobie firma logistyczna i jakie ma to przełożenie na relację z klientami? Informacji i wskazówek udzielają: Monika Piotrowska, Industrial Projects Manager DHL Global Forwarding oraz Michał Kołodziejski, Dyrektor ds. Frachtu Morskiego DHL Global Forwarding.



Michał Kołodziejski, dyrektor ds. frachtu morskiego DHL Global Forwarding

Czy firmy logistyczne posiadają alternatywne plany postępowania na wypadek globalnych utrudnień, spowodowanych przez nieprzewidziane wypadki czy siły natury. Czy są gotowe scenariusze, czy też może są to bardziej działania wykonywane *ad hoc*?

Monika Piotrowska, Michał Kołodziejski: Sytuacje nadzwyczajne i kryzysowe są nieodłączną częścią procesu logistycznego, przy czym ich charakter jest bardzo różny. Ze względu na ich nieprzewidywalność i brak powtarzalności, firmy logistyczne z reguły nie tworzą żadnych procedur na wypadek zaistnienia sytuacji kryzysowych, nie budują scenariuszy ich rozwiązywania, a co za tym idzie, nie utrzymują również dedykowanych zespołów do radzenia sobie z nimi. Działania związane z kryzysem prowadzone są przez funkcjonujące w ramach firmy stałe zespoły produktowe.

Sytuacja dodatkowo się komplikuje przy realizacji transportów ponadgabarytowych. Ze względu na specyficzny charakter tych przewozów, konsekwencją wystąpienia wszelkich zdarzeń nadzwyczajnych jest nieuchronnie opóźnienie w dostawie, na co zresztą zwykle bierze się poprawkę. Warto pamiętać, że przy transportach tego rodzaju zastosowanie alternatywnych rozwiązań jest bardzo utrudnione. Dla przykładu: transport drogowy ponadgabarytów realizowany jest w oparciu o zezwolenia narzucające trasę, jaką transport może się poruszać, zaś wszelkie odstępstwa wymagają zgody Głównej Dyrekcji Dróg Krajowych i Autostrad. Kiedy zatem w czerwcu na skutek powodzi wstrzymany został ruch i zamknięte drogi, którymi miały poruszać się samochody z ponadgabarytami, konieczny był kilkudniowy postój do czasu ponownego otwarcia szlaków drogowych.

Podobny przykład dotyczy transportu przez terytorium Niemiec: gdy w grudniu ostry atak zimy spowodował wydanie przez lokalne władze czasowych zakazów poruszania się po drogach samochodów ponadgabarytowych, pojazdy stały w oczekiwaniu na poprawę warunków drogowych i zezwolenie na kontynuowanie przejazdu.

Z drugiej strony specyfika Projektów Przemysłowych wymusza już na etapie planowania przeprowadzenie oceny ryzyka (Risk Assessment), umożliwiającej opracowanie listy zagrożeń, jakie mogą wystąpić podczas realizacji projektu oraz studium jego wykonalności, pozwalające na weryfikację infrastruktury drogowej, możliwości przejazdu, warunków klimatycznych, dokumentacji itp. Dzięki temu można np. przewidzieć podwyższony stan wód w miesiącach wiosennych, gdy rozważany jest transport rzeczny lub śródlądowy.

Co jest najważniejsze w momencie wystąpienia stanu kryzysowego? Jakie kroki należy podjąć w pierwszej kolejności oraz w dalszym postępowaniu?

MP, MK: W każdej sytuacji kryzysowej kluczowa jest szybkość działania, ponieważ w większości przypadków liczy się każda godzina, dlatego bardzo często nad opanowaniem problemu i jego rozwiązaniem pracuje z dużą intensywnością kilka osób jednocześnie. Liczba możliwych rozwiązań zależy od możliwości firmy logistycznej i zakresu jej działania, z czego płynie wniosek, że z sytuacjami kryzysowymi najlepiej radzą sobie firmy globalne, dysponujące szerokim zakresem rozwiązań produktowych i lepszym przełożeniem na podwykonawców.

W momencie wystąpienia stanu kryzysowego pierwszym etapem jest zawsze ustalenie, jaki wpływ dana sytuacja będzie miała na poszczególne przesyłki bądź na cały ich potok w danym okresie. W kolejnej fazie definiuje się listę działań, które mogą ten niekorzystny wpływ zminimalizować bądź zupełnie wyeliminować, przy czym im więcej możliwych scenariuszy działań uda się wypracować, tym lepiej. Przykładowe scenariusze dotyczyć mogą w szczególności zmiany rodzaju transportu, np. z morskiego na lotniczy, zmiany routingu przesyłki, w tym użycie innych portów, wstrzymanie przesyłki na terminalu, itp.

Jak przedstawiają się wtedy relacje z klientem? Czy umowy zawierają klauzule na wypadek nieprzewidzianych zdarzeń itp. Kto pokrywa dodatkowe koszty związane z całą operacją?

MP, MK: Należy pamiętać, że wszystkie rodzaje wymienionych wyżej scenariuszy muszą zostać szczegółowo wycenione, a następnie przedstawione klientowi wraz z oceną ryzyka, jakie ze sobą niosą. Klient dokonuje wyboru optymalnego scenariusza w konsultacji z providerem, zaś uzgodniony tryb postępowania z przesyłką realizowany jest w całości na koszt klienta.

Dziękujemy za rozmowę.



ISO 14001 dla Wincanton Polska

Wincanton otrzymał pozytywną rekomendację do certyfikacji na ISO 14001 – System Zarządzania Środowiskowego. Audyt przeprowadziła w grudniu 2010 firma Det Norske Veritas (DNV).

Implementacja certyfikatu jest częścią realizowanej przez Wincanton strategii środowiskowej, stworzonej w oparciu o analizę wpływu działania firmy na środowisko naturalne. Realizacja strategii środowiskowej pozwala menedżerom Wincanton na identyfikację oraz zapobieganie i rozwiązywanie problemów związanych z wpływem na środowisko naturalne, w ramach zrównoważonego działania na rzecz firmy, jej klientów i związanych z nią społeczności.

ISO 14001 jest uznawaną na skalę międzynarodową normą, która określa sposoby wdrażania efektywnego zarządzania środowiskowego. Certyfikat ustalono w celu zdefiniowania sposobów postępowania w sytuacji zachowania równowagi pomiędzy realizacją interesu firmy – utrzymaniem jej rentowności – przy jednoczesnym minimalizowaniu wpływu oddziaływania przedsiębiorstwa na środowisko naturalne. ISO 14001 jest również niezależnym potwierdzeniem, że wdrożona strategia zarządzania odpowiada międzynarodowym standardom, uznanym i stosowanym w firmach całego świata.

Podczas audytu przeprowadzonego w siedzibie Wincanton, firma została wyróżniona w sektorze logistycznym za praktyki SHELA, czyli programu do podnoszenia świadomości wiedzy pracowników i rozwoju systemów w zakresie środowiska, jakości oraz BHP. Ponadto audytorzy wskazali na efektywne wykorzystanie narzędzi komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej w budowaniu wizerunku firmy przyjaznej środowisku. – *Zmiany klimatyczne oraz potrzeba ochrony środowiska obliguje nas do umiejętnej realizacji naszych zadań przy ograniczeniu ingerencji w środowisko naturalne. Będąc przedstawicielem branży logistycznej czujemy odpowiedzialność wynikającą z naszej działalności. Dlatego już w roku 2009 Wincanton opracował 10 punktową Deklarację Środowiskową, w myśl której firma zobowiązała się uwzględniać troskę o środowisko naturalne przy podejmowaniu kluczowych decyzji biznesowych. W przyszłości działania na rzecz środowiska nabiorą jeszcze większej dynamiki. Implementując ISO 14001 podwyższamy standardy związane z ochroną środowiska i przygotowujemy się do nowych wyzwań, które przed nami staną* – mówi Jarek Król, managing director CEE, Wincanton Polska.

Certyfikat środowiskowy ISO 14001 nie jest jedynym standardem zarządzania wdrożonym przez Wincanton w roku 2010. W ostatnich miesiącach z powodzeniem zakończyła się również implementacja ISO 22000:2005 – System Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności oraz ISO 9001:2008 – System Zarządzania Jakością. W obu przypadkach poziom wdrożenia procedur uznany został za wysoki.



Studia podyplomowe:

Współczesne uwarunkowania rozwoju nowych technik w logistyce wielkich baz transportowych i magazynowych z zakresu:

„Logistyka i techniki magazynowe"

„Transport drogowy i bezpieczeństwo ruchu"

Jeśli:

- pracujesz na stanowisku związanym z transportem, logistyką, spedycją oraz posiadasz wykształcenie wyższe techniczne lub,
- ukończyłaś/eś studia związane z transportem lub pokrewne i jesteś osobą zatrudnioną

zapraszamy do udziału!!!

Studia w 80% są współfinansowane z Europejskiego Funduszu Społecznego.

Studia trwają 2 semestry.
Zajęcia będą się odbywały w Łodzi.

Szczegółowe informacje o projekcie: www.logistyka.ahe.lodz.pl
logistyka@ahe.lodz.pl
Tel.: 42 299 56 20

Ogłoszenie zamieszczone w ramach projektu „Współczesne uwarunkowania rozwoju nowych technik w logistyce wielkich baz transportowych i magazynowych – studia podyplomowe dla pracowników przedsiębiorstw" współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

PARP

Akademia Humanistyczno Ekonomiczna w Łodzi

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI FUNDUSZ SPOŁECZNY

Stawiamy na jakość usług

Z Yannem Belgy, dyrektorem ds. ekspertyzy procesu transportowego i zarządzania łańcuchem dostaw (SCM) na poziomie grupy FM Logistic, a do niedawna dyrektorem generalnym FM Logistic na Polskę, rozmawia Elżbieta Haber.



Yann Belgy,
dyrektor ds. Ekspertyzy Transportu i Supply Chain Grupy FM Logistic

- Urodził się 28.07.1974 r. w Gueret we Francji.
- Jest absolwentem Wyższej Szkoły Biznesu i Zarządzania (ESCEM) w Tours (Francja),1997 r.
- Zaraz po ukończeniu studiów rozpoczął pracę w FM Logistic w Polsce, następnie w Rumunii.
- W FM Logistic był dyrektorem magazynu na platformie w Mszczonowie, dyrektorem platformy w Tomaszowie; dyrektorem transportu na Polskę, dyrektorem generalnym na Rumunię, a ostatnio dyrektor generalnym na Polskę.
- Żonaty z Polką, Małgorzatą, ma półtorarocznego syna o imieniu Remy.

Ponad 15 lat temu FM Logistic podjął działalność gospodarczą w Polsce. Wtedy niewielu operatorów logistycznych inwestowało w naszym kraju. Jak Pan, z perspektywy czasu, ocenia tę decyzję?

Yann Belgy: To było dobry krok, nasza sprzedaż każdego roku rośnie o ok. 18%, polski oddział zajmuje istotną pozycję w Grupie, a w Polsce jest liderem w outsourcingu usług logistycznych. W rankingu firm TSL dziennika „Rzeczpospolita", wśród firm, które jako główne źródło dochodów zadeklarowały magazynowanie, FM Logistic zajęło w 2009 r. pierwszą pozycję (wg. wielkości przychodów ze sprzedaży podstawowej). W tej kategorii otrzymaliśmy również nagrodę Mobile 2010.

A jak to wygląda w liczbach?

Yann Belgy: Pomimo kryzysu gospodarczego, miedzy kwietniem 2009 r. a marcem 2010 r. sprzedaż z głównej działalności firmy osiągnęła 557 mln zł, czyli nieco więcej niż mówiły prognozy. Ze sprzedażą dodatkową, jak dochody ze stacji benzynowych, sprzedaży środków trwałych, wynajmu naczep etc., nie połączonej z naszą główną działalnością, nasza totalna sprzedaż osiągnęła ponad 600 mln zł.

Dysponujemy flotą 1,5 tys. pojazdów do przewozów krajowych i 700 do przewozów międzynarodowych, które obsługują głównie współpracujący z nami długoterminowi partnerzy.

Zatrudniamy bezpośrednio ok. 2,7 tys. osób i dysponujemy ponad 450 tys. m^2 powierzchni magazynowych i produkcyjnych, na 9 platformach rozmieszczonych w całym kraju, co czyni nas największym operatorem logistycznym w Polsce pod względem powierzchni operacyjnej.

Czy podstawę Waszej działalności stanowią usługi magazynowania?

Yann Belgy: Nasza Grupa aż 56,5% przychodu czerpie z działalności magazynowej. Jeszcze kilka lat temu i w Polsce sprzedaż była zdominowana przez usługi magazynowe, obecnie osiągnęliśmy bardziej zrównoważony profil, z dużym wzrost sprzedaży usług o dużej wartości dodanej (co-packing i co-manufacturing). Usługi magazynowe stanowią zaledwie 1/3 naszej sprzedaży, a usługi transportowe aż 50%. Usługi co-packingu i co-manufacturingu reprezentują pozostałą część procentową. Trend relatywnego wzmocnienia wysokiego poziomu usług o wartości dodanej chcemy kontynuować w nadchodzących latach.

Zrównoważony rozwój usług, duże portfolio znanych międzynarodowych firm – m.in. Carrefour, Auchan, IKEA, Mars, E.Wedel, Technicolor, Cosmepol, Johnson & Johnson, Michelin, Delphi, FoodCare – i różnorodny sektor działalności umożliwia nam ograniczenie zależności od kilku klientów, a także od ewolucji makro-ekonomii, przez to zaś znaczne wzmocnienie solidności naszej firmy. To także czyni nas mniej zależnymi od ewoluowania określonych sektorów, co zdecydowanie zabezpiecza nas przed kryzysem ekonomicznym.

Czyli miniony rok należał do udanych?

Yann Belgy: Tak. Na przełomie 2009/2010 r. rozliczeniowego rozpoczęliśmy współpracę z kilkoma nowymi klientami, takimi jak: Fresenius Kabi, Kraft Foods, Coca-Cola, Genexo oraz Eden. Co więcej, nasi aktualni klienci także zdecydowali się na rozszerzenie zakresu współpracy o dodatkowe usługi, np. Auchan, Mars, czy Danone.

W lutym 2010 r. udostępniliśmy obiekt w Woli Bykowskiej, niedaleko Piotrkowa Trybunalskiego, o powierzchni 20 tys. m^2, a marcu, w związku ze zmianą modelu biznesowego, podjęliśmy decyzję o zamknięciu platformy na warszawskim Targówku. Rozbudowaliśmy natomiast nową platformę w Błoniu o kolejne 13 tys. m^2.

Ważnym wydarzeniem były też obchody Jubileuszu 15-lecia FM Logistic w Polsce, który celebrowaliśmy 4 września z wszystkimi naszymi pracowników, na naszej platformie w Mszczonowie. Podczas tej uroczystości Pan Claude Faure, założyciel FM Logistic, obdarował nas nagrodą specjalną i wręczył wyróżnienia kilkunastu pracownikom z 15 letnim stażem.

Jakie branże najczęściej obsługujecie?

Yann Belgy: Nasi klienci wywodzą się z sześciu branż: z sieci handlowych, artykułów spożywczych, elektroniki, kosmetyków, farmacji oraz motoryzacyjnej.

W listopadzie 2008 r. zarząd postanowił rozpocząć pracę nad projektem i rozwojem specyficznych usług dla sektora farmaceutycznego, jedynego w swoim rodzaju, zarówno w FM Logistic, jak i w Polsce. W 2009 r., pod nadzorem zespołu ludzi obsługujących ten projekt, na platformie w Błoniu zbudowano specjalny model magazynu i zaczął działać operacyjny skład konsygnacyjny. Pierwszymi klientami byli Astellas i Fresenius Kabi.

Otrzymaliśmy certyfikaty GDP & GMP, wprowadziliśmy kontrolowaną temperaturę i uzyskaliśmy licencję na składowanie produktów psychotropowych i narkotycznych.

Moduł w Błoniu został zaprojektowany tak, aby można go było szybko adaptować do specyficznych potrzeb klientów, jak składowanie w różnych temperaturach, magazyn importowy (celny), składowanie materiałów POS (próbki produktów), utworzenie strefy hurtowniczej, itp. Niebawem otwieramy nowy hubb x-dockingowy, dedykowany farmacji, usytuowany na południu Polski w Olszowej.

Opierając się na sukcesie projektu pilotażowego w Polsce, zarząd FM Logistic podjął decyzję o zdefiniowaniu usług dla sektora farmaceutycznego jako strategicznego dla całej grupy FM.

Czyli Polska jest pionierem?

Yann Belgy: Tak, dzięki naszym działaniom oraz w celu przyspieszenia rozwoju w tym sektorze, FM Logistic postanowiło nabyć większościowy pakiet akcji francuskiej firmy AEXXDIS, specjalizującej się w usługach logistycznych dla sektora healthcare działającej na terenie Francji, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii. Dzięki temu przejęciu zamierzamy wdrożyć konkretną europejską ofertę dedykowaną temu sektorowi.

W Polsce wciąż rozmieszczamy nowe huby przeładunkowe dedykowane klientom z sektora farmaceutycznego, które pozwolą nam na X-docking produktów farmaceutycznych i optymalizowanie systemów dostawy oraz kosztów przy dostawach produktów małogabarytowych. Prowadzimy zaawansowane rozmowy z kilkoma potencjalnymi klientami w kwestii usług transportu i magazynowania, które mogą doprowadzić do rozszerzenia dedykowanej powierzchni w końcu 2011 r. i w 2012 r.

Czy centrum logistyczne w Błoniu staje się konkurencyjne dla platformy w Mszczonowie?

Yann Belgy: Jest to mega-centrum logistyczne, które w tym roku zostało powiększone do ok. 40 tys. m^2, z możliwością rozbudowy do 100 tys. m^2 i jest przystosowane do obsługi klientów z branży kosmetycznej i healthcare. Platforma w Mszczonowie ma 80 tys. m^2 i jest wyspecjalizowana w obsłudze klientów z branży spożywczej. Podział działalności ze względu na branże został stworzony przez FM Logistic z myślą o przyszłych możliwościach, jakie daje usługa poolingu, którą w skrócie można nazwać procesem optymalizacji przepływu towarów podobnego typu.

FM Logistic jest naturalnym łącznikiem pomiędzy producentami i sieciami sprzedaży, dlatego aktywnie promuje pooling dzięki koncepcji multi-klienckich platform i specjalnie zaprojektowanych rozwiązań IT.

Jaka jest najważniejsza wartość w Waszej organizacji?

Yann Belgy: Uważam, że podstawową wartością firmy są ludzie. Bez pracowników biznes się nie rozwinie, a kiedy są źle zarządzani, stają się mniej produktywni i popełniają większą liczbę błędów. Nie wyobrażam sobie firmy z dyrekcją po jednej stronie i pracownikami po drugiej – to musi być jedno „ciało" złączone poprzez komunikację.

FM Logistic od początku jest firmą rodzinną i mocno wierzymy w takie wartości, jak „Szanować, Delegować, Szkolić, Motywować, Informować, Kontrolować". Nowozatrudnieni ludzie, będący na etapie integracji z resztą zespołu, często wyrażają pozytywne zdziwienie, jak ważne są te wartości na każdym kroku naszej aktywności i strategii.

Silny rozwój firmy w ostatnich latach i wynikające z tego zatrudnienie wielu nowych pracowników, skłoniły nas w 2007 r. do wdrożenia specjalnego programu wzmacniającego te wartości w zespole. Zdecydowaliśmy, że minimum 70% wakatów, powinno być obsadzonych w ramach wewnętrznej promocji, na wszystkich poziomach i na wszystkich stanowiskach, z nadzwyczajnymi przykładami ludzi zaczynającymi swoją karierę od najniższych pozycji i osiągających te najwyższe. W minionym roku stworzyliśmy specjalny program szkoleniowy prowadzony poprzez jedną z najlepszych firm szkoleniowych na polskim rynku. Dzięki wszystkim tym elementom FM Logistic to jedna z organizacji, mogąca pochwalić się silnym zespołem ludzkim.

Jakie plany ma firma na ten rok?

Yann Belgy: Konsekwencją renegocjacji naszych głównych kontraktów w 2009 r. powinno być ok. 5% wzrostu naszej sprzedaży w 2011 r. w porównaniu z rokiem 2010. Już w połowie roku rozpoczęliśmy współpracę lub podpisaliśmy nowe kontrakty ze znaczącą liczbą nowych Klientów, takich jak: Sandoz/Lek, Reckitt-Benckiser, Unilever, Delphi, Sarantis, Colgate-Palmolive czy Teva. Rozwijamy także współpracę z naszymi aktualnymi klientami, takimi jak: Carrefour, IKEA czy Glaxo SmithKline.

Rozwój ten będzie prowadzić do przyszłej rozbudowy platformy w Olszowej (20 tys. m^2 po rozszerzeniu) i w Jarostach (Piotrków Trybunalski, 150 tys. m^2 po rozbudowie). Myślimy o nowych inwestycjach w rejonie Poznania.

Chcemy utrzymać 10-15% roczny wzrost sprzedaży, ale nie większy, gdyż tylko przy tym poziomie możliwe jest utrzymanie wysokiej jakości usług. Naszym celem jest zaoferowanie serwisu najwyższej jakości przy zachowaniu rynkowych cen.

Nie zamierzamy oddawać pozycji lidera w sektorze operatorów logistycznych w Polsce w naszych kluczowych segmentach, jak obsługa sieci handlowych i produktów FMCG, a zamierzamy wzmocnić pozycję w sektorze healthcare i kosmetycznym.

A jakie Pan ma najbliższe plany?

Yann Belgy: Po pięciu latach piastowania funkcji dyrektora generalnego FM Logistic na Polskę, zdecydowałem się na objęcie nowego stanowiska i wyzwania, jako dyrektora ds. ekspertyzy procesu transportowego i zarządzania łańcuchem dostaw na poziomie całej Grupy FM Logistic. Ale moje główne biuro i serce pozostają nadal w Polsce.

Korzystając z okazji jest mi niezmiernie miło ogłosić, że Piotr Sukiennik, dotychczasowy dyrektor operacyjny, zostaje powołany na stanowisko dyrektora generalnego. Piotr jest w FM Logistic blisko piętnaście lat i przeszedł wiele szczebli w strukturze naszej organizacji i jestem pewien, że nowo powierzoną mu misję będzie wypełniał doskonale.

Dziękujemy za rozmowę.



Jak sporządzić prawidłową **umowę ubezpieczenia OCPD**

Działające w Polce towarzystwa ubezpieczeniowe zmieniły w ostatnich latach treści ogólnych warunków ubezpieczeń OCPD, jednak w wielu przypadkach jest to po prostu tylko „zmiana opakowania". Co powinno znaleźć się w prawidłowej umowie ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego?

Umowa ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego (OCPD) powinna opierać się na dwóch fundamentach: zaspokajania roszczeń zasadnych i odpierania roszczeń niezasadnych.

Ubezpieczenie oparte na tak sporządzonej umowie można zawrzeć z ubezpieczycielem zagranicznym w ramach swobody świadczenia usług przez pośredników – brokerów ubezpieczeniowych. Wystarczy na stronach polskich poszukać w Internecie. Należy jednak zwrócić uwagę, że ubezpieczenie powinno być zawarte w oparciu o polskie prawo ubezpieczeniowe, a sądem właściwym dla rozpatrzenia ewentualnych sporów prowadzonych z takim ubezpieczycielem, jak i brokerem powinien być wyłącznie sąd polski właściwy dla siedziby ubezpieczającego.

W innym przypadku dochodzenie roszczeń przewoźnika od ubezpieczyciela (w razie sporu) może okazać się praktycznie nie do przeprowadzenia. Przed zawarciem umowy ubezpieczenia w oparciu o prawo obce, należy wcześniej zasięgnąć porady dobrego prawnika co do trudności prowadzenia ewentualnego sporu, prowadzonego przed sądem polskim w oparciu o obce prawo ubezpieczeniowe.



Zakres zaspokajania roszczeń zasadnych

Działające w Polce towarzystwa ubezpieczeniowe zmieniły w ostatnich latach treści ogólnych warunków ubezpieczeń OCPD, jednak w wielu przypadkach jest to po prostu tylko „zmiana opakowania".

Ubezpieczenie OCPD, które nie obejmuje ochroną szkód powstałych w następstwie winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa osób, za które przewoźnik ponosi odpowiedzialność (do tych osób należą przede wszystkim kierowcy i dysponenci realizujący umowy przewozowe) nie chroni wystarczająco przewoźnika. Ta luka w ochronie daje szerokie możliwości interpretacji i jest częstym uzasadnieniem odmowy wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela.

Jedno z największych towarzystw ubezpieczeniowych w Polsce wprowadziło w bieżącym roku nominalnie do zakresu ubezpieczenia „winę umyślną lub rażące niedbalstwo" – jednak w innej części warunków, w treści umowy ubezpieczenia – w obowiązkach ubezpieczającego – stawia takiego rodzaju ograniczenia, że deklarowana wcześniej ochrona w przypadku winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa" nabiera raczej teoretycznego, a nie praktycznego charakteru. Przeoczenie takich „kruczków" pociąga za sobą mierną ochronę przy podwyższonej składce.

Jaka suma gwarancyjna?

Gdy wykonujemy przewozy krajowe, suma gwarancyjna powinna być dobrana w taki sposób, by nie była niższa od wartości najdroższego towaru, z którego przewozem przewoźnik może się liczyć w okresie zawieranego ubezpieczenia. Gdy przewoźnik wykonuje przewozy międzynarodowe, to jego odpowiedzialność za przewożony towar w wielu przy-



padkach może być ograniczona. Ograniczenia te nie mają jednak zastosowania w przypadku szkody powstałej w następstwie winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa, a więc wyższa suma gwarancyjna daje większe bezpieczeństwo. W przypadku prowadzenia przewozów kabotażowych w Niemczech minimalna suma gwarancyjna została ustawowo określona w wysokości 600 tys. euro na każde zdarzenie lub 1,2 mln na wszystkie zdarzenia, jednak nie mniej niż 600 tys. na jedno zdarzenie. Ta regulacja prawna, dotycząca tylko przewozów wykonywanych w granicach Niemiec, wywarła jednak wpływ na sumy gwarancyjne stosowane przez towarzystwa zachodnie, gdzie suma gwarancyjna o wysokości 600 tys. euro na każde zdarzenie stała się godnym naśladowania podstawowym standardem.

Również przewoźnik międzynarodowy, liczący się z przewozem towarów o wyższej wartości, powinien mieć zawarte ubezpieczenie na sumę gwarancyjną pokrywającą tą wyższą wartość.

Christian Waldendorfer
Broker ubezpieczeniowy i doradca w ubezpieczeniach transportowych, Partner Europa Transport Assekuranz

TRANS

EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

Szukasz transportu? Masz wolny pojazd?
150 000 kontrahentów czeka na Ciebie na giełdzie TRANS

- Wybieraj codziennie spośród 60 000 ofert wolnych ładunków i pojazdów
- Korzystaj z bazy 150 000 rzetelnych firm z całej Europy
- Zawieraj bezpieczne transakcje tylko ze sprawdzonymi partnerami

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

DB SCHENKER · KUEHNE+NAGEL · DACHSER · Raben · DSV · hellmann · Wincanton · RHENUS LOGISTICS · RÖHLIG SUUS · DHL

www.trans.eu

Rok wzrostów w transporcie

Rok 2010 przyniósł widoczne ożywienie w branży TSL. Analiza liczby ofert, zamieszczonych w giełdzie transportowej Teleroute w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy, pokazuje znaczny wzrost względem 2009 r.



Liczba ładunków zamieszczonych w giełdzie Teleroute w całym 2010 r. wzrosła prawie o 75% względem poprzedniego roku. Czwarty kwartał przyniósł nieznaczne pogorszenie w branży transportowej. Całkowita liczba ładunków do przewiezienia w giełdzie, w porównaniu z trzecim kwartałem, była mniejsza o niecałe 5%, jednak warto zaznaczyć, że było ich niemal o 70% więcej niż w analogicznym okresie 2009 r.

Liczba ładunków do Polski rosła z każdym kwartałem, a w całym 2010 r. była prawie trzykrotnie większa niż w 2009 r. Natomiast transport towarów z Polski w 2010 r. wzrósł o 40% względem roku poprzedniego.

Sytuacja w dwóch pierwszych kwartałach minionego roku przyniosła oczekiwane w całej branży wzrosty, które mimo niewielkich spadków liczby ładunków w III i IV kwartale względem II kwartału 2010, utrzymały się na wysokim poziomie. Całkowita liczba ładunków w grudniu była o ponad połowę większa niż w analogicznym okresie 2009 r., mimo że ze względu na przerwę świąteczno-noworoczną jest to spokojniejszy okres w branży TSL. W ciągu ostatnich dwunastu miesięcy widać było także znaczne ożywienie na branżowym rynku pracy. Jak wynika z raportu „Rynek Pracy Specjalistów w 2010 roku", przygotowanego przez serwis Pracuj.pl, liczba ofert pracy dla branży transportowej wzrosła względem 2009 r. o prawie 70%.

Z zachodu do Polski

Zapotrzebowanie na przewóz towarów do Polski w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy nieustannie rosło. W ostatnim kwartale 2010 r. było o 14% ładunków więcej niż w poprzednim i 3,5-krotnie więcej niż w analogicznym okresie 2009 r. Największy wzrost odnotowano w transporcie ze Skandynawii – w IV kwartale firmy z północy zamieściły ponad 5-krotnie więcej ładunków do przewiezienia. Na drugiej pozycji, z prawie 3-krotnym wzrostem, znalazła się Europa Wschodnia. Największy spadek liczby ładunków odnotowano w imporcie z Włoch i Grecji.

W 2010 r. firmy z krajów Europy Centralnej transportowały do naszego kraju zdecydowanie najwięcej, w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy ładunki z Niemiec, Austrii i Szwajcarii stanowiły ponad 40% wszystkich towarów przewiezionych do Polski. Eksport z Francji stanowił niemal 1/4 wszystkich towarów transportowanych do naszego kraju, a firmy z krajów Beneluksu dostarczyły co dziesiątego ładunku.

Eksport w stałych kierunkach

Największymi odbiorcami towarów z Polski, zarówno w IV kwartale, jak i całym 2010 r. były kraje Europy Centralnej (Niemcy, Austria, Szwajcaria) oraz Francja. Ładunki do tych krajów stanowiły niemal 60% wszystkich eksportowanych z naszego kraju. W ciągu ostatnich 3 miesięcy 2010 r. liczba towarów przewożonych do krajów Półwyspu Iberyjskiego spadła o ponad 70%.

Liczba ładunków eksportowanych z naszego kraju w całym 2010 r. wzrosła niemal o 40%, zaś w IV kwartale była tylko nieco wyższa (o 2,5%) niż w poprzednich trzech miesiącach i niemal o 20% wyższa niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Porównując rok do roku, największe wzrosty odnotowano w przypadku towarów wiezionych do Włoch i Grecji (o 109%) oraz do krajów Półwyspu Iberyjskiego (o 93%). Znaczący spadek zapotrzebowania na przewóz towarów miał z kolei miejsce w przypadku Skandynawii (o 49%).

– *Kondycja branży transportowej w Europie stale się poprawia. Potwierdzeniem optymistycznych danych, pochodzących z naszej giełdy, są wzrosty odnotowane również przez firmy sprzedające samochody ciężarowe powyżej 3,5 tony. Jak podaje PZPM, w Polsce w 2010 r. sprzedano ich prawie 14 tysięcy, czyli niemal 37% więcej niż w roku 2009. Wszystkie te informacje napełniają optymizmem, jednak nie możemy zapominać, że miniony rok przyniósł również wiele złych informacji – część firm z branży TSL nie oparła się kryzysowi i musiała zakończyć swoją działalność na rynku. Jeśli jednak w tym roku wzrosty w branży TSL utrzymają się na podobnym poziomie, co w ostatnich dwunastu miesiącach, to sytuacja na rynku nie powinna przysparzać przedsiębiorcom wielu zmartwień* – podsumowuje Mariusz Odkała, dyrektor zarządzający Teleroute na region Europy Centralnej i Wschodniej.

MG

Ranking regionów pod względem ładunków importowanych do Polski w całym roku 2010.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
4. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
5. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
6. Europa Wschodnia
7. Wielka Brytania
8. Skandynawia

Ranking regionów pod względem ładunków eksportowanych z Polski w całym roku 2010.

1. Europa Centralna (Niemcy, Austria, Szwajcaria)
2. Francja
3. Europa Wschodnia
4. Europa Południowo-Wschodnia (Włochy, Grecja)
5. Beneluks (Belgia, Holandia, Luksemburg)
6. Półwysep Iberyjski (Hiszpania, Portugalia)
7. Wielka Brytania
8. Skandynawia

Czy będą zmiany w „gabarytach”?

Przepisy dotyczące transportu ponagabarytowego, które obowiązują od 2004 roku, stają się zupełnie nieadekwatne i przestarzałe wobec obecnych możliwości technicznych, nie mówiąc już o przepaści dzielącej system prawny krajów ościennych od polskich norm. Dlatego Ministerstwo Infrastruktury, GDDKiA oraz przedstawiciele przewoźników przygotowali wspólnie trzon projektu nowej ustawy. Jednak wciąż nie wiadomo, czy wejdzie ona w życie.



Przepisy dotyczące transportu ponagabarytowego były wielokrotnie zmieniane i aktualizowane, jednakże dynamika rozwoju środków transportowych powoduje, że w dniu dzisiejszym przepisy, które obowiązują od 2004 roku, są zupełnie nieadekwatne i przestarzałe wobec możliwości technicznych pojazdów posiadanych przez polskich przewoźników, nie mówiąc już o przepaści, jaka dzieli system prawny krajów ościennych od polskich norm.

W czerwcu 2008 roku zostało powołane Ogólnopolskie Stowarzyszenie Przewoźnikow Transportu Nienormatywnego (OSPTN), które aktualnie zrzesza kilkaset firm związanych z transportem ponadgabarytowym. Członkami OSPTN są zarówno przewoźnicy posiadający wysoce wyspecjalizowany tabor (na marginesie, jego rejestracja w wydziale komunikacji ociera się o cud), firmy zajmujące się pilotażem, firmy produkcyjne i handlowe, a także pasjonaci i współpracownicy z kraju i zza granicy.

Osobistym działaniem zarządu OSPTN doprowadzono do powstania w Ministerstwie Infrastruktury grupy roboczej, której celem było przygotowanie pełnego projektu zmiany ustawy o ruchu, dostosowującego przepisy do oczekiwań, wymogów, a także możliwości technicznych pojazdów, posiadanych przez zainteresowane podmioty. Dzięki temu przez kilka miesięcy osoby reprezentujące Ministerstwo Infrastruktury, GDDKiA, OSPTN (w tym Kancelarii Iuridica) oraz innych zrzeszeń przewoźników, pracowały nad projektem ustawy, który przy aprobacie MI oraz GDDKiA będzie spełniał oczekiwania, stawiane przez podmioty związane z transportem ponadgabarytowym, w tym przez przewoźników.

W trakcie prac ustalone zostały zupełnie nowe reguły, jakie powinny obowiązywać w związku z przejazdem pojazdami nienormatywnymi. W trakcie pierwotnych konsultacji pomiędzy członkami OSPTN ustalono fundament zmian, których wprowadzenie jest niezbędne w możliwie jak najkrótszym czasie. Zawierały się one w czterech punktach:

- wprowadzenie zezwoleń okresowych
- skrócenie czasu wydania zezwoleń
- ograniczenie biurokracji związanej z wydawaniem zezwoleń
- zwiększenie różnorodności zezwoleń, które będą korelowały z taborem posiadanym przez przewoźników.

Na tej podstawie grupa robocza opracowała wspólny trzon projektu ustawy, wprowadzający istotne zmiany, które przedstawiamy poniżej.

Kto wyda zezwolenie?

Przedmiotowy projekt ustawy wprowadza do niej Prawo o ruchu drogowym definicje – pojazd nienormatywny – do art. 2 pkt 35a, oraz dokonuje zmiany w podziale kompetencji i zasadach wydawania zezwoleń na ruch pojazdów nienormatywnych po drogach publicznych.

Zgodnie z nowym podziałem kompetencji zezwolenia na ruch pojazdu nienormatywnego mieliby wydawać zarządcy drogi, starostowie oraz Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad. Zarządca drogi będzie wydawał zezwolenia w kategorii I na drogi gminne, powiatowe lub wojewódzkie, wskazane w zezwoleniu dla pojazdu nienormatywnego, przy przekroczeniach dopuszczalnych nacisków na oś na tych drogach do wartości 11,5 t oraz przy szerokości, długości, wysokości i masie całkowitej nie większej od dopuszczal-



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

HCS A/S - międzynarodowa firma z duńskim kapitałem, której obszar działania obejmuje m.in. TRANSPORT I SPEDYCJĘ DROGOWĄ, wywóz odpadów komunalnych na terenie Danii, inżynieryjne prace ziemne oraz recykling. Obecnie skupiamy blisko 500 przewoźników z 13 krajów, a nasza flota to ponad 800 zestawów poruszających się każdego dnia na 12 różnych kierunkach międzynarodowych.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

- POLSKA, CZ, SK, H, SLO etc. - SKANDYNAWIA
- SZWECJA/DANIA - NIEMCY/BENELUKS
- DANIA - SZWECJA/NORWEGIA

OFERUJEMY: stałe zatrudnienie, terminowe płatności poparte bardzo wysoką zdolnością kredytową oraz możliwość przyspieszonej płatności za fracht.

