Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

CZERWIEC 6/2022 (136)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY E-COMMERCE I KURIERSKIEJ

ROLA BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO W SEKTORZE DROGOWEGO TRANSPORTU TOWARÓW

E-COMMERCE JUŻ DLA KAŻDEJ Z BRANŻ

KIEDY I DLACZEGO UMOWA ZLECENIE Z KIEROWCĄ MOŻE ZOSTAĆ ZAKWESTIONOWANA

ISSN 2081 5255

9 772081 525208 06

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL



Actros L. Piękno inteligencji.

Odkryj technologię w nowoczesnym wydaniu.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Czy jesteś gotowy na automatyzację?



Systemy **I-Pack** i **E-Cube** marki Sealed Air® do redukcji pustych przestrzeni w opakowaniach kartonowych.

Optymalizacja wielkości opakowań jest kluczem do efektywnej kosztowo realizacji zamówień.

Zautomatyzowane rozwiązania kartonujące I-Pack i E-Cube firmy Sealed Air® z dużą wydajnością dostosowują wysokość pudełek wysyłkowych do dowolnego profilu zamówienia. Proces ten pozwala obniżyć koszty logistyki i wypełniaczy, dostarczając jednocześnie paczki o idealnych wymiarach na potrzeby handlu elektronicznego.

Więcej informacji? Zaskanuj kod QR:



Sealed Air®
BRAND PROTECTIVE PACKAGING

Odwiedź nasze stoisko na targach FACHPACK 2022 i obejrzyj demonstrację systemu redukcji pustych przestrzeni I-Pack na żywo:

Stanowisko 241
hala 6
27-29 września
Norymberga
Niemcy

FACHPACK 2022

®Reg. U.S. Pat. & Tm. Off. © 2022
Sealed Air Corporation (US).
All rights reserved.



E-commerce to kanał sprzedaży, który rozwija się systematycznie od kilkunastu lat, jednak jeszcze w 2019 r. nikt nie spodziewał się, że w ciągu dwóch lat zawojuje rynek. A wszystkiemu winna była pandemia i związany z nią lockdown. To dzięki niej liczba internautów, którzy robią zakupy w sieci w 2020 r. osiągnęła poziom 77%. W Chinach obecnie 85% zakupów dokonywanych jest w ramach przechodzenia pomiędzy kanałami offline i online. Co ciekawe, obroty osiągane online w Kraju Środka stanowią ponad 60% globalnego obrotu, a ich poziom jest większy niż wartości osiągane przez 10 kolejnych rynków razem wziętych. To tu rozwija się w sposób dynamiczny omnichannel, re-commerce i q-commerce. Nie oznacza to, że inne kraje zostają w tyle. Na przykład polską specjalnością są automaty paczkowe – ich polski rynek wynosi 20 tys. sztuk i jest największy w Europie. Z tej formy odbioru korzysta u nas aż 77% kupujących online. Co ważne, jest to najbardziej ekologiczna forma odbioru przesyłek, zwłaszcza gdy robi się to przy okazji zakupów lub podczas spaceru.

E-commerce coraz bardziej związany jest ze zrównoważonym rozwojem, chociażby dlatego że kanał ten przez coraz więcej osób wykorzystywany jest do sprzedaży produktów używanych, przede wszystkim odzieży. Według raportu „Second-hand Fashion Report 2020" opracowanego przez ubup.com, wyraźną motywację do zakupu używanej odzieży stanowi aspekt środowiskowy. Najczęściej takich zakupów dokonują konsumenci w wieku 18-34 lata, co bardzo dobrze rokuje na przyszłość. Inaczej też nie tylko myślimy o magazynie, ale budując nowe obiekty, zwłaszcza pod e-commerce, wprowadzamy rozwiązania kierujące się zasadami ESG. Więcej na ten temat można przeczytać w artykule „Znacznie lepiej niż się spodziewano". I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 5

LOGISTYKA

Znacznie lepiej niż się spodziewano. Raport Cushman & Wakefield „E-commerce pęka w szwach" 8

E-commerce już dla każdej z branż 12

E-commerce także z wartością dodaną 14

Mniej zwrotów przy dostawie do punktów odbioru 15

Oprogramowanie szyte na potrzeby handlu elektronicznego 16

Na fali wzrostu koniunktury na usługi portowe 20

Logistyka odpowiada na najnowsze trendy 22

Nowy gracz na rynku frachtu morskiego w Hamburgu 24

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Nowe wózki podnośnikowe Hyster® serii A 26

„Higiena produkcji" dla tych, którzy zmieniają świat na lepszy 27

SYSTEMY IT

Transport bez nowych technologii nie istnieje 29

Bezpieczny transport pod kluczem 30

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Dekarbonizacja budynków przemysłowo-magazynowych 31

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Rozwiązania na trudne czasy 33

Rola brokera ubezpieczeniowego w sektorze drogowego transportu towarów 34

Kompleksowość! Czy to tylko hasło reklamowe? 36

Pamiętajcie o terminach 38

Główne wady polis OCP 39

PRAWO

Kiedy i dlaczego umowa zlecenie z kierowcą może zostać zakwestionowana 42

TRANSPORT DROGOWY

Przewoźnicy międzynarodowi uciekają przed problemami. Co trzeci z nich w tym roku może utracić płynność finansową 45

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

Redaktor naczelny i wydawca
Mirosław Ganiec, tel. 502 532 575
m.ganiec@kmgmedia.pl

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

Dział reklamy i marketingu
reklama@kmgmedia.pl

Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@kmgmedia.pl

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@kmgmedia.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@kmgmedia.pl

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

Liczba odbiorców czasopisma – wersja drukowana i elektroniczna: 12 tys.

KMG media
www.kmg-media.pl

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

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

Z CHIN DO EUROPY NA TRASIE POŁUDNIOWEJ



Wojna w Ukrainie sprawiła, że przejazdy przez Rosję, Białoruś i strefę konfliktu są niemożliwe. W tej sytuacji DACHSER Cargoplus korzysta z trasy południowej.

Aby zapewnić bezpośrednie połączenie drogowe z chińskich fabryk do klientów w Europie, transporty całopojazdowe są obsługiwane alternatywną trasą południową. Ciężarówki wyjeżdżają z Chin przez przejście graniczne w Alashankou w kierunku Kazachstanu. Następnie ładunki płyną promem przez Morze Kaspijskie do Azerbejdżanu, a stamtąd drogą lądową przez Gruzję, Turcję do Europy. W zależności od czasu oczekiwania na granicach i na promie, podróż trwa 26-30 dni.

DACHSER Cargoplus uruchomił przewozy całopojazdowe między Chinami a Europą dwa lata temu – wówczas szybszą trasą przez Rosję. Usługa ta jest skierowana w szczególności do branży modowej, motoryzacyjnej, chemicznej i DIY, producentów urządzeń elektrycznych i komponentów oraz produktów medycznych.

Chińskie służby celne często zmieniają swoje wymagania, przepisy oraz zasady kontroli przeładunku i towarów. W celu zapewnienia płynności transportu drogowego DACHSER Cargoplus wdrożył procedurę „zielonego światła". Dopiero po pomyślnym złożeniu i sprawdzeniu dokumentów eksportowych przez organy celne Chin oraz Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej ładunek otrzymuje „zielone światło" umożliwiające jego odbiór w punkcie załadunku.

DACHSER Cargoplus oferuje kompleksową obsługę wszystkich rodzajów transportu (poza transportem towarów objętych embargiem), który można śledzić za pomocą GPS poza granicami Chin. I

NOSTA LOGISTIK STAWIA NA POLSKI RYNEK

Wzrost udziałów w polskim rynku staje się coraz bardziej ważny dla NOSTA Logistik, operatora spedycyjno-logistycznego działającego w obszarze dostaw just-in-time. Swoją pozycję chce wzmocnić dzięki rozwojowi kilku działalności.

NOSTA Logistik należy do Grupy NOSTA, niemieckiej firmy rodzinnej, świadczącej kompleksowe usługi spedycyjno-logistyczne. W oparciu o sieć 40 oddziałów na świecie realizuje dostawy z wykorzystaniem wszystkich gałęzi transportu, magazynowanie i logistykę kontraktową. W Polsce obecna jest od 8 lat, w tym czasie powiększyła się 10-krotnie. Posiada 3 oddziały: w Sopocie, Wrocławiu i Słubicach, a główna jej działalność obejmuje organizację transportów drogowych (FTL, LTL, kombinowany, chłodniczy, materiałów sypkich, logistyka palet), przede wszystkim do krajów Europy Zachodniej. Świadczy też usługi spedycji morskiej (LCL, FCL, śródlądowy), lotniczej, kolejowej oraz magazynowania. Specjalizuje się w organizacji dostaw towarów FMCG (w tym żywności mrożonej) w ramach akcji promocyjnych i sezonowych dla dużych sieci handlowych.

Mocną stroną NOSTA są dedykowane rozwiązania transportowe dla firm z branży metalurgicznej i papierniczej. Organizuje też dostawy produktów sypkich, rolno-spożywczych, mineralnych, chemicznych i PCV z wykorzystaniem silosów, wywrotek i naczep typu *walkingfloor*. Są one realizowane w oparciu o flotę podwykonawców.

Jednym z ważniejszych celów w Polsce jest wzmocnienie pozycji dostawcy usług transportowych i rozwiązań logistycznych dla branży retail i FMCG. Ma zamiar rozszerzyć dostawy artykułów spożywczych, zwłaszcza chłodniczych i sypkich, a także oferty usług spedycji morskiej i lotniczej, wykorzystując potencjał sieci logistycznej i doświadczenie międzynarodowego zespołu ekspertów Grupy. Chce zainwestować w rozbudowę oddziałów w Polsce i wzmocnienie zespołów.

Obecnie NOSTA Logistik przygotowuje się do uruchomienia oddziału w Warszawie wyspecjalizowanego w organizacji transportów lotniczych. Z kolei we wrocławskim oddziale, odpowiadającym za dostawy drogowe, utworzony zostanie dział dedykowany spedycji morskiej i lotniczej. Kolejnym krokiem ma być zatrudnienie nowych spedytorów do działu spedycji morskiej w Sopocie i pracowników do działu handlowego.



W ramach ekspansji usług transportu drogowego, w oparciu o sieć Grupy, NOSTA Logistik ma zorganizować dostawy z Polski do krajów Europy Południowej. I

Air Cargo / Kurier: HKG / SZX / CAN / PVG / PEK →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
FCL / LCL: Hongkong / Shenzen / Guangzhou / Ningbo / Szanghaj →
→ światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
Chiny → krajowy transport drogowy i odprawy celne
www.sdr-logistics.com
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (SHENZHEN) LIMITED
TRANSPORT KONTENEROWY:
Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800



DZIĘKI WSPÓŁPRACY SHEEPME Z DPD FOOD

Startup Sheepme wprowadził na rynek usługę Fulfillment Fresh Food, która zapewnia bezpieczną dostawę żywności w monitorowanym łańcuchu chłodniczym.



Sheepme oferuje kompleksowy outsourcing usług logistycznych dla e-commerce. W kwietniu firma rozwinęła działalność w obszarze *fulfillment*, wprowadzając usługę Fresh Food, tym samym realizując dostawy dla branży e-grocery.

Fresh Food od Sheepme polega na przechowywaniu, a następnie dostarczeniu żywności do odbiorcy w temperaturze kontrolowanej od 0°C do +4°C w ciągu jednego dnia od momentu nadania paczki. W przesyłce mogą znaleźć się produkty spożywcze odporne na wilgoć czy niską temperaturę panującą w komorach chłodniczych.

W ramach usługi *fulfillment* firma zajmuje się przejęciem towaru od klienta lub dostawcy, oferuje przechowanie go na nowoczesnej powierzchni magazynowej zlokalizowanej w Parzniewie, dobiera odpowiednie opakowania – stosuje najnowsze technologie w zakresie opakowań dostosowanych do transportu w warunkach chłodniczych, tj. opakowanie tekturowe i wkłady termoizolacyjne. Przy współpracy z krajowymi i zagranicznymi firmami logistycznymi wysyła zamówienie do klienta końcowego. Zajmuje się także pakowaniem zamówień oraz sprawną obsługą zwrotów.

Podczas dostaw blisko współpracuje z DPD Food. Dzięki zlokalizowaniu sortowni obok magazynu. DPD Food zapewnia kontrolę temperatury przesyłki podczas całego procesu transportu, od odbioru z Sheepme aż po dostarczenie do klienta. Usługa DPD Food jest dostępna w największych miastach w Polsce, a dostawy mogą być realizowane również jako Same Day Delivery. I

READY, SET, GO

Kuehne+Nagel i Adidas nawiązały partnerstwo w ramach utworzenia wysoce zautomatyzowanego, wielokanałowego centrum logistycznego o powierzchni 130 tys. m^2 w Mantui we Włoszech. To największe centrum logistyczne neutralne węglowo w globalnej historii Kuehne+Nagel.