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

HENRIK JARLHOLM tel. +45 4329-9854 (biuro Dania)
e-mail: hja@hcs.dk (język niemiecki lub angielski)

RAFAŁ GBIORCZYK tel. +48 91 4694-829 (biuro Szczecin, PL)
e-mail: rag@hcs.dk lub hcs@onet.eu (język polski)

HCS



W opinii przewoźników, projekt ustawy dorównuje warunkom, jakie obowiązują w innych krajach europejskich, znacząco ogranicza szarą strefę oraz minimalizuje nieuczciwą konkurencję w segmencie przewozów ponagabarytowych. Czy jednak wejdzie ona w życie? Na razie projekt utknął w rękach urzędników.

Fot. Wojciech Węgłorz

nej. Zezwolenie to ma przede wszystkim umożliwić przewoźnikom dojazdy do magazynów logistycznych.

Kolejnym podmiotem, upoważnionym do wydawania dwóch rodzajów zezwoleń, będzie starosta. Adresatem pierwszych (kategoria II) będą głównie rolnicy, których pojazdy, ciągniki i maszyny rolnicze o szerokości do 3,5 m będą mogły swobodnie (po uzyskaniu zezwolenia) poruszać się po drogach gminnych, powiatowych i wojewódzkich.

Adresatem drugiego typu (kategoria III) zezwoleń będą przewoźnicy poruszający się pojazdem o normatywnym DMC oraz naciskach osi, lecz z przekroczonymi wymiarami pojazdu, do wartości 3,4 m szerokości, 15/23/30m długości (w zależności od typu pojazdu – odpowiednio: pojazd pojedynczy, zespół pojazdów i zespół pojazdów z osiami skrętnymi) oraz 4,3 m wysokości. Przewoźnicy będę mogli uzyskać takie zezwolenie nawet na okres 2 lat, co umożliwi im np. legalny dojazd do stacji benzynowej czy stacji diagnostycznej, bez konieczności każdorazowego uzyskiwania zezwolenia. Zezwolenia kategorii III będą ważne na wszystkich drogach publicznych.

Trzecim podmiotem, umocowanym do wydawania najbardziej skomplikowanych zezwoleń kategorii IV-VII. będzie GDDKiA. Zezwolenia kategorii IV umożliwią poruszanie się pojazdami o przekroczonych wymiarach, tak jak w kategorii III, oraz normatywnej wartości DMC, lecz naciskach osi podniesionych do 11,5 tony. IV kategoria zezwoleń jest więc kontynuacją uprawnień wynikających z kategorii III.

Dzięki temu przewoźnik, który wykupi zezwolenie kategorii III i IV, będzie mógł swobodnie poruszać się po wszystkich drogach publicznych pojazdem nienormatywnym, spełniającym podane warunki. Odpadnie odwieczny problem „przewozów na pusto", które nie dość, że generują niepotrzebne koszty, to jeszcze tworzyły dodatkowe biurokratyczne zawirowania.

W projekcie ustawy przewidziano także okresowe zezwolenia kategorii V i VI, ważne na drogi ujęte w wykazie dróg Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad dla pojazdu nienormatywnego. Przy maksymalnych wymiarach, takich jak w kategorii IV, będą one umożliwiały swobodne poruszanie się pojazdów, których DMC nie przekracza 60 ton. W kategorii VI dopuszczalny nacisk na oś podniesiony jest dodatkowo do 11,5 t.

W ocenie członków OSPTN zezwolenia kategorii III-VI usprawnią ponad połowę wszystkich transportów ponadgabarytowych. W projekcie ustawy przewidziano także najbardziej specyficzne i wymagające transporty, które będą podlegać pod kategorię VII zezwoleń. W przypadku przekroczeń wymiarów, DMC lub nacisków na oś ponad normy z kategorii I-VI, GDDKiA będzie wydawała zezwolenia jednokrotne (na 7 dni) lub wielokrotne (na 30 dni).

Ostatnim z podmiotów uprawnionych do wydawania zezwolenia będzie Naczelnik Urzędu Celnego, w przypadku, gdy pojazd nienormatywny przekracza granice Rzeczypospolitej Polskiej, stanowiącą granicę Unii Europejskiej, przy przekroczonych parametrach dopuszczalnych i wymienionych w kategorii I-IV.

Będzie szybciej

Niezwykle ważną zmianą jest ustawowe uregulowanie czasu, w jakim urzędnicy powinni wydać zezwolenie. Zgodnie z treścią art. 64 ust. 4 projektu ustawy o ruchu drogowym, zezwolenia kategorii I-VI będą wydawane w terminie 3 dni roboczych, a zezwolenia kategorii VII w terminie 7 dni, a w szczególnych przypadkach nie dłużej niż 30 dni.

Biorąc pod uwagę, że zezwolenia kategorii III-VI wydawane będą na okres nawet do 2 lat, znaczna część transportów ponagabarytowych nie będzie wymagała (jak obecnie) permanentnej obecności w siedzibach podmiotów wydających zezwolenia. Z kolei odciążenie urzędników od wydawania zezwoleń, które swoim charakterem nie wymagają każdorazowej oceny (jak w przypadku zezwoleń kategorii VII), na pewno usprawni prace w GDDKiA, której pracownicy będą mogli poświęcić więcej uwagi i czasu przewozom, wymagającym wielu uzgodnień.

W projekcie przewidziano okres, na jaki będą wydawane poszczególne kategorie zezwoleń. I tak zezwolenia kategorii I będą wydawane na okres jednego, 6 lub 12 miesięcy. Zezwolenia kategorii II – na okres 12 miesięcy. Zezwolenia kategorii III – IV będą wydawane na okres miesiąca, 6, 12 lub 24 miesięcy. Najbardziej skomplikowane zezwolenia kategorii VII będą wydawane jako jednokrotne, na okres nie dłuższy niż 7 dni oraz wielokrotne, na okres nie dłuższy niż 30 dni.

Opłaty i kary

Projekt ustawy obejmuje także wymiar opłat, które będzie zobowiązany ponieść wnioskodawca. Dokładnie opisuje to art. 64b projektu ustawy. Opłata za wydanie zezwolenia na ruch pojazdu nienormatywnego również uzależniona jest od kategorii oraz od okresu, na jaki jest ono wydane. I tak, dla zezwoleń kategorii I wydanych na okres miesiąca – 50zł, 6 miesięcy – 100 zł, 12 mie-



Fot. Goldhofer

W proponowanej ustawie znacznie ułatwiono procedury uzyskiwania zezwoleń na przejazdy pojazdów nienormatywnych. Możliwość uzyskania stałego zezwolenia na większość kategorii takich przewozów ułatwiłaby pracę i ograniczyła biurokrację.

sięcy – 200 zł. Zezwolenie kategorii II to koszt 100 zł. Dla zezwoleń kategorii III wydanych na okres miesiąca – 200 zł, 6 miesięcy – 400 zł, 12 miesięcy – 1200 zł i 24 miesięcy – 2000 zł. W kategorii IV wartości wynoszą odpowiednio: 500 zł, 1000 zł, 2000 zł i 3000 zł, a dla zezwoleń kategorii V: 600 zł, 1200 zł, 2400 zł, i 3600 zł. Uzyskanie zezwolenia kategorii VI będzie wiązało się z wydatkiem 800 zł, 1600 zł, 3200 zł lub 4800 zł.

Koszt jednorazowego zezwolenia kategorii VII określono na 1600 zł. Dla zezwoleń wielokrotnych koszt wyliczony jest prostym wzorem: $1600 + (x - 1) \bullet 0{,}8 \bullet 1600$, gdzie x oznacza liczbę przejazdów, a 0,8 stanowi 80 % stawki, o której mowa w art. 64b pkt 7.

Zwiększenie wachlarza zezwoleń, które uzyskiwane będą na okres do 2 lat, spowodowały wprowadzenie zmian w zakresie kar pieniężnych za przejazd po drogach publicznych pojazdów nienormatywnych bez zezwolenia. Zgodnie z art. 64 e ust. 1 pkt 3 projektu ustawy o ruchu drogowym wysokość kar pieniężnych, o których mowa w ust. 1, ustala się na: 1500 zł – za brak zezwolenia w kategorii I, 250 zł – za brak zezwolenia w kategorii II, 6000 zł – za brak zezwolenia w kategoriach III-VII i 1000 zł – za przejazd pojazdu nienormatywnego przez drogowy obiekt inżynierski bez powiadomienia zarządu drogi, o którym mowa w art. 64 ust. 7, w przypadku gdy masa całkowita pojazdu nienormatywnego przekracza nośność tego obiektu. 1000 zł zapłaci też przewoźnik za niedotrzymanie któregokolwiek z pozostałych warunków przejazdu podanych w zezwoleniu.

Urzędnicza opieszałość

W opinii przewoźników, projekt ustawy dorównuje warunkom, jakie obowiązują w innych krajach europejskich, znacząco ogranicza szarą strefę oraz minimalizuje nieuczciwą konkurencję. Dzięki obszernemu uregulowaniu siedmiu kategorii zezwoleń, krótkiemu czasowi wydawania, a także stosunkowo długim okresom, na jakie będą wydawane, Polska może przestać być outsiderem pod względem regulacji prawnych, związanych z transportami ponadgabarytowymi.

Niestety, pomimo pełnej aprobaty projektu przez głównych zainteresowanych (Ministerstwo Infrastruktury, Generalną Dyrekcję Dróg Krajowych i Autostrad oraz przewoźników) procedury legislacyjne niezmiernie opóźniają wejście w życie w/w projektu. Z ustaleń wynika, że projekt ustawy zalega w Rządowym Centrum Legislacji, które od kilkunastu miesięcy pracuje nad projektem ustawy. Biorąc pod uwagę liczbę inwestycji drogowych, sportowych i innych, wymagających sprawnego działania transportu ponadgabarytowego, powinien być


Fot. Wojciech Węglorz

on rozpatrzony priorytetowo. Po kilkunastu spotkaniach grupy roboczej w MI, pomimo poświęcenia kilkuset godzin charytatywnej pracy członków, m.in. OSPTN (w tym autora tekstu), projekt ustawy utknął w martwym punkcie, gdzieś pomiędzy opieszałością urzędników, brakiem zaangażowania strony rządowej a zwykłym szacunkiem dla pracy wykonanej przez innych.

W perspektywie nadchodzących wyborów parlamentarnych (być może w okresie wiosennym) dotychczasowe prace kilkunastu osób mogą okazać się pracą syzyfową. Projekt ustawy normalizującej zasady transportów ponadgabarytowych, który w opinii MI, GDDKiA oraz przewoźników jest w pełni zadowalający, może okazać się zbyt „pospolity" dla ustawodawcy, aby sfinalizować dotychczasową pracę – czyli do wprowadzenia przepisów w życie.

Mając na uwadze społeczny interes w ujednoliceniu i dorównaniu europejskim standardom w zakresie zezwoleń na transport ponadgabarytowy, wydawać by się mogło, że projekt ustawy, który nie tylko nie obciąża Budżetu Państwa, ale przyniesie mu wymierne korzyści, powinien być wprowadzony niemalże z automatu. Niestety brak medialnego poparcia i społecznego oddźwięku transportów ponadgabarytowych (dla przykładu pojawienie się palownic na Stadionie Narodowym w Warszawie jest oczywiste i nikogo nie frapuje) powoduje, że podmioty, odpowiedzialne za doprowadzenie projektu ustawy o ruchu drogowym do końca, lekceważą sprawę. Tym samym szybkie wejście w życie przepisów, o których mowa powyżej, rozmywa się a sam projekt wydaje się zaginąć w urzędniczych teczkach i kierowniczych szufladach.

Łukasz Chwalczuk
Kancelaria Iuridica
www.iuridica.com.pl



Systemowe składowanie

Magazynowe wózki wielofunkcyjne

Trzon nowoczesnych systemów logistycznych, w których składowanie odbywa się na wysokim poziomie, a duży stopień wykorzystania powierzchni magazynowej wymusza konieczność stosowania wąskich korytarzy roboczych, stanowią wózki systemowe, łączące cechy wózków wysokiego składowania oraz wózków do kompletacji.

Jednym z najważniejszych etapów, występujących w procesie projektowania nowego magazynu, jest wybór właściwych środków technicznych do realizacji zadań transportu wewnętrznego. Rodzaj zastosowanych wózków ma wpływ na to, jak obiekt będzie funkcjonował i jakie parametry przestrzenne, organizacyjne i technologiczne przyjmie.

Przy składowaniu w regałach, dużej liczbie jednostek ładunkowych do obsłużenia i stosunkowo niewielkiej powierzchni składowania wybór właściwie ogranicza się wyboru pomiędzy operatorem kierującym wózkiem systemowym i automatyką w postaci układnicy regałowej (opłacalność tej drugiej rozpoczyna się jednak dopiero przy składowaniu powyżej 14 m). Zobaczmy, z jakimi produktami można się spotkać, decydując się na pierwsze z przytoczonych rozwiązań.



Wózki systemowe to zaawansowane urządzenia wielofunkcyjne. Służą do poziomego i pionowego transportu jednostek ładunkowych oraz do procesu kompletacji zamówień w strefie składowania. Wysokość pracy sięga nawet kilkunastu metrów.

Do składowania i nie tylko

Pełna nazwa wózków wielofunkcyjnych, powszechnie nazywanych wózkami systemowymi lub wózkami VNA, pochodzi od ich głównej cechy konstrukcyjnej, czyli możliwości pracy w bardzo wąskich korytarzach roboczych (ang. multifunction very narrow aisle truck – VNA truck). Wózki tego rodzaju służą do poziomego i pionowego transportu jednostek ładunkowych oraz do procesu kompletacji zamówień strefie składowania. Ze względu na konstrukcję można wyróżnić wózki systemowe z unoszoną kabiną operatora, oraz wózki ze stałą kabiną operatora umieszczoną w tylnej części pojazdu. Każda z tych wersji może być wyposażona w widły teleskopowe lub widły obrotowo-przesuwne (zależnie od szerokości korytarza roboczego i masy jednostek ładunkowych). W przypadku wózków systemowych do kompletacji kabina podnoszona jest wraz z operatorem, który poza pobraniem i odłożeniem ładunku może również skompletować towar na palecie. Wózki ze stałą kabiną konstrukcyjnie oparte są na wózkach wysokiego składowania typu Reach Truck.

Wózki systemowe przeznaczone są do pracy w bardzo wąskich korytarzach roboczych (w zależności od modelu wózka szerokość ta może wynosić od 1,45 do 1,90 m). W związku z tak bliską odległością od regałów, w celu zwiększenia bezpieczeństwa operatora i transportowanego ładunku, prowadzenie takich wózków odbywa się indukcyjnie lub w specjalnych prowadnicach szynowych. W większości modeli producenci umożliwiają klientowi wybór prowadzenia wózka.



Szeroka oferta

Pomimo wzrostu zainteresowania wśród firm logistycznych automatyką magazynową, którą bardzo wyraźnie było widać jeszcze kilka lat temu, wózki systemowe wciąż są chętnie wybierane jako środki transportu w systemach wysokiego składowania. Wiedzą o tym producenci sprzętu magazynowego, którzy w swojej ofercie produktowej posiadają co najmniej jedną serię tego rodzaju sprzętu.

W zależności od modelu oraz konstrukcji masztu, maksymalna wysokość, na jaką wózki systemowe są w stanie podnieść ładunek, przyjmuje wartość ok. 14,5 m. W ofercie produktowej można jednak znaleźć modele cechujące się jeszcze lepszymi osiągami, np. wózek systemowy typu EKX firmy Jungheinrich o maksymalnej wysokości podnoszenia 15,8 m i udźwigu do 1,5 tony lub model C1.5L marki Hyster o maksymalnej wysokości podnoszenia aż 17,5 m i udźwigu do 1,5 tony.

Technika ewoluuje, dlatego nikogo nie dziwi już fakt obecności nowoczesnych technologii także w urządzeniach przemysłowych. Przykładem nowoczesnej myśli technicznej są np. kamery video mo-

TEN WÓZEK MA W SOBIE COŚ WYJĄTKOWEGO

TOYOTA SAS
System of Active Stability






Cylinder Blokujący tylnej osi


Redukcja Prędkości na zakrętach



Kontrola Kąta Pochylania Masztu do przodu


Kontrola Prędkości Pochylania Masztu do tyłu



Kontrola Poziomowania Wideł


Aktywny Synchronizator układu kierowniczego

TOYOTA SAS JEST KLUCZEM POZWALAJĄCYM NA UZYSKANIE ZNACZNYCH OSZCZĘDNOŚCI W KOSZTACH UŻYTKOWANIA WÓZKÓW WIDŁOWYCH

Pozwala zredukować koszty i zminimalizować straty wynikające z uszkodzeń towarów i urządzeń oraz uniknąć wypadków. Ta unikatowa dla wózków Toyota technologia wykorzystuje 6 funkcji wpływających na poprawę bezpieczeństwa transportowanych przez wózek towarów.

Przyjrzyj się dokładniej systemowi SAS i dowiedz się, w jaki sposób może on zoptymalizować Twoje

www.toyota-sas.pl

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together



Wózki systemowe mogą pracować w bardzo wąskich korytarzach roboczych, w których prowadzone są w specjalnych prowadnicach szynowych lub przy pomocy pętli indukcyjnej.





Dużą swobodę działania zapewniają wózki wyposażone w obrotową głowicę, umożliwiającą podniesienie ładunku bezpośrednio z posadzki oraz obsługę palet od strony krótkiej lub długiej, a nawet obrót palety w wąskim korytarzu roboczym.

cowane na widłach i systemy kontroli pustych miejsc paletowych. Tego typu rozwiązania stosowane są m.in. w wózkach typu ETX 515 firmy Jungheinrich. Dużą swobodę działania zapewniają wózki wyposażone w obrotową głowicę, umożliwiającą podniesienie ładunku bezpośrednio z posadzki oraz obsługę palet od strony krótkiej lub długiej. Przykładowe modele takich wózków można znaleźć w serii Veflex firmy Toyota Material Handling Polska oraz katalogu firmy Jungheinrich.

Prace wózków systemowych usprawnia nowoczesny system kontroli, który nadzoruje działanie układów sterujących i kierowniczych. System ten na bieżąco analizuje dane robocze pojazdu i na ich podstawie ustala optymalne parametry pracy.



Nowoczesny standard

Nie da się ukryć, że wózki systemowe pod względem technologicznym są najbardziej rozwiniętymi ze wszystkich wózków techniki magazynowej. O ile podstawowe funkcje, do jakich są wykorzystane, nie uległy zmianom od pierwszych modeli tego sprzętu, to ich wyposażenie oraz warunki pracy operatora przeszły wiele istotnych usprawnień. Wszystko po to, żeby komfort pracownika, od którego zależy wydajność i jakość pracy wózka, był jak największy.

W tym celu producenci tworząc kabinę dbają o to, żeby wejście do niej było ergonomiczne i zapewniało łatwy dostęp do fotela. Również ze względów ergonomicznych główne elementy sterownicze skierowane są do przodu, a opcjonalne, z boku siedzenia. W nowych modelach operator ma możliwość ustawienia optymalnej pozycji fotela, który dodatkowo umożliwia obrót siedzenia i przyjęcie wygodnej pozycji podczas jazdy w przeciwnym kierunku oraz odpowiednie ustawienie podczas pracy na stojąco. Urządzenia sterownicze mogą być regulowane pod względem wysokości i kąta nachylenia, dzięki czemu zapewniają ergonomiczną pozycję operatora zarówno przy operacja wykonywanych w pozycji siedzącej, jak i stojącej.

Przykładem nowoczesnej dbałości o komfort pracownika jest fotel MoveControl, który stosowany jest w kabinie wózków systemowych serii TSP 6000 firmy Crown. Fotel MoveControl obraca się w zakresie 110°, dzięki czemu operator może przyjąć optymalną pozycję w zależności od wykonywanych prac. Co więcej, siedzisko i oparcie są zamontowane na samocentrującej się obrotowej bazie, zapewniając wygodę i dobrą widoczność. Elementy sterujące umieszczono w regulowanym podłokietniku, który także można dostosować do charakteru wykonywanej pracy. Rozwiązania te pozwalają operatorowi przyjąć optymalną pozycję podczas jazdy, podnoszenia i opuszczania podestu oraz pobierania towaru, zapewniając jednocześnie wygodę i łatwość wchodzenia do wózka i wychodzenia z niego.

Standardem staje się również– będący kiedyś częścią wyposażenia opcjonalnego – interaktywny wyświetlacz informacji, który przekazuje operatorowi najważniejsze informacje dotyczące parametrów pracy oraz danych o stanie wózka.

Bezpieczeństwo to podstawa

Kwestie bezpieczeństwa pracy w magazynie z roku na rok zyskują na znaczeniu. Ma to swoje odbicie w rozwiązaniach, jakie producenci implementują do swoich produktów. Obecnie w wózkach systemowych nowoczesny system kontroli nadzoruje i kontroluje pracę połączonych z nim układów sterujących i kierowniczych pojazdu. System ten na bieżąco analizuje dane robocze, w tym tryb prowadzenia wózka, wysokość podestu operatora i wideł, kierunek jazdy oraz masę i pozycję ładunku, i na ich podstawie ustala maksymalną prędkość jazdy i przyspieszenie. Dzięki temu praca wózka na pojedynczym ładowaniu baterii zostaje wydłużona,

zwiększając jego wydajność pracy. Ponadto operator ma możliwość zaprogramowania parametrów pracy, dostosowując je do konkretnej sytuacji. Powszechny rozwiązaniem jest także system bezpieczeństwa, który uniemożliwia ruszenie wózka, gdy kabina jest podniesiona.

W operacjach wysokiego składowania bardzo ważną kwestią z punktu widzenia bezpieczeństwa pracy jest stabilność wózka widłowego. Większość masztów wózków systemowych z podnoszoną kabiną wykorzystuje konstrukcję drabinową. W modelu TSP 6000 konstruktorzy marki Crown zastosowali maszt o zamkniętej budowie, który bardzo dobrze znosi kombinację sił statycznych i dynamicznych, którym poddawany jest wózek podczas przechylania ładunków na boki. Zamknięta konstrukcja masztu minimalizuje jego odchylenie, które utrudnia kompletację towarów na palecie podczas pracy na dużej wysokości. Co więcej, w rozwiązaniu tym wysoka stabilność zapewniona jest bez konieczności stosowania dodatkowych cięgien mocujących i stabilizatorów stosowanych przy konstrukcji drabinowej.

Ciekawym rozwiązaniem, zwiększającym bezpieczeństwo pracy w środowisku, w którym wykorzystywane są wózki systemowe, jest mobilny system MGA-L firmy Elokon, służący do zabezpieczenia osób i wózków widłowych pracujących w wąskich korytarzach. Instalowany na wózku system MGA-L tworzą skanery laserowe umieszczone z przodu i z tyłu, które wykrywają pojawienie się osób lub innych przeszkód na drodze wózka. W przypadku wykrycia przez system w monitorowanym polu (zakres otoczenia skanowanego przez promień laserowy wynosi 180°) przeszkody lub osoby, następuje automatyczne zatrzymanie wózka. System jest aktywny wyłącznie w korytarzach roboczych, poza nimi przechodzi w stan pasywny. Automatyczna zmiana stanu działania zapobiega fałszywym alarmom. Podczas pracy w korytarzu roboczym operator w każdej chwili ma możliwość ręcznej dezaktywacji systemu.

Wiele opcji do wyboru

Poza bogatym wyposażeniem standardowym wózki systemowe można wzbogacić o szereg rozwiązań opcjonalnych umożliwiających jeszcze lepsze dostosowanie do potrzeb operatora i warunków pracy. Przykładem tego jest m.in. wersja chłodnicza wózka, przeznaczona do pracy w ujemnych temperaturach. Taką wersję posiada w swojej ofercie m.in. firma Jungheinrich. Wózek systemowy typu ETX 515 wyposażony jest w zamykaną hermetycznie i ogrzewaną kabinę operatora, ogrzewany fotel i podgrzewane szyby. Wózek w całości wykonany jest z materiałów odpornych na niskie temperatury.

Producenci oferują ponadto dodatkowe elementy wyposażenia, usprawniające pracę wózka i poprawiające komfort pracownika, np. hydrauliczny pozycjoner wideł, lusterka, kamery umieszczone na widłach przy składowaniu w technologii double-deep, opcjonalne schowki na dokumenty, dodatkowe światła robocze czy wentylator montowany w kabinie. Innymi elementami wchodzącymi w skład pakietów dodatkowych są systemy dostępu, wymagające wprowadzenia poprawnego kodu PIN, ograniczniki podnoszenia oraz układy preselekcji wysokości oraz belki do montażu terminala WMS.

Niewątpliwie zakup nowej floty złożonej z wózków systemowych jest przedsięwzięciem najdroższym w porównaniu z kupnem innych wózków magazynowych. Obecnie przy trendzie na inwestycje i podejmowanie umów krotko i średnioterminowych, zakup wózków tej kategorii musi zostać poprzedzony wnikliwą analizą potrzeb i wymagań systemu logistycznego. Właśnie dlatego najczęściej producenci oferują rozwiązania „szyte na miarę", będące najlepszym rozwiązaniem dla danego obiektu. Nie zmienia to jednak faktu, że poznanie podstawowej oferty produktowej jest dobrym krokiem do właściwej rozmowy z doradcą handlowym.

Radosław Sitek



RX 20 – efektywny energetycznie

Elektryczny wózek widłowy Still RX20 został wysoko oceniony w testach prowadzonych przez niemieckie pismo Logistikwelt, potwierdzając swoją wysoką efektywność w wykorzystywaniu energii. Co sprawia, że operatorzy tak wysoko oceniają energooszczędną maszynę?

Testom poddano czterokołowy elektryczny wózek RX 20 o udźwigu 1,6 tony (rocznik 2009) zasilany napięciem 48V. Wózek otrzymał ocenę 5,57 punktów na 7 możliwych.

O takim wyniku zdecydowało kilka czynników, w tym wyposażenie wózka w system Blue-Q. Ten dostępny seryjnie program oszczędzania energii pozwala na zaoszczędzenie do 20% energii. Według obliczeń fachowców, przez 5 lat pracy wózka w trybie trzyzmianowym, można zyskać 18 tys. zł oszczędności w kosztach eksploatacji. System nie wywiera negatywnego wpływu na proces pracy wózka i jego dynamikę, dzięki optymalizacji charakterystyki napędu. Po naciśnięciu niebieskiego przycisku, następuje przełączenie pracy wózka w tryb pracy oszczędnej. Bardziej sceptyczni operatorzy testujący pojazd stwierdzili zgodnie, że przy włączonym trybie Blue-Q nie widać istotnej różnicy w pracy wózka np. przy przeładunku. Oprócz stymulacji napędu moduł reguluje również pracę innych odbiorników elektrycznych np. świateł, ogrzewania lub wycieraczek. (Przednie lampy są wyłączane, gdy wózek cofa z prędkością min. 3 km/h, podobnie jak wycieraczki szyby przedniej. A podczas nieobecności operatora wyłączane jest ogrzewanie). Według obliczeń odbiorniki elektryczne zużywają do 35% całkowitego poboru energii.

Wózek otrzymał 6 na 7 możliwych punktów za zwracający uwagę wygląd oraz komfort i bezpieczeństwo. Docenione zostały: wejście do kabiny z powierzchnią antypoślizgową, ułatwiający wchodzenie do środka uchwyt przy lewym słupku czy duża przestrzeń na nogi w kokpicie. Kolumna kierownicy umożliwia szybkie i wygodne wsiadanie i wysiadanie. Czterostopniowa regulacja kierownicy pozwala niewielką siłą dopasować pozycję do wzrostu operatora, a niewielka średnica (245 mm) odciąża jego ramiona przy wykonywaniu skrętów. Dwa lekkie obroty kierownicą wystarczą do osiągnięcia maksymalnego kąta skrętu. RX 20-16 zakreśla przy nawrocie zamknięty okrąg o promieniu zaledwie 3,25 m.

Układ pedałów jest taki sam jak w samochodach osobowych, lecz istnieje możliwość ich przestawienia w zależności od preferencji operatora. W odróżnieniu od poprzedniego modelu (bez systemu Blue- Q), w nowym wózku umieszczono eliptyczny wyświetlacz w przednim nadwoziu, dzięki czemu kierowca ma w polu widzenia wszystkie niezbędne informacje. Są to m.in.: wskaźnik kierunku jazdy, godzina, poziom naładowania akumulatora czy okresy serwisowe. Widoczność z przodu jest bardzo dobra, co zapewniają cztery reflektory oświetlające obszar roboczy.



RX 20 dostępny jest w wersji z 3- lub 4 kołami dla udźwigu 1,5 – 2,0 t. Uruchamia się go przełącznikiem kluczykowym pod kierownicą. Dwa napędy na przednie koła wpływają na dynamikę jazdy na nierównym lub pochyłym terenie. Wózek wykorzystuje pełny zakres mocy od momentu ruszania z miejsca, aż do osiągnięcia najwyższej prędkości, a także podczas jazdy przez progi i wzniesienia. Dzięki użyciu nowych pomp hydraulicznych hałas w czasie pracy został zredukowany do minimum i wynosi mniej niż 70 dB(A).

Do wymiany akumulatora można użyć ręcznego wózka podnośnikowego, wózka niskiego podnoszenia, wózka widłowego lub suwnicy. Dzięki wysoko zawieszonej osi łamanej wózek RX 20 ma dobrą stateczność, a podczas pokonywania zakrętów wykazuje wysoką stabilność. RX 20 można dopasować do uwarunkowań w miejscu pracy uwzględniając m.in. szerokość alejki między regałami, pojemność akumulatora czy wysokość przejazdu.

MG



Pomarańczowa barwa bezpieczeństwa

Palety Europalu widoczne w każdym calu

Bezpieczeństwo stało się ostatnio numerem jeden zarówno w publicystyce, jak i w logistyce. Specjaliści z różnych dziedzin życia, zwłaszcza z zakresu działalności gospodarczej, szukają rozwiązań, by zwiększyć bezpieczeństwo pracy. A pomóc w tym mogą nawet palety.

Odpowiedź okazuje się prosta. Należy spowodować, aby to, co chcemy, żeby było bezpieczne, stało się widoczne. Na przykład policja rozdaje dzieciom w szkołach gadżety odblaskowe z hasłem „Bądź widoczny na drodze". Drogowcy natomiast stawiają odblaskowe znaki drogowe, a także słupki metryczne na poboczach oraz malują znaki poziome (pasy dla pieszych) farbą odblaskową. Mało tego, oni sami, jak i inne służby noszą kamizelki odblaskowe. Pojazdy ciężarowe o dużych gabarytach oprócz świateł pozycyjnych i drogowych coraz częściej używają odblaskowych taśm „świecącego konturu".

Widząc to wszystko, właściciel „Europalu"– Zbigniew Cacko wpadł na znakomity pomysł: stwórzmy odblaskową paletę. – *Zdajemy sobie sprawę, jak ważną rolę pełni paleta w łańcuchu dystrybucji. Jednakże producenci palet zwracają przede wszystkim uwagę na walory techniczne palety, mniej na bezpieczeństwo jej użytkowania. A przecież to logiczne. Wystarczy pomalować zewnętrzne ściany słupków palety farbą fluorescencyjną, a uzyskamy wspaniały efekt. Niewidoczna w mroku paleta nagle staje się widoczna* – mówi Zbigniew Cacko

Możemy wyliczyć wiele cech użytkowych palety odblaskowej:

- Oznaczenie palety farbą fluorescencyjną pozwala w warunkach złej widoczności lub o zmroku (zarówno w magazynach na przestrzeni otwartej, jak też w magazynach zabudowanych) precyzyjnie określić kontury palety.
- Precyzyjne określenie konturów palety odblaskowej ma bezpośredni wpływ na zwiększenie bezpieczeństwa pracy zarówno w czasie załadunku, rozładunku, jak też przemieszczania się towaru z paletą.
- Wnętrza naczep samochodów ciężarowych, szczególnie najbardziej popularnych naczep plandekowych, są niedoświetlone, przez co zastosowanie odblaskowych palet zmniejsza ryzyko uszkodzenia towaru.
- Palety odblaskowe zmniejszają ryzyko kolizji z samochodem podczas manewrów w miejscach składowania pustych palet.
- Ułatwiają manewrowanie wózkiem podnośnikowym. Kierujący wózkiem widłowym operator doskonale odróżnia gabaryty palety, przez co z łatwością najeżdża widłami wózka i bezpiecznie przemieszcza ją wraz z umieszczonym na niej towarem.



Jak widać tylko doskonałe pomalowanie całej lub części (np. wsporników) palety farbą odblaskową przynosi fantastyczne efekty.

Odblaskowe palety o standardowych wymiarach 800 x 1200 mm rotują w poolu paletowym Orange Transfer Palet firmy Europal. Pomarańczowy transfer palet to rozwiązanie nie tylko zwiększające bezpieczeństwo w logistyce opakowań zwrotnych, lecz również oferujące takie korzyści jak: brak kosztów zakupu palet i zamrożonego w paletach kapitału, ograniczenie kosztów administracyjnych i wysiłku organizacyjnego, uniknięcie selekcjonowania palet przy dostawach i brak reklamacje palet ze strony odbiorców. Usługa wypożyczenia palet w systemie Orange Transfer Palet zdobyła główną nagrodę w konkursie Eurologistics „Produkt innowacyjny dla logistyki".

RS





Tanie magazyny?
– raczej już niedługo

Po stagnacji obserwowanej w 2009 roku, w ubiegłym roku na rynek wróciło ożywienie i najemcy zaczęli zgłaszać zapotrzebowanie na nowe powierzchnie magazynowe. Jednak czy obecne, atrakcyjne dla najemców ceny utrzymają się na dłużej, czy może czekają nas podwyżki? W jakiej kondycji jest sektor powierzchni magazynowych?

Rok 2010 minął pod znakiem stabilizacji na rynku nowoczesnych nieruchomości magazynowych w Polsce, zarówno pod kątem pustostanów, jak również nowej podaży.

Po dostarczeniu na rynek nowych magazynów, których realizacja miała swój początek w większości jeszcze przed spowolnieniem gospodarczym, deweloperzy skupili się głównie na wynajmie istniejących zasobów. Spowodowało to ograniczenie liczby nowych budów w porównaniu z okresem boomu inwestycyjnego, obserwowanego szczególnie w 2007 i 2008 roku. W 2010 r. na rynek w Polsce trafiło 272 tys. m^2 nowej powierzchni magazynowej. Na koniec 2010 roku w trakcie realizacji znajdowało się około 179 tys. m^2 nowoczesnej powierzchni magazynowej w porównaniu z 1,092 mln m^2 dokładnie dwa lata temu i z niespełna 100 tys. m^2 przed rokiem. Te liczby ukazują, jak rynek zareagował na spowolnienie gospodarcze i kryzys w krajach Unii Europejskiej.

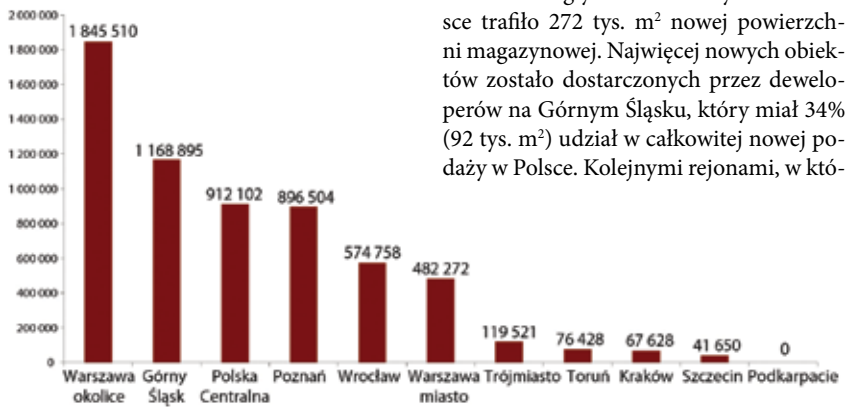
Jednocześnie polski rynek wciąż pozostaje jednym z najbardziej aktywnych w tej części Europy. Całkowite zasoby nowoczesnych magazynów w Polsce szacuje się na 6,18 mln m^2. Dla porównania, inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej oferują łącznie 7,7 mln m^2 magazynów, co świadczy o dominującej pozycji Polski jako bazy magazynowo-logistycznej w regionie.

W ciągu ostatnich 12-18 miesięcy odnotowaliśmy dwa trendy charakterystyczne dla rynku. Pierwszy z nich to popularyzacja obiektów typu BTS. W ramach struktury funkcjonowania największych deweloperów powstały specjalne działy, które zajmują się wyłącznie magazynami dedykowanymi konkretnemu klientowi. Prym wiódł Panattoni, który dzięki bardzo niskim pustostanom w już istniejących obiektach, mógł skupić się na zdobywaniu klientów na obiekty typu BTS.

W związku z faktem, że rynek magazynowy w Polsce rozwija się już od kilku lat, zaczęły pojawiać się w coraz większej ilości powierzchnie „z drugiej ręki", czyli zajęte już kiedyś przez najemców na okres trwania umowy najmu (przeważnie 5 lat) i zwalniane po wygaśnięciu umowy. Było to drugie, ciekawe zjawisko, szczególnie obserwowane poza Warszawą, której rynek jest starszy od innych i podobne zmiany ma już za sobą. Powierzchnia, która wracała na rynek, stawała się dodatkową konkurencją w stosunku do nowych obiektów magazynowych.

Deweloperzy odzyskują oddech

W ubiegłym roku na rynek w Polsce trafiło 272 tys. m^2 nowej powierzchni magazynowej. Najwięcej nowych obiektów zostało dostarczonych przez deweloperów na Górnym Śląsku, który miał 34% (92 tys. m^2) udział w całkowitej nowej podaży w Polsce. Kolejnymi rejonami, w któ-



Istniejąca powierzchnia magazynowa wg lokalizacji
(łączna powierzchnia po 2010 roku - 6,185 mln m^2)

Mniejsi najemcy też są ważni

Rok 2010 przyniósł widoczne ożywienie na rynku powierzchni magazynowych. Wskaźnik pustostanów ustabilizował się, wzrósł popyt. Przykładem może być magazyn wybudowany i oddany do użytkowania w 2010 roku przez naszą firmę 7R Logistic w Gdańsku-Kowale. Obiekt o łącznej powierzchni 13,5 tys. m^2 posiadał komplet najemców przez zakończeniem budowy.

Najemcy poszukują powierzchni, która będzie dla nich najbardziej elastyczna i najlepiej wykorzystana. Na rynku brakuje mniejszych modułów dla najemców. W naszym nowym Centrum Logistycznym planujemy najmniejszą powierzchnię magazynową do wynajmu 900 m^2. Typowe segmenty to 1720 m^2 lub 2304 m^2.

Ostatnio stawki czynszu ustabilizowały się. Widzimy wyraźne ożywienie od strony popytu, natomiast podaż jest wciąż niewielka. Deweloperzy odkładają decyzje o rozpoczęciu nowych inwestycji.

Rok 2011 powinien jednak dostarczyć nowych inwestycji, ożywić podaż na rynku powierzchni magazynowych. Deweloperzy powinni liczyć się również z mniejszymi najemcami i proponować mniejsze modułu magazynowe. W roku 2011 planujemy realizację kolejnego Centrum Logistycznego w Gdańsku-Kowale o łącznej powierzchni 25 700 m^2. Obecnie trwają ostatnie uzgodnienia projektowe. Prowadzimy już rozmowy z potencjalnymi najemcami.

Izabela Gajek
Koordynator ds. komercjalizacji i sprzedaży inwestycji kapitałowych 7R Logistic Limpol

rych skupiała się aktywność deweloperów, były okolice Warszawy i Poznań, odpowiednio 36 700 m² i 32 300 m² nowo dostarczonej powierzchni. Największymi oddanymi do użytku obiektami magazynowymi były Panattoni BTS Tesco Gliwice i Panattoni Park Toruń (BTS dla Cereal Partners Poland Toruń-Pacific), odpowiednio 56 700 m² i 30 300 m².

W ostatnim kwartale roku w budowie pozostawało 179 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej. Ponad 141 tys. m² realizowanych projektów stanowią magazyny typu BTS lub obiekty zabezpieczone wcześniejszymi umowami najmu, a nie powierzchnie budowane spekulacyjnie. Niemniej jednak wyższa aktywność deweloperów świadczy o poprawiającej się sytuacji i lepszych nastrojach na rynku, a co najważniejsze strategii rozwoju użytkowników powierzchni magazynowych.

Najbardziej aktywnym deweloperem pod względem zrealizowanych nowych inwestycji był Panattoni, który dostarczył w 2010 roku na rynek ponad 233 tys. m² nowej powierzchni magazynowej, z czego 132 tys. m² stanowiły projekty typu BTS.

Lider wśród deweloperów w Polsce pod względem ilości posiadanej powierzchni magazynowej – ProLogis – skupił się w ubiegłym roku głównie na wynajmie istniejących zasobów magazynowych i nie rozpoczynał nowych inwestycji. Na wynajmie wolnych powierzchni w swoich parkach logistycznych skoncentrowały się również firmy Segro, P3 oraz Europolis.

W 2010 roku zwiększyła się aktywność spółki Goodman, znanej do tej pory na polskim rynku głównie z projektów typu BTS. Firma ta rozpoczęła spekulacyjnie realizację zapowiadanego od kilku lat Kraków Airport Logistics Center o docelowej powierzchni ponad 160 tys. m². Dodatkowo Goodman będzie zaangażowany w realizację projektu Pomorskiego Centrum Logistycznego w Gdańsku, przy głębokowodnym terminalu kontenerowym o potencjale nawet 500 tys. m². Jednak zdaniem specjalistów – realizacja tego projektu może być rozłożona na długie lata.

Bezpieczniej z BTSem

Ze względu na istotne utrudnienia w uzyskiwaniu finansowania na budowę budynków spekulacyjnych oraz znaczne ograniczenie popytu, większość firm deweloperskich starała się realizować inwestycje w systemie built-to-suit. Zdecydowanym liderem w tym segmencie rynku była w 2010 r. niewątpliwie firma Panattoni. Amerykański deweloper miał bardzo mały współczynnik powierzchni niewynajętej w swoich parkach i mógł się skupić na projektach BTS.

W 2010 roku rozpoczęły się bardzo nieliczne inwestycje spekulacyjne, czyli niezabezpieczone wcześniejszymi umowami najmu. Przykładem może być uruchomienie budowy drugiej fazy Żerań Park II w Warszawie, o powierzchni 12 800 m².

Klienci starzy i nowi

Ubiegły rok był dla deweloperów okresem wyraźnie wzmożonego poszukiwania nowych klientów i przedłużania umów z dotychczasowymi najemcami.

Renegocjacje kontraktów były kluczowym zagadnieniem dla deweloperów posiadających duży wolumen powierzchni w parkach wybudowanych głównie kilka lat temu. Posiadający największe portfolio w Polsce deweloper ProLogis przedłużył umowy najmu na 295 tys. m² powierzchni magazynowej. Odnowienia stanowiły 53% wszystkich umów zawartych przez tę firmę.

Liderami pod względem podpisanych nowych umów najmu (wliczając rozszerzenia powierzchni) były w 2010 roku firmy Panattoni i ProLogis. Do samego końca toczyła się między nimi ostra rywalizacja, wygrana ostatecznie bardzo nieznacznie

Spadki mamy za sobą



Krzysztof Mucha
menedżer ds. najmu
Biuro Inwestycji Kapitałowych SA

Rynek powierzchni magazynowych po trudnych ostatnich 2 latach powoli zaczyna się odradzać. Rok 2011 powinien przynieść wzrost popytu, co przy niewielkiej aktywności deweloperów spowoduje obniżenie poziomu pustostanów i w efekcie powinno doprowadzić do nieznacznego wzrostu stawek czynszowych. Kolejny rok może przynieść dalszy wzrost czynszów. Z pewnością przyczynią się do tego rozgrywane w Polsce i na Ukrainie Mistrzostwa Europy w Piłce Nożnej, które wpłyną na wzrost aktywności na rynku logistycznym.

Aktualnie rynkiem nieruchomości magazynowych rządzi przede wszystkim cena, ze względu na jej niski poziom oraz widoczne dysproporcje pomiędzy regionami. To powoduje, że klienci często rezygnują z wstępnie określonego zapotrzebowania na rzecz powierzchni zlokalizowanej w innym miejscu, inaczej wyposażonej, ale z możliwością wynajęcia na wyjątkowo atrakcyjnych warunkach. Lokalizacja ma znaczenie przede wszystkim dla firm obsługujących konkretny lokalny rynek oraz tych, dla których zmiana kadry pracowniczej jest niemożliwa. Poza lokalizacją i odpowiednią ceną dodatkowym czynnikiem wpływającym na decyzję klienta jest elastyczność dewelopera w dostosowaniu powierzchni do potrzeb najemcy. Optymalnie wydzielony magazyn wraz z zaprojektowaną pod klienta powierzchnią biurową oraz instalacjami, wymaganymi do prowadzenia działalności mogą skutecznie przekonać do wyboru danej lokalizacji. W szczególności dotyczy to niewielkich powierzchni od 500 do 2 tys. m², których dostępność jest minimalna w nowoczesnych obiektach magazynowych.

Biuro Inwestycji Kapitałowych SA, podobnie jak konkurencja w ramach rynku magazynowego skupiła się na komercjalizacji istniejących zasobów oraz przygotowywaniu się do zainicjowania nowych projektów komercyjnych. W kolejnych latach firma zamierza budować nowe obiekty w obrębie posiadanych gruntów oraz realizować projekty dedykowane na terenie całej Polski. Wsparciem dla nowych inwestycji będzie zawiązany niedawno FIZ Deweloperski Nieruchomości Komercyjnych SATUS, w ramach którego BIK SA planuje również inwestycje na rynku nieruchomości biurowych oraz handlowych.

W następnych latach należy się spodziewać dalszego rozwoju rynku – przede wszystkim można liczyć na otwarcie nowych rynków na obszarze Polski wschodniej. Lublin, Rzeszów, Mielec to miasta w których powierzchnia magazynowa jest potrzebna, a powstanie dużych parków magazynowych jest tylko kwestią czasu.

Rynek nieruchomości magazynowych, jak każdy rynek nieruchomości, uzależniony jest od przebiegu cyklu koniunkturalnego – tendencje spadkowe mamy już za sobą. Teraz należy oczekiwać tylko wzrostów, dlatego namawiam do wynajmowania powierzchni magazynowych, dopóki możliwe jest wynegocjowanie atrakcyjnych warunków najmu.



Bartosz Mierzwiak
vice president & market officer
ProLogis w Polsce

Zwiastuny ożywienia

Dzięki konsekwentnej realizacji przemyślanej i precyzyjnie skalkulowanej strategii przyjętej jeszcze w 2009 roku, w roku 2010 uniknęliśmy większych rozczarowań. Osiągnęliśmy zamierzone cele i wynajęliśmy rekordową ilość powierzchni magazynowych. ProLogis w ostatnim roku przedłużył umowy z większością swoich najemców, część z nich podjęła decyzję o wynajęciu dodatkowej powierzchni w dotychczas zajmowanej lokalizacji.

Ogólnie zauważalnym trendem jest stabilizacja stawek czynszu, jednakże, w zależności od podaży wolnej powierzchni magazynowej na danym rynku lokalnym, stawki te albo ulegają obniżeniu, jak w przypadku nadwyżki podaży nad popytem w Błoniu, lub gdy brakuje powierzchni do wynajęcia –zaczynają rosnąć. Tak jak to można zaobserwować w regionie Katowic, Wrocławia i Poznania. Wszystko zależy od nasycenia danego regionu dostępną powierzchnią magazynową.

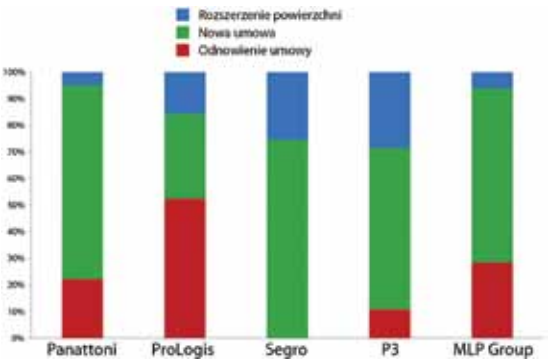
Lokalizacja oraz czynsz to ciągle najważniejsze kryteria przy podejmowaniu decyzji. Jednak klienci coraz częściej biorą pod uwagę stabilność finansową dewelopera, jego rzetelność, przejrzystość oferty, dotychczasowe doświadczenie oraz umiejętność wykorzystania tej wiedzy w zakresie optymalizacji powierzchni magazynowo – biurowej. Rośnie znaczenie dostępności powierzchni magazynowej. Klienci chętniej decydują się na współpracę z deweloperem, który jest w stanie w krótkim czasie dostarczyć gotowy magazyn.

Systematycznie rosnąca liczba i wielkość umów najmu podpisanych w ostatnim roku przez nas to zwiastuny stopniowego ożywienia na rynku powierzchni magazynowych. Stabilizacja rynku po czasie dekoniunktury to szansa na stabilny i systematyczny rozwój biznesu. Wyzwaniem dla branży w nadchodzącym roku będzie skuteczne skonsumowanie rosnącego popytu – kluczowe kontrakty trafią do deweloperów, którzy będą mogli wykazać się elastycznością, możliwościami finansowania inwestycji i będą w posiadaniu strategicznie zlokalizowanych gruntów. Należy zwrócić uwagę, że wraz z ożywieniem gospodarki i systematycznym spadkiem podaży dostępnych obiektów magazynowych, powoli kończy się rynek klienta. Ten rok to ostatni moment na podpisanie umów najmu po stosunkowo niskich stawkach.

W 2011 roku planujemy w dalszym ciągu koncentrować się na wynajęciu pozostałej dostępnej powierzchni magazynowej w naszych parkach oraz na współpracy z obecnymi klientami. Naszym celem będą również projekty BTS, czyli budynki szyte na miarę, budowane pod wynajem, sprzedaż lub na zasadzie umowy deweloperskiej, na terenie całej Polski.

przez firmę Panattoni. Zawarła ona w 2010 r. transakcje na 268 850 m^2 i wyprzedziła jedynie o 1700 m^2 ProLogis, który zarejestrował popyt netto na poziomie 267 150 m^2. Warto zauważyć, że tak niewielka różnica, mieszcząca się praktycznie w granicy błędu statystycznego, świadczy de facto o remisie pomiędzy tymi dwoma głównymi konkurentami. Trzeci z największych w Polsce graczy – Segro – ponieważ dysponuje relatywnie nowym portfolio, zawierało tylko nowe umowy najmu i powiększenia o łącznej wielkości 77 tys. m^2.

Struktura zawieranych umów



Zwiastun poprawy

Po okresie stagnacji, obserwowanej szczególnie w pierwszej połowie 2009 roku, na rynek powróciło ożywienie i najemcy zaczęli zgłaszać zapotrzebowanie na nowe powierzchnie magazynowe. Skutkiem tego wielkość zawartych transakcji najmu zamknęła się w 2010 roku w 1,260 mln m^2.

Najemcy decydowali się zarówno na zmianę lokalizacji magazynowej, jak również przedłużenie umów w dotychczasowych parkach. Z całkowitego wolumenu popytu 34% stanowiły renegocjacje i przedłużenia istniejących umów najmu, a 53% były nowymi transakcjami, wynikającymi z nowego zapotrzebowania lub oznaczającymi zmianę parku magazynowego przez najemcę. Pozostałe 13% popytu stanowiły rozszerzenia wcześniej zawartych umów najmu.

Największym zainteresowaniem wśród najemców cieszył się region Górnego Śląska, na którym zostało wynajęte ponad 407 tys. m^2, co daje 32% udział w całkowitym popycie odnotowanym w Polsce. Kolejnym regionem pod względem popularności wśród użytkowników magazynów były okolice Warszawy. Tam najemców znalazło 330 tys. m^2.

Najbardziej ekspansywną branżą w Polsce w 2010 roku pod względem popytu były firmy logistyczne. Najemcy z tego sektora wynajęli łącznie 461 tys. m^2, co przekłada się na 37% udziału w całkowitym popycie zarejestrowanym w 2010 roku. Średnia wielkość umowy najmu, zawieranej przez firmy z branży logistycznej, wyniosła 7 200 m^2.

Duże zainteresowanie nowoczesną powierzchnią magazynową wykazywały również firmy, które zgłaszały zapotrzebowanie na takie budynki w celu uruchomienia w nich lekkiej produkcji. Firmy z tego sektora najwięcej powierzchni wynajęły w okolicy Warszawy i Łodzi, co świadczy o dużym potencjale tych regionów nie tylko pod kątem centrów dystrybucyjnych. Lekką produkcję będzie prowadził również Zelmer w budowanym przez Panattoni na jego potrzeby obiekcie typu BTS w Rzeszowie (32 500 m^2).

W 2010 roku zawarto umowy najmu na obiekty typu BTS, których całkowity wolumen wyniósł 103 400 m^2. Stanowi to 12% popytu netto zarejestrowanego w Polsce w 2010 r. Największymi z nich są Tesco w Gliwicach (56 700 m^2) i wspomniany wcześniej BTS dla Zelmera. Ubiegły rok potwierdził, że projekty BTS stają się coraz bardziej popularne na polskim rynku. Szacujemy, że ze względu na pozytywne perspektywy ekonomiczne dla Polski, rynek najmu nowoczesnych powierzchni magazynowych zanotuje spory wzrost w 2011 r. Popyt powinien być nadal generowany głównie przez firmy z sektora logistycznego, jak również przez rozwijające się sieci handlowe i firmy produkcyjne.

Rekordowe pustostany

Na koniec 2010 r. w Polsce do wynajęcia pozostawało prawie 1 mln m^2

powierzchni magazynowej. Oznacza to, że co szósty metr magazynu w Polsce był niewynajęty. Wskaźnik pustostanów ustabilizował się na koniec ubiegłego roku na poziomie 15%.

Największym zapasem dostępnych magazynów dysponowała strefa warszawska poza granicami miasta. W tym rejonie ponad 378 tys. m^2 oczekiwało na najemców, co przekłada się na wskaźnik pustostanów w tym regionie na poziomie 20,5%. Najwięcej dostępnej powierzchni do wynajęcia znajdowało się w okolicy Błonia i Mszczonowa, odpowiednio 176 tys. m^2 i 52 tys. m^2.

W innych częściach Polski wskaźnik powierzchni niewynajętej wahał się od 4,4% w Trójmieście do 84% w Szczecinie.

Najwięcej powierzchni niewynajętej w swoich zasobach posiadał ProLogis, który oferował na koniec 2010 r. ponad 400 tys. m^2 do wynajęcia, co oznacza, że 19% posiadanej przez tę firmę powierzchni pozostawało niewynajętej. Deweloper ten skupiał się na obniżeniu wskaźnika pustostanów w swoich parkach i nie rozpoczynał nowych inwestycji.

Drugim w kolejności pod względem ilości niewynajętych metrów był Europolis, którego wolne zasoby na koniec 2010 r. wyniosły ponad 88 tys. m^2. W przypadku tej firmy oznaczało to, że aż 35 % ich portfolio nie przynosiło dochodów. Z czwórki firm posiadających największe zasoby powierzchni magazynowej, najniższym wskaźnikiem powierzchni niewynajętej mógł pochwalić się Panattoni, u którego wolne przestrzenie wyniosły tylko 24 500 m^2 (2% portfela powierzchni).

Taniej już nie będzie

Rok 2010 to stabilizacja czynszów najmu w lokalizacjach, w których współczynnik pustostanów utrzymywał się na niskim poziomie. Ze względu na malejącą ilość wolnej powierzchni, czynsze najmu będą wracać do trendu wzrostowego. Obecny rok powinien być jeszcze okresem atrakcyjnych stawek, jednak od roku 2012 będzie można zaobserwować wzrost czynszów najmu.

Do obszarów, w których już możemy zaobserwować zwyżkę czynszów wynikającą z małej podaży, możemy zaliczyć Warszawę (w granicach miasta), większość Górnego Śląska, okolice Poznania i Wrocławia oraz Krakowa i Gdańska.

Najwyższe czynsze w Polsce odnotowaliśmy tradycyjnie w wewnątrzmiejskim rejonie Warszawy, gdzie kształtowały się one w przedziale 4,50 do 5,50 euro/m^2/miesięcznie. Podobnie wygląda sytuacja w Krakowie, gdzie za metr powierzchni magazynowej trzeba zapłacić od 4,00 do 4,80 euro/m^2/miesięcznie. W obu tych miastach do wzrostu czynszów oprócz niskiej podaży powierzchni przyczyniają się również bardzo wysokie ceny gruntów przemysłowych. Relatywnie wysokie czynsze obserwujemy również w rejonie Poznania (od 3 do 3,70 euro/m^2/miesięcznie), Wrocławia (od 3 do 3,60 euro/m^2/miesięcznie) i Gdańska (od 3,20 do 4,00 euro/m^2/miesięcznie), wpływ ma głównie ograniczona podaż, wynikająca z wynajęcia większości zasobów i utrzymującej się niechęci deweloperów do inwestycji spekulacyjnych.

Rok 2010 przyniósł istotną presję zniżkową na czynsze w rejonach charakteryzujących się wysokimi współczynnikami powierzchni niewynajętej. W nie-

BTS i mniejsze powierzchnie



Bożena Krawczyk, Investment Director Central Europe SEGRO

W 2010 roku sytuacja na rynku nieruchomości komercyjnych wciąż pozostawała wymagająca, jednak zauważalna była pewna poprawa w porównaniu z rokiem poprzednim. Miało to związek z ogólnym polepszeniem się sytuacji makroekonomicznej w kraju, skutkującej powracającym zaufaniem inwestorów do rynku oraz wzrastającym zainteresowaniem najemców nowoczesną powierzchnią biznesową.

Analiza popytu i podaży wskazuje, że aktualnie dostępne powierzchnie zostaną w pełni wynajęte w przeciągu dwóch lat. Pomimo niższych kosztów inwestycyjnych nowopowstające projekty nie będą jednak tak atrakcyjne cenowo, jak aktualnie dostępne, ze względu na znaczny wzrost kosztów finansowania i ograniczoną dostępność środków. Dla podmiotów poszukujących powierzchni magazynowych, odsuwanie decyzji w czasie może się zatem okazać kosztowne.

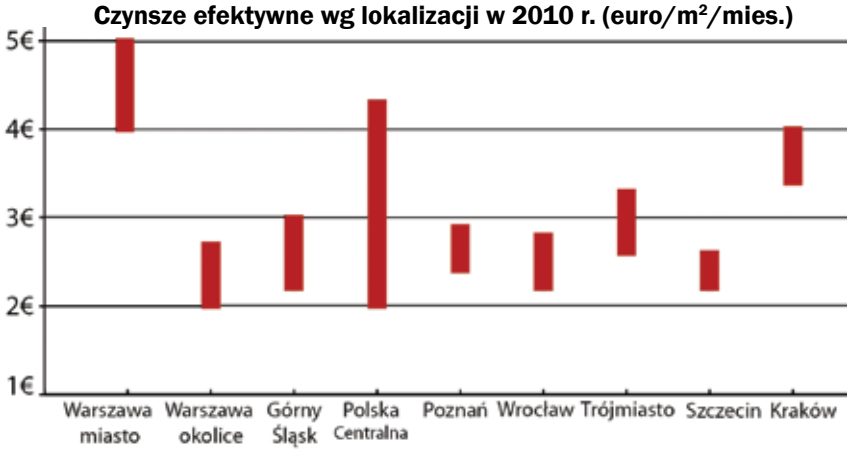
W 2011 roku w dalszym ciągu widoczna będzie panująca wśród deweloperów tendencja do koncentrowania się na projektach dedykowanych, tzw. build-to-suit, które są korzystne zarówno dla klientów, jak i inwestorów. Ponadto zauważalne będzie także wzmożone zainteresowanie najemców wynajmem mniejszych powierzchni magazynowych. W rezultacie oprócz tradycyjnych magazynów wielkopowierzchniowych zacznie powstawać więcej elastycznych powierzchni biznesowych, zlokalizowanych w obiektach typu small box i SBU.

Są klienci, dla których lokalizacja jest kluczowym elementem, ich z kolei możemy podzielić na takich, którzy oczekują bliskości granic państwa, węzłów autostradowych, czy aglomeracji miejskich lub siły roboczej. Innego typu powierzchni potrzebuje firma logistyczna, obsługująca dany region, inaczej zlokalizowany będzie magazyn sortowniczy, który segreguje przesyłki na cały kraj, a jeszcze inaczej magazyn, który stanowi bufor dla linii produkcyjnej czy magazyn wyrobów gotowych. Podobnie sytuacja wygląda, jeśli chodzi o firmy produkcyjne, dla niektórych ważne jest ich położenie względem głównego klienta, dla innych ważny będzie lokalny rynek zbytu. Właściwy dobór i połączenie tych wszystkich czynników wraz z profesjonalnym zespołem, wsparciem i pomocą władz lokalnych decydują o powodzeniu danej inwestycji. Na bieżąco monitorujemy rynek, jego wyzwania i potrzeby, starając się uruchamiać nowe inwestycje i poszukiwać nowych terenów w miejscach, gdzie przewidujemy wzmożony popyt na nasze produkty i usługi.

W roku 2011 będziemy kontynuowali przyjętą przez nas długofalową strategię polegającą na dostarczaniu na rynek nowoczesnych i elastycznych powierzchni biznesowych, a także dywersyfikacji naszej dotychczasowej oferty. W 2011 roku zakończymy realizację obiektu BTS dla firmy HL Display AB oraz projektu typu small business units (SBU), powstającego w Łodzi. Prowadzimy zaawansowane prace przygotowawcze związane z nowym centrum logistycznym w gminie Pruszcz Gdański. Dodatkowo w 2011 roku przewidujemy rozbudowę parków logistycznych w Warszawie, Gliwicach, Poznaniu oraz Strykowie.

Myślę, że 2011 będzie kolejnym ciekawym rokiem w nieruchomościach, mam nadzieję rokiem stabilizacji. Podmiotom planującym wynajem nowej lub dodatkowej powierzchni biznesowej sugeruję, by nie odkładały decyzji. Malejąca dostępność powierzchni biznesowej powoduje z jednej strony mniejszy jej wybór, z drugiej – może przyczynić się do wzrostu kosztów jej wynajmu.

Czynsze efektywne wg lokalizacji w 2010 r. (euro/m²/mies.)



Popyt netto (nowe powierzchnie) i brutto (łącznie z umowami odnawianymi) na przestrzeni ostatnich lat

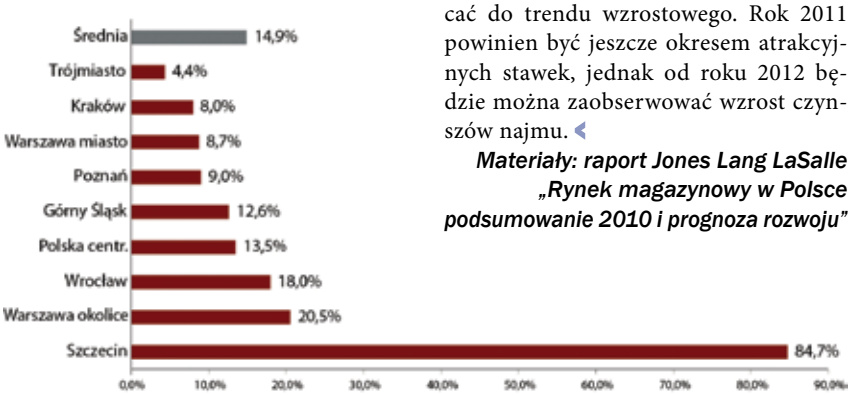


których przypadkach nie dotyczyło to całych regionów, a jedynie pojedynczych miejscowości, Duże rozwarstwienie stawek czynszowych nastąpiło np. w rejonie Warszawy poza granicami miasta (określanym również jako II strefa warszawska). W rejonie Błonia, gdzie na najemców czeka ponad 176 tys. m² gotowych do wynajęcia „od ręki" magazynów, można wynająć budynek po efektywnej stawce na poziomie 2 euro/m²/miesięcznie, a warunki kontraktu *de facto* dyktowane są przez najemców. Sytuacja ta nie zmieni się do momentu zapełnienia pokaźnej części wolnych zasobów, a co za tym idzie, zmniejszenia wskaźnika pustostanów w tej okolicy. Podobnie sytuacja wygląda w kolejnej podstrefie – Nadarzynie i Mszczonowie. W innych lokalizacjach regionu podwarszawskiego sytuacja czynszowa przedstawia się bardziej stabilnie i nie odnotowaliśmy tak istotnej presji zniżkowej.

Do polaryzacji stawek czynszowych wewnątrz jednego regionu doszło również w Centralnej Polsce. W okolicy Piotrkowa Trybunalskiego, ze względu na dużą nadpodaż powierzchni, odnotowaliśmy spadek stawek czynszu najmu do poziomu około 2 euro/m²/miesięcznie. W innych częściach tej strefy czynsze utrzymywały się na stabilnym poziomie.

Do rejonów, w których w 2010 roku odnotowano spadkowy trend czynszowy, można zaliczyć również Szczecin, w którym obiekt ProLogis Park Szczecin nadal pozostaje w 84% niewynajęty.

Czynsze za niezwykle popularne w 2010 roku obiekty typu BTS są zazwyczaj wyższe niż w przypadku typowych magazynów spekulacyjnych. W zależności od specyfikacji technicznej oraz lokalizacji, wahają się pomiędzy 2,60 a 4,50 euro/m²/miesięcznie. Dodatkowo należy zaznaczyć, że umowy najmu na obiekty BTS są zawierane na dłuższe okresy niż w przypadku standardowych magazynów i wynoszą przeważnie 10 lat i więcej.



Współczynnik niewynajętej powierzchni wg lokalizacji

Obiecujące prognozy

Rok 2011 będzie ciekawy m.in. ze względu na polaryzację czynszów najmu, które w różnych lokalizacjach będą zachowywały się odmiennie. Czynsze najszybciej powinny zacząć rosnąć w Poznaniu, Trójmieście, Wrocławiu oraz w Łodzi (w granicach miasta). Odmienną sytuację będziemy nadal obserwować np. w rejonie Błonia (okolice Warszawy), w rejonie Centralnej Polski poza Łodzią oraz w Szczecinie. Tutaj czynsze będą utrzymywać się na niskim poziomie i szanse na jakiekolwiek wzrosty w 2011 roku są znikome.

Zdaniem analityków z JonesLang LaSalle, rok 2011 będzie jeszcze lepszy od roku 2010 pod kątem popytu, który według estymacji powinien wynieść około 1,5 mln m². Aktywny będzie szczególnie sektor logistyczny, jak również firmy handlowe.

Współczynnik wolnej powierzchni magazynowej powinien się stopniowo obniżać we wszystkich regionach Polski. Będzie miała na to wpływ poprawa sytuacji po stronie popytu i nadal ograniczona aktywność deweloperów, którzy będą realizowali projekty typu BTS i budowę magazynów w lokalizacjach, które zgłaszają duże zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową. W 2011 r. obiekty typu BTS nadal będą miały do 20% udziału w wynajmowanych powierzchniach magazynowych. Rynek musi zaabsorbować znaczną część pustostanów, aby zostały uruchomione zaplanowane inwestycje spekulacyjne.

Analitycy Jones Lang LaSalle szacują, że ze względu na widoczne ożywienie na rynku najmu i wciąż dość niską aktywność budowlaną deweloperów, współczynnik pustostanów w Polsce będzie się obniżał w 2011 roku. W niektórych rejonach, takich jak Poznań czy Trójmiasto może zacząć brakować powierzchni magazynowej na wynajem.

Ze względu na malejącą ilość wolnej powierzchni, czynsze najmu będą wracać do trendu wzrostowego. Rok 2011 powinien być jeszcze okresem atrakcyjnych stawek, jednak od roku 2012 będzie można zaobserwować wzrost czynszów najmu.

Materiały: raport Jones Lang LaSalle „Rynek magazynowy w Polsce podsumowanie 2010 i prognoza rozwoju"



Rok ważnych wydarzeń

O podsumowanie ubiegłego roku, ocenę obecnej sytuacji na rynku powierzchni magazynowych oraz przewidywania na najbliższy okres poprosiliśmy Roberta Dobrzyckiego, partnera zarządzającego Panattoni Europe na Europę Środkowo Wschodnią.

Jak w paru zdaniach można podsumować rok 2010 w branży magazynowej?

Robert Dobrzycki: Ubiegły rok upłynął bez spektakularnych wydarzeń, praktycznie nie notowaliśmy budów spekulacyjnych, tylko te realizowane na zlecenie klienta w systemie BTS. Wielu deweloperów posiadało wciąż sporą nadwyżkę pustostanów, co w niektórych lokalizacjach przełożyło się na obniżenie cen, a nawet na walkę cenową i poszukiwanie najemców za wszelką cenę. Niższy poziom czynszów utrzymuje się do tej pory w wielu miejscach, ale taka sytuacja nie będzie trwała wiecznie. Istniejące powierzchnie w końcu się zapełnią, a nowe powierzchnie spekulacyjne w takich miejscach na razie nie powstaną. Nawet, gdy deweloperzy zaczną dostarczać kolejne obiekty, to należy się spodziewać, że obowiązujące w nich stawki najmu nie będą tak niskie, jak obecne, bo będą opierać się na rynkowej, rzeczywistej kalkulacji.

Generalnie od strony inwestycyjnej nastąpiła wyraźna poprawa sytuacji segmentu nieruchomości przemysłowych, który przyniósł największy wzrost na rynku inwestycyjnym wobec roku 2009. Tylko w pierwszej połowie 2010 roku odnotowane zostały transakcje na ponad 200 mln EUR, co w dużej mierze było udziałem Panattoni Europe i transakcji portfelowych, przekraczających wartość 91 mln EUR na rzecz funduszu Episo. Druga połowa roku przyniosła kolejne transakcje Panattoni Europe, jak chociażby sprzedaż obiektów funduszowi Standard Life Investments, czy utworzenie spółki joint – venture ("JV") z Pramerica Real Estate Investors. 2011 rok powinien przynieść jeszcze większy ruch na rynku inwestycyjnym, tym bardziej, że polepszyła się presja sprzedażowa, a Polska ma bardzo dobre notowania na rynku inwestycyjnym i dołączyła do najbardziej stabilnych państw regionu Centralnej Europy, jak Wielka Brytania, Niemcy, czy Francja.

Czyli perspektywy są obiecujące. Jakie czynniki mogą przyczynić się do rozwoju rynku magazynowego w najbliższym czasie i które regiony mogą najwięcej skorzystać?

R.D.: Rynek powierzchni magazynowych w dalszym ciągu powinien rosnąć w siłę. Natomiast jego przyszłość powinna należeć do build-to-suit (BTS) ze wskazaniem na obiekty produkcyjne w Specjalnych Strefach Ekonomicznych (SSE). Staną się one – zaraz po infrastrukturze – najważniejszym czynnikiem rozwoju rynku, zwłaszcza w kontekście branży nieruchomości przemysłowych. Panattoni Europe już od jakiegoś czasu odnotowuje coraz większe zainteresowanie obiektami produkcyjno-magazynowymi o charakterze build-to-suit (BTS) w nowych lokalizacjach, ze szczególnym wskazaniem na Specjalne Strefy Ekonomiczne wzdłuż budujących się autostrad A4 i A1.

Rosnące zainteresowanie strefami jest podyktowane w dużej mierze rzeczywistymi korzyściami dla najemców, dzięki którym firmy otrzymują możliwość włączenia kosztów wynajmu do kosztów kwalifikowanych, upoważniających nawet do 60% ulgi. Tym samym pojawi się silny trend relokacyjny, który będzie związany z rozwojem infrastruktury i skalą możliwości, które dają Specjalne Strefy Ekonomiczne. Istotny będzie zakres i otrzymanie wymiernych korzyści w Strefie, a więc benefit ekonomiczny. Dlatego w przyszłości coraz bardziej aktywnym elementem optymalizacji kosztów przedsiębiorstw może stać się przenoszenie produkcji z Europy zachodniej do Polski lub powiększanie mocy wytwórczych poprzez tworzenie nowych zakładów produkcyjnych w strefach ekonomicznych.



Największą jednorazową umową zawartą w roku 2010 była transakcja wybudowania w systemie build-to-suit 57 tys. m² powierzchni magazynowej dla firmy Tesco.



Ważną inwestycją, zapoczątkowaną w ubiegłym roku, jest obiekt dla Grupy Zelmer, zlokalizowany w Rzeszowie. To najbardziej wysunięta na wschód inwestycja całej grupy Panattoni, a do tego jeden z pionierskich obiektów fabrycznych, budowany pod wynajem i zlokalizowany w Specjalnej Strefie Ekonomicznej.

Wskazując na infrastrukturę, warto wspomnieć o zmianie lidera rynku nieruchomości przemysłowych w przypadku regionów. Dotychczas numerem jeden była Warszawa, ale przyszłość powinna należeć do Śląska. Świadczy też o tym zaawansowany poziom prac w infrastrukturze – za chwilę powstanie realne połączenie A1 z A4. Czechy połączą się komunikacyjnie z centralną Polską, czego nie było wcześniej i rola zarówno po stronie czeskiej Ostrawy jak i Śląska będzie rosła. Ciekawym regionem, zwłaszcza dla powierzchni produkcyjnych, może powoli stawać się „ściana wschodnia", zwłaszcza tam, gdzie infrastruktura będzie rozwijana najszybciej.

W atrakcyjnych, ugruntowanych już lokalizacjach można spodziewać się częściowego powrotu powierzchni budowanej spekulacyjnie. Choć rynek na tego typu produkt jeszcze w pełni nie wrócił, to jednak zawsze będzie zapotrzebowanie na powierzchnie, które są dostępna dla klienta od zaraz i wynajmowane na krótszy okres, np. 3 lat.

A jaki ten rok będzie dla Panattoni?

R.D.: 2011 rok dla Panattoni to z pewnością realizacja bardzo ważnej dla dewelopera inwestycji – fabryki dla Zelmer S.A., największego polskiego producenta drobnego sprzętu AGD. Jest to obiekt o charakterze BTS, o powierzchni 32 500 m^2. Inwestycja będzie spełniała trzy funkcje: produkcyjną (ok. 17 500 m^2), magazynową (11 tys. m^2) oraz socjalno-biurową (4 tys. m^2). Obiekt został efektywnie rozplanowany na 5,7 ha działce, na terenie Mieleckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park, w Gminie Głogów Małopolski. Była to dla Panattoni Europe pierwsza inwestycja zarówno w tym regionie, jak i na terenie SSE. Ponadto, oddane zostaną obiekty w nowopowstałych (jeszcze w 2010 roku) parkach – Panattoni Park Święcice (dwa obiekty, w tym jeden BTS dla branży spożywczej o łącznej powierzchni blisko 30 tys. m^2) oraz Panattoni Park Toruń (również dwa budynki o łącznej powierzchni 62 tys. m^2) oraz rozbudowywane będą już istniejące.