Uruchomione w 2024 r. centrum logistyczne stworzy około 700 nowych miejsc pracy, aby zaopatrywać sklepy Adidas, sklepy detaliczne, hurtownie i klientów e-commerce w 19 krajach Europy Południowej i Wschodniej. Dzięki połączeniu najnowocześniejszych technologii, doświadczonej kadry zarządzającej i dobrze wyszkolonych pracowników, centrum będzie gotowe do przetwarzania nie mniej niż 18 tys. paczek na godzinę. W szczycie wydajności ma zdolność do przetwarzania 375 tys. paczek dziennie Model operacyjny centrum zapewni wyjątkową elastyczność, niezbędną do obsługi zmieniających się wolumenów sprzedaży adidas z różnych kanałów B2B, B2C i Click&Collect, a także regularnych szczytów sezonowego popytu.

Centrum logistyczne nie tylko spełni najwyższe standardy adidas w zakresie sprawności i szybkości dostaw, ale także wymagania dotyczące zrównoważonych, neutralnych węglowo operacji. Cały obiekt ma być zasilany w 100% odnawialnymi źródłami energii. Kuehne+Nagel będzie stosować wyłącznie zrównoważone materiały i procesy opakowaniowe, dążąc do zmniejszenia całkowitego zużycia zasobów i emisji CO_2, przy jednoczesnym zapewnieniu wysokiej wydajności operacyjnej. Ponadto, podczas dojazdów do pracy, 700 osób będzie mogło korzystać z przyjaznych dla środowiska środków transportu. I

NA PREMIERĘ FILMOWĄ W LONDYNIE

CEVA Logistics Showfreight dostarczył replikę myśliwca Typhoon (kluczowego elementu scenografii) na premierę nowego hitu kinowego w londyńskim Leicester Square.

Po miesiącach planowania i przygotowań, zespół CEVA miał zaledwie 7 godzin na zmontowanie modelu myśliwca przed przybyciem na premierę gwiazd filmu, członków rodziny królewskiej i zaproszonych gości. Po zakończeniu imprezy, do godziny 6 rano następnego dnia replika samolotu wraz z całym sprzętem zostały rozmontowane i wywiezione z Leicester Square.



Przez ponad 20 lat CEVA Logistics zamontowała, wyremontowała i przetransportowała na zlecenie BAE Systems kilka replik samolotów, w tym w.w. myśliwiec Typhoon. Zajmowała się również dwoma modelami koncepcyjnymi samolotu Tempest, a także innymi modelami, demonstratorami kokpitów i symulatorami lotów.

Model myśliwca Typhoon zostanie zaprezentowany w lipcu na Międzynarodowych Targach Lotniczych w Farnborough (Farnborough International Air Show). Jeden z modeli Tempesta był już pokazywany w marcu na targach World Defence Show w Arabii Saudyjskiej, a w czerwcu będzie można go zobaczyć podczas RAF Cosford Air Show. I

WYŻSZY POZIOM BEZPIECZEŃSTWA



GXO Logistics, Inc. wdrożył zaawansowane roboty ochrony powietrznej i naziemnej w jednym ze swoich głównych centrów dystrybucyjnych w Clayton w stanie Indiana.

W ciągu roku planuje znacznie zwiększyć liczbę zautomatyzowanych systemów bezpieczeństwa w innych lokalizacjach. Będzie to największa na świecie flota powietrznych i naziemnych robotów bezpieczeństwa. Duet DroneDog i DroneSentry, zintegrowane z platformą bezpieczeństwa DroneCore firmy Asylon to technologie bezpieczeństwa przyszłości, zapewniające wysokiej jakości dane i aktualizacje działań na miejscu, które mogą wykrywać potencjalne problemy w czasie rzeczywistym (do patrolowania w nocy użyta jest podczerwień) i informować o nich zespoły ds. bezpieczeństwa, które oceniają potencjalne zagrożenia i reagują w czasie rzeczywistym, czyniąc miejsce pracy bezpieczniejszym i chroniąc towary klienta.

To pierwsza tego rodzaju platforma robotyki bezpieczeństwa powietrznego i naziemnego, która spełnia potrzeby w zakresie bezpieczeństwa i ochrony w centrach logistycznych GXO. Dron powietrzny i robot naziemny są sterowalne i mogą być monitorowane za pośrednictwem sieci, co umożliwia szybsze reagowanie na alarmy lub niebezpieczne zdarzenia.

System Asylon DroneDog jest połączony bezprzewodowo z chmurą i wyposażony w ładunek bezpieczeństwa, stację ładowania przystosowaną do warunków atmosferycznych oraz platformę Spot® firmy Boston Dynamics, czyli zwinnego robota mobilnego, który pokonuje nierówności terenu, wspina się po schodach i autonomicznie omija przeszkody.



Patrolując centrum logistyczne system DroneDog przejechał już ponad 960 km. Współpracuje on z systemem DroneSentry, który obejmuje stację bazową zabezpieczoną przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi, umożliwiającą autonomiczne lądowanie i wymianę baterii. Obie technologie oferują różne punkty obserwacyjne i mogą szybko umieścić kamerę z 20-krotnym zoomem optycznym tam, gdzie jest potrzebna. Razem znacząco zwiększają możliwości ochrony.

Asylon, twórca systemu, zapewnia również dostęp do ekspertów, którzy nadzorują działania z centralnej dyspozytorni w Pensylwanii w trybie 24/7/365. I

AUTONOMICZNY I ELEKTRYCZNY KONTENEROWIEC



DB Schenker przedstawił plan uruchomienia innowacyjnego, bezemisyjnego kontenerowca przybrzeżnego w Norwegii. W pełni elektryczna jednostka ma unikalną konstrukcję. To pierwsze tego typu rozwiązanie na świecie.

Po podpisaniu wstępnej umowy (Pre-Study), spółka DB Schenker i współpracujący z nią partnerzy – gigant na rynku meblowym Ekornes i projektant statków Naval Dynamics, wraz z firmami KONGSBERG i Massterly, podjęli pierwsze kroki w ambitnym, wspólnym przedsięwzięciu. Celem jest zastąpienie tradycyjnych statków wykorzystywanych wzdłuż linii wybrzeża Norwegii w okolicach Ikornnes i Ålesund. Nowy, autonomiczny, elektryczny, krótkodystansowy kontenerowiec bazuje na opracowanej we współpracy z KONGSBERG i Massterly koncepcji NDS AutoBarge 250 firmy Naval Dynamics.

Statek będzie pływał między rodzimym portem Ekornes, Ikornnes i Ålesund, który obsługuje główne morskie porty towarowe w Europie. Jednostka pokona trasę 43 km (23 NM) w ciągu trzech godzin z prędkością 7,7 węzła. Statek ma 50 metrów długości, a jego nośność całkowita to 300 ton. Począwszy już od stępki, to konstrukcja przeznaczona do autonomicznego i bezemisyjnego działania. Jest to jednostka bezzałogowa, ale będzie monitorowana i sterowana przez personel centrum zdalnej obsługi Massterly. Członkami zespołu będą m.in. certyfikowani nawigatorzy i inżynierowie.

Planowane rozwiązanie w zakresie dwukierunkowej transmisji danych między statkiem i centrum zdalnej obsługi ma szansę stać się rewolucyjnym rozwiązaniem w sektorze transportu morskiego.

Liczne zalety tego rozwiązania to m.in. zerowa emisja spalin, szybszy i bardziej efektywny transport oraz wpływ na zmniejszenie ruchu drogowego. Jako że wszystko to prowadzi do neutralności klimatycznej, wspólnym interesem stron jest, po zaprezentowaniu tego pionierskiego rozwiązania w Norwegii, podjęcie kolejnych kluczowych kroków w kierunku uzyskania zgody norweskiego Urzędu Morskiego, jak również rządowych zachęt do dalszego zrównoważonego rozwoju i technologii. I



Fot. Panattoni

Obsługa operacji logistycznych w ramach łańcuch dostaw w handlu elektronicznym jest znacznie bardziej rozbudowana niż w tradycyjnym, dlatego wymaga trzykrotnie większej powierzchni logistycznej

ZNACZNIE LEPIEJ NIŻ SIĘ SPODZIEWANO

RAPORT CUSHMAN & WAKEFIELD „E-COMMERCE PĘKA W SZWACH"

Eksperci Cushman & Wakefield przeprowadzili wśród deweloperów i największych operatorów logistycznych w Polsce kompleksowe badanie pokazujące rozwój rynku nieruchomości magazynowych dedykowanych do obsługi handlu internetowego. Poprzednie, a zarazem pierwsze, odbyło się w 2019 r. Była to jednak zupełnie inna rzeczywistość.

Kiedy trzy lata temu prezentowano raport „Jak ugryźć e-commerce w magazynie", już wtedy widać było duże wzrosty w elektronicznym kanale sprzedaży i rozwój kanału omnichannel, który łączy dwa odrębne światy: offline i online. Zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe systematycznie rosło, sposoby dostarczenia towaru ulegały ewolucji. Polska w handlu internetowym plasowała się jako rynek wschodzący.

O tych nieodległych czasach, Damian Kołata, Partner, Head of Industrial & Logistics Agency Poland, Head of E-Commerce CEE, mówi tak: – *Gdy w maju 2019 roku przygotowywaliśmy pierwszą edycję raportu, wartość polskiego rynku e-commerce przekroczyła barierę 50 mld PLN. Pisaliśmy wtedy o niej, jako o magicznej wartości i prognozowaliśmy, że w ciągu kilku najbliższych lat zostanie osiągnięty poziom 80 mld PLN. Podobnie było z udziałem handlu internetowego w całości rynku detalicznego. Wynosił on wtedy niecałe 5%, a całkowita ilość sklepów internetowych sięgała ponad 30 tysięcy. W naszym kraju istniało wtedy niewiele ponad 16 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, a kolejne dwa znajdowały się w budowie.*

Aż nadeszła pandemia…

Trzy lata później, czyli w 2022 roku

Sposób robienia zakupów w Polsce i na świecie całkowicie zmienił Covid-19. Wartość rodzimego rynku e-commerce w roku 2020 przekroczyła 100 mld PLN, a zakupy w sieci robiło 77% internautów – to aż 15 p.p. więcej niż jeszcze w 2019 r. Wzrost rynku e-commerce przełożył się też na zainteresowanie nim przedsiębiorców. Liczba podmiotów sprzedających online w 2020 i 2021 znacząco wzrosła, a na koniec grudnia 2021 r. liczba zarejestrowanych sklepów internetowych wyniosła ponad 52,3 tys, podczas gdy na początku stycznia 2021 r. było ich blisko 44,5 tys.

Kategorię internetowego kanału sprzedaży zaczął zauważać GUS. Według oficjalnych danych, średni udział e-commerce w sprzedaży detalicznej wyniósł w 2021 r. o ponad 100% więcej niż w 2019 i osiągnął poziom 9%, rosnąc w niektórych miesiącach do 10,8% (kwiecień), a nawet 11,4% (listopad). Rekordy notuje też rynek powierzchni magazynowych. Obecnie mamy ponad 25 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, a kolejne 4,5 mln jest w budowie i to w większości województw.

Aż 7,35 mln m² powierzchni magazynowej w Polsce (30,7%) przeznaczone jest do obsługi rynku e-commerce. W porównaniu z 2019 r. powierzchnia ta wzrosła o 84%. Największe nasycenie tego typu magazynami widać w województwach: dolnośląskim (1 445 tys. m²), łódzkim (1 046 tys. m²) i śląskim (1 032 tys. m²). Inwestycje w e-commerce w tych regionach odpowiadają za 48% powierzchni przeznaczonej do jej obsługi (ponad 3 524 tys. m²). Najmniej tego typu powierzchni jest w województwach: opolskim, podlaskim i lubelskim. Z kolei w takich województwach jak lubuskie, dolnośląskie i warmińsko mazurskie odsetek magazynów służących e-commerce stanowi ponad połowę całkowitej powierzchni magazynowej, odpowiednio 57, 50 i 86%. Podsumowując, średni udział powierzchni e-commerce w całkowitej podaży powierzchni magazynowej w Polsce wzrósł o 6.2 pp. – z 24,5% w 2019 r. do 30,7% obecnie.

Dla operatorów kluczowym parametrem przy wyborze magazynu jest efektywność siatki logistycznej: dobry stan infrastruktury transportowej i sąsiedztwo lokalnego rynku zbytu – tym kieruje się 80% respondentów. Dla 70% istotna jest współpraca operatora z firmą kurierską, odległość od najbliższego hubu i niższe koszty pracy. Dla 60% ważny jest dostęp do zasobów ludzkich i ekologiczne rozwiązania w magazynach. Zielone podejście staje się coraz bardziej ustrukturyzowane i nosi nazwę ESG (environmental, social responsibility, corporate governance).

> Omnichannel to strategia, w której granice pomiędzy kanałami sprzedaży nie istnieją, a klient ma możliwość zamówienia towaru o każdej porze, w każdym miejscu i po tej samej cenie, a następnie zwrócenia tego zamówionego online w sklepie stacjonarnym.