Jesienią poinformowaliście, że powierzchnie przemysłowe to nie ostatnie słowo w Waszej aktywności.

R.D.: Po kilkuletniej obecności w segmencie powierzchni magazynowych zdobyliśmy pozycję lidera. Postanowiliśmy wykorzystać wiarygodność, doświadczenia i kontakty, zdobyte na tym rynku i przenieść je na zupełnie nowy grunt – powierzchni handlowych. Mamy tu do czynienia z synergią. Liczna grupa klientów, którzy wynajmują u nas powierzchnię magazynową, to sieci handlowe. Chcemy to wykorzystać i na bazie dobrych kontaktów rozwinąć nowy obszar działalności Panattoni. Ta dywersyfikacja została wprowadzona jeszcze pod koniec 2010 roku, wraz z utworzeniem przez nas nowej struktury odpowiedzialnej za inwestycje retail, Jednak jej rozwój nastąpi właśnie w 2011 roku.

Panattoni to marka, która gwarantuje, że inwestycja zostanie zrealizowana w terminie i będzie miała odpowiednią jakość. Czy to najemca, czy też bank, który będzie finansował projekt, z pewnością może mieć zaufanie do firmy, która w przeciągu pięciu lat wybudowała i skomercjalizowała ponad 1,2 miliona m^2 powierzchni magazynowej. Na początek chcemy zaistnieć w segmencie parków handlowych, czyli jednokondygnacyjnych obiektów z parkingami naziemnymi, opartych o 2-3 dużych najemców. W dalszej kolejności myślimy o budowie galerii handlowych w centrach miast. Parki handlowe nie będą obiektami typu „blaszak", ale będą to atrakcyjne architektonicznie konstrukcje, z nowoczesnymi rozwiązaniami i ciekawą elewacją. Chcemy, żeby pierwsze realizacje pokazały rynkowi, że warto podjąć z nami współpracę, bo gwarantujemy najwyższą jakość i sukces projektu, w który się angażujemy.

Nie boicie się wejścia w nowy, już dość mocno nasycony rynek?

R.D.: Kiedy Panattoni wchodziło na rynek Polski z projektami magazynowymi, inne firmy miały już ugruntowaną pozycję, a mimo to zdobyliśmy pozycję lidera. Nie widzę przeszkód, żeby tak się stało również na rynku retailowym. Możliwości inwestycyjne są ogromne. Sieci mówią o uruchamianiu nawet kilkudziesięciu sklepów w perspektywie dwóch lat. Czemu to nie Panattoni miałoby dostarczyć te powierzchnie?

Dziękujemy za rozmowę.



Integration and competition in the transport sector

Baltic Region and Central & Eastern Europe

1-3 March 2011, Polish Baltic Philharmonic in Gdańsk

Transport Week







All conferences during ONE week:

Baltic Container Conference

BALTIC RO-RO AND FERRY CONFERENCE

RailPort

Free entry to exhibition and discussion panels for all delegates & visitors

to learn more, please visit

www.actia CONFERENCES.com

Truck&Van

www.truck-van.pl

Polecamy

nowy miesięcznik

Ruszamy w marcu,
a już teraz
wydanie startowe
na łamach TSL Biznes

Warto wiedzieć więcej

Truck&Van

LUTY 1-2/2011 (1)

DAKAR 2011
Kamaz-Master w czołówce

Trening czyni mistrza

Szkoły ekonomicznej jazdy w ofercie producentów pojazdów



Nie widać, a czuć

Ford Transit AWD – prosty sposób na jazdę w terenie



Nakład: 8 000 egzemplarzy

DŁUGODYSTANSOWE

Test

Wyższy poziom 4
Więcej za mniej 5
Życie po życiu..... 6

Prezentacja

Czarny bursztyn 7



Więcej i inne 8

DYSTRYBUCYJNE

Test

Windowanie..... 10
Kangoo 2011 11
Licz redukcję! 12

DOSTAWCZE

Rynek

I w drogę..... 13
W swoim stylu 13
Nowe limity na ekranie 13

Test

Nie widać, a czuć 14
Niezawodne Ducato 15

BUDOWLANE

Rynek

Stas stawia
kolejny krok 17

AUTOBUSY

Prezentacja

Zastąpić legendę..... 18
Na miarę potrzeb..... 20

INFORMATYKA

Prezentacja

Technologia jutra..... 21

MAGAZYN

Szkolenia

Szybki strzał 22

Sport

Zuchy chłopcy! 24

Idzie NOWE



Świat ciągle ewoluuje. Zmienia się klimat, środowisko, koniunktura i my zmieniamy się, ulegając tej fali. Wbrew naszym obawom, każda zmiana jest impulsem do rozwoju. Dlatego chętniej podejmujemy się nowych wyzwań. To one dają nadzieję na lepsze jutro.

Prognozy ekonomistów na ten rok są bardzo obiecujące. Wszystko wskazuje na to, że kryzys mamy już za sobą. Po bardzo chudym 2009, rok 2010 przyniósł spore wzrosty. Końcówka minionego roku była bardzo dobra. Początek tego, trochę studzi optymizm. Wprawdzie konsumpcja wzrosła, liczba przewozów się zwiększyła, pojazdy dalekobieżne wreszcie zaczęły się sprzedawać, ale… Nowy rok przywitał nas problemami na wschodniej granicy, wizją wyższych opłat drogowych i nagłym wzrostem cen ropy na rynkach światowych w wyniku konfliktu w Egipcie.

Jednak bez względu na to, co czeka branżę, my chcemy być blisko i służyć fachową wiedzą. W marcu przedstawimy pierwszy numer nowego miesięcznika „Truck & Van". Pisma adresowanego do tych, którzy chcą być na bieżąco informowani o wszystkich nowościach na rynku pojazdów użytkowych. Na łamach „Truck & Van" będziemy nie tylko prezentować nowe modele pojazdów, ale również je testować i przedstawiać opinie ich użytkowników. Chcemy, aby nasz magazyn dostarczał kompleksowej wiedzy na temat ekonomiki eksploatacji i nowoczesnych narzędzi, które pozwalają ograniczyć koszty działalności transportu i przyczynią się do podejmowania świadomych decyzji przez osoby nimi zarządzające.

W tym wydaniu „TSL Biznes" wyjątkowo „Truck & Van" gościnnie, jako zapowiedź zbliżającej się premiery. Chcemy tworzyć pismo użyteczne dla czytelników, dlatego zapraszamy państwa do dzielenia się swoimi sugestiami.

Katarzyna Dziewicka
k.dziewicka@truck-van.pl

Truck&Van

Miesięcznik Truck & Van – ul. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa, tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@truck-van.pl, www.truck-van.pl

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

Redaktor naczelny Katarzyna Dziewicka
tel. 691 311 680, k.dziewicka@truck-van.pl

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
fax 22 205 07 57
prenumerata@truck-van.pl

Redakcja i współpraca
Mirosław Ganiec, Jan Getter, Michał Kij, Radosław Sitek

Dział reklamy i marketingu

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118, j.dynek@truck-van.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589, k.koch@truck-van.pl

Nakład 8 000 egzemplarzy
Druk Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08
Wydawnictwo
KMG Media Sp. z o.o.
ul. Lazurowa 12/62, 01-315 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

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

Truck&Van

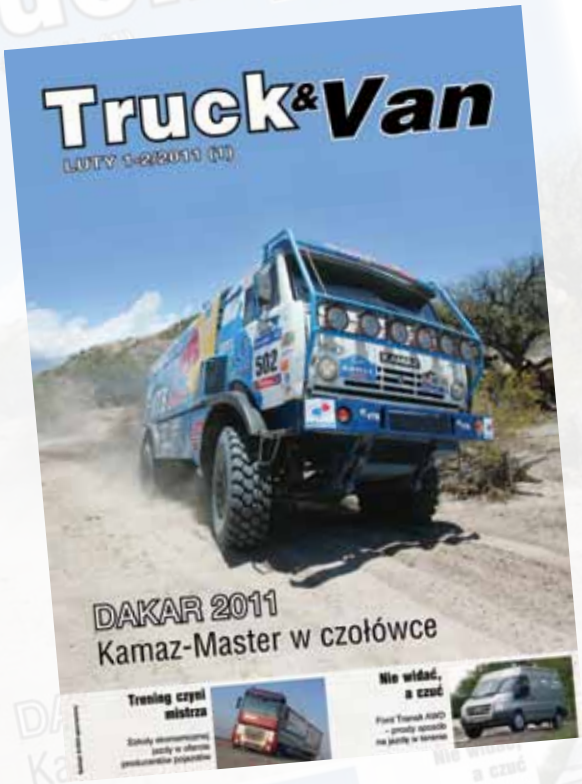
www.truck-van.pl

Magazyn **Truck & Van** to czasopismo dla osób profesjonalnie związanych z transportem samochodowym

Jeżeli jesteś:

- przewoźnikiem lub właścicielem firmy transportowej
- menedżerem transportu lub zarządzasz flotami pojazdów w firmach produkcyjnych i handlowych, wykorzystujących samochody wszystkich segmentów – lekkie i średnie pojazdy dostawcze, pojazdy ciężarowe i specjalistyczne

to Truck&Van jest magazynem stworzonym specjalnie dla Ciebie



Co miesiąc:

- wydarzenia i aktualności
- prezentacje nowości rynkowych
- testy samochodów dostawczych i ciężarowych
- raporty i przeglądy rynkowe
- komentarze, rozmowy i analizy
- reportaże, historia, ciekawostki...

Tematy specjalne 2011:

marzec	oleje silnikowe
kwiecień	transport dystrybucyjny
maj	pojazdy budowlane
czerwiec	transport długodystansowy
lipiec-sierpień	ciężarówka – pasja i hobby
wrzesień	transport pasażerski
październik	transport spożywczy i chłodniczy
listopad	pojazdy komunalne
grudzień	przyczepy, naczepy, zabudowy

samochody dostawcze	pojazdy ciężarowe różnych segmentów
autobusy, mikrobusy i vany	komponenty, technologie, akcesoria
zabudowy i osprzęt specjalistyczny	szkolenia i doskonalenie techniki jazdy
wyposażenie dodatkowe	naczepy i przyczepy
paliwa i karty paliwowe	telematyka
ogumienie	oleje i smary
zarządzanie flotą	nawigacje

... i wszystko co związane z transportem drogowym

Truck & Van
w atrakcyjnej cenie
5,50 zł za wydanie
i jedyne **49 zł**
w rocznej prenumeracie
(11 wydań, wysyłka gratis)



Wyższy poziom

Actros imponuje, ale im bliżej go poznawać, tym więcej rodzi się pytań.

Mercedes-Benz Actros 1846 LS 4×2

Dmc (t)	18
Kabina	sypialna, wysoka Megaspace
Silnik	OM501
Liczba cylindrów	V6
Pojemność (dm^3)	12
Moc (KM/kW/obr/min)	456/335/1800
Maks. mom. obrot. (Nm/obr/min)	2200/1080
Skrzynia biegów	zautomatyzowana PowerShift
Liczba biegów	12
Przełożenie mostu napędowego	2,846
Zawieszenie przednie	resory paraboliczne
tylne	powietrzne
Hamulce	tarczowe
Napęd	4×2
Gwarancja	na układ napędowy, 3 lata lub 450 tys. km
Przeglądy	wg wskazań komputera

Mercedes zawsze miał w sobie „coś". Z czasem firma nauczyła się mamić klientów gadżetami. Słychać głosy, że marka oddaliła się od dawnej, niezachwianej rzetelności. Lecz producent zawsze umiał odnaleźć właściwą drogę w zawiłościach zmian na rynku: zarówno aut osobowych, jak użytkowych. Dowodem na to jest, że w przeciwieństwie do wielu konkurentów wciąż istnieje i ma się dobrze. Ciągnik Actros 1846 ma dwa, zgoła odmienne oblicza, co jest być może uniwersalną receptą na zwabienie nabywcy.

Można w butach

Egzemplarz na zdjęciach jest dość wyjątkowy. Wyposażono go w kabinę Megaspace, czyli największą z oferowanych w tym modelu. Jej główną cechą jest zupełnie płaska podłoga. Kiedyś tylko Renault Magnum miało taką. Actors to zmienił. Lecz choć tak duża, Megaspace nie należy do największych na rynku. Jest raczej… niska! Wysokość od podłogi do sufitu wynosi 207 cm. Dokładnie tyle samo, co w Magnum. Mniej natomiast niż w ciężarówkach, w których jest podest nad silnikiem. W najwyższym Iveco Stralisie od tunelu do dachu jest 208 cm, w MAN-ie TGA i DAF-ie XF105 – 210 cm, a w Scanii – aż 222 cm.

Z drugiej strony wysokość przekraczająca 2 m, umożliwia większości kierowców wygodne wyprostowanie się i chodzenie po kabinie. Wyżej hula wiatr. Z praktycznego punktu widzenia ważniejsze jest ukształtowanie tablicy rozdzielczej. Odkąd rozpowszechniły się deski wygięte z prawej strony ku kierowcy, niewygodnie jest czasem przechodzić na przykład z fotela na leżankę. Mercedes jest inny. Deska wygina się łagodnie, a w dolnej części jest zwężona. Raczej nie zawadza się o nią kolanem czy butem. Na tablicy, z prawej jest mała dźwignia hamulca postojowego. Lewarka skrzyni biegów nie ma. Actros ma zautomatyzowaną przekładnię PowerShift, którą steruje się za pomocą dżojstika na podłokietniku. Podłokietnik zaś jest składany i również nie przeszkadza w przemieszczaniu się po kabinie.

Mercedes stosuje w Actrosie jako wykończenie szare plastiki w kilku odcieniach. Ton wnętrzu nadaje jasny popiel. Fotele i leżanka są ciemne, prawie czarne. Podobnie jak drobne elementy wyposażenia, np. gniazda na kubki, nawiewy itp. W dzisiejszej dobie ten styl trąci myszką. Zwłaszcza, że jakość plastików jest iście „korporacyjna". Są bezduszne i robią wrażenie odrobinę tandetnych. Wskaźniki są jednak oprawione w półmatową imitację drewna orzechowego. Kolejna niespodzianka czeka nocą: dyskretne podświetlenie kabiny ma formę rozsianych na suficie gwiazdek.

Schowków jest dużo i są duże. Pod leżanką jest miejsce na chłodziarkę. Wypoczywający kierowca ma za głową przełączniki oświetlenia kabiny, a także lampkę i dwie kieszenie na drobiazgi. Poniżej jest wąska półka. Wyobraźmy sobie tam telefon, ulubioną książkę i paczkę landrynek, a zrobi się całkiem przytulnie. Przed miejscem pasażera znajduje się składany stolik. Nie jest ani stabilny, ani estetyczny. Scania ma o niebo lepszy. W Actrosie



Zautomatyzowana skrzynia PowerShift jest standardem. Dżojstik umieszczono dość wygodnie na odchylanym w tył podłokietniku.

Składany stolik jest praktyczny, ale niezbyt stabilny. Można go całkiem zdemontować. Siedzisko fotela pasażera jest składane – kolejne ułatwienie w poruszaniu się po Actrosie.

można go całkiem zdemontować, tylko co z nim wtedy zrobić? Zostawić w domu?

Trendsetter?

Wprowadzając Actrosa w 1996 r. Mercedes wyposażył go w szereg urządzeń elektronicznych, określanych wspólnym mianem Telligent. Z grubsza chodziło o zintegrowanie, również w świadomości odbiorcy, cyfrowych pomocników w spójny system „sztucznej inteligencji" panujący nad ciężarówką. Cztery lata później MAN przedstawił swoją „Truckonology Generation" i dla wszystkich stało się jasne, że elektronika coraz głębiej będzie ingerować w działanie pojazdu.

Odnowiony w 2008 r. Actros, jako pierwsza ciężarówka na rynku, dostał w standardzie zautomatyzowaną skrzynię PowerShift. Doniesienia Mercedesa i jego rywali wydają się potwierdzać, że i tym razem zarząd firmy nie pomylił się. Ogólnie rzecz biorąc udział nabywców wybierających tego rodzaju skrzynie do ciężarówek dalekobieżnych rośnie. Ze swej strony urządzenia te ewoluują niezwykle szybko. Obok modeli do pojazdów na długie trasy, powstają wersje do ciężarówek budowlanych oraz dystrybucyjnych.

PowerShift obecnego Actrosa to druga już generacja tej skrzyni. Zmienia biegi szybciej i bardziej płynnie niż pierwsza. W modelu 1846 ma 12 biegów, z których ostatni jest biegiem bezpośrednim. Oprogramowanie umożliwia jazdę „na luzie", gdy warunki na to pozwalają. Funkcja ta nosi nazwę „Eco Roll". Inny program pozwala rozkołysać pojazd i wydostać się z grząskiej pułapki, a następny „Power" opóźnia zmianę biegu, aby kierowca mógł korzystać z pełnej niemal mocy silnika, gdy to konieczne. Ponieważ jazda w tym trybie przyczynia się do zwiększenia zużycia paliwa, jest on automatycznie wyłączany po 10 minutach.

Podczas jazdy po placu, zabierania czy zostawiania naczepy można włączyć tryb manewrowy, który czyni pedał gazu mniej czułym na nacisk i pozwala precyzyjnie kierować. PowerShift właściwie nie ma wad, może poza jedną: „kick down" włącza niższy bieg zbyt późno.

Hamulce zasadnicze również sterowane są elektronicznie. Pomaga im hamulec wydechowy oraz retarder. Obydwa uruchamia ta sama dźwignia pod kierownicą. Dwa pierwsze stopnie: „góral", kolejne trzy – retarder.

Mercedes stosuje w Actrosie wyłącznie silniki widlaste w wersjach o sześciu i ośmiu cylindrach. Ewenementem jest V6, taki jak w naszym egzemplarzu. Wszyscy pozostali producenci z europejskiej „Wielkiej Siódemki" optują za „szóstkami", ale rzędowymi. Mercedes proponuje je rów-

▫▫▷





Komputer pokładowy „mówi po polsku".



Drewnopodobna okładzina, a w zapasie dużo przycisków. Te, które czemuś służą są czytelnie opisane.

Tablica rozdzielcza wygina się efektownie w środkowej części. Dół jest zwężony. Dzięki temu wygodniej jest chodzić po kabinie. Podłoga kabiny Megaspace jest zupełnie płaska. Skrytek i półek nie brakuje.

Więcej za mniej

Dłuższe zestawy drogowe do przewozu dłużycy drzewnej, testowane w ramach projektu „One More Pile" (O jeden stos więcej), mogą zapewnić redukcję emisji dwutlenku węgla w transporcie leśnym o ponad 20%.

W samej tylko Szwecji, samochody ciężarowe przewożą corocznie 70 mln m^3 drewna. Projekt „One More Pile" (ETT), w którym uczestniczy Volvo Trucks, obejmuje serię testów praktycznych z dłuższymi niż standardowe zestawami drogowymi, przewożącymi cięższy ładunek dłużycy drzewnej.

Zestaw „One More Pile" ma długość 30 m i transportuje 65 t dłużycy drzewnej. Testy praktyczne takiego zestawu rozpoczęto w styczniu 2009 r. Dotychczas pokonał on 525 tys. km i przewiózł ponad 100 tys. t dłużycy drzewnej pomiędzy Överkalix a Piteå w północnej Szwecji.

Już na półmetku projektu sprawdziły się wcześniej wysuwane przypuszczenia: w po-



równaniu z konwencjonalnymi pojazdami do przewozu dłużycy drzewnej, transport zestawami „One More Pile" znacznie obniża emisję toksycznych substancji. Z testów wynika, że zaletą takich zestawów jest nie tylko mniejszy wpływ na środowisko, ale również większe bezpieczeństwo ruchu drogowego i opłacalność w eksploatacji. Pod względem zdolności pokonywania przeszkód terenowych, stateczności i skuteczności hamowania nie różnią się niczym od samochodów ciężarowych do tej pory obsługujących transport leśny.

Kontynuując badania, planuje się m.in. wypróbowanie pojazdów testowych w regularnej eksploatacji w innych regionach Szwecji.

Projekt „One More Pile" jest wspólnym przedsięwzięciem szwedzkiego Instytutu Badawczego Leśnictwa, Szwedzkiej Dyrekcji Dróg, Volvo Trucks, Parator, Szwedzkiej Federacji Przemysłu Leśnego, Holmen, SCA, Stora Enso, Sveaskog, Södra Skogsägarna, Szwedzkiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych i Krajowego Stowarzyszenia Zarządców Dróg Prywatnych.

Fot. Volvo

Życie po życiu

Bridgestone uzupełnia swoją ofertę opon bieżnikowanych. Od stycznia znalazły się w niej opony M749 Ecopia, Qualitread M729 oraz R168.



Wprowadzanie opon bieżnikowanych do oferty rozpoczęto od opon Ecopia dla samochodów ciężarowych – M749, ze wzorem bieżnika zaprojektowanym z myślą o eksploatacji autostradowej. Dostępne są już w europejskiej sieci dealerskiej Bandag.

M749 Ecopia na oś napędzaną zapewniają dobrą przyczepność oraz doskonałe prowadzenie na mokrych nawierzchniach, ograniczając jednocześnie zużycie paliwa i emisję gazów.



Opony regenerowane nie tylko wymagają mniejszej ilości energii i zasobów w fazie produkcji, ale również pozwalają na bardziej efektywne wykorzystanie materiałów, co przekłada się na zmniejszenie liczby opon przeznaczanych do recyklingu lub utylizacji.

Wzór bieżnika odpowiada za około 40% oporów toczenia opony, natomiast udział w pozostałych 60% mają składniki zastosowane do budowy karkasu. Zastosowanie karkasu M749 Ecopia o niskich oporach toczenia w oponach bieżnikowanych umożliwia maksymalne wykorzystanie jego potencjału do zmniejszania zużycia paliwa.

Firma Bridgestone planuje rozszerzać linię opon bieżnikowanych Ecopia, wprowadzając pod koniec tego roku kolejny wzór bieżnika R109 przeznaczony dla naczep.

W ramach oferty opon bieżnikowanych Retread dostępne są również opony napędowe Qualitread M729 oraz opony do przyczep R168. Od kwietnia 2011 roku dołączy do nich wzór Qualitread M729 EVO.



Opona regionalna napędowa M729 charakteryzująca się głębokim, wieloblokowym wzorem bieżnika, znana jest z długiego przebiegu oraz odporności na nieregularne zużycie. Regionalny wzór bieżnika o dużej objętości do opon naczepowych i przyczep R168 zapewnia doskonałe przebiegi i osiągi we wszystkich zastosowaniach drogowych.

Połączony asortyment Bridgestone Retread i Bandag tworzy sieć ponad 140 europejskich przedstawicielstw handlowych.

Fot. Bridgestone





Pod leżanką obszerne szuflady, a w opcji lodówka. W okolicach głowy lampka, przyciski oświetlenia i kieszonki na relaksującą lekturę.



Wyróżnikiem najnowszego Actrosa są „brwi" nad szybą i wlot powietrza z szerokich sztab ułożony w wyraźne V. Współgrają z tym obudowy lusterek.

nież, ale w skromniejszym Axorze. Trudno powiedzieć, skąd taka różnorodność w dobie racjonalizacji i konstrukcji modułowej. Być może nabywcy są mimowolnie częścią wielkiego eksperymentu, który ostatecznie rozstrzygnie co lepsze: „rzędówka" czy „fałka". Byłoby to badanie prowadzone z iście niemieckim rozmachem! Zapewne stoimy u progu zmian. Już w chwili debiutu nowego Actrosa w naszym kraju, dyrektor sprzedaży i marketingu samochodów użytkowych w Mercedes-Benz Polska Heiko Schulze zapowiadał, że w 2012 r. dołączy do gamy jednostek napędowych silnik rzędowy, który jest „tańszy w produkcji", jak się wyraził pan Schulze. Wśród zalet silników widlastych wymienił natomiast żywotność i wysoką kulturę pracy.

Żeby rachunek się zgodził

Actros polakierowany w „szampańskim" odcieniu beżu z naczepą Profi Liner firmy Krone, wyposażoną w osłony boczne prezentuje się znakomicie. Jednak przy bliższym kontakcie okazuje pewną oschłość. Nie ma najmniejszych wątpliwości, że został stworzony pod dyktando liczb. Nie tylko tych, wygenerowanych przez konstruktorów, ale również otrzymanych w dziale finansowym koncernu. „Darmowa", standardowa skrzynia PowerShift odzwierciedla całą filozofię stojącą za tą ciężarówką. Mamy więc dużą wygodę, wręcz muśnięcie luksusu, ale w formie urządzenia lekkiego, długowiecznego i przynoszącego oszczędności na kosztach eksploatacji.

Za gwiazdą na przedzie jest uważnie skonstruowana maszyna, nastawiona na poprawne działanie. Możesz się w niej dopatrywać legendy, symbolu, lat doświadczeń, ale jeśli potrzebujesz klimatu – jedź do Ciechocinka.

Michał Kij
Fot. M. Kij



Naczepa Krone Profi Liner ma osłony boków. Pytanie brzmi: czy ich masę równoważą korzyści wynikające z poprawienia aerodynamiki zestawu?



Czarny bursztyn

Dla prawdziwych fanów posiadanie ciężarówki Scania V8 to za mało. Poświęcają długie godziny, niezmordowanie budując jej indywidualność. Wielu z nich pewnie ucieszy wiadomość, że Scania wypuszcza kolejną, limitowaną serię niezwykłych ciężarówek.

Mają wszystko, z czego słynie Scania V8, a nawet więcej. Dotknęła ich ręka mistrza! Na zaproszenie Scanii, legendarna szwedzka firma Svempas zajmująca się tuningiem ciężarówek, przygotowała pojazd wyjątkowy pod każdym względem. Choć powstanie tylko 100 sztuk, będzie oferowany na całym świecie. Znaleziony na plaży bursztyn jest cenną zdobyczą. Można go oprawić i nosić jako elegancką ozdobę. „Black Amber", czyli tak zwany czarny bursztyn, w głębokim, ciemnym odcieniu jest bardzo rzadki i przez to niezwykle cenny. Właśnie on zainspirował tegoroczną limitowaną edycję Scanii V8.

„Razem z firmą Svempas i jej zespołem, stworzyliśmy design, który będzie wyróżniał się zawsze i wszędzie. Bez względu na to, czy mówimy o kabinie z zewnątrz, czy o jej wyposażeniu, nie ma najmniejszej wątpliwości, jak wiele troski i uwagi włożyliśmy w projekt. Naturalnie zachowaliśmy tradycyjne cechy Scanii V8: nieposkromioną moc, ekonomię eksploatacji i wytrzymałość" – opowiada Kristofer Hansén, szef stylistów w Scanii.

Podstawą dla limitowanej serii „Black Amber" jest nowa generacja Scanii V8 przedstawiona w kwietniu 2010 r. Ciężarówki te są dostępne z kabinami Highline lub Topline. Silnik można zamówić w zależności od potrzeb: Euro 5 lub EEV. Do wyboru są wersje od 500 KM i 2400 Nm do 730 KM i 3500 Nm.

Bursztynowe akcenty na kierownicy, podkreślają charakter auta



Aluminiowe felgi są w kolorze „Black Brilliant". Mają chromowaną obręcz i nakrętki kół





Lusterka zewnętrzne i emblematy przy klamkach są w odcieniu „Piano Black"

Tablicę z numerem serii i podpisem Sven-Erika Bergendahla „Svempa" zamontowano na honorowym miejscu w kabinie



„Black Amber" wzbogacone jest grafiką łączącą akcenty matowe i błyszczące oraz chromowanymi detalami. W standardzie jest metaliczny lakier „Black Amber" na kabinie i spojlerach, dekoracyjne, czarne, matowe „płomienie" ze złocistymi, lśniącymi obwódkami, wlot powietrza w kolorze „Black Brilliant" oraz lusterka zewnętrzne, oprawy do reflektorów i emblematy przy klamkach w połyskliwym odcieniu „Piano Black". Wyeksponowano również nity mocowania elementów zewnętrznych i zastosowano ksenonowe reflektory. Stopnie wejściowe pokryto anodyzowaną, czarną powłoką.

We wnętrzu znalazły się materiały o wysokiej jakości. Jest komfortowo i elegancko. Entuzjaści z pewnością docenią dodatki: symbole Scanii V8 i gryfa. Czarne skórzane fotele z pomarańczowym symbolem V8, kierownica pokryta czarną, perforowaną skórą ze wstawkami w odcieniu „Black Amber" i skórzana mata z pasem nawiązującym do symbolu V8 mówią same za siebie. Każdy pojazd z limitowanej serii Black Amber jest osobiście podpisany przez założyciela firmy – Sven-Erika Bergendahla „Svempę" i nosi indywidualny numer od 1 do 100. Tablica limitowanej serii z numerem egzemplarza i podpisem „Svempy" jest zamocowana na tylnej ścianie kabiny.

Kierowca ma do dyspozycji m.in. radio z odtwarzaczem DVD oraz nawigację z wysuwanym monitorem i telewizor LCD 22".

Limitowana seria „Black Amber" jest dostępna jako ciągnik siodłowy lub podwozie.

Fot. Scania



Więcej i inne

Od jesieni 2009 Kögel należy do firmy Humabur. Nowy właściciel zapewnia, że rozwój produktów, będzie traktować równie poważnie, jak finanse. Z korzyścią dla stabilnego rozwoju w przyszłości.

Trzeci co do wielkości niemiecki producent naczep nie wytrzymał kryzysu. Sprzedaż spadła o 90%. Doszło do ogłoszenia upadłości. Lecz szybko przyszło rozwiązanie. Z pomocą zjawiła się ulokowana po sąsiedzku firma Ulricha Humbaura, specjalizująca się głównie w lekkich przyczepach do różnych zastosowań. Dużymi pojazdami – naczepami – zainteresowała się niedawno, w 2004 r. Przejęcie Kögela ma w tym kontekście newralgiczne znaczenie. Daje dostęp do nowoczesnych zakładów, o olbrzymich zdolnościach produkcyjnych. Równie ważne jest doświadczenie konstruktorów firmy Kögel, którzy mają na swoim koncie pojazdy nader zróżnicowane. Jest wśród nich zaawansowany technicznie, zbudowany przy użyciu włókien węglowych prototyp Phoenixx z 2006 r., a na przeciwległym końcu opracowana w tym samym czasie, tania i nastawiona na zdobycie dużej liczby klientów seria Foxx. Co ciekawe, od chwili debiutu była oferowana w sprzedaży internetowej. Choć oba eksperymenty nie wywołały rewolucji na rynku, wiedza zdobyta podczas ich przeprowadzania jest bezcenna.

Dobry start

Zaledwie rok po zmianie właściciela, z Burtnbach płyną pokrzepiające wieści. Sprzedaż idzie lepiej, niż przewidywał plan. Firma zwiększa produkcję i zapowiada nowe, innowacyjne naczepy.

Dawne zakłady Kögela pracują, choć zmniejszenie zatrudnienia było niestety koniecznością. Główna fabryka znajduje się w Burtenbach, około 20 minut drogi samochodem od siedziby firmy Humbaur w Gersthofen. W tym miejscu odbywa się zabezpieczanie ram naczep metodą KTL oraz montaż gotowych pojazdów. W zakładzie w Choceniu, w Czechach powstają surowe ramy. Uruchomiony w 2008 r. zakład w Stargardzie Szczecińskim nie funkcjonuje.

Fabryka w Chceniu ma wydajność 450 ram na tydzień. Zakład w Burtenbach może wyprodukować w tym samym czasie 500 pojazdów. Są to nie tylko naczepy, ale również przyczepy i nadwozia wymienne. Obecnie zatrudnia 410 osób. Na linii montażowej w Burtenbach powstają obok siebie naczepy Humbaur i Kögel. Bardzo łatwo można odróżnić jedne od drugich już na samym początku linii montażowej. Kluczem jest sposób zabezpieczenia antykorozyjnego. Pojazdy Humabaur mają ocynkowaną, srebrzysto-szarą ramę utworzoną z elementów łączonych śrubonitami. Kögel ma spawaną, czarną, matową, malowaną kataforetycznie. Cynkowanie jest charakterystyczne dla produktów Schmitz, a kataforeza dla Krone. Są to dwaj najważniejsi rywale Kögela. Być może to właśnie on na własnej skórze sprawdzi, który ze sposobów ochrony jest lepszy i pod jakim względem.

Nanotechnologia

Zespawane ramy z Chocenia są przesyłane do Burtenbach. Nie czekają długo na dalszą obróbkę. Już na początku otrzymują numer VIN. Potem są poddawane śrutowaniu. Pełni ono dwie funkcje: pozwala oczyścić je ze śladów korozji, a zarazem wzmocnić ich strukturę. Później ramy przechodzą proces malowania kataforetycznego. Są zanurzane w szeregu wanien. Zaczyna się od kąpieli, która ma usunąć zanieczyszczenia. Później zachodzi już właściwy proces kataforezy. Nałożona powłoka jest szczelna i mocno związana z powierzchnią ramy. Nowością jest zastosowanie ceramicznej nanotechnologii, zapożyczonej od firmy Henkel. Mówiąc w uproszczeniu „uszczelnia" ona dodatkowo powłokę KTL.

Linia malowania kataforetycznego była bardzo drogą inwestycją. Pracuje w ruchu ciągłym. Wydatek energii potrzebny do jej uruchomienia, czyli głównie ogrzania cieczy „pracujących" w wannach jest bardzo duży. Dlatego nawet w okresach osłabienia popytu linia nie jest wygaszana. Była w gotowości również przez cały niemal okres, poprzedzający zmianę właściciela.

Ramy Kögel zabezpieczone przed korozją w procesie kataforezy. Firma dysponuje wannami umożliwiającymi zanurzanie ram dla pojazdów o długości zwiększonej do 14,9 m.





Wyjeżdżająca z linii KTL rama ma półmatowy ciemnoszary kolor, prawie czarny. Nabywca może zażyczyć sobie, aby została dodatkowo pokryta lakierem o dowolnej właściwie barwie. Zabieg taki ma znaczenie głównie estetyczne. Warstwa KTL stanowi wystarczającą ochronę przed korozją.

Do ram montowane są elementy podwozia: osie, nogi podporowe, sworznie królewskie, układy elektryczne i pneumatyczne oraz koła. Wszystko według zamówienia klienta. Zespoły te pochodzą od renomowanych producentów, takich jak BPW, SAF, Jost, Hella. Nadal w ofercie firmy są własne osie Kögel Trax.

Na kolejnych stanowiskach zabudowuje się nadwozie. Firma ma w ofercie komplet najpopularniejszych pojazdów: skrzyniowe, kurtynowe, furgony i chłodnie. Ofertę posortowano od nowa. Obecnie są w niej naczepy klasy Mega, „odchudzone" Light oraz bardziej wyspecjalizowane pojazdy przystosowane poprzez odpowiedni system mocowania ładunku do transportu kręgów stali, bel papieru lub stalowych mat. Ponadto Kögel proponuje naczepy podkontenerowe. Nowością, której wytwarzanie uruchomiono niedawno, są pojazdy dla przemysłu budowlanego i rolnictwa: niskopodwoziowa naczepa i przyczepy do transportu maszyn roboczych: trzy- i czterooosiowa. Oficjalny debiut przed dużą publicznością miały podczas wystawy w Hanowerze, we wrześniu 2010 r.

Na dłuższą metę

Jedno się nie zmieniło: Kögel nadal namawia do szerokiego stosowania wydłużonych naczep. Chodzi o pojazdy, którym dodano z tyłu około 1,3 m. Przy długości 14,9 m naczepa taka tworzy z ciągnikiem zestaw mierzący 17,8 m. Czyli i tak mniej niż inny, typowy zestaw powszechnie występujący na europejskich drogach – ciężarówka z przyczepą. W porównaniu ze zwykłą naczepą zyskuje się dodatkowe 8 m^3 objętości wnętrza, co pozwala pomieścić 6 europalet więcej. Tego rodzaju długie naczepy firma określa mianem Euro Trailer.

Oferta wydłużonych naczep Kögel jest w dniu dzisiejszym niemal tak bogata, jak pojazdów typowych, krótszych. Poza naczepami kurtynowymi firma proponuje długą chłodnię wyposażoną w „rękaw" pod dachem usprawniający dystrybucję zimnego powietrza wewnątrz.

Kögel przekonuje do pomysłu naczepy Euro Trailer kilkoma argumentami. Trzy najważniejsze odwołują się nie tylko do korzyści, jakie odnoszą użytkownicy, ale również do odczuć innych kierowców, wywołanych obecnością większych pojazdów na drodze.

Pierwszym są naturalnie możliwości przewozowe. Długa naczepa w wersji Mega ma ładownię o objętości 111 m^3, co daje miejsce dla 37 europalet, podczas gdy zwykła z trudem sięga 100 m^3. Drugim jest dostosowanie do istniejącej infrastruktury. Zestaw mierzący 17,8 m jest wprawdzie dłuższy od zwykłego 16,5-metrowego, ale i tak krótszy niż dopuszczany przepisami zestaw z przyczepą o długości maksymalnie 18,75 m. Mieści się na typowych europejskich parkingach i rondach. Po trzecie wreszcie, ciężarówka z naczepą to znajomy widok dla innych użytkowników dróg. Widząc wydłużony zestaw mogą nawet nie zdawać sobie sprawy, że mają do czynienia z pojazdem w jakikolwiek sposób nietypowym.

Powyższe czynniki, zdaniem Kögela dają przewagę naczepom Euro Trailer nad proponowanymi głównie przez Krone zestawami EuroCombi złożonymi z typowego ciągnika z przyczepą centralnoosiową lub zwykłej ciężarówki z wózkiem dolly i posadowioną na nim naczepą. Euro Trailer jest w chwili obecnej rozsądnym kompromisem między dążeniem do zwiększenia ilości przewożonego ładunku, a istniejącą infrastrukturą i nawykami użytkowników dróg. Zarazem Kögel nie odżegnuje się od pomysłu EuroCombi, udowadniając, że takie „jamniki" mogą dodatkowo zyskać, jeśli zwykłą naczepę zastąpi się wydłużoną.

Dodajmy, że obecnie Kögel, Schmitz-Cargobull i Wielton porozumiały się i testują u klientów na terenie Polski wydłużone naczepy, rejestrowane na razie na zasadzie odstępstwa od homologacji. Możliwe, że w tym roku będzie można rejestrować takie pojazdy w ramach homologacji, jak ma to już miejsce w Czechach czy Szwecji. Bariery wciąż stawiają Niemcy i Rosja. Trudno przewidzieć, kiedy długie zestawy staną się dla nabywców opcją wartą rozważenia. Sprawa jest w istocie w rękach ustawodawców.

Powrót na budowę

Niezależnie od rozwijania typowych produktów, Kögel zamierza rozwijać projekt nowoczesnej wywrotki. Ma pojawić się ona na wiosnę 2011.

Firma zajmowała się produkcją wywrotek, choć krótko. Przed kilkoma laty przewinął się przez jej ofertę samowyładowczy model z kiprem typu „half-pipe". Wyróżniała go mulda, wykonana z kilku rodzajów materiałów, co służyło w pierwszym rzędzie obniżeniu masy własnej pojazdu. Teraz Kögel zamierza przypomnieć ten pomysł. Nowa naczepa wywrotka ma być wytrzymała, ale lekka.

Na rok 2011 zaplanowano produkcję rzędu 10 tys. pojazdów. Jednak zainteresowanie nabywców rośnie szybciej niż plany producenta. W ciągu siedmiu tygodni od zakończenia wystawy w Hanowerze wpłynęło więcej zamówień niż ktokolwiek się spodziewał. Pod koniec 2010 roku klienci składali tygodniowo około 180 zamówień, a niekiedy ich liczba przekraczała 300.

Są i tacy, którzy wstrzymywali się z zakupem nowych pojazdów, do chwili, gdy sytuacja producenta będzie jasna. Teraz wracają. Atutem Kögela jest nie tylko doskonale znana marka. Wspiera ją rozbudowana, własna sieć serwisowa oraz szereg autoryzowanych warsztatów ciężarówek, które podejmują się również obsługi tych naczep.

Michał Kij

Fot. M. Kij, Kögel

Naczepy pojawiły się w ofercie firmy Humbaur w 2004 r. Teraz produkowane są obok pojazdów Kögel, w Burtenbach. Wyróżnia je ocynkowana, srebrzysta rama.



Nowość w ofercie, przyczepy niskopodwoziowe oraz tego rodzaju naczepa mają zainteresować nabywców z branży budowlanej.



Naczepy o zwiększonej długości oferują konkretne korzyści. Sześć europalet więcej to dużo. Na pierwszym planie najnowszy model, w tle pierwotna wersja Kögel MAXX-Mega.



Masa własna Kögel Cool najlżejszych odmian wynosi 6,6 t. Wyposażenie dodatkowe umożliwia transport np. półtusz.





Windowanie

Nie trzeba się z nim oswajać. Jest łatwy do opanowania od pierwszej chwili. Nie wymaga wysiłku podczas prowadzenia i jest przyjemny w środku. DAF do dystrybucji.

Holenderska marka ma dobre notowania u kierowców jeżdżących w długich trasach. Ciągniki są wygodne i ekonomiczne. Kabina Super Space Cab to po prostu salon. Duża, rozsądnie rozplanowana, cicha. I świetnie wykończona. Starannie i jakoś tak… po ludzku. Kolory są miłe dla oka, ciepłe, można dobrze się przy nich czuć.

Kilka firm serwuje w lekkich ciężarówkach siermiężny, oschły wystrój, który stopniowo zanika, gdy przesuwamy się w górę oferty, w stronę pojazdów na długie trasy. DAF postępuje odwrotnie: doskonały styl kabin dalekobieżnych spływa w dół, aż do dystrybucyjnego LF.



Kompaktowa tablica rozdzielcza jest czytelna i pozwala swobodnie czuć się w kabinie.



Menu komputera pokładowego jest po polsku. Funkcje wyszukuje się dużym pokrętłem z prawej strony tablicy rozdzielczej. Bardzo wygodnie.

Wskoczyć, jechać

Mały LF jest kompletnym przeciwieństwem pozbawionych grama człowieczeństwa ciężarówek, jakie obijają się o dziurawe ulice tysiącami, rozwożąc artykuły pierwszej potrzeby i najróżniejsze przesyłki. Wystarczy spojrzeć. DAF jest sympatyczny. Kabina ma miękki zarys z podcięciem u dołu, a zderzak z wlotem powietrza układa się w szeroki „uśmiech". Ten zwinny targarz jest ruchomą reklamą właściciela. Całym sobą zachęca do korzystania z jego usług lub kupowania jego towarów. Kto uważa, że to bez znaczenia, niech zastanowi się, co nim kieruje, kiedy w obcym mieście wybiera miejsce, żeby coś przekąsić. Czy nie mówi



Zabudowa Igloocar wyposażona jest w dwa wejścia. Przy tylnym zamontowano windę BÄR Cargolift.



Ładunek można umocować do ścian lub podłogi. Lampki są zagłębione w suficie, co zmniejsza ryzyko ich uszkodzenia.

się wtedy do głodnego towarzystwa: „Może tutaj? Nieźle wygląda…"

DAF jest miły nie tylko z twarzy. Jako współpracownik nie stwarza problemów. Samochód na zdjęciach ma 12-tonowe podwozie przystosowane do pracy w dystrybucji. Ogumienie o małym rozmiarze sprawia, że kabina jest nisko. Wejście do wnętrza po dwu stopniach nie jest zanadto kłopotliwe. Pomagają uchwyty. Wskakujesz za kółko i od razu możesz jechać. Tablica rozdzielcza jest przejrzysta, mała, gruba kierownica dobrze leży w dłoni. Nie za dużo przycisków, wszystko na wierzchu i pod ręką. Bez szukania i zgadywania, co do czego. Teczka z papierami na stolik na tunelu, kanapka za siatką na tylnej ścianie, telefon do otworu na kubek. W kurtce możesz zostać, wnętrze jest tak rozplanowane, że najgrubsze rękawy o nic nie zawadzą. Jeśli nie planujesz często wychodzić, zrzucenie jej i zawieszenie nie wymaga gestów z pogranicza gimnastyki artystycznej. Mimo zwartych wymiarów, kabina jest obszerna.

Pneumatyczny fotel z pełną regulacją ma zarówno kierowca, jak pasażer. Taka kompletacja wyposażenia nie jest częsta i nie zawsze konieczna, jednak przy dwuosobowej obsadzie warto w nią zainwestować. Tapicerka wygląda estetycznie, a wykrój siedziska i oparcia przyjemnie obejmuje plecy i uda. Zarazem nie ogranicza ruchu. Z foteli można daleko sięgać.

Pod stolikiem na tunelu jest spory, prostokątny schowek. Drobiazgi można położyć na przykrytym gumową wykładziną zagłębieniu z wierzchu deski rozdzielczej. Dodatkowe półki, zabezpieczone siatką są pod dachem. Na drzwiach znajdują się płytkie kieszenie.

DAF znalazł bardzo wygodny sposób obsługi komputera pokładowego. Zamiast małych, łatwo „przeskakujących" klawiszy jest duże pokrętło z prawej strony „zegarów". Menu jest po polsku, zatem dane o bieżącej eksploatacji, w tym chwilowe i średnie zużycie paliwa, można poznać w ciągu kilku sekund.

Nienerwowo

Ciężarówkę napędzał najmniejszy, oferowany przez DAF-a silnik, ale w najmocniejszej odmianie – 210 KM. Jak inne jednostki holenderskiego producenta, w układzie zasilania wykorzystuje szynę common rail. Oczyszczaniem spalin zajmuje się układ SCR, wymagający uzupełniania płynu AdBlue. W zamian samochód spełnia normę EEV, ostrzejszą od obowiązującej obecnie Euro 5. Dzięki temu można zaoszczędzić na opłatach drogowych.

Z silnikiem współpracuje zautomatyzowana skrzynka ZF, typu AS Tronic o 6 prze-

Skrzynka na zewnątrz auta przyda się, gdy trzeba schować coś brudnego. Ułatwia też dostęp do rzeczy użytecznych podczas załadunku czy obsługi codziennej pojazdu.



Wysuwana drabinka pozwala wygodnie wejść do środka ładowni.



Przyjemna kolorystyka wnętrza, sporo praktycznych schowków. Pokrętło i przyciski obsługujące zautomatyzowaną skrzynię są na tunelu silnika. Nie ma problemu, póki kierowcy nie przyjdzie do głowy zmieniać biegów własnoręcznie.



Kangoo 2011

Można już zamawiać Renault Kangoo w gamie przygotowanej na rok 2011. Nabywcy mają teraz do wyboru trzy nowe kolory lakieru: Brąz Mokka, Błękit Gwiazdy (metalizowane) oraz Szary Taupe (niemetalizowany), które dołączyły do siedmiu już oferowanych.

Tablica rozdzielcza jest ciemnografitowa, a jej dolna część ma jeszcze ciemniejszy odcień, co nadaje wnętrzu dynamiki. Konsola ogrzewania i nawiewy w wersji Oasis mają matowo-chromowe wykończenie, a w wersjach Helios i Privilčge – metalizowane ciemniejsze zabarwienie.

Zmieniono również zderzaki i lusterka boczne. Dostępne są teraz lakierowane w kolorze nadwozia dla wersji Oasis oraz tak jak dotychczas w Helios, w wersji Privilege oferowany jest specyficzny zderzak przedni z modelu Bebop.



Kangoo 2011 daje wybór pomiędzy silnikiem benzynowym a wysokoprężnym Euro 5. Silniki dCi Euro 5 są oznaczone ekologicznym znakiem eco². Silnik 1,6 16V 105 Euro 5 oferowany jest na bioetanol w wersjach Oasis i Helios i w pojazdach z automatyczną skrzynią biegów (we Francji). Silnik wysokoprężny 1,5 dCi Euro 5 jest dostępny w trzech wariantach mocy: dCi 75 (w Polsce tylko w wersji ciężarowej Oasis), dCi 90 oraz dCi 110.

W nowej gamie Kangoo 2011 są oferowane wersje ciężarowe, które mogą być wyposażone w silniki 1,6 90 KM i 1,6 16V 105 KM oraz silniki dCi 70, 80, 85 i 105 KM.

Cena Kangoo edycji 2011 zaczyna się od 52 560 zł brutto.

Zmiany wizerunkowe również objęły Kangoo Express. Cała gama jest napędzana silnikami Euro 4, ale w ofercie dostępna jest także wersja Euro 5.

Fot. Renault

Licz redukcję!

Warto kupować produkty energooszczędne – przekonuje firma Carrier Corp. Aby udowodnić niedowiarkom znaczenie takiego wyboru, uruchomiła licznik CO_2NSERVATION Meter, który oblicza redukcję emisji gazów cieplarnianych, jaką klienci na całym świecie uzyskali od roku 2000 dzięki energooszczędnym urządzeniom klimatyzacyjnym, grzewczym i chłodniczym.



4 lutego 2011 r. licznik Carrier CO_2NSERVATION Meter pokazał, że klientom Carrier udało się uniknąć wyemitowania 72 624 833 ton gazów cieplarnianych, co stanowi odpowiednik energii zużywanej przez 8,8 mln amerykańskich gospodarstw domowych rocznie.

„Licznik CO_2NSERVATION Meter to skuteczne narzędzie, pozwalające wykazać, że już dziś dysponujemy technologiami umożliwiającymi znaczącą redukcję zużycia energii w systemach grzewczych, klimatyzacyjnych i wentylacyjnych" – powiedział John Mandyck, wiceprezes firmy Carrier ds. strategii zrównoważonej gospodarki i ochrony środowiska.

Produktem, który przyczynia się do ograniczenia gazów cieplarnianych jest nowy agregat Carrier Transicold Vector 1550, charakteryzujący się niskim zużyciem paliwa. Pozwala zmniejszyć ogólny ślad węglowy o 35% w porównaniu do konwencjonalnych systemów. Wykorzystuje on niezawodną, w pełni elektryczną technologię Carrier Transicold opracowaną dla naczep chłodniczych. Sercem agregatu Vector 1550 jest opatentowana, oszczędna sprężarka hermetyczna. Przy radykalnym ograniczeniu zużycia paliwa dostarczana jest moc 14 800 watów – odpowiednia dla szerokiego zakresu zastosowań chłodniczych w dystrybucji lub transporcie długodystansowym.

Fot. Carrier

łożeniach. Steruje się nią za pomocą pokrętła i przycisków na tunelu silnika. Jest to niezbyt wygodne podczas manewrowania i wtedy, gdy kierowca będzie chciał sam zmienić przełożenie. W momentach, kiedy ma to sens, np. u progu wzniesienia, potrzebna jest szybka reakcja. Nie ma innej rady, jak wyćwiczyć rękę, aby trafiała w odpowiednie miejsce.

Skrzynia działa w typowy dla tego rodzaju urządzeń sposób. W normalnych warunkach oprogramowanie nie przeciąga biegów. Rozpoznaje jednak, kiedy kierowcy zależy na szybkim rozpędzeniu pojazdu. Wówczas zachowuje się nieco inaczej. Naturalnie wiele zależy też od masy ładunku i ukształtowania terenu.

Skrzynia zautomatyzowana działa jak stary, wprawiony szofer. Konstrukcyjnie jest prostą, za to lekką skrzynią ręczną, pozbawioną synchronizatorów. Kiedyś tylko bardzo dobrzy kierowcy potrafili maksymalnie wykorzystać niemałe możliwości tkwiące w tym urządzeniu. Teraz wyręcza ich elektronika, która jest o tyle lepsza, że eliminuje praktycznie do zera ryzyko „zgrzytu". I nigdy się nie męczy. Program sterujący skrzynią dba, aby zmieniała przełożenia z korzyścią dla ekonomiki eksploatacji. Skrzynia nie myli się, nie „pali" sprzęgła i znacząco wydłuża żywotność układu napędowego.

Po linii

W standardzie kabina jest podparta z przodu poduszkami gumowymi. Z tyłu ma zawieszenie mechaniczne. Na życzenie może być zawieszona mechanicznie na obu końcach. Dodatkowo zawieszenie można wzmocnić. Ostatnie modyfikacje DAF-a LF, w modelu na rok 2009, miały na celu między innymi poprawienie komfortu jazdy.

„Nasz" DAF miał amortyzatory ze sprężynami śrubowymi i z przodu, i z tyłu. Na nierównościach zachowywał się spokojnie. Do pleców jadących nie docierały szczegółowe wieści o jakości nawierzchni pod kołami. Cisza panuje w kabinie aż do prędkości bliskich maksymalnej, wyznaczonej przez ogranicznik. Obroty silnika nie wychodzą poza „zielone pole". Motor o mocy 210 KM bez wysiłku radzi sobie z 12-tonową ciężarówką sam, bez pomocy „silnego" przełożenia. Dlatego zastosowano „szybkie" 3,73. Ostatnie przełożenie skrzyni to nadbieg.

Widoczność z kabiny jest dobra. DAF ma dość wąską szoferkę, którą obejmuje od dołu szeroki, wystający zderzak. Jest wykonany ze stali, zatem odporny na uszkodzenie. Podobnie zresztą, jak klosze reflektorów z twardego tworzywa, umieszczone nieco wyżej i cofnięte w głąb. Cała, łagodnie zaokrąglona kabina „robi uniki" w ciasnych miejscach.

Manewrowanie nie sprawia kłopotów. Lusterka na zewnątrz, a jest ich aż siedem, eliminują niemal całkiem martwe pole wokół samochodu. Oczywiście wyjątkiem jest tył. Mała kierownica w połączeniu z doskonałym wspomaganiem czyni zwroty omalże przyjemnością.

DAF FA LF 45.210

Dmc (t)	12
Kabina	dzienna
Silnik	FR 152
Liczba cylindrów	R4
Pojemność (dm^3)	4,5
Moc (KM/kW/obr/min)	210/152/1800
Maks. mom. obrot. (Nm/obr/min)	760/1400÷1800
Skrzynia biegów	zautomatyzowana AS Tronic
Liczba biegów	6
Przełożenie mostu napędowego	3,73
Zawieszenie przednie	resory paraboliczne
tylne	powietrzne
Hamulce	tarczowe
Napęd	4×2
Gwarancja	1 rok na cały pojazd, 1 rok na naprawę awarii, 2 lata na elementy układu napędowego, 2 lata na lakier kabiny

Nadwozie, izoterma firmy Igloocar jest wykonana z uwagą. Z tyłu zamykają ją dwuskrzydłowe drzwi i klapa windy BÄR Cargolift o maksymalnym udźwigu 1,5 t. Windą można sterować dźwigniami z boku pojazdu lub nogą, przyciskami na jej podłodze. W prawej ścianie, przy kabinie są dodatkowe drzwi z wysuwaną drabinką pod spodem. W podłodze ładowni znalazły się oka do mocowania ładunku. Tę samą funkcję pełnią szyny wzdłuż ścian bocznych. Lampki oświetlające ładownię są zagłębione w suficie. Ryzyko uszkodzenia ich przez ładunek jest znikome.

Furgon DAF, wyposażony w silnik zgodny z wymogami EEV oraz zautomatyzowaną skrzynię biegów to wybór przewidujących. Nie jest to tani, prosty „widelec": podwozie i już. Dodatkowe wyposażenie trochę kosztuje, ale tylko na początku. Zautomatyzowana skrzynia jest nie tylko wygodna. Uodparnia ciężarówkę na kierowców młodych, niedoświadczonych lub po prostu niechlujnych. Pomaga nawet najlepszym, ponieważ pozwala im uważniej obserwować otoczenie. Daje ulgę, gdy trzeba włączyć się do ruchu na górce w ciasnym zakręcie i w wielu innych, prostszych sytuacjach.

Właściwie dobrane dodatki nie tylko zwracają się, ale z czasem zaczynają przynosić oszczędności. Na opłatach drogowych, zużyciu paliwa, serwisie i… nerwach.

Michał Kij

Fot. M. Kij

I w drogę

W ramach programu „Gotowe do drogi" Renault Trucks oferuje Maxity i Mastery z najbardziej popularnymi zabudowami.

Można je zamówić od ręki z trzema typami zabudów: wywrotką, skrzynią i jako furgon. Tak skonstruowana oferta jest skierowana do tych, którzy pilnie potrzebują pojazdu.

Wywrotka zabudowana na Masterze może być wykonana ze stali lub z aluminium. Jej długość to 3200, a szerokość 2000 mm. Dostępna jest w różnych konfiguracjach na podwoziu z kabiną dzienną lub brygadową.

Jeżeli ktoś woli podwozie typowo ciężarówkowe, może zamówić Maxity na analogicznych rodzajach podwozi. Skrzynia Maxity ma długość użyteczną od 1840 mm (podwójna kabina) do 3075 mm (kabina dzienna). Jej szerokość wynosi zawsze 1840 mm.

Master w wersji skrzyniowej, w zależności od typu podwozia, ma sześć różnych długości. Skrzynia może mieć długość od 2600 do 4600 mm. Szkielet jest wykonany ze stali, podłoga z drewna, a demontowalne burty o wysokości 400 mm są z aluminium. Maxity jest oferowany ze skrzyniami o czterech długościach: od 2950 do 4550 mm.

Master jako furgon ma pojemność ładowni od 19 do 22 m^3. Nadwozie jest budowane z płyt pilśniowych i sklejki lub poliestru mocowanego do struktury nośnej. Dostępne są specjalizowane wersje z przedłużeniem zabudowy nad kabiną lub deflektorem dachowym oraz windą załadowczą.

Renault Trucks oferuje również usługi dedykowane pojazdom dostawczym Start & Drive oraz Expandys. Kontrakty



Fot. Renault

Start & Drive pozwalają zapewnić bieżącą obsługę pojazdu i ograniczyć występowanie awarii, dzięki regularnym, wcześniej zaplanowanym wizytom w serwisie. Natomiast umowa Expandys gwarantuje środki na pokrycie kosztów związanych z ryzykiem technicznym. Umożliwia ona przedłużenie gwarancji producenta po okresie jej wygaśnięcia na maksymalnie 5 lat. Umowa ta uwzględnia koszty naprawy i całodobowej pomocy drogowej na terenie Europy. Można ją podpisać na okres od 2 do 4 lat. W wersji standardowej obejmuje koszty naprawy układu napędowego (silnik, skrzynia, most), natomiast w pełniej – „Maxi" naprawy całego pojazdu. We wszystkich przypadkach ujęte są koszty holowania i naprawy.

Kontakty Start & Drive oraz Expandys pozwalają racjonalnie zarządzać budżetem obsługi i ograniczyć czas unieruchomienia pojazdu.

W swoim stylu

Pojazd użytkowy nie musi być nudny. Można zadbać o jego wizerunek, dodając mu trochę błyskotek. Ważne, żeby zrobić to ze smakiem.

Rynek produktów przeznaczonych do modyfikacji samochodów zapewnia szeroki wybór różnego typu akcesoriów chromowanych. Jednak dobranie elementów stylistycznych w zgodzie z charakterem i przeznaczeniem pojazdu jest nie lada sztuką.



Fot. Chromowane.com

„Właściciele vanów dostrzegają, poza ich właściwościami użytkowymi, możliwości wizualnej zmiany. W związku z tym szukają ciekawych rozwiązań wzbogacających wygląd swoich pojazdów" – mówi Andrzej Karpowicz, właściciel sklepu internetowego Chromowane.com.

Dobierając akcesoria chromowane warto zwrócić uwagę na rozwiązania, które delikatnie podkreślą charakter pojazdu. W sklepach dostępne są zarówno kompleksowe pakiety stylizacyjne, jak i pojedyncze elementy, np. nakładki na grill, klamki, lusterka czy tablicę rejestracyjną oraz listwy na rant tylnej klapy. Chromowane elementy wykonane ze stali szlachetnej są odporne na zarysowania i szkodliwe działanie warunków atmosferycznych. Montaż takich akcesoriów nie wymaga ingerencji w nadwozie.

Nowe limity na ekranie

AutoMapa 6.7 to najnowsze mapy Polski i Europy z wizualizacją sygnalizacji świetlnej oraz nowymi limitami prędkości.

Nowe mapy Polski zostały opracowane w grudniu 2010 r., natomiast w wersji Europe wykorzystano najnowsze mapy firmy Navteq opracowane w IV kwartale 2010 r., obrazujące sytuację drogową w 44 krajach Europy.

O dokładności i aktualności danych AutoMapy świadczą wprowadzone do mapy niedawno oddane do użytku odcinki dróg, takie jak: obwodnica Słupska, nowe odcinki autostrady koło Wrocławia oraz odcinki i obwodnice Ropczyc, Kraśnika, Siewierza, Warszawy, Lublińca i Mszczonowa. Wprowadzono również objazdy i czasowe organizacje ruchu przy wielu budowanych trasach w Polsce. Dane dla pojazdów ciężarowych uzupełniono oznaczeniami wszystkich tuneli.

W najnowszej wersji wprowadzono również nowe rozwiązania poprawiające jakość danych LiveDrive! wykorzystywanych w systemie AutoMapa Traffic. Dzięki możliwości pobrania informacji o rzeczywistym ruchu drogowym w okolicy punktu, do którego prowadzi nawigacja, możliwe jest precyzyjniejsze wyznaczenie optymalnej trasy przejazdu.



W nowej wersji AutoMapy pojawiała się również informacja o sygnalizatorach świetlnych. „Wprowadzenie sygnalizacji świetlnej w programie wpływa na poprawę jakości nawigacji. Dla wielu osób punkt odniesienia w postaci sygnalizacji świetlnej jest zdecydowanie lepiej przyswajalny, niż informacja mówiąca o odległości do kolejnego manewru" – zapewnia Janusz M. Kamiński, szef PR i Marketingu AutoMapy.

W nowej wersji oprogramowania pojawiły się również podniesione limity prędkości obowiązujące na polskich drogach. W świetle nowych przepisów, po drogach ekspresowych dwujezdniowych i autostradach, można się teraz poruszać odpowiednio 120 i 140 km/h.

Fot. AutoMapa



Nie widać, a czuć

Ford Transit AWD nie chwali się napędem obu osi. Nie ma ani potężnych kół, ani stelaża z rur na przedzie, a przez błoto idzie jak burza. I o to chodzi.

Zamiast budować kolejny, niszowy „crossover" i wymyślać do niego ideologię, Ford zrobił coś lepszego. Zwykłemu autu dostawczemu dołożył nieskomplikowany napęd 4×4, który nie ogranicza w żaden sposób jego zalet praktycznych. Pomaga natomiast poruszać się w trudnych warunkach.

Patrz na znaczek

Model AWD (All Wheel Drive) nie różni się sylwetką od standardowego Transita. Nie ma nawet minimalnych oznak, jak podniesione zawieszenie, pogrubione zderzaki czy poszerzone plastikiem nadkola. Jest do bólu zwyczajny. Najłatwiej rozpoznać go po znaczku na tylnych drzwiach.

Spojrzenie pod podwozie też nie daje sygnałów, że wóz jest inny od furgonetki listonosza. W Volkswagenie Transporterze 4Motion czy Fiacie Ducato 4×4 widać przynajmniej skrzyneczki, od których biegną wały napędowe. Można poznać, że „coś dołożyli". A Transit jest jak spod sztancy. Dodatkowy napęd mieści się w zmodyfikowanej obudowie skrzynki biegów.

Jego obecność nie jest widoczna również w zestawieniu danych takich, jak ładowność, objętość ładowni czy wysokość progu załadunku. Parametry użytkowe nie ucierpiały. Napęd obu osi zwiększa masę własną Transita raptem o 50 kg.

W kabinie tym bardziej nie ma śladów napędu 4×4. Nie ma specjalnych dźwigni i przełączników. Tylko jedna, mała kontrolka. Napęd działa całkowicie automatycznie. Poślizg tylnych kół powoduje uruchomienie napędu kół przednich. Po powrocie na twardy grunt Transit znów jest tylnonapędowy. Kierowca nie musi nic robić.

Próżno też szukać uwag o napędzie w instrukcji obsługi. Nie trzeba przy nim grzebać podczas przeglądów okresowych. Wystarczy upewniać się tylko co pewien czas, że w układzie hydraulicznym odpowiedzialnym za dołączanie napędu przednich kół jest właściwa ilość oleju.

Wspomagacz

Ford Transit AWD jest zbudowany na bazie samochodu z napędem tylnej osi. Napęd przednich kół ma wspólną obudowę ze skrzynką biegów. Mieści ona elementy układu napędowego: czujnik wykrywający różnicę prędkości między kołami przedniej i tylnej osi, pompę hydrauliczną uruchamianą przez ten czujnik oraz sprzęgła sterowane przez pompę i włączające napęd prawego i lewego koła.

Układ napędowy Transita AWD jest całkowicie automatyczny. Działa bez ingerencji kierowcy. Napęd przednich kół jest załączany samoczynnie w chwili, gdy tylne koła tracą przyczepność. Wówczas włącza się pompa hydrauliczna, która steruje sprzęgłami: po jednym dla prawego i lewego przedniego koła. Za pośrednictwem sprzęgieł napęd kierowany jest na przednią oś. Gdy tylne koła odzyskują przyczepność, napęd jest odłączany.

Spadkobierca

Transit AWD nie jest zupełnie nowym modelem. Przeróbek tego rodzaju od dawna podejmuje się brytyjska firma County Transsmision Systems (Countytrack).



Napęd przedniej osi włącza się samoczynnie. O jego pracy informuje mała kontrolka. Uwaga! Gdy świeci się stale, może to być oznaką awarii.

Powstała w 1929 r. i od początku zajmuje się polepszaniem możliwości podwozi na różne sposoby. W dorobku ma m.in. przebudowę ciężarówek dwuosiowych na trzyosiowe. W 2000 r. została „połknięta" przez swojego dostawcę, spółkę M.J. Allen zajmującą się również wytwarzaniem odlewów i innych komponentów dla przemysłu samochodowego.

Wcześniejsze modele Transitów na bezdroża miały klasyczny, terenowy układ napędowy, ze skrzynką rozdzielczą. Jego zamontowanie wiązało się ze znacznym zwiększeniem prześwitu i miało odbicie w masie własnej samochodu. Obecny model, zgodnie z panującym w Europie Zachodniej trendem, ma uproszczony napęd 4×4.

Ponadto wcześniej Countytrack dokonywała przeróbek u siebie, wykorzystując gotowe egzemplarze samochodu. Tym razem brała udział głównie przy konstruowaniu napędu. Firma-matka M.J. Allen przesyła komponenty układu 4×4 na taśmę montażową w firmie Getrag, która jest „nadwornym" dostawcą skrzyń biegów do Forda. Ta z kolei montuje w całość zespół, który jest podstawą układu napędowego Transita AWD.

Trochę twardziej

Prowadzenie Transita z napędzanymi obiema osiami w normalnych warunkach nie różni się w jakikolwiek sposób od jazdy modelem z napędem tylko jednej osi. Samochód sprawia wrażenie trochę twardszego, ale może to subiektywne odczucie. Na szosie układ napędowy jest nieco bardziej hałaśliwy, a skrzynka chce, aby szybko zmieniać biegi. Pierwsze trzy przełożenia są dość krótkie, a „szóstkę" można włączyć, już zbliżając się do 60 km/h. Ford wyposażony jest w kontrolki podpowiadające właściwy moment wrzucenia kolejnego biegu oraz porę redukcji. W długiej trasie nie męczy, na mokrej jezdni jest stabilny, nawet w koleinach. W ramach wyposażenia standardowego samochód miał podgrzewane lusterka oraz szybę przednią, co znacząco ułatwia jazdę podczas opadów deszczu czy śniegu.

Kabina jest typowa, obdarzona licznymi schowkami. Ford niestety zmarnował miejsce pod podwójną kanapą pasażerów. Jest tam stelaż fotela, który całkowicie wyklucza położenie czegokolwiek. Od biedy da się może wcisnąć gumiaki. Szkoda, bo w samochodzie stworzonym do jazdy poza asfaltem miejsce to byłoby świetne na rzeczy „nieczyste". Poza tym żadnych zastrzeżeń. Ford prowadzi się neutralnie, hamulce tarczowe są bardzo skuteczne. Zawieszenie dobrze tłumi nierówności i nie huśta samochodem.



Poszatkowana schowkami tablica rozdzielcza jest wygodna, pod warunkiem, że pamiętasz, gdzie i co położyłeś. Na wskaźnikach błyska podpowiadacz odpowiedniego momentu zmiany biegu.

Niezawodne Ducato

W 2010 r. Fiat Ducato znalazł 3632 nabywców. Najlepszy wynik sprzedaży wśród pojazdów dostawczych mówi sam za siebie. Dobrą opinię potwierdzają również badaniach niezależnych ekspertów.

Każdego roku niemieckie stowarzyszenie rzeczoznawców Dekra przygotowuje raport niezawodności na podstawie dokładnej oceny samochodów w podziale na osiem klas i trzy grupy przebiegu. Tegoroczny raport opiera się na danych pochodzących z 15 mln przeglądów przeprowadzonych na 230 modelach na przestrzeni dwóch ostatnich lat. W tym roku pojawiła się nowa kategoria – samochody użytkowe, w której to Fiat Ducato uplasował się na pozycji wicelidera w grupie przebiegu do 50 tys. km. Pierwsze miejsce zajął Mercedes Sprinter.



Fot. Fiat

„Świetna ocena w raporcie Dekra jest kolejnym dowodem na najwyższą jakość nie tylko Ducato, ale również całej oferty modeli Fiat Professional" – mówi Leszek Sukiennik, odpowiedzialny za markę Fiat Professional w Polsce. – „Ducato spełnia wszystkie wymagania związane z transportem osób i towarów. Klienci mają do wyboru 300 typów nadwozi, ponad 2000 wersji, 150 opcji wyposażenia i ponad 120 kolorów. Gama Ducato obejmuje wszechstronne pojazdy z różnymi rodzajami nadwozi oraz bazy do zabudów. Szczególną popularnością cieszą się podwozia przystosowane dla producentów kamperów. Tak szeroka i przemyślana oferta pozwala Fiat Professional kolejny już rok z rzędu być liderem na polskim rynku samochodów użytkowych z niespełna 23% udziałem wg sytemu rejestracji" – podkreśla Leszek Sukiennik.

Ze swoimi możliwościami załadunkowymi (pojemność ładowni od 8 do 17 m^3 i ładowność od 1 do 2 ton), Ducato znajduje się na czele swojej kategorii, także dzięki niskim kosztom eksploatacji i poszanowaniu środowiska naturalnego. Klient może wybierać spośród trzech jednostek napędowych Multijet (2.2/100 KM, 2.3/120 KM oraz 3.0/157 KM), w ofercie jest także silnik 3.0 o mocy 136 KM Natural Power (metan/benzyna).



Współczesny AWD jest następcą długiej, choć mało u nas znanej linii Transitów z napędem obu osi, produkowanych przez firmę Countytrack.



Ford Transit AWD

Silnik	2,4 Duratorq TDCi
Liczba cylindrów	4
Pojemność (cm^3)	2402
Moc maksymalna (KM/kW/obr/min)	140/103/3500
Maks. moment obrotowy (Nm/obr/min)	375/2000
Rozstaw osi (mm)	3300
Długość/szerokość/wysokość (mm)	5230/2374/2390
Ładownia	
Objętość (m^3)	7,34
Długość/szerokość/szerokość między nadkolami/wysokość (mm)	2949/1762/1390/1645
Wysokość/szerokość drzwi tylnych (mm)	1566/1540
Wysokość/szerokość drzwi bocznych (mm)	1500/1250
Wysokość progu załadunkowego (mm)	do 715
Ładowność (kg)	1458
Dmc (kg)	3490
Średnie zużycie paliwa (l/100 km) (wg producenta)	11,2
Przeglądy	co 50 tys. km lub co 2 lata

Niemal nic nie zdradza, że mamy do czynienia z modelem 4×4. Ładownia jest tak duża i wygodna w użytkowaniu, jak w każdym innym Transicie.



W śliskim, rozpływającym się błocie głębokim po pokrywy kół, Ford może nie tylko stanąć i ruszyć na nowo, ale zachowuje pełną sterowność. Podobnie na piasku. Śmielsze próby jazdy terenowej mogą się powieść, pod warunkiem, że weźmiemy poprawkę na bieżnik opon i postaramy się unikać zatrzymywania. Należy uważać na rowy czy strome podjazdy zakończone ostro zbiegającym w dół stokiem. Kąty natarcia i zejścia oraz rampowy są w Transicie AWD niemal identyczne, jak w zwykłym modelu. Koła nie są duże, mogą idealnie wpasować się w niewielkie zagłębienie i spowodować, że samochód oprze się na podwoziu.

Transit nie jest wszędobylską terenówką. Można jednak na niego liczyć na śliskiej czy grząskiej drodze. Wybawia użytkownika z typowych, zimowych problemów z ruszeniem. Dojazd na działkę, do jeziora, na plac budowy też powinny przebiegać bez zakłóceń.

Pełen przekrój

Wersja AWD oferuje pełną paletę typowych wariantów nadwozia Transita. Może występować jako furgon z dowolnym z trzech rodzajów dachu, mikrobus oraz podwozie z kabiną pojedynczą lub załogową. Dostępne są również wszystkie rozstawy osi. Także standard wyposażenia nie ma wpływu na możliwość zamówienia wariantu AWD. Jedyny przymus to silnik o mocy 140 KM i sześciobiegowa skrzynka.

Cena, za jazdę Tranistem, który może więcej, nie jest wygórowana. Ford widoczny na zdjęciach, wyposażony w klimatyzację, centralny zamek, immobiliser, elektrycznie unoszone szyby i elektrycznie ustawiane lusterka, automatyczne światła i wycieraczki, czujnik parkowania z tyłu oraz efektowny i praktyczny lakier „Chill" kosztował nieco ponad 130 tys. zł. Zużycie paliwa na trasie krążyło wokół 10 l/100 km. Traktowaliśmy przy tym Transita nieco ostrzej, niż wynikałoby to ze zrozumienia dla zastosowanego w nim układu napędowego i zestopniowania skrzynki. Spokojna jazda i słuchanie podpowiedzi o zmianie biegu na pewno obniży uzyskaną przez nas wartość o co najmniej litr.

Transit jest obok Mercedesa Vito, Volkswagena Transportera czy Fiata Ducato następnym samochodem, w którym napęd 4×4 jest po prostu pożytecznym dodatkiem. Gadżetem ułatwiającym życie, a pozbawionym negatywnych stron tradycyjnego, skomplikowanego napędu obu osi. Nie jest to z pewnością samochód dla każdego. Lecz mieszkańcy okolic słabiej zaludnionych, strażacy, różnego rodzaju służby patrolowe i inni, którzy chcąc nie chcąc żyją „bliżej natury" z pewnością go docenią.