Deweloperzy lubią najemców z sektora e-commerce, bo to lojalni partnerzy, którzy gwarantują im i funduszom inwestycyjnym pewność inwestycji oraz minimalizują ryzyko rezygnacji z umowy najmu. Z tego też powodu często zawierają dłuższe umowy najmu niż pięcioletnie (ponad 60%).

Komentując najnowszy raport Damian Kołata, mówi: – *Byliśmy przekonani, że rezultaty, które uzyskamy, wskazywać będą na bardzo duży wzrost powierzchni dedykowanej e-commerce (vs. 24,5% wyliczonej w pierwszej edycji raportu), nie wiedzieliśmy jednak, że jest to tak ogromna skala.*

Coraz więcej omnichannel

Na popularności traci tradycyjny łańcuch dostaw, prowadzący od importera lub producenta, poprzez magazyn centralny i ewentualnie mniejsze magazyny, do placówki handlowej, gdzie anonimowy klient bierze towar z półki. Coraz częściej zastępuje go zakup przez internet, a *single channel* (pojedynczy kanał sprzedaży odwzorowujący tradycyjny) zastępowany jest przez omnichannel. To strategia, w której granice pomiędzy kanałami sprzedaży nie istnieją, a klient ma możliwość zamówienia towaru o każdej porze, w każdym miejscu i po tej samej cenie, a następnie zwrócenia tego zamówionego online w sklepie stacjonarnym. Za pomocą jednego programu lojalnościowego sprzedawca zbiera informacje o preferencjach i historii zakupów, celebruje z klientem tzw. decydujące momenty, oferuje coraz bardziej spersonalizowane doświadczenia, a klient wybiera zakup przez kanał, który jest dla niego najwygodniejszy w danym momencie. Taki wielokanałowy sposób sprzedaży wybiera wiele klientów, a dane pokazują, że tylko firmy, które go udostępniają pozostaną na rynku. Ci, którzy są aktywni w różnych kanałach, wydają ponad dwa razy więcej niż ci, którzy dokonują zakupów jedynie w sklepie stacjonarnym.

McKinsey podał, że rynkiem, na którym obroty osiągane w kanale online stanowią ponad 60% globalnego obrotu są Chiny. Ich poziom (2,8 bln USD) jest większy niż wartości osiągane przez 10 kolejnych rynków razem wziętych. Drugie są Stany Zjednoczone z wynikiem 800 mld USD, a największy europejski rynek jakim jest Wielka Brytania osiągnął poziom 220 mld USD. W Chinach 85% zakupów dokonywanych jest w ramach przechodzenia pomiędzy kanałami offline i online. Dlatego też mamy do czynienia z przenoszeniem działalności online do sklepów stacjonarnych.

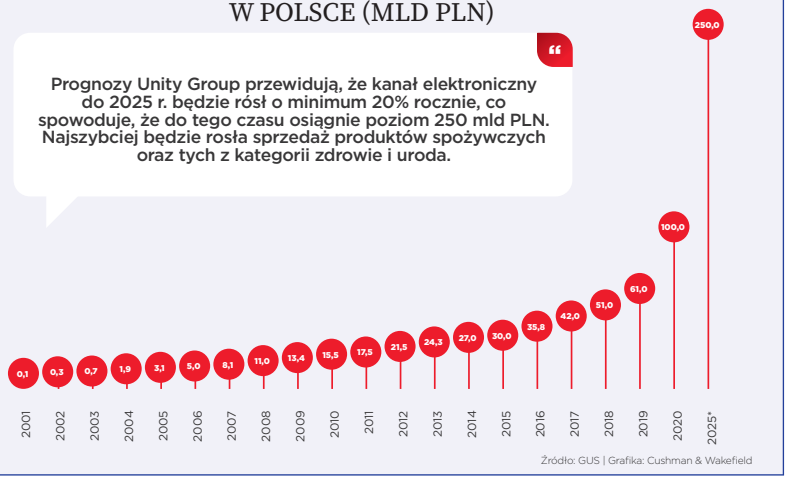
Obsługa operacji logistycznych w ramach łańcuchów dostaw w handlu elektronicznym jest znacznie bardziej rozbudowany niż w tradycyjnym, dlatego wymaga trzykrotnie większej powierzchni logistycznej. W tym kanale mamy do czynienia z magazynami dedykowanymi e-commerce, centrami zwrotów oraz automatami paczkowymi, których na polskim rynku jest już około 20 tys. Wzrosło też zapotrzebowanie na sortownie kurierskie.

We współczesnym magazynie obsługującym e-commerce powinna znaleźć się również strefa do obsługi zwrotów. Bardzo często wymagane jest ekspresowe przyjęcie produktów do magazynu przy jednoczesnym sprawdzeniu poprawności dostawy. Magazyn e-commerce musi przetwarzać zlecenia o innej strukturze niż magazyny dystrybucyjne. Dlatego tak ważne jest doświetlenie powierzchni, co też wynika ze znacznie wydłużonego czasu operacyjnego spowodowanego późniejszymi *cut-off'ami*. Mała ilość towarów w zamówieniu sprawia, że jednostkowy koszt kompletacji takich zleceń jest bardzo wysoki, co wymusza stosowanie odpowiednich strategii kompletacji i wydawania towaru. Połowa badanych wskazuje jako istotne rozwiązania automatyki magazynowej oraz *pick towery*. Niestandardowe wymagania dotyczą również stref socjalnych czy miejsc parkingowych dla pracowników.

Coraz częściej magazyn dla e-commerce mieści się w centrum handlowym, a stacjonarny sklep w przyszłości może znacznie różnić się od obecnego. Eksperci CB Insights zwizualizowali sklep przyszłości jako miejsce, z którego zasilane będą dostawy dronami i pojazdami autonomicznymi AGV, gdzie będziemy dobierać odpowiedni ubiór w wirtualnej przymierzalni i składać zamówienia na dostawę do domu, zwracać asortyment zakupiony wcześniej lub odbierać zamówienia z aparatów paczkowych w formacie *click & collect*. Z kolei Edge Retail Insight prognozuje, że już wkrótce nawet jedna trzecia powierzchni sklepu stacjonarnego będzie przeznaczona na aktywności związane z kompletacją zamówień internetowych i ich zwrotami, a udział e-commerce w całości sprzedaży detalicznej w 2025 r. wyniesie 40%. Sklepy staną się więc naturalnymi centrami dystrybucji dla aglomeracji miejskich, z których towary będą dostarczane do klientów w przeciągu kilkunastu-kilkudziesięciu minut.

WARTOŚĆ BRUTTO SPRZEDAŻY PRZEZ INTERNET W POLSCE (MLD PLN)

Prognozy Unity Group przewidują, że kanał elektroniczny do 2025 r. będzie rósł o minimum 20% rocznie, co spowoduje, że do tego czasu osiągnie poziom 250 mld PLN. Najszybciej będzie rosła sprzedaż produktów spożywczych oraz tych z kategorii zdrowie i uroda.



Źródło: GUS | Grafika: Cushman & Wakefield



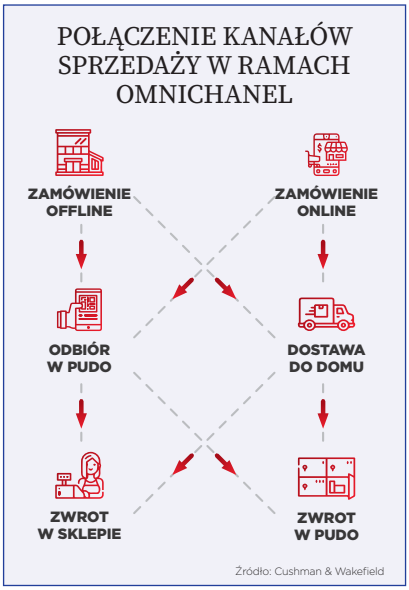
Mała ilość towarów w zamówieniu sprawia, że jednostkowy koszt kompletacji takich zleceń jest bardzo wysoki, co wymusza stosowanie odpowiednich strategii kompletacji i wydawania towaru

Fot. Arvato

Źródło: McKinsey Grafika: Cushman & Wakefield

Drugie życie produktu

Potencjał rozwoju branży re-commerce jest bardzo duży, co dotyczy różnych produktów, a najczęściej zakupy w tym kanale dokonują 16-34-latki (80%). Od 15 lat na rynku używanych artykułów działa niemiecka platforma momax. W 2020 r. osiągnęła



obrót na poziomie 250 mln EUR i zanotowała 25-procentowy wzrost. Takich platform obecnie jest znacznie więcej, a 86% respondentów twierdzi, ze kupuje na nich używane ubrania, często markowe.

Tą drogą zaczynają podążać już potężni, globalni giganci, jak IKEA, która we wszystkich swoich sklepach wprowadziła usługę odkupu używanych mebli. H&M zainwestował w platformę Sellpy, na której sprzedawane są używane ubrania. Wartość rynku odzieży używanej w 2020 r. wynosiła 27 mld USD, a w 2025 ma osiągnąć wartość 77 mld USD. Niesie to ze sobą logistyczne wyzwania.

Obsługa tej kategorii towaru nie polega tylko na przyjęciu towaru, procesie odłożenia go, a następnie na kompletacji, pakowaniu i wysyłce. Potrzebna jest powierzchnia z dużym udziałem strefy kontroli jakości, gdzie odzież będzie sprawdzana, odpowiednio klasyfikowana i etykietowana. Strefa taka powinna być połączona ze strefą przyjęć kilkupoziomowym przenośnikiem. Po sprawdzeniu odzież powinna być odpowiednio składana, wieszana na wieszakach i przekazywana do strefy składowania. Nieodzownym elementem strefy przyjęć są też stanowiska do *refurbishmentu*, gdzie można naprawiać lub usuwać niedoskonałości. Dobrze, gdy stanowiska robocze posiadają regulowaną wysokość blatu, odpowiednie półki do przechowywania akcesoriów, papieru i opakowań foliowych oraz komputerów z oprogramowaniem przyspieszającym realizację płatności za towar dla osoby sprzedającej artykuł. Stanowiska powinny być ustawione jedno za drugim w dwóch rzędach, pomiędzy którymi zainstalowano przenośnik. Magazyn ma spełniać liczne wymogi pod względem temperatury i doświetlenia miejsca, gdzie będzie się odbywać praca stała. Jeśli jest to magazyn wysokiego składowania, strefę kontroli zaprojektować można na antresoli, a do składowania wykorzystać półki i lokalizacje multi- SKU lub zastosować *chaotic storage*, aby jak najefektywniej wykorzystać przestrzeń. Półki powinny mieć różną wysokość, aby zmieściły się artykuły różnej wielkości. Warto również pomyśleć nad wydzielonym pomieszczeniem do składowania akcesoriów i artykułów *high-value*.

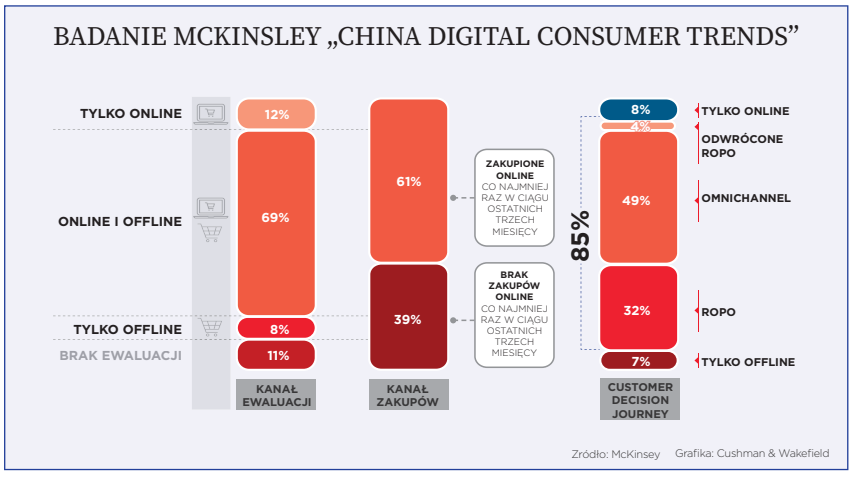
Boom na e-grocery

W pandemii na popularności zyskało szybkie dostarczenie pod drzwi mieszkania z *darks store-ów* zakupów spożywczych zamówionych online. *Dark storem* może być osiedlowy sklep stacjonarny, jak i duży magazyn typu *fulfillment* o powierzchni kilkudziesięciu tysięcy metrów kwadratowych. Mieszczą się one zazwyczaj w miastach lub tuż przy szlakach komunikacyjnych. W Polsce rozwija się na razie koncept mniejszych *dark stores*, które znajdują się często w lokalach handlowych wspólnot mieszkaniowych, nie przekraczają 200-250 m^2 i posiadają w swojej ofercie około 1 500 SKU. Z zewnątrz przypominają sklep spożywczy i realizują zamówienia w promieniu około 2 km od danej lokalizacji. Takie obiekty posiada Lisek. Do ich otwarcia szykują się również Bolt, Glovo, Wolt, Gorillas, Żabka i Biedronka. Według prognoz globalny rynek q-commerce w 2030 r. ma osiągnąć wartość 450 mld EUR. Jest to odpowiedź platform zakupowych na strategię *omnichannelową* podmiotów, posiadających zarówno sklepy stacjonarne, jak i te prowadzące handel internetowy. Każdy sklep stacjonarny może wpiąć się do takiej sieci i sprzedawać produkty ze swojej oferty. Zamówienie wpływa do sklepu automatycznie, gdy zapasu nie ma akurat w standardowej ofercie platformy, bądź wymagany jest inny termin dostawy. Sprzedawca pakuje wtedy i wysyła towar zgodnie ze standardami platformy, co generuje dodatkowy przychód. Zakres asortymentu i ceny określane są przez sprzedawców. To również oni kontrolują stan magazynu. Kwestie marketingowe, obsługi klienta i przetwarzania płatności pozostają w gestii *marketplace'u*.