Michał Kij

Fot. M.Kij, M.Ganiec



Aluminiowe wywrotki są znakiem rozpoznawczym Stasa. Lekkie i, jak zapewnia producent, wytrzymałe naczepy, to nowa jakość na naszym rynku.



Stas stawia kolejny krok

W lipcu 2010 r. oficjalnie powołano w Polsce przedstawicielstwo belgijskiego producenta naczep, firmy Stas. W ciągu pięciu miesięcy udało się stworzyć nie tylko profesjonalną sieć handlowo-usługową, ale również rozbudować ofertę o doradztwo i finansowanie.

Punkty serwisowo-handlowe rozrzucone na terenie całej Polski, umożliwiają klientom Stasa szybką i profesjonalną obsługę. Dodatkowo w październiku 2010 r. został otwarty magazyn części zamiennych w Łodzi. Klienci mogą naprawiać swoje pojazdy w krótkim czasie, korzystając z oryginalnych części. Stan zapasów obejmuje na razie najbardziej rotujące detale produkowane wyłącznie przez firmę Stas lub na jej zlecenie.

W ramach pakietu Stas Poland Care (SPC) każdy klient, który zarejestruje firmę na portalu producenta może liczyć m.in. na rabaty zarówno na pojazdy, jak i oryginalne części, specjalne promocje na finansowanie z najniższą ratą i uproszczonymi procedurami oraz doradztwo ekonomiczne i techniczne w doborze pojazdów samowyładowczych dla danego profilu działalności.

Niezwykle istotnym elementem oferty jest wspomaganie sprzedaży w segmencie rolnictwa poprzez pełne wsparcie w uzyskaniu dotacji unijnej, dzięki której firmy i gospodarstwa rolne mogą uzyskać nawet do 50% pokrycia kosztów zakupu naczepy z Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich. Cały proces od doradztwa, napisania wniosku i uzasadnienia do pożyczki na zakup sprzętu realizowany jest na zasadzie współpracy trzech firm: Stas, PL.EUROPA i SG Leasing. Stas w tym zakresie oferuje naczepy serii V – objętościowej i MF – ruchoma podłoga.

W tym roku Stas rozszerzy również swoją ofertę o nowe produkty dla sektora budowlanego. Zaprezentuje naczepę wywrotkę TPX-S ze stalową ramą wykonaną z Domexu 700 i aluminiową skrzynią o aerodynamicznym kształcie. Będzie to nieco tańsza alternatywa naczepy TPX-A przeznaczona do ciężkich zadań na budowie.



TPX-S ma być tańszą alternatywą do ciężkiej pracy na budowie.

Fot. K. Dziewicka, Stas



Zastąpić legendę

Zawsze tak jest. Odchodzą nawet najlepsze, wydawałoby się niezastąpione. Jednak postęp w konstrukcji samochodów i klientela wciąż poszukująca nowości są nieubłagane.

Najnowszy autokar VDL Futura jest następcą znanego w całej Europie modelu o tej samej nazwie, który 28 lat temu zadebiutował pod marką Bova. Szokował wtedy kształtem karoserii, aerodynamicznym i oryginalnym. Po pewnym czasie okazało się, że nie jest to jedyna zaleta tego autobusu.

Jesienią 2008 r. powstał dziesięciotysięczny egzemplarz Futury. Autobus ma grono wiernych użytkowników, którzy cenią jego jakość i trwałość. Dlatego nie znika z oferty producenta. Nadal jest dostępny jako Futura Classic, lecz pierwsze skrzypce gra teraz, pokazana oficjalnie po raz pierwszy podczas targów w Hanowerze w 2010 r., nowa Futura.

Czas charakterów

Pierwsza Futura powstała na samym początku okresu, który historycy motoryzacji nazywają „Total Effective". Czy trzeba tłumaczyć? Większość z nas zna, przynajmniej z widzenia „cygaro" Audi 100 z 1982 r. czy Opla Omegę z 1986. Opływowe, pozbawione ozdób, w których nic nie było bez uzasadnionej przyczyny. Podobna była Bova Futura. Sterylna i „totalnie efektywna".

Nowa jest inna. Styliści nadali jej rysy podkreślające charakter. Sylwetka nadal jest czysta, bez dalece idących udziwnień,

lecz ma oryginalne i modne rysy. Przewodnim motywem zdobniczym projektanci uczynili załamaną linię, przypominającą krawędź bumerangu. Podyktowała ona kształt obudów świateł, naroży zderzaków i zarys uskoku łączącego olbrzymią szybę przednią z bocznymi. „Bumerangi" występują również na skrzydełku z nazwą modelu, łagodzącym przejście między oknami z boku, a wąską szybą z tyłu. Są obecne w literach układających się w słowo „Futura", ale przede wszystkim są częścią dużego, silnie wyeksponowanego znaku firmowego VDL na przedzie. Grupa łącząca marki o dość egzotycznym brzmieniu, np. Berkhof czy Jonckheere buduje swoją nową tożsamość, posługując się łatwym do zapamiętania i zapisania skrótem.

Gładki bok, równomiernie podzielony jest przez ciemny pas okien i zagłębienie na górnej krawędzi klap bagażnika. Projekt jest bardzo dojrzały, pozbawiony naiwnej, usilnej oryginalności typowej dla wielu małych producentów autobusów. Obudowy świateł w połączeniu z konsekwentnie dobranymi detalami dynamizują sylwetkę, podkreślając jej elegancję. Futura ma ciekawy, ale nie nachalny wygląd.

Tyleż o zdolnościach projektantów, co jakości wykonania świadczy deska rozdzielcza. Wielu producentów odpuszcza w tym rejonie. Miejsce kierowcy bywa pozlepiane z elementów sobie obcych, nieraz będących w jawnym konflikcie. Futura ma niezbyt skomplikowaną, łukowatą tablicę wskaźników, wspartą z prawej strony na płaskim postumencie: praktycznym i zajmującym mało miejsca przy wejściu, które w autokarach i tak jest nadzwyczaj ciasne. Kierownicę zdobią bumerangi i spory znak firmowy. Następny jest na podstawie dźwigni skrzyni biegów.

Standard wyposażenia wnętrza zależy naturalnie od zamawiającego, jednak „elementy stałe", takie jak półki z nawiewami i indywidualnym oświetleniem współgrają ze stylem całości podyktowanym zrównoważonym połączeniem funkcji i formy.



Konsekwencja przynosi dobry efekt również w pracy projektanta. Powtarzający się motyw przełamanej linii bumerangu urozmaica dizajn, nie przekreślając elegancji.

Futura ma mocne plecy. Muskularnie ukształtowany tył „pcha" resztę autobusu. Gdyby mimo wszystko ktoś nie rozpoznał charakterystycznego stylu, duży znak firmowy wyklucza pomyłkę.



Skośne, rozciągnięte w bok obudowy świateł sprawiają, że autokar ma zdecydowane, ale nie agresywne spojrzenie.



Bazą dla przyciągającego wzrok dizajnu, w którym nie brak modnych elementów z polerowanego aluminium oraz diod LED jest sztywny szkielet ze stali nierdzewnej. Sprzyja bezpieczeństwu podróżnych oraz długiej żywotności pojazdu. Lekki dach o budowie sandwicza gra rolę dodatkowego wzmocnienia. Jest jednym z elementów, które umożliwiły maksymalne obniżenie środka ciężkości autobusu.

Niewidoczny napęd

Jedną z cech dawnej Futury jest „nieobecny" napęd. Autokary te są bardzo ciche, a zarazem nie zmuszają użytkownika do częstych wizyt w serwisie. W ostatnich latach gwarantował im to układ napędowy złożony z silników DAF oraz skrzyń biegów i mostów ZF.

Nowy model dalej korzysta z tego udanego zestawu. W zależności od potrzeb dla Futury przewidziano sześciocylindrowe, rzędowe silniki serii PR

Tego typu fotele nie znajdą się z pewnością w każdym egzemplarzu. Producent unika podawania pojemności pasażerskiej. Może nie chce zachęcać do nadmiernego stłaczania miejsc siedzących, co u pasażerów wywołuje zwykle złe wspomnienia i rzutuje na wizerunek marki?



Pokazowy egzemplarz z Hanoweru miał skoordynowaną barwę karoserii i wnętrza. Ciekawe, czy można na to liczyć, zamawiając Futurę w odcieniu groszkowym? Wystrój jest stonowany.



Kierowca nadzoruje cały „ekosystem" autokaru: temperaturę, oświetlenie, nagłośnienie. Mnóstwo przycisków, które w Futurze nie przytłaczają. Tablica rozdzielcza wraz z kierownicą są przykładami dobrego dizajnu, godzącego urodę z wymogami praktycznymi.



Na miarę potrzeb

Volvo wprowadza na polski rynek autobus turystyczny 9500, który ma być odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie polskich przewoźników.

Będzie on produkowany w zakładzie Volvo Buses we Wrocławiu. Ten wszechstronny i wytrzymały pojazd może znaleźć zastosowanie np. w przewozie uczniów, drużyn sportowych, wycieczek jednodniowych lub w transporcie wahadłowym.

Dzięki mniejszemu silnikowi oraz prostszemu podstawowemu wyglądowi ma nie tylko atrakcyjną cenę, ale jest też tańszy w eksploatacji. W tym modelu 13-litrowy silnik Volvo zastąpiono 9-litrowym. Połączenie tej jednostki napędowej z ekonomiczną skrzynią biegów Volvo I-Shift sprawia, że autobus ma niskie zużycia paliwa. Silnik jest przyjazny dla środowiska i spełnia wymogi normy Euro 5.



Volvo 9500 ma długość 12,3 m i zabiera, w zależności od specyfikacji, od 49 do 55 pasażerów. Na jego wyposażeniu standardowym jest m.in. system ochrony przed skutkami zderzeń czołowych (Front Impact Protection), w którym wzmocniony przód chroni kierowcę, system zapobiegający wjechaniu samochodu pod autobus w przypadku zderzenia czołowego (Front Underrun Protection System) oraz układ minimalizujący ryzyko urazów kolan kierowcy wrazie wypadku

Oczywiście wersja ekonomiczna może zostać odpowiednio zmodyfikowana. Klienci mogą dostosować autobus do swoich potrzeb, wybierając spośród szerokiego wachlarza dostępnych opcji komfortowych, takich jak system audio-video, toaleta czy ekspresy do kawy.

Wraz z Volvo 9500 oferowane są usługi posprzedażowe, w tym finansowanie oraz kontrakty serwisowe.

Fot. Volvo

lub MX, spełniające normę Euro 5 lub EEV. Do kompletu należą manualne, sześciobiegowe skrzynie, a za dopłatą zautomatyzowana, 12-biegowa AS Tronic. W niektórych modelach dostępny jest również klasyczny „automat" z przekładnią hydrokinetyczną. Firma VDL deklaruje przebiegi między przeglądami na poziomie 75 tys. km dla silnika PR i 90 tys. dla większego MX.

W 1982 r. Futura była jednym z pierwszych autobusów na rynku wyposażonych w niezależne zawieszenie przednich kół. Zapewniało jej to lepsze od przeciętnych własności jezdne. Najnowszy model również nie zostaje w tyle. Kluczowe elementy podwozia, w tym osie z zawieszeniem, dostarcza ZF. Standardem jest elektronicznie sterowane zawieszenie powietrzne ECAS. Przednie koła są zawieszone niezależnie, a kąt ich skrętu wynosi 60 stopni, co jest wynikiem bardzo dobrym i znacząco pomaga w manewrowaniu. Przy sztywnej osi napędowej jest stabilizator. Autobus znakomicie tłumi nierówności i zachowuje się na drodze w przewidywalny sposób.

Na wypadek zagrożenia wyposażony jest w układ stabilizacji toru jazdy ESC (Electronic Stability Control). Współpracuje on z tarczowymi, sterowanymi elektronicznie hamulcami zasadniczymi. Dodatkowo montowany jest retarder ZF lub Voith. Włącza się po naciśnięciu pedału hamulca.

Elektroniczny system autobusu jest przystosowany do montażu dodatkowych „pomocników": inteligentnego tempomatu ACC (Adaptive Cruise Control) czy układu LGS (Lane Guard System) ostrzegającego o niezamierzonym zjechaniu z pasa ruchu.

Chęć poprawy zachowania autobusu na drodze i konieczność spełnienia przepisów o dopuszczalnych naciskach spowodowały, że konstruktorzy przyłożyli się do optymalnego rozłożenia masy między osiami. W dwuosiowym modelu w wariancie o długości 13 m właściwy efekt udało się osiągnąć, „przesuwając" w odpowiednie miejsce drugie drzwi. Nawiasem mówiąc, gotowy do jazdy autobus, wyposażony w 57 foteli ma masę własną 12,9 t, co jest imponującym wynikiem.

Wśród odmian są również trzyosiowe modele o długości maksymalnie 15 m. Duży wybór nadwozi i długa lista opcji są obecnie koniecznością, jeśli autokar chce poważnie zaistnieć w najpopularniejszym segmencie rynku, który Rémi Henkemans, prezes VDL Bus & Coach określa „Best Basic". Około 80% autokarów jest kupowanych przez nabywców uważnie kalkulujących wydatki. Nowa Futura przeznaczona jest głównie dla nich, jednak możliwości, jakie stwarza, mogą zachęcić również nabywców poszukujących luksusu i prestiżu.

Michał Kij

Fot. VDL Bus & Coach, M. Kij

VDL Futura

Nowy autobus ma zadowolić użytkowników oczekujących właściwej proporcji między ceną a możliwościami pojazdu. Ponieważ każdy mierzy według siebie, wybór wersji jest szeroki – tak jak wymagania potencjalnych nabywców.

Model	FHD2-122	FHD2-129	FDH2-131	FHD2-139	FHD2-148
Długość (mm)	12 215	12 895	13 165	13 965	14 865
Szerokość (mm)			2550		
Wysokość (mm)			3700		
Rozstaw osi (mm)	6150	6830	6150/1500	6530/1500	7430/1500
Wysokość wnętrza (mm)			1920		
Promień skrętu (m)	20	22	20	21	23
Dmc (t)	18	18	24,45	24,45	24,45
Silniki	PR265	PR265	MX300	MX300	MX300
	MX300	MX300	MX340	MX340	MX340
Skrzynie biegów*	GO-170 SGS	GO-170 SGS	GO-210 SGS	GO-210 SGS	GO-210 SGS
	GO-210 SGS	GO-210 SGS	GO-230 SGS	GO-230 SGS	GO-230 SGS
	12 AS 2001 BO	12 AS 2001 BO	12 AS 2001 BO	12 AS 2001 BO	12 AS 2001 BO
	ZF 6HP602C	ZF 6HP602C	12 AS 2301 BO	12 AS 2301 BO	12 AS 2301 BO

* seria GO-... – skrzynia manualna, 6-biegowa
seria ZF 6HP... – skrzynia automatyczna 6-biegowa
seria 12 AS... – skrzynia zautomatyzowana, 12-biegowa



Poprzedni model nadal jest oferowany jako Futura Classic.

Technologia **jutra**



Terminal DigiPostPro potrzebuje mało miejsca i dostępu do Internetu, w zamian pozwala przesłać dane z tachografu i karty kierowcy prosto na serwer przedsiębiorstwa.

Pojazdy ciężarowe są ciągle w drodze. Jak nie są w ruchu, to ich właściciel nie zarabia. Jak więc pogodzić ich przeznaczenie z obowiązkiem archiwizacji danych z tachografu?

Potrzeba matką wynalazków. Na rynku jest już całkiem sporo systemów, które odpowiadają na zapotrzebowanie rynku. Są rozwiązania, które zabezpieczają wywiązywanie się z obowiązku terminowego archiwizowania danych, bez konieczności wiązania z tym faktem zadań stawianych przed pojazdem. W połączeniu z tachografami nowej generacji systemy te umożliwiają zdalny przesył danych z tachografu bezpośrednio na serwer firmy. Niestety, takie rozwiązania wciąż są dosyć drogie i czasami zawodne, co w tym wypadku stwarza niebezpieczeństwo niewywiązania się z obowiązku prawnego. Alternatywą jest system stworzony przez firmę DPK.

Wgraj i w drogę

Dane z kart kierowców i z tachografów cyfrowych pobierane są za pomocą urządzenia DigiVu. Po jego podłączeniu do tachografu automatycznie rozpoczyna się pobieranie danych. System kontrolek na bieżąco informuje użytkownika o stanie aktywności urządzenia oraz poziomie dostępnej pamięci wewnętrznej. DigiVu prowadzi wewnętrzny rejestr pojazdów, z których były pobierane dane, zarządza własnymi plikami, archiwizuje i usuwa niekompletne pliki powstałe z powodu przerw w zasilaniu. Odpowiednia konfiguracja optymalizuje wydajność urządzenia, można np. ustawić opcję pobierania danych z określonej liczby dni oraz zdefiniować typ tych danych. DigiVu, jako samodzielne inteligentne urządzenie, można podłączyć do każdego komputera z systemem operacyjnym Windows poprzez stację dokującą.

Można również stworzyć sieć punktów dostępnych dla kierowców z udostępnionymi samoobsługowymi terminalami DigiPostPro. Takie rozwiązanie umożliwia automatyczny pobór i przesył danych cyfrowych na serwer firmy. Pobieranie i archiwizacja danych jest możliwa nawet z miejsca znajdującego się w dużej odległości od centrali. W ten sposób skraca się droga przekazywania danych, bez konieczności angażowania innych pracowników. Dodatkowym atutem jest możliwość przesyłania danych w dogodnym dla kierowcy czasie, np. podczas zdawania dokumentów lub tankowania.

Na wyświetlaczu terminala pojawiają się komunikaty informujące na bieżąco o postępie pobierania danych i instruujące, jakie czynności należy wykonać. Urządzenie ma wbudowany moduł kontroli przekroczeń przepisów dotyczących czasu pracy kierowcy, który umożliwia sprawdzenie swoich przekroczeń, zapisanych w pobranych plikach. System pozwala również na zwrotne przesyłanie krótkich wiadomości tekstowych z centrali firmy do kierowcy na terminal. Przesłana wiadomość oczekuje na kierowcę, który po włożeniu do terminala swojej karty, odczytuje ją na wyświetlaczu urządzenia. Dodatkowo moduł tachografów cyfrowych programu TachoAnalizer wzbogacono o funkcje umożliwiające podgląd szczegółowych informacji gromadzonych w pamięci tachografów oraz kart kierowców. Dzięki dodatkowym funkcjom, użytkownik szybko może sprawdzić np. zdarzenia z karty kierowcy oraz przeanalizować wykres prędkości pojazdu.

Taki system jest stosunkowo tani i w przypadku wewnętrznej sieci terminali nie wymaga ponoszenia żadnych dodatkowych kosztów. Zamontowanie DigiPostPro angażuje mało miejsca, a jedynym warunkiem jest dostęp do Internetu. W przypadku sieci zewnętrznej – terminale zamontowane np. na stacjach benzynowych, może dojść niewielka opłata za przesył danych.

Niestety, stacje benzynowe nie widzą w takiej działalności wymiernych korzyści dla siebie, w związku z czym nie udało się jeszcze stworzyć takiej sieci. Z tego względu z tej funkcji DPK TachoSystemu praktycznie mogą korzystać duże firmy, które mają przynajmniej kilka oddziałów.

Analogowe i cyfrowe

TachoAnalizer umożliwia również podgląd i analizę danych z tachografów cyfrowych oraz kart kierowców pobranych za pomocą przenośnego urządzenia TachoAnalizer Combo. Pliki z karty kierowcy i tachografu przenoszone są do wewnętrznej pamięci urządzenia (265 MB), a następnie przez port USB wgrywane do komputera.

Jednak ciągle jeszcze w użyciu są tachografy analogowe. W tym przypadku danych nie uda się przesłać zdalnie, ale za to korzystając ze zwykłego skanera, można w programie TachoAnalizer zeskanować jednocześnie 6 tarcz. Program umożliwia również utworzenie nieistniejącej tarczy, na podstawie wprowadzonych danych.

DPK System to również oprogramowanie SOR Software kompleksowo usprawniające funkcjonowanie Stacji Pogotowia Ratunkowego, DPK Railways SQL – przeznaczone dla przedsiębiorstw kolejowych zajmujących się przewozem pasażerskim i towarowym oraz system dla górnictwa i przemysłu. Prawdziwą chlubą firmy jest oprogramowanie dla komunikacji miejskiej i transportu zbiorowego TSI 2010, które jest właśnie wdrażane w MZA w Warszawie.

Katarzyna Dziewicka

Fot. K. Dziewicka



Kilkugodzinny trening teoretyczno-praktyczny potrafi przekonać nawet najtwardszego kierowcę, że długoletnie doświadczenie za kółkiem nie gwarantuje wysokich kwalifikacji.

Szybki strzał

Dobrze wyszkolony kierowca to skarb. Przewoźnicy coraz częściej doceniają rolę szkoleń i chętniej wysyłają na nie swoich kierowców. Rachunek ekonomiczny jest prosty: 5-15% paliwa to niezła oszczędność w skali roku.

Za profesjonalny trening pod szyldem producenta pojazdu trzeba zapłacić niewiele lub wcale. Efekty są widoczne od razu. Tylko jak przekonać kierowcę, że taki szlif jest mu potrzebny, gdyż odkąd ma prawo jazdy nie tylko warunki na drodze się zmieniły, ale również pojazdy są nie do poznania?

Sposobów jest dużo. Najważniejsze, żeby przed przystąpieniem do negocjacji, samemu być przekonanym o słuszności takiego szkolenia. Motywacja w postaci premiowania niskiego zużycia paliwa czy odpowiedniego nie tylko dbania o samochód, ale również wykorzystywania jego możliwości, powinna stopić pierwsze lody. Następny krok będzie należał do trenera, który w umiejętny sposób przekaże wiedzę z zasad ekonomicznej i bezpiecznej jazdy oraz zaprezentuje możliwości nowoczesnego pojazdu i wskaże, jak go w prawidłowy sposób eksploatować.

Klient wraca z przyjacielem

Ponieważ zadowolony klient wraca, a co równie ważne przyprowadza swojego przyjaciela, producenci pojazdów już od dłuższego czasu dbają o to, aby użytkownicy byli zadowoleni. Technika tak poszła na przód, że praktycznie zanim ruszy się nowym samochodem ciężarowym w trasę, powinno się przejść kurs jego użytkowania. Optymalne byłoby dokładne przeczytanie instrukcji obsługi – lecz któż z nas to robi?

Pojazd prawidłowo eksploatowany daje większe zadowolenie jego nabywcy. Wykorzystuje wszystkie swoje możliwości i nie ulega awariom wskutek złego użytkowania. Dlatego, dla obopólnego dobra powstały szkoły ekonomicznej jazdy. Ponieważ to właśnie kierowcy mają istotny wpływ na żywotność mechanizmów zamontowanych w pojeździe, ważne jest, aby potrafili w sposób prawidłowy z nich korzystać. Na szkoleniach uzupełniana jest więc wiedza z zasad działania poszczególnych układów sterowania samochodem oraz prawidłowej obsługi, co gwarantuje ich długie, bezawaryjne działanie. Natomiast optymalny styl jazdy z wykorzystaniem możliwości pojazdu, pozwala osiągnąć minimalne, deklarowane przez producenta zużycie paliwa, co bardzo działa na wyobraźnię.

Kultura w parze z ekonomią

Ale to tylko część korzyści. Dobrze wyszkolony kierowca, to bezpieczny kierowca. A co za tym idzie mniej nieplanowanych przestojów, duża dyspozycyjność pojazdu i niższe koszty ubezpieczenia. Oraz, co nie mniej ważne, pozytywny wizerunek firmy, jako partnera godnego zaufania.

Szkoły jazdy uczą więc nie tylko, jak jeździć przewidująco. Trenerzy pokazują swoim kursantom, że spokojna jazda nie oznacza wcale ślamazarnego toczenia się do przodu. Stosowanie zasad ekonomicznej jazdy to konsekwentne pokonywanie kolejnych kilometrów dobrym tempem, bez zbędnych hamowań czy gwałtownych przyspieszeń. Wystarczy jechać 85 km/h, żeby zaoszczędzić sporo paliwa, bez znaczącej (a często żadnej) różnicy w czasie, który jest potrzebny na dojechanie do celu. Niższa prędkość daje też więcej czasu na reakcję i nie wymaga podejmowania męczącego w ciasnym ruchu manewru wyprzedzania.

„Z wypowiedzi klientów, u których przeprowadzone zostało szkolenie wynika, że

Oferta treningów ekonomicznej jazdy ciężarówką, organizowanych przez producentów pojazdów

Szkoła ekonomicznej jazdy	liczba przeszkolonych kierowców w latach 2008-2010	liczba trenerów	koszt jednodniowego szkolenia od osoby	pojazd szkoleniowy
Szkoła Jazdy Scania	2008 – 1100, 2009 – 1300, 2010 – 700	3	550 zł	Scania R420
Akademia ProfiDrive MAN	2008 – b.d., 2009 – 367, 2010 – 472	2	400 zł	MAN TGX
Renault Optifuel Training	w sumie 400	1	250 euro	Renault Magnum
Trucker Academy	b.d.			
Szkoła Doskonalenia Jazdy Volvo	2008 – 914, 2009 – 551, 2010 – ok. 500	2	150 euro	Volvo FH
Akademia Ekonomicznej Jazdy DAF	rocznie 300-400	3	400 zł	DAF XF

roczne oszczędności na paliwie generowane przez jednego kierowcę wynoszą około 2000 euro!!! Koszt zmniejszonej liczby wypadków i awarii jest trudny do oszacowania, ale na pewno daleko przewyższa sumę zaoszczędzoną na mniejszym zużyciu paliwa. Poza tym trudno w ogóle dyskutować o pieniądzach, gdy chronimy ludzkie życie" – zauważa Zbigniew Kołodziejek, marketing manager DAF Trucks Polska.

» Trudno dyskutować o pieniądzach, gdy chronimy ludzkie życie «

Dzień i z głowy?

Wszystkie treningi ekonomicznej jazdy wyglądają podobnie. Najpierw kierowca pokazuje, co potrafi, przejeżdżając zadaną trasę. Instruktor go tyko obserwuje, a system FMS zapisuje jego poczynania. Następnym punktem jest wykład teoretyczny, kiedy kierowcy szczegółowo poznają pojazd i zasady ekonomicznej, a zarazem bezpiecznej jazdy. Po pigułce teorii kursant dostaje drugą szansę – znów siada za kółkiem i pokazuje, czego się nauczył. W razie nieprawidłowości trener go koryguje i daje mu wskazówki. Na końcu porównuje się wyniki. W zależności od firmy, powstaje zestaw różnych danych, które mówią, czy kierowca zachowywał się zgodnie z zasadami przekazanymi mu na szkoleniu. Najbardziej wymierną informacją jest poziom spalania paliwa. Po porównaniu tego z pierwszego przejazdu z tym z drugiego nawet najbardziej sceptyczni kierowcy, przekonują się co do zasadności tego typu szkoleń. „Trzeba zaszczepić w tych ludziach wirusa, żeby mógł się potem rozwijać" – podkreśla Bogusław Lieske, instruktor techniki jazdy z Volvo Truck Polska.

Zostaje jeszcze tylko jeden problem. Jak podsycać ten ogień, żeby nie zgasł. Cóż, wszelkie systemy motywacyjne w postaci premii dobrze robią. Ale najważniejsze, żeby kierowcy nie pozostawić samego. Istotne jest, żeby go dalej wspierać. Tu pomocne są elektroniczne systemy do zarządzania flotą, które oprócz wielu różnych funkcji, monitorują pracę kierowcy, rejestrując nie tylko generowane przez jego pojazd zużycie paliwa, ale również wskazując słabe punkty, nad którymi powinien popracować. I w tym przypadku większość producentów ciężarówek oferuje swoją pomoc.

Trener nie tylko musi mieć opanowaną do perfekcji technikę jazdy ciężarówką, ale również być dobrym psychologiem, żeby umiejętnie dotrzeć do każdego kursanta.



Na pewno warto

Ostatnie dwa lata nie były łaskawe dla polskiego transportu. Brak zleceń transportowych i topniejące stawki za kursy wymusiły na menedżerach flot intensywne poszukiwania oszczędności. To, na co do tej pory mogli machać ręką, stało się istotnym elementem w rachunku ekonomicznym, oznaczało być albo nie być dla niejednej firmy. Dlatego jazda ekonomiczna nabrała nowego wymiaru.

„Trudniejsze warunki funkcjonowania i większa presja na marże powodują, że przedsiębiorcy znacznie bardziej analizują strukturę kosztów firmy i starają się reagować na tych polach, które przyniosą wymierne oszczędności w przyszłości. W firmach, w których podstawową działalnością jest transport, kierowca i ta część kosztów, na którą on ma wpływ, stanowi znaczy udział w całkowitej strukturze kosztów (do 80%), stąd też oszczędności 1-2% w skali roku oznaczają dziesiątki tysięcy euro. To jest często różnica pomiędzy zyskiem a stratą, stąd też tak duże zapotrzebowanie na szkolenia kierowców" – podkreśla Zbigniew Kołodziejek.

Odpowiedź na pytanie, czy szkolić jest oczywista. Nie ma wad, są same zalety. Wszystkie szkoły jazdy oprócz szkoleń na własnych pojazdach oferują treningi na pojazdach klienta. Wtedy szkolenie może być nawet tańsze. Zdobywanie wiedzy jest nieodłącznym elementem naszych czasów. Postęp ma wtedy sens, gdy potrafimy w pełni z niego korzystać.

Katarzyna Dziewicka

Fot. K. Dziewicka



Zuchy chłopcy!

Rajd Dakar to miejsce, gdzie spotykają się ludzie z prawdziwą pasją. Cały rok przygotowują się właśnie do tej chwili. Przez dwa tygodnie pokonują swoje słabości, balansując na krawędzi po to, by poczuć się zwycięzcami, gdy przekraczają linię mety. Wśród nich są też tacy, którym udało się niejednokrotnie dokonać tego w najlepszym stylu.

33. Rajd Dakar

Termin: 1-16 stycznia 2011 r.
Odległość: 9 tys. km, w tym 5 tys. km trasy rajdu podzielonych na 13 etapów
Miejsce: Argentyna i Chile.
Wystartowało: 170 motocykli, 30 quadów, 140 samochodów oraz 67 ciężarówek
Na mecie stawiło się: 94 motocykle, 14 quadów, 55 samochodów osobowych, 41 ciężarówek

Od lat w czołówce klasyfikacji generalnej najlepsze miejsca zgarnia fabryczny zespół Kamaz-Master. W tym roku Kamazy nie tylko nie dopuściły nikogo do podium, ale zdobyły również 4. i 8. miejsce (zespół kazaski) w klasyfikacji generalnej. Rosyjskie ciężarówki odniosły zwycięstwo już po raz 10 na Dakarze, a tegoroczne jest trzecim z rzędu.

Loprais wypadł z gry

Największy rywal zespołu Kamaz-Master, czeski Loprais Tatra Team, został zdyskwalifikowany po 10. etapie. Czesi ewakuowali się na metę wskutek defektu turbosprężarki Tatry, zbaczając z wyznaczonej trasy. „Nastąpił dramatyczny spadek mocy o 70% – wyjaśnia Aleš Loprais. – Zdołaliśmy dojechać do mety odcinka, ale nie mogliśmy zaliczyć wszystkich wymaganych punktów kontrolnych, rozmieszczonych na wydmach pustyni Atakama. Większość teamów, które z nami konkurują, udzieliła nam wsparcia, chcąc, żebyśmy dalej walczyli z Kamazem, ale jury było bezkompromisowe i zostaliśmy wykluczeni". Najlepsze lata zespołu Lopraisa na Dakarze to 1999-2002. Wtedy zdobywał podium, niejednokrotnie stając na szczycie. Ostatni zażarty pojedynek zespoły Tatry i Kamaza stoczyły w 2002 roku, kiedy walczyły o pierwsze miejsce. Wtedy wygrał Kamaz, Tatra zdobyła drugą pozycję. Później Loprais Tatra Team odnotowywał spadek formy, co miało swoje odbicie na tablicy wyników, jednak nigdy nie przestał być postrzegany jako główny konkurent teamu Kamaz-Master.

Taki jest właśnie Dakar. Pewnie nieprzewidywalność i niepewność dnia jutrzejszego jest właśnie tym magnesem, który przyciąga rzesze śmiałków.

Rosyjska dusza

Zastanawiające jest jednak, jak to się dzieje, że właśnie Kamaz od lat króluje na bezkresach pustyni i trudnych do okiełznania wydmach. Czy to trumf techniki, czy jednak człowieka – Władimir Czagin ma na swoim koncie już siedem zwycięstw na Dakarze. W tym roku zaczął prowadzić po ósmym etapie i do końca nie dał się wyprzedzić. Do mety dojechał ostatkiem sił, w drama-

Polska załoga: Grzegorz Baran i Rafał Marton na MAN-ie TGA 18480 dojechała do mety na 25. pozycji. Gdyby nie kłopoty z autem na 8. etapie i kara za ominięcie punktów kontrolnych, wynik byłby jeszcze lepszy.



Władimir Czagin ma na swoim koncie 63 zwycięskie etapy Rajdu Dakar, na pierwszym miejscu w klasyfikacji generalnej uplasował się aż siedem razy, nic dziwnego, że traktowany jest jak bohater.



Loprais Tatra Team w tym roku nie miał szczęścia, po 10. etapie został zdyskwalifikowany. Nie pozostawia jednak swoich fanów bez nadziei. Wszyscy nie mogą się już doczekać, kiedy znów stoczy pojedynek z zespołem Kamaza.



tycznym stylu. Finiszował z rozdartymi oponami i licznymi uszkodzeniami. „To jest zwycięstwo woli – zauważa Erik Chajrullin, rzecznik prasowy zespołu Kamaz-Master. – Rajd zawsze wiąże się z ciężkimi warunkami. Zarówno bytowania, jak też ścigania się. Pustynia Atakama, stanowiąca główny odcinek rajdu, jest bardzo surowa pod względem klimatu i przyrody. Jest to najbardziej suche miejsce na kontynencie. Latem upały sięgają 40 stopni".

Załoga Czagina wystartowała w tym roku na nowym pojeździe, pozostałe auta z teamu zostały zmodernizowane. Od dawna wiadomo, że Kamazy startujące na Dakarze są fabrycznie przygotowane do pokonywania wielkich wyzwań. Co drzemie w ciężarówkach, które niezmiennie od lat zdobywają szczyty na tak ciężkich trasach, jakie serwuje uczestnikom Dakar? Kamaza 43269 4×4 napędza 830-konny silnik JaMZ 7E846.10-07. Pojazd ma przesuniętą kabinę o 200 mm i silnik o 400 mm do tyłu, co pozwoliło przemieścić środek ciężkości i lepiej rozłożyć masę pojazdu pomiędzy obie osi. Dzięki temu zabiegowi zmniejszył się również zwis przedni, co zwiększyło kąt natarcia i zdolność pokonywania przeszkód terenowych.

„Mamy niezawodne załogi, ale samochody mogą zepsuć się w każdej chwili. Jedyna rzecz, którą można było zrobić, to uwzględnić pewne rozwiązania konstruktorskie, pozwalające na ich maksymalnie niezawodną pracę" – powiedział po zwycięstwie Michaił Arsenjew, czołowy inżynier-konstruktor zespołu.

Nie bez znaczenia dla wyniku całego zespołu jest również fakt, że ekipa liczyła w tym roku 50 osób (rok wcześniej 27). Ponadto po raz pierwszy Kamaz-Master wystawił cztery auta.

Awaryjne lądowanie

Nie obyło się bez trudności, i to jeszcze przed startem. We Francji zwycięski zespół pojechał swoim startowym pojazdem na przejażdżkę. Maszyna właśnie otrzymała nowe elementy zawieszenia, które nie było jeszcze ustawione. Na skutek tego doszło do wypadku na szutrowej drodze pod miastem. Kamaz przewrócił się na bok i tak uszkodził, że nie udało się usunąć awarii na miejscu. Trzeba było odwieźć ciężarówkę do Nabierieżnych Czeln, gdzie mechanicy szybko go odbudowali. Potem załadowano Kamaza na pokład Rusłana, który poleciał do Buenos Aires. I wszystko szczęśliwie się zakończyło.

Po 16 dniach walki Czagin wjechał do Buenos Aires jako zwycięzca. Jak na Roję przystało, najlepszemu teamowi pogratulował sam prezydent Dmitrij Miedwiediew: „Gratuluję rosyjskiemu zespołowi Kamaz-Master oraz Władimirowi Czaginowi wspaniałego zwycięstwa w Rajdzie Dakar. Zuchy chłopcy!".

Klasyfikacja generalna 33. Rajdu Dakar w kategorii samochody ciężarowe

1. Władimir Czagin/Siergiej Sawostin/Ildar Szajsułtanow Kamaz 43269
2. Firdaus Kabirow/Ajdar Bielajew/Andriej Mokiejew Kamaz 4326
3. Eduard Nikołajew/Wiaczesław Mizjukajew/Władimir Rybakow Kamaz 4326
4. Ilgizar Mardiejew/Władimir Demjanenko/Ajrat Mardiejew Kamaz 4326
5. Franz Echter/Detlef Ruf/Artur Klein MAN TGS
6. Josep Vila, Moi Torrallardona, Peter van Eerd Iveco Trakker
7. Marcel van Vliet/Serge Bruynkens/Bernard der Kinderen MAN TGA 18.480
8. Artur Ardawiczius/Denis Bierezowskij/Zanat Zalimbietow Kamaz 4326
9. Teruhito Sugawara/Seiichi Suzuki Hino Ranger
10. Mathias Behringer/Jochen Seiler/Hugo Kupper MAN 18.480

25. Grzegorz Baran/Rafał Marton MAN TGA 18480

KAMAZ 4326-9

Liczba miejsc	3
Masa własna (kg)	9500
Nacisk na przednią oś (kg)	4800
Nacisk na tylną oś (kg)	4700
Długość (mm)	7320
Rozstaw osi (mm)	4250
Silnik	JaMZ-7E846.10-07
Liczba cylindrów	V8
Liczba zaworów	32
Pojemność (dm^3)	18,47
Moc (KM/kW/obr/min)	830/1200/2500
Maks. mom. obrot. (Nm/obr/min)	2700/1600
Skrzynia biegów	ZF16S-251, 16-biegowa
Skrzynia rozdzielcza	STEYR VC2000/300 z reduktorem i blokadą mechanizmu różnicowego
Ogumienie	Michelin, 14.00 R20XZL
Zdolność pokonywania wzniesień (%)	36
Promień skrętu między ścianami (m)	11,3
Prędkość maksymalna	165 km/h

Łzy radości

Rajd Dakar to nie tyko podium. Tu najważniejsza jest meta. Na 33. edycji imprezy walkę o dojechanie do końca stoczyło 67 załóg startujących na pojazdach ciężarowych. Tylko 41 z nich osiągnęło cel. Płakali i śmiali się jednocześnie, nie mogąc uwierzyć w swoje szczęście. Wśród tych, którzy osiągnęli Buenos Aires znalazł się też polski zespół: Grzegorz Baran i Rafał Marton startujący na MAN-ie. Polacy uplasowali się na 25. pozycji (w 2010 r. 20. miejsce). Teraz razem z innymi zbierają siły, by za rok stawić się w pełnym składzie.

Katarzyna Dziewicka

Fot. Rajd Dakar

Kradzieże w transporcie towarów, czyli gdzie i jak parkować – część II

W kwietniu ub. roku, w miesięczniku TSL Biznes (4/2010) ukazał się mój artykuł pt. „Gdzie parkować, czyli o kradzieżach w transporcie towarów". Opisałem w nim dość szczegółowo, jakie zapisy dotyczące parkowania znajdują się w polisach OCP, kupowanych przez przewoźników. W tym artykule opiszę, w jakich sytuacjach najczęściej dochodzi do kradzieży towaru. I choć kradzieże zdarzają się praktycznie wszędzie, niektóre rejony są szczególnie narażone na ryzyko wystąpienia tego typu szkód.

Przepisy prawa narzucają na przewoźników obowiązek odbywania postojów w czasie przewozu towaru. Jest to bez wątpienia podyktowane dbałością o bezpieczeństwo ładunku i o innych uczestników ruchu drogowego oraz wynika ze zwykłych potrzeb ludzkich. Parkowanie w czasie przewozu jest więc czymś normalnym dla przewoźników i samych kierowców.

Nasuwa się jednak pytanie, gdzie parkować, skoro istniejąca w Europie infrastruktura nie gwarantuje bezpieczeństwa w czasie postojów. Brak parkingów strzeżonych narzuca na przewoźników konieczność odbywania postojów na parkingach przy stacjach paliw, w miejscach rozładunku towaru lub w kolejce do rozładunku, bądź w czasie oczekiwania na przeprawę promową.

Wybór miejsca postoju a ryzyko szkody kradzieżowej

Z jednej strony postoje są niezbędne dla prawidłowego przebiegu przewozu, z drugiej zaś zwiększają ryzyko powstania szkody kradzieżowej. Statystyki potwierdzają, że najbardziej narażone na ryzyko kradzieży są parkingi usytuowane w:

- **pobliżu wielkich magazynów dystrybucyjnych, do których jest dostarczany towar**

Wielkie centra dystrybucyjne nie pracują w systemie 24h, co nie pozwala na dokonanie rozładunku towaru bezpośrednio po jego dostawie. W sytuacji, gdy kierowca dojedzie na miejsce po zakończeniu pracy odbiorcy lub gdy otrzyma odmowę przyjęcia ze względu na późniejszą awizację, jest zmuszony do odbycia postoju. Z braku parkingów strzeżonych wybiera zwykle najbliższy parking przy jakiejś stacji benzynowej lub przeznaczony dla samochodów oczekujących na rozładunek.

Takie miejsca są „oblegane" nie tylko przez przewoźników, ale również przez zorganizowane gangi przestępcze, trudniące się kradzieżami towaru. Złodzieje wiedzą doskonale, że pojazdy zaparkowane na parkingach w pobliżu centrów dystrybucyjnych, np. sprzętu elektronicznego lub AGD, są załadowane intratnym towarem, który łatwo sprzedać, a nietrudno też ukraść. W takich miejscach dochodzi zazwyczaj do większej liczby kradzieży niż na innych parkingach.

Ponadto, już samo zgłoszenie przyjazdu lub podjęcie przez kierowcę próby rozładowania towaru daje pracownikom odbiorcy sygnał o naszej obecności. Często też ochrona lub inni pracownicy wskazują miejsca, gdzie kierowca może zaparkować pojazd. Jeżeli więc w proceder przestępczy są wplątani pracownicy odbiorcy, taka informacja może zostać przekazana złodziejom i możemy się rano zdziwić, gdy stwierdzimy pociętą plandekę i kradzież części towaru.

- **pasie do 200 km przed kanałem La Manche i od kanału La Manche do Londynu**

Przeprawy przez kanał La Manche stanowią tzw. „wąskie gardła" i skupiają wiele ciężarówek oczekujących na przejazd. Kierowcy są więc zmuszeni do zaplanowania trasy tak, aby z „marszu" wjechać na prom, lub do parkowania na parkingach przy drogach dojazdowych, bądź wręcz w kolejce przy trasie dojazdu.

Przestępcy nie wiedzą, na jaki towar mogą liczyć, co powoduje, że dochodzi do licznych przypadków włamań do naczep

CDS
ODSZKODOWANIA

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

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

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

www.cds-odszkodowania.pl

w celu sprawdzenia, na jaki „łup" mogą liczyć. Wiąże się to zwykle z uszkodzeniem zabezpieczeń drzwi lub pocięciem plandeki. W przypadku stwierdzenia w naczepie intratnego towaru, bardzo często dochodzi do jego kradzieży. I choć w takich sytuacjach skala kradzieży jest dość duża, to jednak z uwagi na stłoczenie pojazdów i duży ruch, dochodzi zwykle do mniejszych kradzieży.

Gorzej przedstawia się sytuacja na parkingach przy trasach dojazdowych do przepraw promowych. Ilości kradzionego towaru z jednego środka transportu są tam zazwyczaj większe. Dlatego też w zleceniach transportowych często zdarzają się uwagi, aby nie parkować w nocy w pasie 200-300 km od Calais. Czy jest to wykonalne w każdym przypadku? Raczej nie, gdyż przepisy o czasie pracy nakładają obowiązek odbywania odpoczynków, a jeśli taki odpoczynek wypadnie w takim rejonie, kierowca jest zmuszony do postoju.

- **miejscu planowanego lub wymuszonego czasem pracy pierwszego postoju po przyjęciu towaru od nadawcy**

Pracownicy nadawcy dokonujący ekspedycji towaru wiedzą, jaki towar załadowano, o której dany samochód wyjeżdża z terenu zakładu i w którą stronę będzie się kierował. Wiedzą też doskonale, że kierowca będzie zmuszony do odbycia postoju na trasie i mogą dość łatwo ocenić, kiedy to nastąpi. Wytypowanie jednego lub dwóch parkingów, na których pojazd zostanie zaparkowany, nie nastręcza więc większej trudności.

Jeżeli więc pracownicy nadawcy „współpracują" z przestępcami, złodziejom łatwo jest zlokalizować pojazd z towarem, a często czekają już w wytypowanym miejscu na jego przyjazd. Na parkingu dochodzi więc do kradzieży części towaru lub całego pojazdu.

Kierowca nie może uniknąć odbycia obowiązkowego odpoczynku ani też wybrać innej trasy, gdyż niejednokrotnie jej po prostu nie ma. Czy kierowca ma więc szanse, aby ustrzec się przed ryzykiem kradzieży? Jeżeli wieziony przez niego towar ma być skradziony, z całą pewnością zostanie skradziony.

- **każdym innym miejscu, gdy dochodzi do kradzieży pojazdu lub naczepy, a nie towaru**

Wielu przewoźników unika przewożenia towarów tzw. ryzykownych, jak np. elektroniki, alkoholu, sprzętu AGD itp. Ponieważ ryzyko kradzieży przewożonego przez nich towaru jest minimalne, powszechną praktyką jest parkowanie przez kierowców samochodów na wszystkich dostępnych parkingach i nie zawsze przy stacjach paliw, hotelach czy motelach. Mała atrakcyjność towaru dla złodziei nie wyklucza jednak ryzyka kradzieży. Nie należy bowiem wykluczać sytuacji, gdy sprawcom kradzieży nie zależy na towarze, a na ciągniku lub naczepie. Dokonują wtedy kradzieży całego zestawu wraz z towarem i nie ma znaczenia, czy to jest towar drogi, czy też bezużyteczny, gdyż jest on kradziony poniekąd „przy okazji". O ile część skradzionych pojazdów zostaje odnaleziona przez policję, w większości przypadków towar niestety ginie bezpowrotnie – wartościowy znajdzie nabywcę, a tani i nieprzydatny zostaje gdzieś porzucony. Dlatego ważne jest, aby nie parkować w miejscach przypadkowych tylko dlatego, że wieziemy towar, który nikomu się nie przyda. O odszkodowanie za taki towar właściciel również się upomni i choć strata nie będzie duża, to jednak za szkodę przewoźnik będzie musiał zapłacić.

Gdzie więc parkować?

To pytanie zadają sobie nie tylko przewoźnicy. Brak parkingów strzeżonych i innych bezpiecznych parkingów od wielu lat zaprząta głowy niejednego polityka. Każdy europejski kraj ma program budowy sieci parkingów, zapewniających optymalne bezpieczeństwo dla przewożonego towaru i pojazdów. Projekty są, rządy się zmieniają, a sytuacja, jaka była 10 lat temu, nie zmieniła się do dziś.

Jerzy Różyk



Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.

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

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



Istniejąca sieć parkingów przy zbudowanych w czasie ostatniej dekady konglomeratach paliwowo-gastronomiczno-hotelowych nie gwarantuje bezpieczeństwa. Niemniej jednak z całej mapy parkingów, kierowcy chętniej wybierają parkingi, o których słyszeli lub które sami znają. Są to zazwyczaj duże parkingi przy głównych trasach komunikacyjnych, gdzie zwykle parkuje wiele samochodów, gdzie jest pełne oświetlenie i monitoring otoczenia obiektów i często samego parkingu.

Informacje na temat parkingów można uzyskać na stronie www.truckinform.eu lub w publikacji pt. „Truck Parking Areas in Europe 2009", zamieszczonej na stronie IRU. Innym źródłem informacji o parkingach jest strona www.etransport.pl/dobry_parking, na której mapę parkingów w Europie tworzą sami kierowcy. W każdym przypadku są to parkingi rekomendowane, ale czy bezpieczne?

Ocena ryzyka kradzieżowego w transporcie

Wybór miejsca postoju jest dosyć istotny z punktu widzenia samej oceny ryzyka wystąpienia kradzieży. Czym jest jednak owe ryzyko, jak je mierzyć i jak nim zarządzać?

Ryzykiem nazywamy możliwość nastąpienia określonego zdarzenia, czyli w tym przypadku kradzieży towaru. W tym znaczeniu termin ryzyko jest synonimem niebezpieczeństwa zagrażającego przewożonemu ładunkowi. Zarządzanie ryzykiem to system metod i działań, zmierzających do obniżenia stopnia oddziaływania ryzyka na funkcjonowanie podmiotu (przewoźnika) i do podejmowania w tym celu optymalnych decyzji. W uproszczeniu, zarządzanie ryzykiem to racjonalne działanie, mające na celu uniknięcie lub ograniczenie finansowych skutków kradzieży.

Szczegółowe poznanie charakteru i zakresu tego ryzyka pozwala na wybór czynności zapobiegawczych (np. odpowiednie instrukcje i zalecenia, odpowiednie ubezpieczenie itp.) bądź też minimalizujących jego wpływ i skutki.

Proces zarządzania ryzykiem przebiega w czterech podstawowych etapach: identyfikacja ryzyka, ocena ryzyka, kontrolowanie ryzyka i finansowanie ryzyka.

Identyfikacja ryzyka rozpoczyna właściwy proces jego zarządzania i polega na określeniu, jakiego rodzaju zdarzenia mogą być przyczyną powstania szkody oraz jaki będzie ich wpływ na kondycję finansową przedsiębiorstwa. Dokładne poznanie ryzyka to przede wszystkim poznanie możliwych przyczyn oraz wszystkich skutków wystąpienia danego zdarzenia. Kradzież jest jedną z głównych przyczyn występowania szkód w transporcie. Każdy przewoźnik wie o tym doskonale i zapewne liczy się z ryzykiem wystąpienia szkody kradzieżowej. W tym ujęciu ryzyko jest już zidentyfikowane.

Ocena ryzyka polega na określeniu możliwości powstania szkody ze względu na prawdopodobieństwo i rozmiar szkody. Prawidłowo przeprowadzona ocena ryzyka wystąpienia szkody kradzieżowej pozwala na podjęcie działań zmniejszających stopień ryzyka wystąpienia straty. Ocena ryzyka obejmuje dwa aspekty: wielkość ryzyka, rozumiana jako wysokość prawdopodobnej i/lub maksymalnej straty (w praktyce wartość ładunku) oraz prawdopodobieństwo realizacji danego ryzyka (ocena, czy przy danym towarze kradzież jest prawdopodobna).



Niezależnie od wielkości firmy, praktycznie w każdej i zawsze, występują elementy redukcji ryzyka. Redukcja ryzyka polega głównie na podejmowaniu określonych działań zmierzających do zmniejszenia zagrożenia wystąpienia szkód kradzieżowych. Z możliwych działań można wymienić:

- wprowadzenie w firmie odpowiednich procedur i instrukcji,
- monitorowanie pracy kierowców,
- szkolenie kierowców z zakresu bezpieczeństwa,
- okresową kontrolę przestrzegania przez kierowców przepisów i procedur bezpieczeństwa,
- edukację kadry menedżerskiej w zakresie kontroli nad realizacją określonych zadań.

Takie działania pozwalają przewoźnikom na sprawne kontrolowanie ryzyka. I choć w obszarze zarządzania ryzykiem funkcjonuje pogląd, że to nie my pilnujemy złodziei, a oni nas, przez odpowiednie działania możemy ograniczyć im znacznie

Do tej pory w dziale ubezpieczeniowo-prawnym, przygotowywanym we współpracy z CDS Odszkodowania przedstawiliśmy następujące tematy:

- Jak zawrzeć dobre ubezpieczenie OC przewoźnika TSLbiznes 3/2010 (str. 44)
- Gdzie parkować, czyli o kradzieżach w transporcie towarów TSLbiznes 4/2010 (str. 68)
- Za co odpowie spedytor, czyli o ubezpieczeniu OC spedytora TSLbiznes 5/2010 (str. 52)
- Deklaracja wartości towaru a odpowiedzialność przewoźnika TSLbiznes 6/2010 (str. 66)
- Biedny Polak po szkodzie, czyli o stratach spedytorów i przewoźników TSLbiznes 7-8/2010 (str. 66)
- Jak się bronić przed oszustwem w transporcie? TSLbiznes 9/2010 (str. 68)
- Alkohol a polisa OCP TSLbiznes 10/2010 (str. 60)
- Dlaczego spedytor koniecznie chce być przewoźnikiem? TSLbiznes 11/2010 (str. 46)
- Wina umyślna, a odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń z polis OCS TSLbiznes 12/2010 (str. 50)
- SDR zastąpi złotego franka – kto zyska, a kto straci? TSLbiznes 1/2011 (str. 64)

Zapraszamy do zapoznania się z artykułami z wydań archiwalnych. Czytelników zainteresowanych otrzymaniem wydań archiwalnych prosimy o kontakt: ***redakcja@tsl-biznes.pl***

obszar działania, co na pewno pozytywnie wpłynie na bezpieczeństwo funkcjonowania każdego przewoźnika. Należy przy tym pamiętać, że ubezpieczyciele dość często odmawiają odszkodowań za szkody kradzieżowe. Wynika to z faktu, że zarówno przewoźnicy, jak i kierowcy nie przestrzegają odpowiednich procedur, które wynikają choćby z zawartych umów ubezpieczenia OCP.

Finansowanie ryzyka polega na niczym innym, jak na pokrywaniu szkód powstałych w wyniku kradzieży. Z punktu widzenia oceny ryzyka nie jest istotne, kto i z jakich środków pokryje szkodę. W ubezpieczeniach OC prawo nakazuje bowiem pokryć szkodę i zwykle jest nim zobowiązany, czyli przewoźnik. Ten aspekt zarządzania ryzykiem jest dla przewoźnika bardzo istotny. Niezbyt dobre ubezpieczenie może nie pokryć jego odpowiedzialności za powstałą szkodę, którą w efekcie będzie musiał pokryć sam. Dobre ubezpieczenie daje większe szanse na pokrycie szkody przez zakład ubezpieczeń. W każdym opisanym przypadku ryzyko jest finansowane, różnica polega jedynie, z czyich środków. Dlatego ważnym elementem finansowania ryzyka jest jego ubezpieczenie w takim zakresie, w jakim sami ponosimy odpowiedzialność za szkodę.

W dziedzinie ochrony przewożonego towaru obowiązuje kilka zasad, których stosowanie pozwala sensownie i skutecznie zabezpieczyć się przed złodziejami. Oto kilka najważniejszych zaleceń:

- Każdy rodzaj zabezpieczenia eliminuje pewną grupę przestępców. Takim zabezpieczeniem przewożonego towaru może być np.:
  - przewożenie towarów tzw. wysokiego ryzyka środkami o sztywnej zabudowie (chłodnia, izoterma, kontener),
  - brak oznaczeń na środkach transportu, sugerujących rodzaj przewożonego towaru,
  - umiejętne dobieranie miejsc postoju na parkingach.
- Zastosowane środki ochrony powinny być dobrane do przewidywanego zagrożenia. Przewozy towarów tzw. wysokiego ryzyka, posiadających znaczną wartość, powinny być dokonywane np.:
  - w konwojach lub w grupie,
  - pod stałym nadzorem monitoringu.

  Ponieważ najczęściej istnieje bezpośredni związek między wartością mienia (lub jego atrakcyjnością) a zagrożeniem, ważne jest zastosowanie takich środków, aby została zachowana równowaga proporcjonalności kosztów zastosowanych środków ochrony do wartości chronionej.
- Podstawowym czynnikiem dla skuteczności zabezpieczeń, a w efekcie dla naszego bezpieczeństwa jest czas jaki upływa między agresją a interwencją.

  Zabezpieczenia mechaniczne pełnią rolę „opóźniacza" dla działań przestępcy, a to, jak zareagujemy sami i nasze otoczenie – „przyspieszacza" podjęcia interwencji. W tym aspekcie dość ważne jest miejsce odbywania postoju na parkingu. Zaparkowanie pojazdu w zasięgu monitoringu kamer stacji paliw lub wśród innych zaparkowanych pojazdów daje większe szanse na podjęcie odpowiednich działań po stwierdzeniu włamania do naczepy i w efekcie pozwala na uniknięcie większej szkody.

Strzeż się sam

Analiza licznych szkód pozwala na wyciągnięcie wniosku, że niestety teoria sobie, a praktyka sobie. Przewoźnicy dużo bardziej interesują się pogonią za zleceniami, a w mniejszym stopniu dbałością o przewożony towar. I choć każdy przewoźnik w przypadku powstania szkody kradzieżowej wytłumaczy to brakiem strzeżonych i bezpiecznych parkingów, to w praktyce nic nie robi, aby przy obecnym stanie rzeczy zminimalizować ryzyko wystąpienia takich szkód. W firmach transportowych nie ma bowiem żadnych procedur bezpieczeństwa i instrukcji, nikt nie monitoruje dokonywanych przewozów, a zatrudnieni kierowcy robią co chcą, gdyż pojazd i tym bardziej przewożony towar nie są ich własnością, a nawet w przypadku rażących zaniedbań po ich stronie, sami nie ponoszą żadnych konsekwencji.

Każdy przewoźnik powinien więc sam rozważyć, czy lepiej jest podjąć próbę zabezpieczenia się przed ryzykiem kradzieżowym, czy też ponieść konsekwencje finansowe tych szkód. I warto pamiętać o tym, że nie wszystkie szkody są pokrywane przez zakłady ubezpieczeń – z wieloma musimy zmierzyć się sami.

W następnym artykule, w marcowym wydaniu TSL Biznes opiszę, jak do kwestii parkowania podchodzą nasi ubezpieczyciele. Zawartość tego artykułu pozwoli na porównanie warunków ubezpieczeń poszczególnych towarzystw i na ocenę, czy posiadane przez nas ubezpieczenie OCP faktycznie chroni nas przed szkodami kradzieżowymi, czy też warto jest zastanowić się nad polepszeniem warunków naszych polis.

Jerzy Różyk
CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.pl





Superport w Gdańsku

Terminal DCT Gdańsk po jesiennym wzroście przeładunków wysuwa się na pierwsze miejsce pod względem obsługi kontenerów przed port w Gdyni. Tym samym Gdańsk przejmuje rolę głównej bramy dla ładunków eksportowych i importowych do Polski.

Obsługę największych jednostek umożliwiają brzegowe urządzenia przeładunkowe, pozwalające na szybki rozładunek i sięgnięcie do 18 rzędu kontenerów.

Dynamiczny wzrost liczby operacji nie byłby możliwy, gdyby nie wydarzenia z początku roku, unikalne nie tylko w skali portów polskich, ale i całego Bałtyku. Na początku stycznia otwarto bowiem bezpośrednie żeglugowe połączenie kontenerowe między Dalekim Wschodem a Polską. Do nowego terminalu DCT Gdańsk po raz pierwszy zawinął wówczas olbrzymi kontenerowiec Maersk Taikung, obsługujący serwis AE10. Wcześniej takie statki nie były przyjmowane w żadnym polskim porcie.

Decyzja o włączeniu Polski w rotacje serwisu międzykontynentalnego miała związek z koniecznością zagospodarowania nadwyżek zdolności przewozowej, realizowanego m.in. przez stosowanie tzw. slow-steamingu w sieci połączeń żeglugowych Maerska między Azją i Europą. Slow-steaming to celowe spowolnienie floty dla zniwelowania nadpodaży tonażu oraz dla obniżenia kosztów przez zmniejszenie zużycia paliwa. Dodatkowo zmiana w serwisie AE10 pozwala na zaoferowanie unikatowego wyboru możliwości transportowych między portami azjatyckimi a Polską i dalej: Europą Środkową i Wschodnią, w tym wzbogacenie i ulepszenie połączeń dowozowych do Rosji i portów w innych krajach bałtyckich. Oznacza to, że nowy port gdański, a konkretnie terminal DCT, staje się nie tylko portem docelowym, ale i bałtyckim hubem kontenerowym. Równolegle z dodaniem Gdańska do szlaków kontenerowców serwisu AE10, Maersk Line wykreślił z niego Dunkierkę, ale całkowita zdolność przewozowa w połączeniu Azja-Europa nie uległa zmianie. Podobnie postąpiono w przypadku portu Felixstowe, z zawinięć do niego zrezygnowano niedługo po otworzeniu terminalu w Gdańsku.

Polska z szansą na hub

Dla Maersk Line serwis AE10 ma duże znaczenie, bo ok. 20% globalnego handlu jest realizowana właśnie między Azją i Europą. Korzyści dla Polski również są wymierne: uzyskanie bezpośredniego, cotygodniowego połączenia morskiego z prawdziwego zdarzenia z kluczowymi portami azjatyckimi rozszerza możliwości krajowym importerom i eksporterom. Dzięki niemu mogą unikać dodatkowych kosztów przeładunku, np. w Hamburgu i kosztów serwisu dowozowego. Ceną za to jest tyko nieznaczne wydłużenie czasu transportu, zwłaszcza dla klientów z odleglejszych zakątków Polski.

Połączenie Daleki Wschód - Europa to szansa na nowe kontakty oraz utrwalanie i rozwój już istniejących. Kierunek ten jest bardzo istotny, choćby ze względu na handel takimi towarami jak elektronika, meble, pojazdy, tworzywa sztuczne, sprzęt AGD oraz wiele innych.

Pierwsze zawinięcie statku serwisu AE10 do Gdańska odbyło się bez rekordów, bo zdjęto tylko 400 kontenerów i załadowano 250. Niecałe 10% przeładowanych jednostek było przeznaczonych dla innych portów Morza Bałtyckiego. Kolejne statki operowały już większą liczbą kontenerów i wg Maersk Line najczęściej ma być jednak tak, że udział kontenerów adresowanych do i z rynku polskiego wyniesie 40 - 50%, a przechodzących przez DCT Gdańsk w tranzycie – ok. 50 - 60% (głównie do lub z Rosji i Finlandii). Tym samym firma zapewnia, że włączenie Gdańska do sieci serwisu AE10 nie uniemożliwi polskim importerom i eksporterom organizowania przewozów przy pomocy Maerska przez Hamburg. Takie rozwiązanie jest nawet preferowane przez duńskiego armatora, np. ze względu na prostsze procedury odpraw celnych czy mniejsze problemy ze zwrotem podatku VAT.

Istotne znaczenie ma także szybkość przetransportowania kontenera między Hamburgiem, a klientami w centralnej i południowej Polsce. Jednocześnie wszystkie zainteresowane strony starają się maksymalnie uprościć wszystkie procedury obsługi celnej. Polska jest bowiem takim samym członkiem UE, jak np. Niemcy czy Holandia i nie ma powodów, by w naszym kraju zajmowały one więcej czasu albo były droższe i mniej wygodne.

Bez lodu

Dlaczego na miejsce głębokowodnego terminalu kontenerowego wybrano właśnie Gdańsk? Głównym powodem była znakomita lokalizacja w niezamarzającej części Bałtyku, która przyciągnęła międzykontynentalny, oceaniczny serwis liniowy. Ma on większe uzasadnienie ekonomiczne niż hub w jednym z portów u wejścia na Bałtyk, takich jak Aarhus czy Goeteborg, bo Gdańsk leży bliżej centrum Morza Bałtyckiego. Wymienione porty w Cieśninach Duńskich są za blisko Hamburga czy Bremerhaven, więc z punktu widzenia organizacji i długości serwisów dowozowych, obsługujących np. Rosję czy Finlandię, nie różnią się zbytnio od Hamburga.

Kolejny argument to potencjał Polski w rynku przewozów, jaki może wygenerować po zażegnaniu kryzysu gospodarczego razem z sąsiadującymi państwami na południu i wschodzie. Duże ilości transportowanych ładunków uzasadniałyby zawijanie do portu w Gdańsku największych jednostek.

Terminal DCT umożliwia też przedłużenie linii z Azji czy Ameryki Północnej do portu St. Petersburga, który razem z Primorskiem, notuje największe na Bałtyku przeładunki kontenerowe. Bezpośrednie połączenie ma bowiem pewne ograniczenia, bo wielkie, oceaniczne jednostki nie są wyposażone w odpowiednie wzmocnienia, by stawić czoła pokrywom lodowym. W Zatoce Fińskiej niesprzyjające warunki mogą utrzymywać się nawet kilka miesięcy w roku.

Można oczywiście temu przeciwdziałać, ale przy ostrej konkurencji montaż dodatkowych zabezpieczeń, a potem „dźwiganie" balastu przydatnego na części Bałtyku jest nieopłacalne. Racjonalne jest więc utrzymywanie stałego, bezpośredniego połączenia do Gdańska, a stamtąd serwisu dowozowego, który zwykle dysponuje odpowiednio przystosowanymi konstrukcjami. Z tego względu pozycja terminalu w Gdańsku jeszcze długo nie będzie zagrożona.

Morze skonteneryzowane

Pomysł na budowę głębokowodnego terminalu w Gdańsku zrodził się w połowie lat 90., gdy ta część Morza Bałtyckiego zaczęła nabierać znaczenia w obrotach kontenerowych. Do jego zaprojektowania, budowy i obsługi wybrano spółkę DCT Gdańsk, zarejestrowaną w Polsce, ale w większości (ponad 99%) należącą do specjalnego funduszu zarządzanego przez GIF II (Global Infrastructure Fund II) zarządzanego przez Macquarie Group of Companies z siedzibą w Australii.



W DCT Gdańsk spotkać można nowoczesne urządzenie ACTIW LoadPlate przeznaczone do formowania kontenerów z ładunkami trudnymi do konteneryzacji, np. konstrukcji stalowych, rur, blach, prętów itp. Świetnie nadaje się też do załadunku towarów zjednostkowanych, jak palety czy big bagi.

Realizacja przedsięwzięcia opierała się na współpracy wielu firm doświadczonych w tego typu inwestycjach z Polski, Holandii i Niemiec. Rozwój terminalu został zaplanowany w czterech fazach. Pierwszy obejmował budowę sztucznego pirsu o długości 800 m i szerokości 315 m. W ten sposób powiększono lądowe terytorium Polski. Materiał wypełniający pirs powstał w wyniku prac refulacyjnych prowadzonych wokół, dzięki czemu nabrzeże przeładunkowe o długości 650 m ma aż 16,5 m głębokości. Jest to więcej niż w jakimkolwiek innym bałtyckim terminalu kontenerowym.

Największe jednostki tego typu wpływające na Bałtyk mają do 15 m zanurzenia, mogą więc bez problemu zostać obsłużone przez DCT Gdańsk. To pierwszy taki port w basenie Morza Bałtyckiego, nie tylko ze względu na wielkość wpływających do niego statków, ale także infrastrukturę i wyposażenie. Dzięki specjalnej rampie jest w stanie przyjmować i obsługiwać także samochodowce i ciężarowce ro-ro, gości również duże jednostki pasażerskie, które nie mieszczą się w porcie wewnętrznym Gdańska. Do tego dochodzi duża pojemność placów składowych oraz dobre połączenia drogowe i kolejowe, z zapleczem obsługowym.

Kontenerowce zawijające do gdańskiego portu imponują swoją wielkością i możliwościami przewozowymi. Do obsługi serwisu AE10, Maersk Line zatrudnił 10 jednostek klasy S. Są one jednymi z większych kontenerowców w światowej flocie, choć daleko im do najnowszych rekordzistów o ładowności 12-14 tys. TEU (odpowiednik kontenera 20-stopowego). Jednostki klasy S zapewniają pojemność do 8600 TEU, z 700 podłączeniami do kontenerów chłodzonych. Nośność statków wynosi od niemal 98 do 110 tys. t. Dzięki wyposażeniu w nowoczesne rozwiązania techniczne są obsługiwane przez 13-osobowe załogi. Silnik do napędu głównego jednostki typu S wykorzystywanej przez Mersk Line ma masę własną ponad 2 tys. t, a jego długość i wysokość to odpowiednio 25 i 13 m. Sam tłok takiego silnika ma masę ok. 4,5 t, a jego średnica wynosi niemal metr! Wszystkie kontenery, jakie mieszczą się na takim statku, ale ustawione jeden za drugim, razem miałby długość prawie 50 km.

Karol Wójtowicz
Zdjęcia: DCT Gdańsk



Co dalej z PKP Cargo?

Największy polski przewoźnik towarowy zapowiada ekspansję

Podczas grudniowego spotkania z dziennikarzami, prezes zarządu PKP Cargo Wojciech Balczun poinformował o dobrych wynikach spółki w roku 2010 i nakreślił ambitną wizję jej rozwoju w najbliższych latach. Wzrosnąć ma praca przewozowa i nakłady inwestycyjne, poprawić się rentowność, a łączny zysk przewoźnika w okresie 2011 – 2015 powinien wynieść ok. 1 mld zł.



Połączenia z niemieckimi portami, obsługiwane dotąd głównie przez niemieckiego przewoźnika Polzug, są jednym z priorytetów PKP Cargo w kolejowych relacjach europejskich. Spółka nie wyklucza zakupu niedużego przewoźnika w Niemczech, który realizowałby te przewozy.

Osiągnięcie takiego wyniku przy przychodach około 4,5 - 4,6 mld zł powinno być naturalne – przekonywał Wojciech Balczun, choć ubiegłoroczny zysk netto nieco ponad 40 mln zł daleki jest od tych prognoz. Z drugiej jednak strony wynik ten należy widzieć w kontekście fatalnych lat 2007 - 2009, kiedy to skumulowana strata finansowa PKP Cargo (według raportu Krajowej Izby Gospodarczej) wyniosła 668,5 mln zł. Trzeba też pamiętać, że polskie Cargo, podobnie jak inni europejscy kolejowi przewoźnicy ładunków, w 2010 r. odrabiało straty poniesione w okresie nie tak dawnego kryzysu gospodarczego.

Na Zachód i na Południe

Wyniki osiągnięte przez PKP Cargo w ubiegłym roku okazały się lepsze od ostrożnych prognoz. Spółka przewiozła blisko 120 mln t towarów, o 14,1% więcej niż w 2009 r. i 10,9% mniej niż w przedkryzysowym roku 2008. Praca przewozowa wyniosła 31,5 mld netto tonokilometrów, wobec 29,2 mld tkm rok wcześniej (wzrost o 11,8%). Tradycyjnie największy udział (44%) w przewozach miał węgiel kamienny, którego spółka przewiozła 52,6 mln t, 11,5% więcej niż rok wcześniej. Na inwestycje wydano w ubiegłym roku 220 mln zł, w 2011 zaplanowano na ten cel 500 mln zł. Pieniądze te zostaną w głównej mierze przeznaczone na remont taboru i informatyzację spółki. W tym roku kontynuowana będzie jej restrukturyzacja. Z 16 do 10 zmniejszy się liczba zakładów, ponownie uruchomiony zostanie program tzw. dobrowolnych odejść.

W listopadzie 2010 r. utworzono spółkę PKP Cargo International, z siedzibą w Bratysławie, której polski przewoźnik jest w 100% właścicielem. Zajmuje się ona organizacją przewozów kolejowych i spedycją na terenie Europy Środkowo-Wschodniej z wykorzystaniem lokalnych przewoźników. W najbliższym czasie planowane jest podniesienie jej kapitału i wejście do spółki partnera austriackiego, który ma wnieść gotówkę na modernizację wagonów, stanowiących wkład polskiego przewoźnika.



PKP Cargo zamierza w tym roku przeznaczyć 500 mln zł na inwestycje w tabor i informatyzację spółki. Kontynuowany będzie też proces restrukturyzacji, m.in. redukcja liczby zakładów i program dobrowolnych odejść pracowniczych.

Przypomnijmy, że PKP Cargo, na podstawie otrzymanego w styczniu 2010 r. certyfikatu bezpieczeństwa, realizuje już samodzielne przewozy towarów na terenie Republiki Czeskiej. Natomiast pod koniec grudnia ubiegłego roku certyfikat taki, z terminem obowiązywania do 2014 r., uzyskało w Niemczech. – *Dzięki temu spółka nasza będzie mogła aktywizować przewozy w ważnych relacjach europejskich, np. z portami niemieckimi. Będzie to także bardzo istotne wsparcia dla spółki PKP Cargo International* – powiedział Wojciech Balczun. Dodał też, że kierowana przez niego firma zamierza zakupić w Niemczech niedużego przewoźnika, który realizowałby przewozy towarów do i z Hamburga. Połączenia z niemieckimi portami, obsługiwane dotąd głównie przez niemieckiego przewoźnika Polzug, są jednym z priorytetów Cargo w kolejowych relacjach europejskich.

Partnerzy ze Wschodu

Aktywizując się na Południu i Zachodzie kontynentu, polski przewoźnik rozbudowuje także swą obecność na granicy wschodniej. Zacieśnia współpracę z kolejami rosyjskimi w obwodzie kaliningradzkim, zawarł szereg porozumień z partne-



rami na Litwie, starając się wspólnie z tamtejszymi kolejami stworzyć alternatywę dla transportu samochodowego, dominującego obecnie na tym kierunku. Na granicy z Białorusią powstała w 2010 r. spółka zależna Centrum Logistyczne Małaszewicze, a Cargosped, wchodzący w skład Grupy PKP Cargo, przejął od firmy MIR-Trade Polska terminal w Braniewie.

Na wspomnianym spotkaniu z mediami Wojciech Balczun poinformował, że dobiegają końca rozmowy na temat zwiększenia udziału PKP Cargo (do 56%) w dużej firmie spedycyjnej Trade Trans, w której mniejszościowymi udziałowcami są jeszcze Austriacy, a 80% przychodów zapewnia jej Cargo. Wcześniej, w ostatnim kwartale minionego roku, spółka PKP Cargo została nowym inwestorem w Euroterminalu w Sławkowie, wnosząc, wspólnie z PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa (LHS), 17 mln kapitału. Przeznaczony zostanie on na nowe inwestycje w obiekcie, który po rozbudowie ma osiągnąć zdolność przeładunkową kontenerów na poziomie 350-450 tys. TEU i stać się znaczącym w Europie Środkowo-Wschodniej centrum logistycznym.