Zmniejszajmy ślad węglowy

Za co najmniej 50% wszystkich kosztów poniesionych w ramach łańcucha dostaw odpowiada ostatnia mila. Na tym odcinku najbardziej ekologiczną formą jest dostawa do automatu paczkowego. Z tej formy odbioru przesyłki korzysta w Polsce 77% kupujących przez internet (polski rynek automatów paczkowych jest największy w Europie i i wynosi 20 tys.). Na drugim miejscu jest dostawa kurierem do domu (50%). Ślad węglowy przesyłki z dostawą do domu wynosi średnio 0,659 kg CO_2, z czego 0,294 kg CO_2 tylko na ostatniej mili. Tymczasem średnie wyniki dostaw do paczkomatów to zaledwie 0,229 kg CO_2 na całej trasie i tylko 0,075 kg CO_2 na ostatniej mili. Ślad węglowy dostaw do paczkomatu może być jeszcze mniejszy, jeśli nasza droga do maszyny będzie neutralna dla środowiska, np. gdy odbierzemy przesyłkę w drodze do pracy.

Automaty paczkowe pozwalają:



- odebrać przesyłkę poza godzinami pracy kuriera;
- zamówić paczkę do punktu znajdującego się obok domu lub na trasie do pracy;
- uniknąć kłopotów, gdy przebywamy poza miejscem zamieszkania i nie możemy w danym dniu odebrać zamówienia;
- skorzystać z maszyny również w weekendy;
- w prosty sposób nadać zwrot, jeśli chcemy skorzystać z takiej możliwości;
- wybrać bardziej ekologiczną formę dostawy niż kurierska;



Za co najmniej 50% wszystkich kosztów poniesionych w ramach łańcucha dostaw odpowiada ostatnia mila. Na tym odcinku najbardziej ekologiczną formą jest dostawa do automatu paczkowego

Fot. DHL

- bezkontaktowo otworzyć maszynę;
- skorzystać z wydłużonego terminu odbioru (2 dni w przypadku InPost, 7 dni w przypadku DHL Locker).

Największym gracze na tym rynku jest InPost, którego sieć liczy 16 tys. Paczkomatów., w tym w biurowcach, blokach, galeriach handlowych i innych obiektach. Własne automaty paczkowe posiada już Allegro, Orlen, Poczta Polska, DHL, czy Ali Express. Popularne są też punkty odbioru typu PUDO w sklepach i salonikach prasowych, a posiadają je duże firmy kurierskie.

To co najważniejsze

W oparciu o przeprowadzona badania, ich autorzy wyciągnęli pięć kluczowych wniosków.

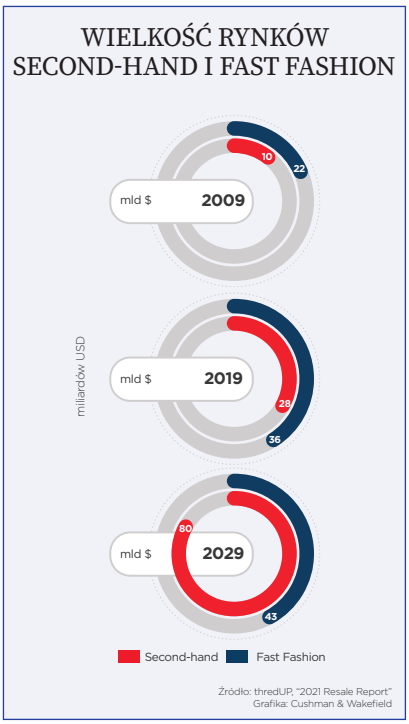
1. Łańcuch dostaw jest coraz bardziej rozbudowany i wielokanałowy – odchodzimy od wąskiej struktury magazynu centralnego i kilku lokalnych. Magazyn to teraz zarówno ogromne centrum dystrybucyjne o operacyjnej powierzchni niemalże 400 tys. m^2, w którym zatrudnienie znajduje nawet 4 tys. osób, jak i *microfulfillment center* w granicach miasta, stanowiący źródło zaopatrzenia w najbardziej rotujące, najczęściej kupowane produkty i obsługiwany przez 10 pracowników, czy omnichannelowa lokalizacja w galerii handlowej, na tyłach sklepu, umożliwiająca dostawę do aglomeracji miejskiej w ciągu kilkunastu minut.

2. Coraz ważniejsze stają się nie tylko sam towar i miejsce jego dostawy, lecz również miejsce jego wysyłki do klienta ostatecznego. Nie musi być to magazyn centralny oddalony od naszego miejsca zamieszkania o kilkaset kilometrów. Równie dobrze, dzięki *fulfillment from store* możemy otrzymać parę zamówionych jeansów ze sklepu stacjonarnego ulokowanego w naszym mieście. W taki sposób przechodzimy od logistyki 2D do logistyki 3D.

3. ESG przestanie być sloganem i przełoży się na realne działania, choć może nie zawsze przynoszące oszczędności finansowe w przypadku zaawansowanych rozwiązań. Według kalkulacji deweloperów, przy zastosowaniu paneli fotowoltaicznych, zwiększonej izolacyjności ścian i dachu, oświetlenia LED oraz systemu zarządzania zużyciem energii, pobór energii w budynku spada nawet o 50%, a oświetlenie LED z inteligentnym systemem sterowania oświetleniem DALI (Digital Addressable Lightning Interface), który dostosowuje natężenie światła do zmiennych warunków otoczenia, pobiera o 90% mniej energii niż standardowa żarówka.

4. O ile automatyzacja nie będzie w stanie skutecznie zastąpić wszystkich procesów wykonywanych manualnie, o tyle **deweloperzy, operatorzy logistyczni i inni najemcy stosować będą narzędzia wykorzystujące sztuczną inteligencję oraz świat lustrzany**. Globalne dane pokazują, że rynek robotów kompletujących, który w 2019 r. wart był w USA lekko ponad 95 mln USD, za trzy lata ma osiągnąć poziom 1,6 mld USD – wzrost aż o 62,5%. Rynek robotów G2P *(goods-to-person)* wzrośnie czterokrotnie w ciągu trzech lat, a już w 2024 r. 50% organizacji funkcjonujących w łańcuchu dostaw będzie inwestowało w aplikacje wspomagające sztuczną inteligencję (AI) i zaawansowaną analitykę (AA). Tak jak Microsoft do stworzenia „Ms Flight Simulator" stworzył cyfrowe odpowiedniki półtora miliarda budynków i ponad trzydzieści milionów kilometrów kwadratowych roślinności, tak do płynnej implementacji procesów w nowym magazynie tworzyć będziemy skany 3D magazynów, umożliwiające wirtualne wycieczki i symulację ustawienia urządzeń w celu sprawdzenia kolizji i efektywności procesu.

5. Najlepsza lokalizacja dla e-commerce nie istnieje. Wiele miejsc w Polsce ma swoje zalety, a deweloperzy są w stanie stworzyć warunki przekonujące do ulokowania magazynu w pozornie nieoczywistym miejscu. Na przestrzeni ostatnich trzech lat bardzo duże wzrosty w wolumenach magazynów dla e-commerce zanotowano w województwach kujawsko-pomorskim i lubuskim, a nie tylko w wielkopolskim, dolnośląskim, śląskim czy łódzkim lub mazowieckim.



Autorzy raportu, powołując się na Gartnera, który twierdzi, że w 2026 r. aż 25% osób będzie spędzać co najmniej godzinę dziennie w Metaverse w celach związanych z pracą, rozrywką, edukacją i zakupami, zastanawiają się nad przyszłością. Jak wpłynie to na magazyny i w jaki sposób rozszerzona oraz wirtualna rzeczywistość, a także sztuczna inteligencja przełoży się na wymagania klientów, ofertę operatorów logistycznych i standardy deweloperów? Tematem tym, być może, zajmie się III edycja raportu.

EH



Na wysoce konkurencyjnym rynku, na którym poza ceną produktu rządzą czas, koszt i terminowość dostawy, procesowanie zamówień w jednym z 30 nowoczesnych centrów e-fulfillmentowych pozwala zapewnić wysoką jakość obsługi klienta

E-COMMERCE JUŻ DLA KAŻDEJ Z BRANŻ

E-commerce od kilku lat rozwija się w rekordowym, dwucyfrowym tempie, ale dopiero pandemia pokazała, jak ważnym sektorem w gospodarce jest handel internetowy, jaką rolę odgrywa w społeczeństwie i jak dużym potencjałem rozwojowym dysponuje.

Według najnowszego raportu Cushmann & Wakefield „E-commerce pęka w szwach" znaczący wpływ na ten tren miała pandemia, która całkowicie zmieniła obraz e-commerce w Polsce i na świecie. Wartość rodzimego rynku e-commerce w pandemicznym roku 2020 przekroczyła już 100 mld zł, a zakupy w sieci robiło aż 77% internautów – to aż 15 p.p. więcej niż jeszcze w 2019 r. Wzrost rynku e-commerce przekłada się też na zainteresowanie nim przedsiębiorców. Liczba podmiotów sprzedających online, zarówno w 2020 r. jak i 2021, znacząco wzrosła, a na koniec grudnia 2021 r. liczba zarejestrowanych sklepów internetowych wyniosła ponad 52,3 tys., podczas gdy na początku stycznia 2021 r. było to blisko 44,5 tys. W DHL Supply Chain jesteśmy gotowi na obsługę tych klientów i oferujemy rozwiązania, zarówno dla dużych jak i średnich przedsiębiorstw.

Klienci DHL Supply Chain prowadzący sprzedaż w kanale e-commerce reprezentują przeróżne branże. Zarówno producenci jaki retailerzy odnajdują drogę rozwoju w tej formie prowadzenia swojej działalności i sprzedaży. Oferujemy rozwiązania dla każdej z branż, która stawia przed nami swoje wymagania, a jako usługodawca pierwszego wyboru zawsze staramy się im sprostać i już w fazie projektowania rozwiązań spełnić oczekiwania klienta. Wiemy, że dla branży e-commerce znalezienie internetowego nabywcy i przeprowadzenie transakcji sprzedaży to dopiero połowa sukcesu, najważniejsza jest profesjonalna obsługa klienta i dostawa produktu w jak najkrótszym czasie.

Z pełnym zakresem usług

DHL Supply Chain oferuje pełen zakres usług w zakresie logistyki kontraktowej. Prowadzimy projekty wymagające obiektów o rozmiarach w dziesiątkach metrów kwadratowych jak i rozwiązania centrów sortowania towaru do dalszej wysyłki. Stosujemy szereg zautomatyzowanych rozwiązań, co ułatwia pracę naszym pracownikom i wzbudza powszechne uznanie wśród klientów, którzy korzystają z tych rozwiązań. Wszelkie konfiguracje „szyte na miarę" konstruujemy w porozumieniu z klientem i przy wspólnym ustaleniu rysów kosztowych inwestycji. Do każdego rozwiązania podchodzimy w pełni po partnersku i taką atmosferę współpracy zawsze staramy się wytworzyć.

Produktem, który wzbudza duże zainteresowanie rynku jest *fulfillment*. Zdecydowanie zmienia się mentalność prowadzenia biznesu i zaufanie do outsourcingu i przekazania swojego towaru do zewnętrznych operatorów, tak by skupić się na rozwijaniu swojego biznesu. *Fulfillment*, czyli całościowe albo częściowe przekazanie obsługi logistycznej w fachowe ręce partnera logistycznego, to rozwiązanie, z którego coraz chętniej korzystają małe i średnie firmy prowadzące sklepy internetowe. W DHL Supply Chain funkcjonuje projekt/produkt dedykowany dla tego typu rozwiązań – European Fulfillment Network. Jest to rozwiązanie oparte o sieć magazynów dedykowanych na potrzeby *fulfillment*. Przede wszystkim są to obiekty elastyczne, możliwe do szybkiego dostosowania oraz pozwalające na szybkie implementacje rozwiązań przy ponoszeniu niskiego ryzyka inwestycyjnego. To wspaniała szansa rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw, które chcą rozwijać swój biznes e-commerce, jednocześnie nie martwiąc się o procesy logistyczne. Sprawdzony partner, bardzo konkurencyjne stawki, możliwość korzystania z ponad 30 centrów dystrybucyjnych sprawiają, że nasi partnerzy zyskują realna przewagę konkurencyjną. Lokalizacja centrów w bezpośrednim sąsiedztwie głównych miast i skupisk ludności jak: Londyn, Paryż, Mediolan, Amsterdam, Madryt czy Warszawa i w bliskości innych obiektów oferujących inne, ważne z punktu widzenia e-commerce usługi logistyczne, oznacza wsparcie klientów w całym łańcuchu dostaw.

Z Polski na całą Europę

Polski oddział DHL Supply Chain obsługuje towar trafiający do wszystkich krajów europejskich. Z racji geograficznego położenia naszej ojczyzny, jesteśmy niebywale atrakcyjnym krajem jeśli chodzi o otwieranie centrów dystrybucji. Nasze lokalizacje na południu i zachodzie Polski cieszą się ogromnym zainteresowaniem. Bliskość państw ościennych oraz naszych jednostek i jednostek operatorów *stricte* transportowych dają dużą elastyczność w szybkim procedowaniu zamówień oraz sprawne zarządzanie *stock'iem*.

Z European Fulfillment Network

DHL Supply Chain na potrzeby e-commerce powołał europejską strukturę logistyczną

– European Fulfillment Network. Jest to rozwiązanie dedykowane do szybkiego wdrożenia rozwiązań *fulfillment* dla średnich przedsiębiorstw. Opieramy się na pewnym standardzie obsługi, co zapewnia możliwość łatwych wdrożeń w oparciu o zaprojektowaną już infrastrukturę. Tak logistyczną jak i informatyczną. Łącznie z obsługą realizacji dostawy do klienta końcowego, którą możemy zarządzać.

Oczywiście, w przypadku wymagań niemieszczących się w standardzie European Fulfillment Network jesteśmy gotowi tworzyć rozwiązania dedykowane do oczekiwań każdego, konkretnego klienta, by spełnić jego wymogi procesowe. Na wysoce konkurencyjnym rynku, na którym poza ceną produktu rządzą czas, koszt i terminowość dostawy, procesowanie zamówień w jednym z 30 nowoczesnych centrów *e-fulfillmentowych* pozwala zapewnić wysoką jakość obsługi klienta.

Zarządzanie zwrotami kluczowe dla klientów

W świecie sprzedaży prowadzonej w świecie wirtualnym, zarządzanie zwrotem towaru jest *must have!* Nie widzimy możliwości by będąc największym graczem na rynku nie podejmować się zarządzania zwrotami towarów. Więcej przesyłek nierozerwalnie łączy się ze zwiększeniem ilości zwrotów. Nie zapowiada się, żeby w najbliższej przyszłości miało to ulec zmianie, więc lepiej jak najwcześniej się na nie przygotować i maksymalnie uprościć swój proces. To, w jaki sposób będziemy podchodzić do tego zagadnienia może być kluczowe dla



Niedawne badanie przeprowadzone w USA odkryło, że e-commerce ma o 17% mniejszy poziom emisji gazów cieplarnianych niż sklepy stacjonarne

zachowania obecnych klientów, dlatego tak ważna jest współpraca z odpowiednim, zaufanym i sprawdzonym partnerem.

Jeśli chodzi o przygotowanie – kluczowe jest szczegółowe omówienie oczekiwań i planowego procesu krok po kroku z klientem, tak by DHL na pewno spełniał oczekiwania i rozumiał specyfikę klienta. Podejmujemy się takich procesów jak i jesteśmy w stanie przeprowadzać procesy oceny jakościowej towarów.

E-commerce przyjazne środowisku

Zrównoważony rozwój w logistyce, czy zarządzanie logistyką opakowań to rozwiązania, bez których nie da się prowadzić biznesu w sposób odpowiedzialny, a konsumenci coraz częściej odwracają się od marek, które nie stosują zasad zrównoważonego rozwoju. Niedawne badania przeprowadzone przez DS Smith wykazały, że 85% konsumentów chce kupować produkty posiadające jak najmniej opakowań, bądź do pakowania których zostały użyte materiały przyjazne środowisku naturalnemu. Co więcej, prawie jedna trzecia z nich (29%) przyznała, że całkowicie przestała korzystać z marek, które nie oferowały opakowań zgodnych ze standardami zrównoważonego rozwoju.

E-commerce może być bardziej przyjaznym środowisku rozwiązaniem, niż początkowo może się wydawać. Badania dowodzą, że ten rodzaj sprzedaży ma mniejszy wpływ na środowisko naturalne niż sklepy stacjonarne, jeśli wziąć pod uwagę wszystkie elementy, które się z tym modelem sprzedaży wiążą (budowa centrów handlowych, nawarstwienie ludności w centrach miast, zanieczyszczenia powodowane przez konieczność do nich dotarcia). Niedawne badanie przeprowadzone w USA odkryło, że mając wszystko to na uwadze, e-commerce ma o 17% mniejszy poziom emisji gazów cieplarnianych niż sklepy stacjonarne. Należy też pamiętać, że każdy z nas ma



Szymon Niewęgłowski

w tym procesie (i zapewnieniu, żeby klienci do nas wracali) swoją rolę. Warto pomyśleć o tym jak sprawić, żeby łańcuch dostaw był bardziej zrównoważony i jak zmniejszyć swój wpływ na środowisko, żeby przyciągnąć i zachować klientów. Inicjatywa DP DHL GoGreen jest częścią planu DHL, mającego na celu zredukowanie związanej z działaniami logistycznymi emisji do zera, do roku 2050. Podejmujemy zdecydowane działania, które mają nas przybliżyć do tego celu, czy to poprzez wprowadzenie do naszej floty samochodów elektrycznych, budowy ekologicznych magazynów, czy też sadzenie drzew, które mają zredukować ślad węglowy DHL.

DHL Supply Chain na potrzeby e-commerce powołał europejską strukturę logistyczną – European Fulfillment Network. Jest to rozwiązanie dedykowane do szybkiego wdrożenia rozwiązań fulfillment dla średnich przedsiębiorstw.

Logistyka w e-commerce to ciągłe dostosowywanie się do nowych oczekiwań klientów i zmieniającego się otoczenia gospodarczego czy społecznego. Jednym z filarów rozwoju sieci EFN jest dbałość o zrównoważony rozwój, o środowisko i racjonalne gospodarowanie zasobami. Od początku kwietnia e-commerce'owi klienci DHL Supply Chain mogą korzystać z rozwiązania OptiCarton. Oparte o sztuczną inteligencję pozwala na lepsze zarządzanie kartonowymi opakowaniami, które przekłada się na nawet 50-procentową oszczędność przestrzeni transportowej. W przypadku szybko rosnących wolumenów w handlu elektronicznym takie rozwiązanie pozwala na znaczne zmniejszenie emisji dwutlenku węgla, obniżenie kosztów przesyłek, a w efekcie to znacząca przewaga konkurencyjna dla finalnego klienta. I

Szymon Niewęgłowski,
EFN Country Sales Manager
w DHL Supply Chain



Bliskość rynku niemieckiego i skandynawskiego, a także możliwość szybkiej obsługi regionu CEE, czyni Polskę i rozwiązania DSV bardzo atrakcyjnymi

E-COMMERCE TAKŻE Z WARTOŚCIĄ DODANĄ

Trudno sobie wyobrazić, że duży, liczący się na rynku operator logistyczny, do tego działający na skalę międzynarodową, zrezygnuje dziś z obsługi kanału e-commerce. Ten, który to zrobi, sam szybko wyeliminuje siebie z rynku. Jak z z tym wyzwaniem logistycznym radzi sobie DSV i co daje mu przewagę rynkową? – pytamy Zbigniewa Gawędę, Sales & Business Development Managera DSV.

Jakie kraje w kanale e-commerce obsługuje polski oddział DSV Solutions?

Większość firm e-commerce'owych obsługiwanych przez DSV Solutions dystrybuuje swoje produkty do wielu krajów. Ułatwia im to nasza sieć codziennych dostaw do hub'ów firm kurierskich w Niemczech, Danii, Szwecji i Holandii. Bliskość rynku niemieckiego i skandynawskiego, a także możliwość szybkiej obsługi regionu CEE, czyni Polskę i nasze rozwiązania bardzo atrakcyjnymi.

Czy pod tego rodzaju biznes przygotowywana jest specjalna infrastruktura, również informatyczna?

Systemy IT dla branży e-commerce wymagają odrębnej konfiguracji i posiadają dodatkowe funkcjonalności, szczególnie w obszarze wsparcia procesu dystrybucyjnego. Obsługa kanału e-commerce to także integracja z platformami sprzedażowymi, z których korzystają nasi klienci.



Zbigniew Gawęda

Jaki procent klientów korzysta z obsługi online i jakie branże?

W DSV Solutions mamy możliwość obsługi kanału e-commerce w kilkunastu naszych lokalizacjach, a w jednej ze sztandarowych ok. 90% firm sprzedaje m.in. online. Obsługujemy pełny zakres asortymentowy, począwszy od branży odzieżowej, home&living, kosmetycznej, elektronicznej, po suplementy diety.

Jaki zakres usług oferuje DSV w tym kanale i jakie najchętniej wybierają klienci?

Klienci branży e-commerce wymagają od operatorów logistycznych, by ci zapewniali szeroki i specjalistyczny zakres usług, w tym także usług z wartością dodaną *(Value Added Services)*, w świadczeniu których DSV ma ogromne doświadczenie. Do usług tego typu zaliczyć można, m.in. etykietowanie, insertowanie, pakowanie produktów na prezenty, pisanie treści personalizowanych, czy dodawanie gift'ów. Katalog możliwości jest bardzo obszerny i nie będzie przesadą, jak powiem, że jesteśmy w stanie sprostać nawet najbardziej wymagającym i kreatywnym klientom – to tylko kwestia opracowania i wdrożenia odpowiednich procesów oraz doboru optymalnego zespołu.

Czy z fulfilmentu częściej korzystają klienci B2B, czy też B2C?

Z naszego *fulfilmentu* korzystają klienci sprzedający zarówno w kanale B2B, jak i B2C. Ci więksi często korzystają z magazynu celnego.

Logistyka zwrotów jest już codziennością. Na jakich zasadach obsługuje ją DSV? Jak do tego przygotował się operator?

Obsługa zwrotów jest nie tylko codziennością, ale i koniecznością. Mamy *set up* umożliwiający sprawne, efektywne i tanie procesowanie zwrotów. Dodatkowo nasi klienci mogą liczyć na nas przy realizacji dodatkowych usług dla produktów nienadających się do ponownej sprzedaży, takich jak pranie, prasowanie, szycie, demontaż, drobne naprawy czy testowanie.

Co warte dodania, szukamy także ekologicznych sposobów na przetwarzanie/przeprocesowanie produktów przeznaczonych do utylizacji.

Produktem ubocznym w branży e-commerce są mało ekologiczne opakowania (tektura, wypełniacze itp.). Jak z tym problemem radzi sobie DSV?

Logistyka e-commerce może być w pełni ekologiczna. Zarówno DSV, jak i coraz więcej naszych klientów przykłada wagę do ochrony środowiska naturalnego oraz prowadzenia zrównoważonego biznesu. My, na przykład, stosujemy od dawna ekologiczne wypełniacze i taśmy. Odchodzimy także od *polybagów*, proponując naszym klientom alternatywne rozwiązania z materiałów biodegradowalnych. I



DSV obsługuje pełny zakres asortymentowy, począwszy od branży odzieżowej, home&living, kosmetycznej, elektronicznej, po suplementy diety

Klienci branży e-commerce wymagają od operatorów logistycznych, by ci zapewniali szeroki i specjalistyczny zakres usług, w tym także usług z wartością dodaną (Value Added Services), w świadczeniu których DSV ma ogromne doświadczenie.

MNIEJ ZWROTÓW PRZY DOSTAWIE DO PUNKTÓW ODBIORU

Izba Gospodarki Elektronicznej podała, że 84% Polaków robi zakupy przez internet. 97% z nich zakłada możliwość zwrotu towaru. Ich sprawna obsługa to ważny element e-handlu.



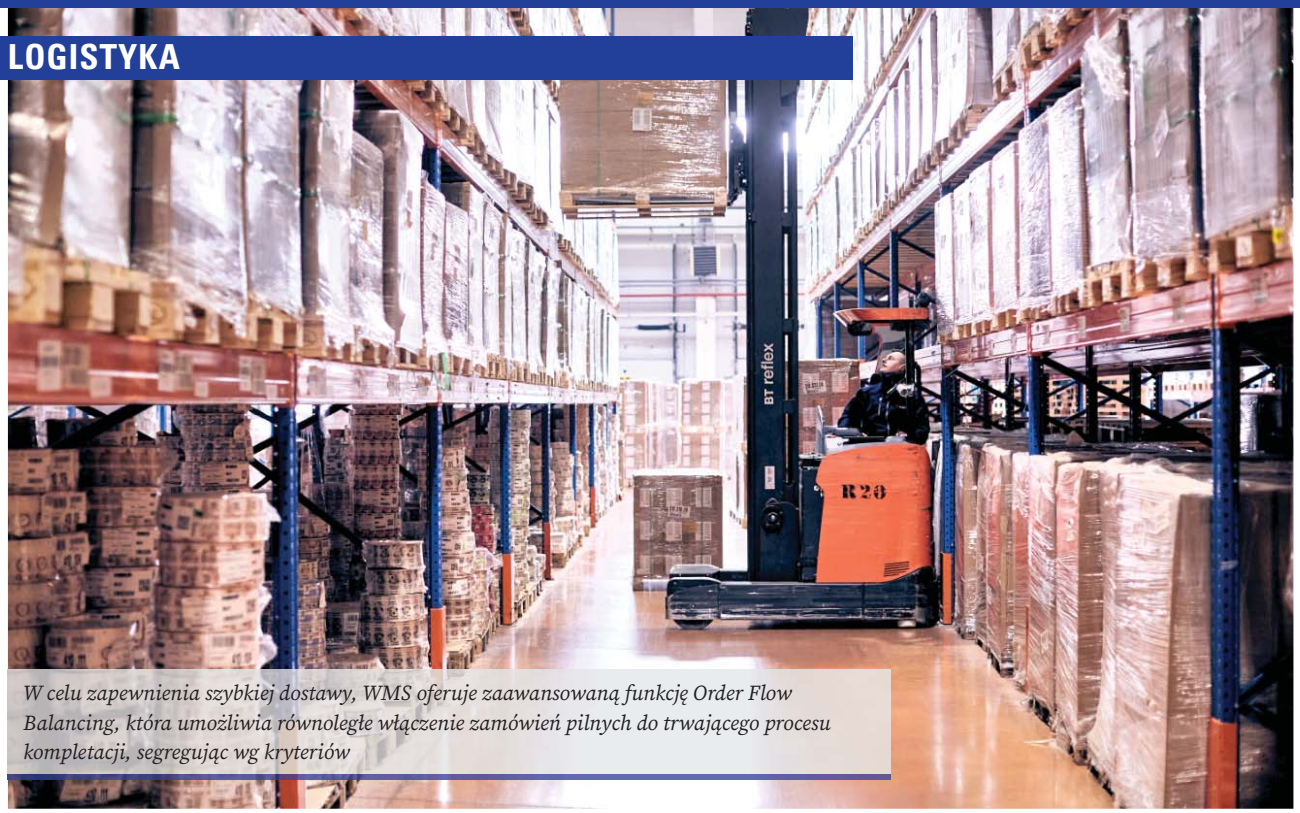
E-sklepy mają dziś wiele możliwości dostawy i zwrotu towarów, ale to właśnie punkty odbioru PUDO (ang. *Pick Up Drop Off*) są najbardziej efektywne. W krajach, w których liczba punktów PUDO jest niewielka, liczba nieodebranych przez konsumentów przesyłek jest wyższa o 10 do 13% w porównaniu z rynkami z dobrze rozwiniętą siecią PUDO. Dla przykładu, w ubiegłym roku w Czechach do punktów PUDO trafiły 44 mln przesyłek, z czego jedynie 2,5% nie zostało odebranych przez klientów.

– *Polskie e-sklepy wysyłające towary do klientów na rynku czeskim, słowackim, węgierskim czy rumuńskim mogą skorzystać z ponad 10 tys. punktów PUDO, mają też do dyspozycji sieć naszych własnych automatów paczkowych – Z-BOX'ów. Dzięki temu odbiór paczek czy ewentualny zwrot towarów odbywa się sprawnie, klienci nie muszą długo czekać czy daleko jeździć. To często decyduje o wyborze oferty danego e-sklepu* – mówi Adam Zając, Country Sales Manager w Packeta Poland.

Możliwość odbioru czy zwrotu paczki w dowolnym czasie i blisko domu to, oprócz ceny, dla klientów najważniejsze atrybuty zakupów w internecie. Brak możliwości odbioru przesyłki w dowolnym momencie często powoduje nieodebranie jej w ogóle. W dobie automatów paczkowych i punktów PUDO logistyka staje się bardziej efektywna. Mniejsza liczba zwrotów i podjazdów pod dany adres, to również mniejszy ślad węglowy.

Korzystanie z PUDO to ekologiczne rozwiązanie w logistyce ostatniej mili. Przesyłki mogą być transportowane mniejszymi samochodami do danego punktu, auta nie krążą między odbiorcami jak w przypadku dostaw kurierem, nie generują pustych przebiegów, a co za tym idzie – emitują mniej spalin, zmniejsza się liczba nieudanych prób doręczenia paczek, a zwiększa terminowość dostarczenia. To także możliwość wprowadzenia ekologicznych opakowań wielorazowego użytku, które można oddać do PUDO, a także niższe koszty.

– *Wszystko to sprawia, że klienci coraz częściej i chętniej wybierają PUDO jako preferowaną metodę dostawy – szczególnie, że mogą zapłacić za dostawę nieco taniej, dzięki czemu maleje liczba zwrotów* – dodaje Adam Zając.



W celu zapewnienia szybkiej dostawy, WMS oferuje zaawansowaną funkcję Order Flow Balancing, która umożliwia równoległe włączenie zamówień pilnych do trwającego procesu kompletacji, segregując wg kryteriów

OPROGRAMOWANIE SZYTE NA POTRZEBY HANDLU ELEKTRONICZNEGO

O współpracy FM Logistic z Reflex Logistics Solutions mówią: Guilhem Vicaire, Central Europe Business Solution Director, FM Logistic i Jarosław Dąbrowski, dyrektor handlowy, Reflex Logistics Solutions.

Od lat FM Logistic w kanale e-commerce obsługiwało B2B i dopiero od niedawna zdecydowało się na obsługę B2C. Dlaczego podjęto taką decyzję i z jakimi wyzwaniami to się wiąże?

Guilhem Vicaire: Decyzja o rozwoju usług logistycznych dla e-commerce była decyzją strategiczną podjętą na poziomie Grupy FM. Przy czym podeszliśmy do tematu szerzej, upatrując naszą przewagę konkurencyjną we wdrażaniu usług dla strategii omnichannel, czyli kompleksową obsługę logistyczną we wszystkich elementach łańcucha dostaw. Obejmuje ona logistykę kontraktową B2B, usługi dla sektora e-commerce B2B i B2C, *co-packing* i *co-manufacturing*, transport krajowy i międzynarodowy, przesyłki kurierskie. Obecnie ten segment stanowi jeden z głównych filarów naszej strategii Supply Change.

Rzeczywiście przygodę z e-commerce zaczynaliśmy od sektora B2B, przede wszystkim dla branży farmaceutycznej i kosmetycznej, gdzie mieliśmy do czynienia z *pickingiem* sztukowym i wysyłką paczek do sklepów. W ten sposób zdobyliśmy know-how do obsługi tego kanału. Pierwsze większe operacje logistyczne dla sektora B2C w regionie Europy Centralnej wdrażaliśmy w Czechach, gdzie w głównej mierze obsługiwaliśmy i wciąż obsługujemy zamówienia dla konsumentów indywidualnych z Europy Zachodniej, przede wszystkim z Niemiec. Znaczny wzrost zainteresowania usługami logistycznymi dla handlu elektronicznego spowodowała oczywiście pandemia Covid-19. O wsparcie w uruchomieniu obsługi tego kanału zwracali się do nas nie tylko nowi, ale też obecni klienci. Nasza strategia dla omnichannel idealnie więc wpisała się w potrzeby rynku gwarantując naszym kontrahentom naturalną synergię operacyjną, która ogranicza koszty i wykorzystanie zasobów, tj. jeden magazyn dzielony między kilka kanałów sprzedaży, elastyczne zarządzanie zasobami w zależności od sezonowości, jeden punkt dostępu do szerokiej oferty usług logistycznych na podstawie jednej umowy z jednym operatorem.

Jaki zakres usług FM Logistic świadczy w ramach e-commerce i z jakich najchętniej korzystają klienci? Czy często obsługa dotyczy omnichannel?

GV: FM Logistic zapewnia pełen serwis w ramach e-commerce – od *fulfillmentu*, przez ostatnią milę, po obsługę klienta. Mówiąc bardziej szczegółowo chodzi o *safety stock management*, odpowiednią infrastrukturę IT i połączenie systemowe z kanałem platformy sprzedażowej, kompletację, pakowanie i wydanie zamówień do doręczenia, współpracę i integrację systemową z firmami kurierskimi, weryfikację jakości świadczenia przez nią usług i obsługę ewentualnych reklamacji z kurierami, jak też zwrotów i reklamacji składanych przez konsumentów. Warto zaznaczyć, że obsługujemy kanał e-commerce dla wielu różnych branż, w tym DIY i wyposażenia wnętrz, więc mamy doświadczenie w kompletacji i wysyłce zarówno drobnych towarów i małych paczek, jak i dużych gabarytów. Nasze możliwości, jeśli chodzi o typ towaru, są zatem szerokie. Rozwiązania IT zapew-

niają poprzez API integrację z systemami sprzedaży sklepów online klientów, jak i popularnych *marketplace'ów*, np Allegro.

Jak wspomniałem wcześniej, w usługach dla omnichannel upatrujemy naszą główną przewagę konkurencyjną, w pierwszej kolejności korzystają z tego nasi obecni klienci, z którymi dotychczas współpracowaliśmy w tradycyjnym kanale B2B, ale jest oczywiście dostępna dla wszystkich. Obecnie obsługę omnichannel świadczymy głównie klientów z branży spożywczej i *petfood*.

Operatorzy obsługujący kanał e-commerce coraz częściej skłaniają się ku automatyzacji. Inwestowanie w systemy WMS to trend czy konieczność?

GV: Nowoczesny system WMS to podstawa. Jest konieczny, aby móc sprawnie zarządzać procesami magazynowymi. Nie tylko umożliwia on automatyzację niektórych czynności oraz zaawansowaną analizę danych, ale jest też punktem wyjścia do dalszej automatyzacji. Dobry system WMS powinien zapewniać przejrzysty obraz pełnego procesu – od pojawienia się towaru w magazynie po wysyłkę i dystrybucję, wspomagając kompletację, planowanie i nadzór nad wykonaniem zlecenia do rozliczenia i kompleksowe możliwości raportowania. Musi być też łatwo konfigurowalny, umożliwiać współpracę z szeroką siecią partnerów w łańcuchu dostaw, zarówno klientów jak i podwykonawców oraz integrację z innymi narzędziami. Dla przykładu, w kanale e-commerce klienci coraz bardziej dywersyfikują dostawców przesyłek w zależności od różnych parametrów, aby móc sprawnie tym obszarem zarządzać, niezbędne jest właściwe skonfigurowanie systemu WMS, który te parametry rozróżnia i automatycznie dobiera odpowiednią firmę kurierską do danej paczki, zgodnie z wytycznymi klienta.


Guilhem Vicaire

FM Logistic współpracuje z firmą informatyczną Reflex Logistics Solutions. W jakim zakresie oprogramowanie firmy wykorzystywane jest przy obsłudze kanału e-commerce i jakie niesie to korzyści?

GV: Dotychczas FM Logistic posiadał własny system WMS, który był dostosowany przede wszystkim do potrzeb sektora FMCG w kanale B2B, czyli *pickingu* paletowego i kartonowego. Decyzja o współpracy z Reflex Logistics Solutions i zmiana systemu na Reflex WMS była więc podyktowana na początku koniecznością znalezienia efektywnego rozwiązania dla zarządzania *pickingiem* sztukowym. Docelowo jednak zależało nam na narzędziu, które zaspokoi wszystkie nasze potrzeby i zintegruje wszystkie usługi, uwzględniając przy tym specyficzne wymagania, które mają na przykład klienci farmaceutyczni. Dlatego też zdecydowaliśmy się na wspólny *codesign* z Reflex Logistics Solutions.

FM Logistic przygodę z e-commerce zaczynał od sektora B2B, przede wszystkim dla branży farmaceutycznej i kosmetycznej, gdzie miał do czynienia z pickingiem sztukowym i wysyłką paczek do sklepów. W ten sposób zdobył know-how do obsługi tego kanału.

W ramach tego projektu czterech konsultantów dostawcy wspiera nasze zespoły i tym samym pomaga w uruchomieniu nowych funkcjonalności i dostosowaniu narzędzia do wymagań poszczególnych sektorów i klientów. W efekcie posiadamy elastyczne narzędzie, które możemy samodzielnie niemal rozszerzać na kolejne aktywności.

Wzrost popularności handlu e-commerce przełożył się na rozwój cyfryzacji w logistyce magazynowej i pojawienie się nowych możliwości dla tego sektora, w tym dla dostawców oprogramowania do obsługi logistyki. W jakim kierunku ewoluują dziś systemy WMS i czego operatorzy logistyczni oczekują od dostawców technologii?

Jarosław Dąbrowski: Branża e-commerce stale się rozwija. Sposoby działania i rozwiązania sprzed kilku lat są obecnie nieaktualne lub wymagają bardziej wyrafinowanego podejścia. Na przykład tradycyjnie operatorzy logistyczni realizowali zamówienia e-commerce falami, podążając za tym, co klienci zamawiają przez internet. W kompletacji falowej, organizacja zadań realizowanych w jej trakcie, odbywała się na początku dnia roboczego lub wraz z rozpoczęciem pracy przez nową zmianę. Ich zatwierdzenie było ostateczne i zaplanowane działania nie mogły zostać zmodyfikowane.

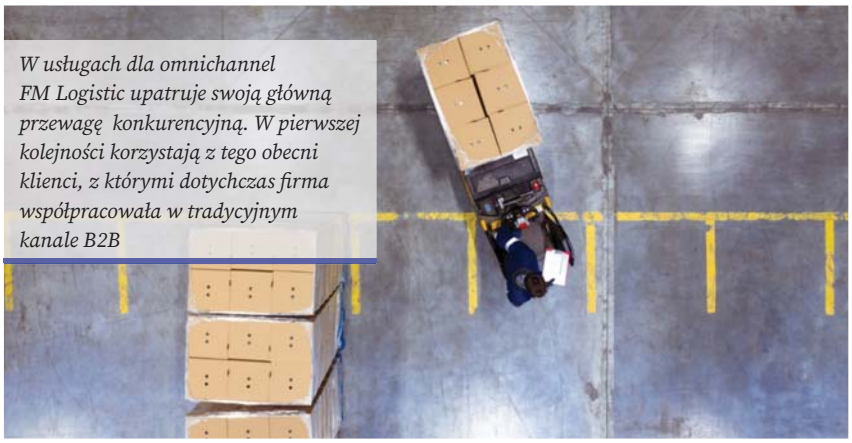
Obecnie stosuje się inne podejście do równoważenia przepływu zamówień. Współczesny system WMS musi mieć możliwość przetwarzania informacji w czasie rzeczywistym. Celem jest nie tylko realizacja zamówienia, ale przede wszystkim optymalizacja operacji w magazynie.


Jarosław Dąbrowski

System WMS decyduje, czy zgromadzić niektóre paczki, czy nie, przelicza je w czasie rzeczywistym biorąc pod uwagę wszystkie dostępne zasoby. Jest to możliwe dzięki połączeniu wydajności zasobów z doskonałej jakości danymi w czasie rzeczywistym. Biorąc pod uwagę, że platforma działa w chmurze i jednocześnie zbiera dane z operacji w kilku magazynach, nowoczesny system WMS musi być nie tylko funkcjonalny, ale i solidny. Ostatecznie WMS sugeruje decyzje i doradza, ale nie zastępuje menedżera.

Jakie są najczęstsze wyzwania logistyczne w magazynach e-commerce i w jaki sposób technologie Reflex pomagają im sprostać?

JD: W efekcie rosnącej popularności i rozwoju handlu elektronicznego wolumeny pracy w magazynach logistycznych wzrosły kilkukrotnie. Aby temu sprostać i zachować sprawność operacyjną, dystrybutorzy, producenci i tzw. *pure players* handlu powinni sięgać po nowoczesne narzędzia technologiczne, które pozwalają zoptymalizować procesy logistyczne i znacznie uprościć kontrolę nad nimi. Jednym z takich rozwiązań jest system zarządzania magazynami (WMS) dostosowany do wymogów i wyzwań handlu online, którego zadaniem jest kompleksowe dbanie o cały przepływ pracy w magazynie. Odpowiednio wdrożony WMS przynosi korzyść nie tylko na etapie realizacji zamówienia (kompletacji i wysyłki), ale również ma olbrzymie znaczenie na etapie sprzedaży (aktualizacja stanów magazynowych) oraz obsługi posprzedażowej (zwroty).



W usługach dla omnichannel FM Logistic upatruje swoją główną przewagę konkurencyjną. W pierwszej kolejności korzystają z tego obecni klienci, z którymi dotychczas firma współpracowała w tradycyjnym kanale B2B

Zwroty online są nieodzownym elementem zakupów w sieci, cenionym przez klientów końcowych. To jeden z najbardziej skomplikowanych procesów w magazynie. Aby umożliwić skuteczne i tańsze zarządzanie logistyczne zwrotami, nowoczesne systemy WMS skupiają się na procesie ich przyjmowania, natychmiastowym przywróceniu do łańcucha dystrybucji i udostępnieniu do sprzedaży. To pozwala uniknąć zakłóceń i blokowania towarów.

Terminy dostawy to jeden z ważniejszych elementów zakupów online i jedno z podstawowych kryteriów wyboru, jakim kierują się konsumenci przy składaniu tego typu zamówień. W celu zapewnienia szybkiej dostawy, WMS oferuje zaawansowaną funkcję *Order Flow Balancing*, która umożliwia równoległe włączenie zamówień pilnych do trwającego procesu kompletacji, segregując wg kryteriów. Usprawnienie *Order Flow Balancing* analizuje zamówienia oczekujące, na bieżąco ocenia i zmienia ich hierarchię, przenosząc je jako priorytetowe do bieżących procesów kompletacji z uwzględnieniem optymalnej ścieżki realizacji. Dzięki temu określony podczas zakupu termin dostawy jest dotrzymywany.

W okresie szczytów paczkowych magazyny zatrudniają pracowników tymczasowych, którzy w krótkim czasie muszą się nauczyć swoich zadań. Aby zmniejszyć koszty a równocześnie utrzymać efektywność, należy wdrożyć proste w użyciu cyfrowe narzędzia wizualizacji, zarówno na stanowiskach pracy jak i w terminalach mobilnych. Tutaj również doskonale sprawdza się oprogramowanie WMS, które prowadzi pracownika przez intuicyjne polecenia i pokazuje kolejne ekrany zgodnie z logiką pracy. Celem jest osiągnięcie efektu „zero szkoleń". Niektóre systemy WMS mają możliwość kontrolowania tego, czy pracownicy opanowali metody kompletacji i realizują je w wyznaczonych terminach, przez zastosowanie wskaźników monitorowania i pomiaru wydajności zasobów ludzkich.

> Współczesny system WMS musi mieć możliwość przetwarzania informacji w czasie rzeczywistym. Celem jest nie tylko realizacja zamówienia, ale przede wszystkim optymalizacja operacji w magazynie.

W jakim kierunku zmienia się obsługa kanału e-commerce i jakich trendów w tym zakresie możemy się spodziewać?

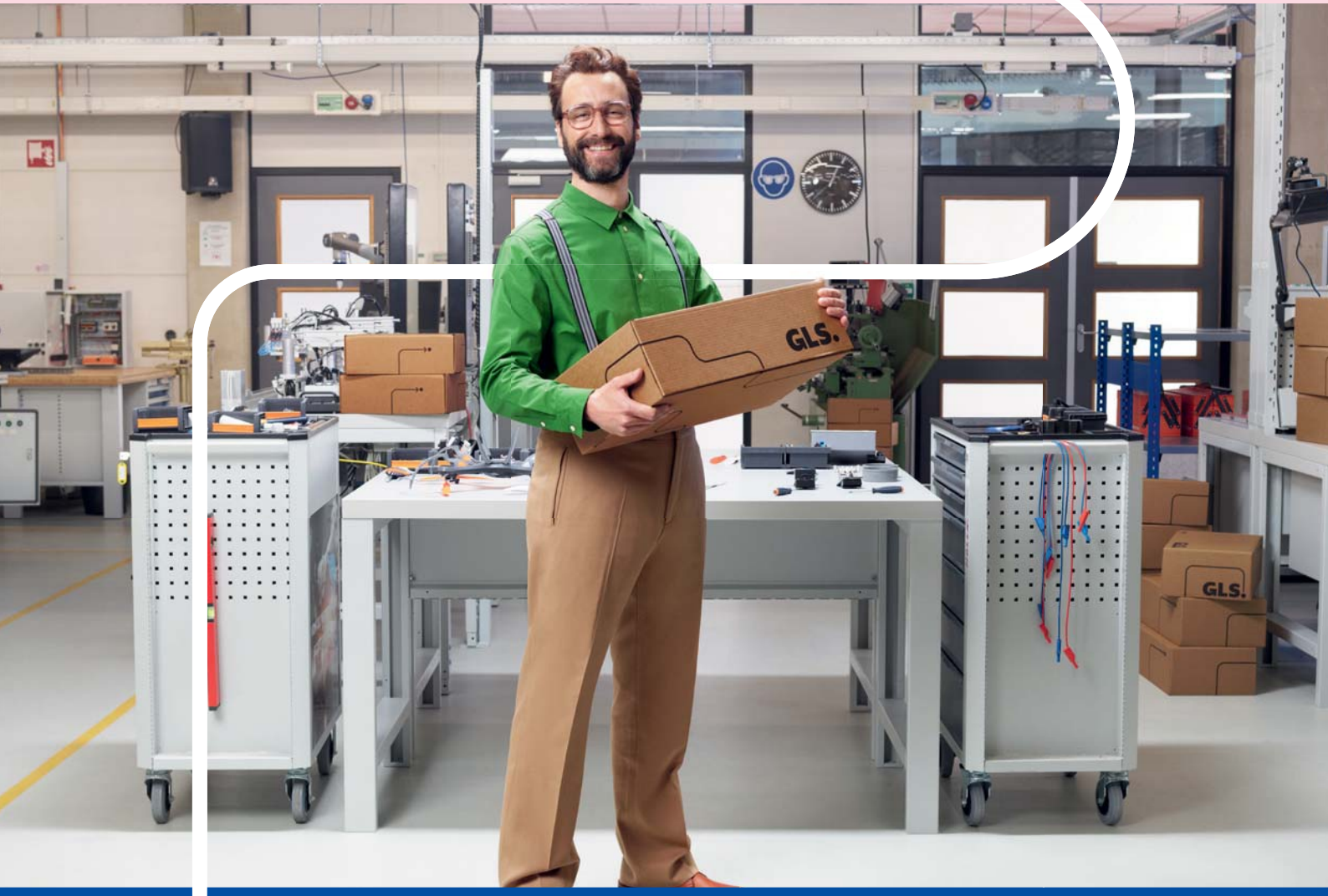
GV: Spodziewamy się, że w tym roku liczba zamówień obsługiwanych przez FM Logistic w Europie Centralnej w kanale e-commerce wzrośnie o 140% w porównaniu z rokiem ubiegłym. Ze względu na szybko rosnącą skalę biznesu, wymogiem koniecznym staje się coraz większa automatyzacja procesów, m.in z zakresu wspomagania kompletacji zamówień jak np. AutoStore, Locus, Geek+, przenośniki taśmowe itp. System WMS musi więc posiadać natywne rozwiązania, aby te wszystkie narzędzia połączyć i zintegrować wymianę informacji między nimi. Reflex Logistics Solutions pracuje obecnie nad technologią API umożliwiającą łatwe pobieranie i przesyłanie danych pomiędzy poszczególnymi systemami.

W jakim kierunku zmienia się obsługa kanału e-commerce i jakich trendów w tym zakresie możemy się spodziewać?

JD: W ciągu ostatnich dwóch lat na rynku pojawiło się kilka nowych trendów.

- **Przygotowanie.** Aby zwiększyć wydajność i usprawnić łańcuchy dostaw, zamówienia w handlu elektronicznym są przygotowywane w nowych lokalizacjach: sklepach, węzłach miejskich, *dark store'ach* itp. Dostawcy nowoczesnego oprogramowania muszą dostosować swoje narzędzia do obsługi tych nowych formatów składowania zapasów, dostarczając dane w czasie rzeczywistym.
- **Zwroty.** Obsługa zwrotów, istotnego elementu biznesu e-commerce, również ulegnie zmianie. Firmy zajmujące się handlem elektronicznym przejdą z darmowych zwrotów na płatne ze względu na koszty transportu i energii oraz wynagrodzenia. Zmusi to dostawców do określenia nowych standardów śledzenia, aby zapewnić sprawność obsługi płatnych zwrotów.
- **Wydajność.** Firmy zajmujące się e-handlem muszą dostosować się do obecnej sytuacji rynkowej, w której koszty pracownicze stale rosną, a inflacja powoduje zwiększenie ilości zapasów. W związku z tym, sprzedawcy muszą ciągle dbać o jeszcze większą wydajność i precyzyjność wszystkich procesów. Aby działalność produkcyjna była opłacalna, musi być prowadzona zgodnie z zasadą *just in time*. To samo dotyczy dostawców technologii – wydajność i produktywność ich oprogramowania powinna być teraz w centrum uwagi.

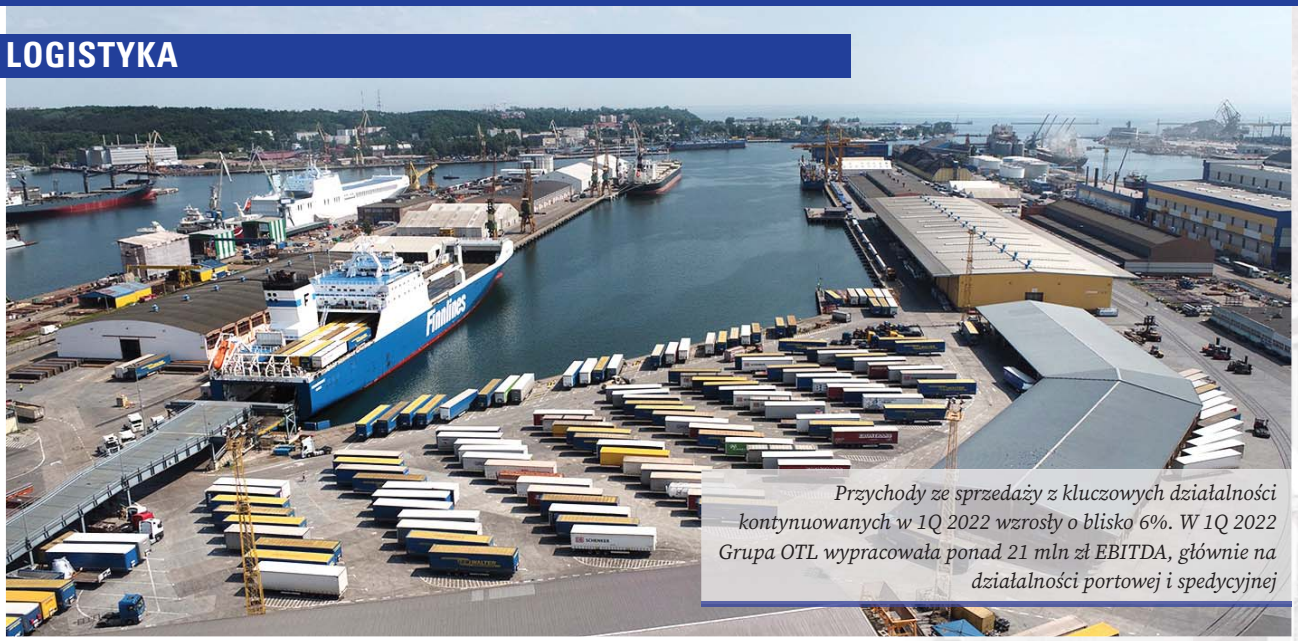
To nie jest zwykła paczka



To elektryczna rewolucja według Jana

To nie jest zwykła paczka.
To coś, co ma dla kogoś znaczenie.
Dlatego liczy się także dla nas.
Nie zajmujemy się po prostu dostarczaniem paczek.
Dostarczamy marzenia i emocje. **Od ludzi dla ludzi.**

GLS.
Parcels to People



Przychody ze sprzedaży z kluczowych działalności kontynuowanych w 1Q 2022 wzrosły o blisko 6%. W 1Q 2022 Grupa OTL wypracowała ponad 21 mln zł EBITDA, głównie na działalności portowej i spedycyjnej

NA FALI WZROSTU KONIUNKTURY NA USŁUGI PORTOWE

Zeszłoroczne problemy związane z wnioskiem chorwackiego Alianz o upadłość Grupy OT Logistics i sprzedażą spółki C. Hartwig Gdynia budziły obawy o to, jaka będzie sytuacja tego operatora logistycznego w tym roku. Złe prognozy nie sprawdziły się. Już w pierwszym kwartale przychody z działalności kontynuowanej były wyższe o blisko 6% w porównaniu z analogicznym okresem 2021 r.

– W pierwszym kwartale 2022 r. Grupa OTL osiągnęła ponad 21 mln zł EBITDA. Wbrew obawom pokazuje to, że nawet pomimo sprzedaży części aktywów Grupa OTL nie utraciła zdolność do generowania dobrych wyników. I to mimo tego, że na przychody ze sprzedaży negatywny wpływ miały czynniki pogodowe. Jednak już od marca notowaliśmy pozytywny wpływ zmiany otoczenia gospodarczego. Reperkusje związane z wybuchem wojny i nałożeniem sankcji spowodowały wzmożone zainteresowanie przeładunkami portowymi i wymusiły na klientach planowanie dywersyfikacji dostaw. Przewidujemy, że będzie to miało bardzo pozytywny wpływ na możliwości zwiększania sprzedaży i poprawy wyników w kolejnych kwartałach 2022 roku – poinformował Konrad Hernik, prezes OT Logistics.

Skutki sporu między OT Logistics a Alianz ZB

Nie oznacza to, że nie było momentów trudnych. W maju 2021 r. chorwacki Allianz ZB d.o.o. (wspólnik w Luka Rijeka) złożył wniosek oo upadłość spółki, o czym OT Logistics dowiedziała się w lutym br., kiedy to został wyznaczony tymczasowy nadzorca sądowy w ramach postępowania upadłościowego. Zdaniem Grupy ani w momencie złożenia wniosku o upadłość przez chorwackie fundusze, ani obecnie nie było i nie ma przesłanek do ogłoszenia upadłości, ponieważ spółka nie znajduje się w stanie niewypłacalności zarówno w ujęciu płynnościowym, jak i bilansowym. Na dzień raportu kwota wierzytelności bezspornych (co do wymagalności) Funduszy AZ wobec spółki nie przekraczała 2,4 mln zł i była w trakcie zaspokajania przez OTL. Dlatego jej zdaniem przedmiotowy wniosek pozbawiony był przesłanek faktycznych i prawnych.

Postępowanie jest konsekwencją sporu pomiędzy OT Logistics a Allianz ZB, który miał swój początek w 2019 r. W czerwcu 2019 r. Zarząd OT Logistics w trybie natychmiastowym wypowiedział Allianz ZB umowę wspólników dotyczącą akcji Luka Rijeka. Jako przyczynę wskazano naruszenie przez AZ postanowienia umowy stanowiącego o współpracy stron umowy w duchu wzajemnego zaufania. OT Logistics zarzucało AZ niekorzystne dla Luka Rijeka działania związane z zarządzaniem jej akcjami.

Obecnie sąd rozpatruje wniosek o upadłość spółki, ale w przekonaniu zarządu OT Logistics jest on próbą siłowego rozstrzygnięcia sporu, natomiast przesłanek upadłościowych w spółce nie ma. To stanowisko zostało potwierdzone przez raport tymczasowego nadzorcy sądowego. Operator spodziewa się w niedługim czasie pozytywnego dla siebie rozstrzygnięcia ws. wniosku.

Przychody OT Logistics ze sprzedaży wyniosły ponad 69 mln zł, wobec 219,22 mln zł w 1Q 2021 r., co przede wszystkim było skutkiem wyłączenia z konsolidacji przychodów z działalności spółki C. Hartwig Gdynia, która została sprzedana.

Obiecujące wyniki

Pomimo sprzedaży części działalności, wyniki Grupy OTL w 1Q 2022 r. były obiecujące. Przychody ze sprzedaży wyniosły ponad 69 mln zł, wobec 219,22 mln zł w 1Q 2021 r. (były niższe 150 mln zł r/r), co przede wszystkim było skutkiem wyłączenia z konsolidacji przychodów z działalności C. Hartwig Gdynia, spółki specjalizującej się w spedycji morskiej, która została sprzedana. To spowodowało również zawężenie działalności firmy. Wpływ na niż-

sze przychody w segmencie żeglugi miały także inne dezinwestycje podjęte w 2021 r. Z kolei przychody ze sprzedaży z kluczowych działalności kontynuowanych w 1Q 2022 wzrosły o blisko 6%, a wyniosły 69 055 mln zł. W 1Q 2022 Grupa OTL wypracowała ponad 21 mln zł EBITDA, głównie na działalności portowej i spedycyjnej.

– Po sprzedaży w 2021 r. działalności spedycji kontenerowej prowadzonej przez C.Hartwig Gdynia znacznemu obniżeniu uległ poziom sprzedaży. Dzięki wzrostom innych działalności nie wpłynęło to jednak aż tak istotnie na obecny poziom wyników. Oprócz wyłączeń sprzedaży działalności sprzedanych w roku 2021, porównywalność wyników pierwszego kwartału 2022 do analogicznego w 2021 r. została zakłócona przez odnotowane w roku 2021 zdarzenia niepowtarzalne. Po ich skorygowaniu zysk netto Grupy OTL w pierwszym kwartale 2022 był nieco większy niż rok temu (0,5%) i to po wyłączeniu wyników C.Hartwig Gdynia – skomentował Konrad Hernik.

W 1Q br. najbardziej w porównaniu z poprzednim rokiem zwiększyła się sprzedaż odnotowana w działalności spedycyjnej, bo o ponad 40,9%, co jest efektem kontraktów z 2021 r. Poważnemu obniżeniu uległa natomiast sprzedaż skonsolidowana – aż o około 70% (-150 171 mln zł). Konrad Henrik podkreśla, że takie wyniki są m.in. efektem sprzedaży spółki Hartwig.

Po restrukturyzacji, a także w związku ze zwiększonymi potrzebami przeładunkowymi zboża i rudy, co jest spowodowane wojną w Ukrainie i zablokowaniem Morza Czarnego, OT Logistics rozwija działalność portową. Zwiększenie możliwości przeładunkowych wymaga jednak dodatkowych inwestycji, m.in. w terminal przeładunkowy w Gdyni, na co potrzebny jest czas. Na razie jednak Grupa odnotowała spadek sprzedaży w działalności portowej o –5,3%, na co największy wpływ miały niesprzyjające warunki pogodowe w styczniu.



Po restrukturyzacji, a także w związku ze zwiększonymi potrzebami przeładunkowymi zboża i rudy, co jest spowodowane wojną w Ukrainie i zablokowaniem Morza Czarnego, OT Logistics rozwija działalność portową

GRUPA OT LOGISTICS

OT LOGISTICS GROUP

- Największy i najbardziej wszechstronny operator portowy w Polsce, od ponad 70 lat świadczący usługi transportowe, spedycyjne i logistyczne.
- Podstawowym obszarem działalności Grupy OTL są rynki Europy Środkowo-Wschodniej, głównie: Polska, Czechy, Słowacja, Węgry i Chorwacja.
- W skład Grupy OTL wchodzą morskie terminale portowe: OT Port Świnoujście oraz OT Port Gdynia z jedynym dedykowanym terminalem ro-ro w Polsce.
- Od 2015 r. posiada udziały w chorwackim porcie Rijeka.
- Właściciel spółki spedycyjnej Rentrans Cargo, spółki Kolej Bałtycka – świadczącej usługi manewrowe i transport kolejowy.
- W skład Grupy OTL wchodzi także spółka Port Żegluga Szczecińska zajmująca się obsługą projektów hydrotechnicznych.

Ze względu na zmiany otoczenia gospodarczego, spółki Grupy OTL dopiero od marca tego roku notują oczekiwany wzrost przychodów w spedycji oraz wzrosty przeładunków w większości grup asortymentowych masowych i drobnicowych. Po wybuchu wojny zmieniły się też drogi logistyczne w Europie z prowadzącej z kierunku Wsch-Zach na Płn-Płd. Beneficjentem tej zmiany jest port Rijeka.

Przychody z kluczowych działalności	I-III 2021	I-III 2022	zmiana	zm. w %
Przychody skonsolidowane ogółem	**219 226**	**69 055**	***-150 171***	***-68,5%***
Działalność kontynuowana w 2022 r.	**65 420**	**69 055**	***3 635***	***5,6%***
1. Działalność portowa	45 622	43 213	*-2 409*	*-5,3%*
2. Działalność spedycyjna	**15 780**	**22 229**	***6 449***	***40,9%***
3. Działalność kolejowa	1 858	1 506	*-352*	*-18,9%*
4. Dział. hydrotechniczna i pozostała	2 160	2 107	*-53*	*-2,5%*
Działalności niekontynuowane w 2022	153 806	0	-	-

Nieplanowane czynniki zewnętrzne

W ramach aktualizacji zatwierdzonej w 2020 r. średnioterminowej strategii Grupy OTL, jej szacunkowe cele na rok 2022 zakładają skonsolidowane przychody na poziomie około 300 mln zł, EBITDA na poziomie ponad 45 mln zł, a zysk netto ponad 19 mln zł.

– Na wyniki Grupy OTL w 2022 r. istotny wpływ będą miały nieplanowane uprzednio czynniki zewnętrzne. Nagły wzrost zainteresowania transportem morskim powoduje, że nasze terminale portowe w Świnoujściu i Gdyni będą musiały sprostać gwałtownemu popytowi na usługi przeładunkowe zarówno kluczowych, jak i nowych klientów. Priorytetowo traktujemy także możliwość