Czekając na prywatyzację

Wszystkie te działania i planowane zamierzenia PKP Cargo należy umieścić w kontekście przewidywanej na połowę bieżącego roku prywatyzacji polskiego potentata przewozów towarowych. Do prywatyzacji tej przymierzano się już od połowy obecnego stulecia, kiedy to konkurencja prywatnych przewoźników na polskim rynku kolejowym dopiero się rodziła, a spółka z Grupy PKP dominowała na nim, z przewozami osiągającymi poziom ponad 160 mln t ładunków. Obecnie czeka wciąż na zatwierdzenie przez Ministerstwo Infrastruktury jednoznacznej strategii prywatyzacyjnej, z czym resort zwleka. Początkowo akcje Cargo miały trafić na giełdę, jednak doradca prywatyzacyjny w swej opinii stwierdził, że inwestorzy giełdowi mogą nie docenić walorów restrukturyzującej się spółki i wycenić ją niżej, niż tego oczekuje właściciel. Do opcji tej wydaje się też skłaniać rząd.

Nieokreślony do końca pakiet akcji ma zostać zaoferowany inwestorom branżowym lub instytucjom finansowym. Jeśli chodzi o tych pierwszych, to niezbyt realny wydaje się udział w prywatyzacji Cargo jej największego europejskiego konkurenta, Deutsche Bahn Schenker. Hans-Georg Werner, prezes DB Schenker Rail Polska, podkreśla, że spółka ta, po przejęciu ponad 20 małych spółek działających głównie na Śląsku i ich konsolidacji, nastawiona jest obecnie przede wszystkim na podnoszenie jakości obsługi klientów. – *Nie jesteśmy obecnie zainteresowani prywatyzacją PKP Cargo* – mówi Werner.

Wykluczyć natomiast nie można zainteresowania akcjami polskiej spółki przez austriackie Cargo, które wcześniej już przejęło, borykającego się z kłopotami, węgierskiego przewoźnika towarowego MAV Cargo. Nic bliżej nie wiadomo o postawie towarowego odłamu francuskiego SNCF, jednego z poważniejszych graczy na europejskim rynku kolejowym. Zdaniem niektórych ekspertów udziałami Cargo, szczególnie gdyby do grupy kapitałowej PKP Cargo włączono spółkę LHS, mogłyby też być zainteresowane koleje rosyjskie.

Wątpliwa fuzja z ČD Cargo

Na tym jednak prywatyzacyjne przymiarki się nie kończą. Według doniesień czeskich mediów, nie potwierdzonych przez tamtejsze koła oficjalne, rząd w Pradze rozważa jakoby możliwość fuzji kolejowej spółki towarowej ČD Drahy z polskim przewoźnikiem. Większość kosztów tej transakcji mieliby pokryć Czesi. Zdaniem Jakuba Hodinarza, wiceministra transportu Republiki Czeskiej, cytowanego przez dziennik „Mlada fronta Dnes", w obu krajach powstały już grupy robocze, które zajmują się możliwą fuzją. Spekulacjom tym zdecydowanie zaprzeczył nowy polski wiceminister infrastruktury, Andrzej Massel. Również prezes Balczun traktuje te pogłoski jako „fakty medialne", a Marek Zbrojski, dyrektor biura strategii PKP Cargo twierdzi, że „projekt ten nie jest mu znany". ➤➤➤


Józef Marek Kowalczyk
Krajowa Izba Gospodarcza

Chronić spółkę przed DB

W przedstawionym niedawno „Programie dla kolei", będącym propozycją Krajowej Izby Gospodarczej, dotyczącą modelu funkcjonowania transportu kolejowego w Polsce, znalazły się także rekomendacje odnoszące się do przyszłości PKP Cargo S.A. Zdaniem KiG-u spółka ta powinna trafić jak najszybciej na giełdę. Sprzedaż udziałów Skarbu Państwa powinna być połączona z emisją nowych akcji, co wzmocni finanse firmy.

Skarb Państwa powinien jednak zachować pakiet akcji na poziomie 25-35%, co przy rozproszonym akcjonariacie umożliwi wpływ na strategiczne decyzje. Należałoby też odstąpić od planów przyłączenia do PKP Cargo spółki PKP Linia Hutnicza Szerokotorowa, która jest zarządcą infrastruktury toru szerokiego i jako taka nie powinna być sprywatyzowana. Należy rozważyć powierzenie tej spółce pozostałej (poza linią 65) infrastruktury torów szerokich.

Warunkiem prywatyzacji Cargo jest uprzednia obniżka stawek dostępu do infrastruktury kolejowej i ich ustabilizowanie. Stawki opłat dla przewozów towarowych powinny w latach 2011-2015 zostać obniżone o 60% w stosunku do ich poziomu z 2010 r., tj. średnio o 12% rocznie. Obniżka tych stawek na 2011 r. powinna być wyższa (niż w/w średnie) i wynieść dla przewozów towarowych 20%.

Należy również zabezpieczyć PKP Cargo przed przejęciem przez kolej niemiecką. Postulat ten – moim zdaniem – nie wynika z jakichś nacjonalistycznych uprzedzeń. Uważamy po prostu, że z punktu widzenia konkurencyjności rynku przewozowego, polskiego państwowego monopolu nie należy zastępować innym państwowym monopolem, a Deutsche Bahn jest przedsiębiorstwem państwowym.



Henryk Klimkiewicz, przewodniczący Railway Business Forum

Dobra pora na prywatyzację

Sytuacja PKP Cargo jest dziś zdecydowanie lepsza niż 2-3 lata temu, gdy spółka ta znajdowała się w fazie głębokiego kryzysu. Nastąpił wzrost w towarowych przewozach kolejowych i popyt nie przekracza de facto podaży, a tym samym przewoźnicy, w tym także Cargo, mogą uzyskiwać za swe usługi lepsze ceny. Pod wpływem konkurencji zdecydowanie też poprawiła się kondycja PKP Cargo. Spółka przeprowadziła, jeszcze niedokończony, ale istotny, proces restrukturyzacji i zmniejszenia kosztów, poprawy efektywności.

Dobra kondycja spółki i lepsze perspektywy rynkowe są idealnym momentem do debiutu giełdowego, który powinien odbyć się najpóźniej w II połowie 2011 r. W mojej ocenie rynek taką ofertą gotów jest kupić. Jestem sceptyczny, jeśli chodzi o jakąś formę przejęcia tej spółki przez inwestorów branżowych, uważam natomiast, że zainteresowanie graczy giełdowych oraz inwestorów finansowych ofertą, stworzoną przez PKP Cargo, może być spore.

Trzeba jednakże pamiętać, że w obecnej sytuacji wycena akcji Cargo przez rynek nie będzie oszałamiająca. Firma ta ma przed sobą jeszcze sporo spraw do załatwienia, wobec czego racjonalne byłoby bardziej ostrożne podejście i sprzedaż mniejszościowego pakietu akcji. Maksymalny do zaakceptowania poziom to – moim zdaniem – 20-30%.

Dalsze przeciąganie prywatyzacji Cargo może być ryzykowne i przyczynić się do zmniejszenia wyceny wartości tej spółki. Patrząc na sytuację rynku przewozowego i perspektyw jego rozwoju nie widzę tu żadnego uzasadnienia dla zwłoki. Sądzą, że udany debiut giełdowy zmusi Cargo do przyspieszenia restrukturyzacji.

Spółka ta stabilizuje obecnie swą mocną pozycję na rynku polskim i europejskim. Aby jednak ją utrzymać, musi przede wszystkim wygenerować więcej środków na inwestycje, m.in. na wymianę taboru i zakup nowych wagonów, a także nowych lokomotyw, co stanowi jedne z kluczowych czynników dalszego rozwoju.

Natomiast Jakub Majewski, znany ekspert rynku kolejowego, uważa, że „stworzenie silnego środkowoeuropejskiego towarowego przewoźnika kolejowego jest pomysłem godnym uwagi". Czy jednak siłę tę jest w stanie zapewnić towarowa spółka Kolei Czeskich? W ubiegłym roku poniosła ona stratę 420 mln koron (ponad 65 mln zl) i ma długi rzędu 8 mld koron. Jako stosunkowo mały przewoźnik jest raczej skazana na pożarcie przez największych przewoźników w Europie. Podejmowana przed kilkoma laty próba połączenia się ČD Cargo z towarowymi kolejami słowackimi zakończyła się fiaskiem.

Po co jednak prywatyzować PKP Cargo? – pyta prof. Wojciech Paprocki z Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstwa Transportowego SGH w Warszawie. Jego zdaniem, zamiast prywatyzować tę spółkę, „rząd powinien rozważyć nakłady na potencjalną jej denacjonalizację w przyszłości". Natomiast według Sojuszu Lewicy Demokratycznej PKP Cargo powinno znaleźć się w ponownie skonsolidowanych Polskich Kolejach Państwowych, pełniących funkcje operatora przewozów kolejowych, ładunków i osób oraz logistyka kolejowego i mulimodalnego. Były minister transportu i eseldowski europoseł, Bogusław Liberadzki uważa, że polska kolej nie powinna szukać własnych rozwiązań, lecz przyjąć te sprawdzone już i stosowane na Kolejach Niemieckich.

Franciszek Nietz



Kolejne centrum logistyczne na granicy wschodniej

Z początkiem roku na granicy polsko-ukraińskiej zawiązana została nowa spółka PKP Cargo Centrum Logistyczne Medyka-Żurawica, powstała na wzór działającego od kwietnia 2010 roku centrum logistycznego w Małaszewiczach.

Na rynku przeładunków w rejonie Medyka–Żurawica od kilku lat systematycznie wzrasta różnica wielkości tonażu pomiędzy importem a eksportem – na korzyść importu, co przekłada się na wzrost przeładunków wykonywanych po polskiej stronie.

PKP Cargo S.A. zadecydowało o utworzeniu nowej spółki w ramach działań, mających na celu zatrzymanie spadkowej tendencji udziału w rynku przewozów i przeładunków na granicy wschodniej. Działająca na podobnych zasadach spółka PKP Cargo Centrum Logistyczne Małaszewicze tylko w ciągu trzech pierwszych kwartałów obecności na rynku (od kwietnia do grudnia 2010 roku) była w stanie zwiększyć udziały grupy PKP Cargo Logistics w przeładunkach na terenie Małaszewicz z niespełna 30% do prawie 44%.

Centrum Logistyczne Medyka-Żurawica zajmować się będzie obsługą graniczną przewozów, usługami transportowymi związanymi z handlem na granicy z Ukrainą, realizowanymi transportem kolejowym, a także kompleksową obsługą towarów, m.in. w zakresie przeładunku, składowania, segregowania, pakowania czy kruszenia. – *Dzięki nowej spółce grupa PKP Cargo Logistics będzie miała możliwość rozszerzenia operacji logistyczno–przeładunkowych, a w konsekwencji uzyska możliwości obsługi większego wolumenu przesyłek. Utworzenie lokalnego podmiotu doprowadzi do bardziej efektywnego wykorzystania własnego zaplecza, które będzie wymagało częściowej modernizacji. Pozwoli to w szybki sposób reagować na zmiany zachodzące na rynku i przyspieszy proces decyzyjny* – mówi Andrzej Winter, członek zarządu Centrum Logistycznego Medyka-Żurawica ds. eksploatacyjnych.

Według niego PKP Cargo będzie mogło koncentrować się na organizacji podstawień na poszczególne terminale i organizowaniu prac przewozowych. – *Taka forma restrukturyzacji daje też możliwość utrzymania miejsc pracy, co jest szczególnie ważne w sytuacji kryzysu gospodarczego i wzrostu bezrobocia* – dodaje Andrzej Winter.

W 2010 roku w rejonie Żurawica – Medyka przeładowano łącznie 1,69 mln ton towarów, w tym 1,26 mln ton rudy, 164 tys. ton artykułów budowlanych i 121 tys. ton metalu. Prognoza na 2011 rok zakłada wzrost przeładunków o niespełna 5%, do 1,77 mln ton, w tym rozpoczęcie przeładunków węgla, drewna, zboża itp. Oprócz tego w 2010 roku przeładowano tu 1970 sztuk kontenerów (prognoza na 2011 – 2500 sztuk).



Jasna sprawa

System „People Counter" oraz oświetlenie zewnętrzne i wewnętrzne dla pojazdów szynowych to nowe technologie, które mają służyć sprawnemu funkcjonowaniu pojazdów szynowych.

System „People Counter" firmy Hella służy do precyzyjnego liczenia pasażerów i działa poprzez analizę obrazu rejestrowanego przez kamery. Zlicza on, ilu pasażerów (bądź klientów) wchodzi lub wychodzi ze środka transportu, budynku czy imprezy – co pozwala na optymalne zarządzanie personelem. W przypadku transportu publicznego umożliwia również dokładne określanie potrzeb przewozowych na wyznaczonych trasach w różnych przedziałach czasowych.



Dodatkowo Hella oferuje również szeroką paletę technologii i produktów zarówno z zakresu oświetlenia zewnętrznego, jak i wewnętrznego przeznaczonych do pojazdów szynowych. Wszystkie elementy oświetleniowe są do siebie dopasowane. Mają zapewnić komfort pasażerom i obsłudze pociągu. Szczególną wagę zwrócono na bezpieczeństwo, które wzrasta, gdy tory są dobrze oświetlone. Wykorzystanie technologii ksenonowej i diodowej LED pomaga w obniżeniu strat energii i w redukcji kosztów oraz zapewnia podniesienie poziomu bezpieczeństwa. Hella we wrześniu minionego roku po raz pierwszy zaprezentowała swój nowy moduł lampy głównej LED 90 mm. Wszystkie produkty LED projektowane przez Hellę są odporne na wibracje, zanieczyszczenia i wilgoć. Jak dodamy do tego ich długą pracę, to okaże się, że mogą przyczynić się do poważnych oszczędności, szczególnie w przypadku pojazdów użytkowych, pracujących w trybie ciągłym.

Koncentracja na kadrze kierowniczej
w sektorze TSL w Europie Środkowo-Wschodniej

Równolegle do rosnących wymagań klientów logistyki w globalnej światowej gospodarce oraz oczekiwań rynku, związanych z kompetencjami po stronie usługodawców logistycznych, coraz ważniejszy staje się właściwy dobór personelu w sektorze TSL. Rozwój sektora zmusza przedsiębiorstwa do nieustannego poszukiwania i oceny talentów oraz związania najlepszych menedżerów z firmami.

Z naszych obserwacji i praktyk konsultingowych wynika, że najważniejszym czynnikiem sukcesu firmy jest fachowa i interpersonalna kompetencja pracowników. Hasło przewodnie: „Właściwa osoba we właściwym czasie i na właściwym miejscu" może się zdawać prostym sloganem. Jednak realizacja tego zadania jest prawdziwym wyzwaniem.

W procesie rekrutacyjnym uwzględnić trzeba dobór kandydatów, rozumiejących strategię firmy i pasujących do jej kultury i nadrzędnych wartości. Gdy mówimy o wyższej kadrze kierowniczej, nie wystarczy więc znaleźć osoby, które „tylko" pasują do fachowych wymagań danej funkcji, gdyż menedżer powinien „długofalowo" rozumieć organizację, jak i panujące w niej metody komunikacji, sposoby podejmowania decyzji oraz postawy i zachowania.

W projektach doradztwa personalnego naszej grupy zapewniamy pomoc w wyborze optymalnej koncepcji personalnej dla przedsiębiorstw wraz z realizacją procesów rekrutacyjnych, które dotyczą coraz częściej rynków TSL w Europie Środkowo - Wschodniej. Z drugiej strony realizujemy, uznaną w Europie Zachodniej, koncepcję polegającą na indywidualnym doradztwie co do kariery dla osób długofalowo związanych z sektorem TSL. Wybranym menedżerom towarzyszymy wtedy przez wiele lat w ich drodze zawodowej. Klienci podkreślają nam bowiem – szczególnie w regionie CEE – rolę spraw personalnych i istniejące na tym polu mankamenty.

Bolączką dla zarządów i centrali koncernów logistycznych jest często fakt, że pozycje kierownicze w tej części Europy piastowane są przez osoby niedoświadczone w branży, podczas gdy struktury „lokalnych" jednostek tych przedsiębiorstw uniemożliwiają zmiany w tempie, którego życzyłaby sobie centrala.

Spotkaliśmy się z przypadkami globalnych koncernów, które próbują prowadzić rekrutacje na stanowiska kierownicze, np. w Polsce, w znacznym stopniu ignorując „lokalne zasady gry" i pewne charakterystyczne właściwości kandydatów, o których mówić będziemy poniżej.

W naszej roli rozumiemy się jako „pośrednicy" między, często idealnymi (a może nawet wyidealizowanymi), wymaganiami klienta, a dostępną kadrą kierowniczą, jak i szczególnymi zasadami określającymi jej cele i zachowania w procesie rekrutacji.

Kogo szukają firmy logistyczne?

Jednoznaczna i jedyna odpowiedź na to pytanie nie jest oczywiście możliwa. Uwzględnić bowiem musimy konkretne rynki czy też przedsiębiorstwa i ich zapotrzebowanie w danym okresie czasu. W zrealizowanych projektach dostrzegamy jednak pewną powtarzalność, dlatego opisujemy kilka przykładów funkcji, odnosząc się do naszych doświadczeń z kandydatami, które zrobiliśmy głównie w Polsce, Czechach, Słowacji i na Węgrzech. Z pewnością zainteresowanie firm budzą:

- menedżerowie średniego szczebla, potrafiący zarządzać określonymi branżami, tj. posiadający wiedzę operacyjną i istotne kontakty handlowe do wybranych sektorów przemysłu i handlu, takich jak np. branża farmaceutyczna, motoryzacyjna, papiernicza,
- menedżerowie potrafiący zarządzać relacjami z klientami logistycznymi. Nie chodzi tu jednak o typowych sales managerów. Potrzebne są osoby potrafiące wykorzystać i rozwinąć potencjał zawarty w całej współpracy z klientem wzdłuż łańcucha dostaw,
- menedżerowie wyższego stopnia potrafiący rozwinąć biznes – poprzez umiejętną współpracę z partnerami – np. w usługach spedycyjnych na rynku niemieckim.

Szczególne typy menedżerów

Pomijając klasyczny repertuar wymagań kierowanych do kandydatów na stanowiska menedżerskie (tj. nastawienie na wynik, wysokie umiejętności interpersonalne i organizacyjne, doskonałe umiejętności analityczne, praktyczna znajomość języków obcych), zwracamy uwagę na inne „wartości" potencjalnych kandydatów. Tzw. *soft skills*, a raczej ich brak lub dominacja pokazanych poniżej zachowań, staje się przeszkodą na drodze danego menedżera do nowych wyzwań zawodowych.

Ciekawy przypadek to tzw. kandydat nieosiągalny, tj. osoba, która zdaje się podkreślać swoje znaczenie wypełnionym po brzegi terminarzem spotkań, podróży służbowych i innych aktywności, co prowadzi do braku (lub znacznego utrudniania) kontaktu z przedstawicielem doradztwa personalnego. Sytuacja ta pokazuje, że menedżer nie rozumie istoty procesu rekrutacyjnego, co doprowadza do wyeliminowania go z „długiej listy" kandydatów. Podkreślamy bowiem w tym miejscu, że na tym etapie kandydat jest jednym z wielu, a jego brak czasu na spotkanie lub rozmowę telefoniczną pozostawia u „headhuntera" wrażenie złej organizacji pracy (czego od top-menedżerów oczekujemy).

Interesującym typem jest „menedżer żądający", tj. osoba, która już w pierwszym kontakcie telefonicznym stawia żądania co do materialnych i niematerialnych wymagań, jakoby nie rozumiejąc, że na tym etapie nie jest jeszcze powiedziane, czy firma i kandydat będą do siebie pasować. Takie rozmowy podejmowane są na późniejszym etapie procesu rekrutacyjnego, a kandydat zawsze może się z procesu rekrutacyjnego wycofać. Nie warto więc już na początku zamykać sobie dalszej drogi niefrasobliwie stawiając takie pytania i podkreślając oczekiwania finansowe wobec stanowiska.

Rozsądne jest postawienie przez kandydata pytania „co ja mógłbym zrobić dla organizacji ?" a nie: „co dana organizacja mogłaby zrobić dla mnie". Prawdopodobnie postawy „żądających menedżerów" w Europie Środkowo - Wschodniej są pozostałością czasów „rynku kandydata" sprzed kilku lat, jednak – szczególnie

w oczach zachodnich decydentów – takie podejście jest mocno niewłaściwe.

Dość częstym przypadkiem okazuje się także tzw. „kandydat All – rounder", który na pytanie o swoje silne strony wymienia niemalże wszystkie cechy charakteru i składniki „inteligencji emocjonalnej", z pewnością wyczytane w poradnikach karierowych. Twierdzi też, że posiada wiedzę w każdym zakresie związanym z sektorem TSL. Co prawda można uznać jako pozytyw takie odważne podejście kandydata do swojej osoby, bo pewność siebie jest potrzebna na stanowiskach kierowniczych, jednak w bezgraniczną znajomość wszystkich zagadnień i niuansów sektora wierzyć nie będziemy. Poza tym od top-menedżerów nie oczekuje się kompletnej znajomości sektora od A do Z. Nasi klienci oczekują raczej umiejętności menedżerskich, pozwalających pracować i osiągać wyniki dzięki pracy w zespole, doskonałej komunikacji i właściwym priorytetom działania.

Ważny średni szczebel

W naszym regionie Europy nacisk na „middle management" powinien być silniejszy. Kierownictwo średniego szczebla to kręgosłup organizacji absorbujący większość bezpośrednich procesów operacyjnych i zarządzający większością załogi. W innych artykułach podkreślaliśmy przykłady „zdrowego zarządzania" i motywujące sygnały do załogi wysyłane przez kierownictwo na przykładzie spedycji międzynarodowej. Wspomnieliśmy też o roli profesjonalnych szkoleń oraz dopasowanej do realiów rynkowych, tj. nieakademickiej, ciągłej edukacji kadr.

W tym miejscu zwracamy uwagę na fakt ograniczonego udziału kadry średniego szczebla w wynikach, procesach i innowacjach firmy logistycznej. Doprowadza to do niezadowolenia pracowników i niższej produktywności firmy.

W firmach z rozbudowaną hierarchią i biurokracją, regularnie obserwowanym lokalnym fenomenem jest też dominująca rola dyrektora zarządzającego. Często w takich właśnie firmach menedżerowie nie wykazują zainteresowania pracą i długofalowym zaangażowaniem w strukturze, w której „managing director" posiada silnie dominującą pozycje. Z drugiej strony niski stopień przedsiębiorczości i odwagi potrzebnej do ewentualnych przemyśleń o zmianie pracodawcy utrudnia tym menedżerom poszukiwanie nowych wyzwań zawodowych.

W odniesieniu do regionu CEE napotykamy więc na szczególne zachowania kadr kierowniczych i kandydatów poznanych w procesach rekrutacyjnych. Braki w odniesieniu do umiejętności miękkich i interpersonalnych w powiązaniu z relatywnie niską gotowością menedżerów do zmiany miejsca pracy, powodują, że w ekstremalnych przypadkach firmy poszukują dobrych menedżerów przez okres trwający nawet do 3 lat.

Tym bardziej istotne okazuje się wybranie do wsparcia tych procesów, profesjonalistów doświadczonych w sektorze TSL, mających dostęp do kadr i potrafiących ocenić, kto daną lukę mógłby wypełnić najlepiej.

Martin Eckestrofer, Krzysztof Szakowski



O autorach:

Martin Eckestorfer

Partner zarządzający Reinecke & Associates CEE w Wiedniu. Absolwent Wyższej Akademii Handlu i Transportu w Bremie, piastował funkcje menedżerskie w centrali firmy Kuehne + Nagel AG oraz na Łotwie, będąc odpowiedzialnym za Kraje Nadbałtyckie.

Dyrektor ds. kluczowych klientów w Kuehne + Nagel w Szanghaju. W swojej karierze zrealizował liczne projekty w zakresie zaawansowanych rozwiązań logistyki lotniczej i morskiej oraz gospodarki magazynowej dla klientów z branży motoryzacyjnej, High Tech, jak i innych galerii przemysłu w Azji i w Europie Środkowo-wschodniej.

W grupie Geiss w Chinach odpowiedzialny był za stworzenie nowego produktu kurierskiego między Chinami a Europą Środkowowschodnią. Prezes grupy Geis w Austrii.

Od roku 2009 jako Partner Reinecke & Associates odpowiedzialny za rozwój sieci partnerskiej w CEE, jak i projekty M & A oraz rekrutacje na stanowiska najwyższego szczebla zarządzania sektora TSL w regionie Europy Środkowowschodniej.

LogEasy

Krzysztof Szakowski

Urodzony w Łodzi, spędził ponad 20 lat w krajach niemieckojęzycznych. Po uzyskaniu dyplomu MBA Uniwersytetu w Hamburgu piastował pozycję menedżera organizacji transportu w LKW Walter International AG w Wiedniu. W latach 1999-2002 był odpowiedzialny za rozwój silnej sieci podwykonawców i klientów w ścieżce handlowej Niemcy – Europa Wschodnia (głównie Polska).

Zajmował pozycję dyrektora sprzedaży i marketingu (2003), jak i prezesa firmy transportowej (2008-2009) w koncernie Logwin AG (dawniej Thiel Logistik AG) w Austrii i w Polsce.

Był dyrektorem rozwoju biznesu CEE w DB Schenker w Niemczech. Uzyskał wówczas tytuł „Best Sales Manager" w konkursie koncernu Schenker AG (Eastern Europe) w roku 2006. Współzałożyciel i członek zarządu Polskiego Klubu Gospodarczego w Niemczech z siedzibą we Frankfurcie nad Menem od roku 2007. Prelegent prestiżowych konferencji w Europie Zachodniej i w Polsce. Ekspert w dziedzinie zarządzania w sektorze TSL i strategii logistycznych. Autor artykułów w prasie i magazynach fachowych w Europie Zachodniej i w Polsce dotyczących zarządzania międzykulturowego, przekształceń na rynku logistycznym oraz projektów międzynarodowych.

Założona przez Krzysztofa Szakowskiego w marcu 2009r. firma LogEasy jest dynamicznie rozwijającą się firmą doradczą dla sektora TSL i partnerem międzynarodowej grupy doradztwa strategicznego i personalnego Reinecke & Associates. Do klientów należą czołowi operatorzy logistyczni, spedycje i lokalne firmy transportowe. LogEasy jest partnerem dla właścicieli i decydentów sektora TSL w Polsce, oferując szyte na miarę rozwiązania konsultingowe, takie jak: szkolenia, badania rynkowe i doradztwo strategiczne.

Kod sukcesu Eurostaru

Skrywana od wieków tajemnica, zagadkowe morderstwo i kod ukryty w najsławniejszych dziełach renesansu – z tym zmierzył się Robert Langdon, główny bohater Kodu Leonarda da Vinci, powieści, która wzbudziła sensację niemal na całym świecie. Jednak nie tylko historyk i badacz symboli, jakim był Langdon, miał okazją przeżyć niezapomnianą przygodę. Również pasażerowie Eurostar mogli wziąć udział w rozwiązywaniu zawikłanych kodów i mieć szansę na zdobycie niezwykłych nagród.

W drugiej połowie 2005 roku Eurostar, przewoźnik kolejowy kursujący pomiędzy stolicami Francji, Wielkiej Brytanii i Belgii, odnotował spadek zainteresowania połączeniami do Londynu. Główną przyczyną zmniejszonej liczby pasażerów były zamachy terrorystyczne, które wstrząsnęły stolicą Anglii w lipcu tamtego roku.

Aby ponownie zainteresować podróżnych połączeniami kolejowymi pomiędzy wyspami a kontynentem, Eurostar zdecydował się rozpocząć międzynarodową kampanię promocyjną zatytułowaną „Join the Quest", nawiązującą do Kodu da Vinci, filmu, który już w maju 2006 roku miał zagościć na ekranach kin. Kampania odnosiła się także do powieści Dana Browna – Kod Leonarda da Vinci. Ze względu na to, że Robert Langdon, główny bohater książki, jak i filmu, odkrywał niezwykłe miejsca w Paryżu i Londynie, zarząd Eurostar stwierdził, że zorganizowanie międzynarodowego konkursu odnoszącego się do przygód Langdona, znacząco wpłynie na zainteresowanie podróżami kolejowymi pomiędzy stolicami Wielkiej Brytanii i Francji.

I nie mylił się, zainteresowanie kampanią przerosło wszelkie oczekiwania. Grubo ponad milion internautów odwiedziło stronę poświęconą kampanii, a media na całym świecie informowały o globalnym konkursie skierowanym do użytkowników Internetu. W pierwszej połowie 2006 roku, czyli podczas trwania kampanii, Eurostar odnotował sześcioprocentowy wzrost całościowej sprzedaży. Zacznijmy jednak od początku i prześledźmy całą kampanię aby zobaczyć, jak dobrze poprowadzone działania PR doprowadziły do zainteresowania usługami Eurostaru kilka milionów potencjalnych pasażerów.

Uśmiech Mona Lizy gwarancją globalnej sławy?

Najważniejszym celem kampanii było utrwalenie wizerunku Eurostar jako głównego przewoźnika kursującego przez Eurotunnel pomiędzy Paryżem a Londynem (warto zauważyć, że Eurostar i Eurotunnel to dwa zupełnie odrębne podmioty. Eurostar jest największym klientem Eurotunnelu), a także wzrost sprzedaży biletów. Pierwszy krok w trwającej pół roku kampanii został wykonany już 9 stycznia, kiedy to Eurostar wysłał ilustrowaną wersję książki do wybranych dziennikarzy. Następnie przewoźnik zorganizował wycieczki dla dziennikarzy, które przebiegały trasą opisaną w książce.

Główna część kampanii – konkurs dla internautów – rozpoczęła się wczesną wiosną i od razu wzbudziła zainteresowanie użytkowników sieci na całym świecie, mimo że do konkursu mogli przystąpić jedynie pełnoletni obywatele Wielkiej Brytanii, Francji, Belgii, Nowej Zelandii i USA. Konkurs składał się z serii zagadek i łamigłówek, podzielonych na kilka etapów i utrzymanych w klimacie powieści Browna. Do ostatniego etapu dostało się pięciu finalistów, którzy przed niezależnymi sędziami i przy blasku fleszy międzynarodowych reporterów, relacjonujących konkurs, musieli zmierzyć się z najtrudniejszymi myślowymi zagadkami.

Zwycięzcą został 22-letni Oliver Klein, który w nagrodę do końca życia będzie mógł za darmo, wraz z osobą towarzyszącą podróżować pociągami Eurostar. Jednocześnie przez 5 lat będzie mógł zatrzymywać się w apartamentach delux hoteli Ritz w Paryżu i Claridge's w Londynie. Klein otrzymał również 200 tysięcy euro i dodatkowo 20 tysiecy euro na „drobne" wydatki w Galerii Lafayette w Paryżu i w luksusowym domu towarowym Harrods w Londynie.



Fot. Herbert Ortner

Public Relations i logistyka

Komunikacja społeczna, którą z angielska nazywamy piarem (PR, Public Relations), to system określonych narzędzi, które poznane, nie tylko nie przerażają ale również mogą okazać się bardzo ciekawe i niezwykle pomocne w promocji naszej firmy. W dziale poświęconym tej tematyce będziemy przedstawiać obszary i narzędzia PR, które mogą być przydatne w komunikowaniu zalet Waszych firm szerszemu gronu odbiorców. Większość przykładów dotyczyć będzie firm z branży TSL, tak aby omawiane zagadnienie były czytelnikom jak najbliższe.

Przepis na sukces

Eurostar nie poprzestał jedynie na konkursie. Przewoźnik zorganizował również przejazd dla całej ekipy filmowej i 250 dziennikarzy z Londynu do Cannes, gdzie odbyła się premiera filmu Kod Da Vinci. Jednocześnie podczas podróży filmowców do Cannes, został ustanowiony Rekord Guinnesa na najdłuższą, bezpostojową i międzynarodową podróż pociągiem, podczas której pokonano odległość 1421 kilometrów.

Zanim pociąg wyruszył w drogę, został ochrzczony przez aktorów grających główne role w filmie – Toma Hanksa i Audrey Tautou – oraz reżysera Rona Howorda nazwą „The Da Vinci Code". Dlatego też w dniu podróży ekipy filmowej na premierę filmu pociągiem Eurostar, tylko w brytyjskich mediach znalazło się ponad 50 relacji, wzmianek i artykułów, a należy pamiętać, że informacje pojawiły się również w innych mediach Starego Kontynentu i Stanów Zjednoczonych.

Podczas konkursu ponad 1,2 mln Internatów odwiedziło poświęconą mu stronę internetową. Całościowa sprzedaż biletów wzrosła o kilka procent. Oszacowano, że w trakcie trwania kampanii prawie 4 miliony pasażerów skorzystało z usług Eurostar. Konkurs był później wielokrotnie nagradzany przez środowiska zajmujące się PR i marketingiem. Kampania okazała się wiec sukcesem na światową skalę dzięki zaledwie kilku zawikłanym kodom i paru tajnym stowarzyszeniom, broniącym wielkich sekretów naszej zachodniej cywilizacji i opisanym w powieści Dana Browna.

Pięć powodów piarowskiego sukcesu

Warto zadać pytanie, dlaczego Eurostar osiągnął niemalże globalny rozgłos mimo że na kampanię wydał zaledwie 100 tysięcy funtów brytyjskich (proszę mi wierzyć, w świecie marketingu i PR taka kwota nie jest kwotą wygórowaną)? Tak jak opisywany w powieści Dana Browna pentagram ma pięć ramion, tak my wyróżnijmy pięć powodów piarowskiego sukcesu kampanii Eurostar. Po pierwsze, strzałem w dziesiątkę okazało się nawiązanie współpracy z Columbia Pictures, twórcami Kodu da Vinci. Dzięki sensacyjnej książce, sensację wzbudzał film i tym samym sensację wzbudził konkurs, zorganizowany przez Eurostar. Nastąpił więc efekt kuli śniegowej – książka, film i konkurs razem nakręcały zainteresowanie czytelników, widzów i Internautów.



Kolejnym powodem, dla którego o konkursie i kampanii mówiły media niemal na całym świecie, były doskonale poprowadzone media relations, czyli relacje z mediami. Współpraca z dziennikarzami to jedno podstawowych narzędzi PR. Dzieli się ona na kilka własnych narzędzi, takich jak wywiady, konferencje prasowe, dystrybucja informacji prasowych etc. Podczas trwania kampanii Eurostar postawił na rzetelne informowanie mediów o kolejnych etapach konkursu. Dokładne informacje pojawiały się na stronach internetowych przewoźnika i były wysyłane do dziennikarzy, dzięki czemu media regularnie pisały i mówiły o konkursie.

Nie można zapomnieć również o ciekawej formie konkursu. Wciągające łamigłówki i ciekawe zagadki, sprawiły, że na stronę internetową „Join The Quest" wchodziło coraz więcej internautów. Kolejnym, czwartym elementem, który miał znaczący wpływ na sukces kampanii Eurostaru, były atrakcyjne i oryginalne nagrody. 200 tysięcy euro, pięć lat korzystania z usług najlepszych hoteli Londynu i Paryża, darmowe podróże pomiędzy tymi dwoma miastami i 20 tysięcy euro na „drobne" wydatki – kusiły i przyciągały coraz więcej internautów.

Ostatnim elementem, który wpłynął na tak dużą popularność kampanii były działania, nazwijmy je, okołokonkursowe, czyli takie jak zorganizowanie transportu pociągiem Eurostaru dla ekipy filmowej i dziennikarzy. Zapraszając przedstawicieli mediów na tak oryginalną podróż, podczas której mogli przeprowadzić wywiady nie tylko z głównymi aktorami, reżyserem i producentem ale również dźwiękowcami i operatorami kamer, mamy pewność, że media te zamieszczą o nas pozytywne informacje.

Każdy może być Leonardem da Vinci

Eurostar jest dużą i sprawnie działającą firmą, która część budżetu może przeznaczyć na działania promocyjne – tak zapewne Państwo myślicie. Każdy, jednak, może być Leonadrem da Vinci i, tak jak mistrz Renesansu, być rozpoznawanym na całym świecie. Proszę jednak pamiętać, że PR to nie reklama. Nie musimy wydać milionów aby stać się rozpoznawalną marką.

Odpowiednio poprowadzone działania PR nie wymagają dużych nakładów finansowych. Trzeba jednak pamiętać, że dobry PR to PR rozłożony w czasie. Jeśli chcemy zaistnieć na rynku poprzez działania PR, musimy nastawić się na działania długofalowe, które dopiero po pewnym czasie przyniosą oczekiwany efekt… ale za to jaki efekt!

Anna Budzyńska



Fot. Eurotunnel

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

Promocyjna prenumerata obu tytułów
129 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL



Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
  prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes i Truck& Van
  Trzcinowa 30/13,
  02-446 Warszawa
- 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

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2011
Truck&Van od numeru /2011
oba tytuły od numeru /2011

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

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.

TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października



trakotargi.pl

Patronat Honorowy Minister Infrastruktury

MTG | MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA PKP

współpraca

BOMBARDIER

SIEMENS

DUPONT The miracles of science

pesa Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA

TINES

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK Rynek Kolejowy

RM Railway Market

Kurier Kolejowy

KOW

tts Technika Transportu Szynowego

Eurail press

Gazeta Transportowa

Spedycja Transport Logistyka

Baltic Transport

Railvolution

TransUrban

Logistics

Railway Gazette

Nowy Przemysł

EURAILmag

Inżynieria transportu

TSLbiznes

infotransport.pl

Świat kolei



PANATTONI EUROPE

Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl

Czechy: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz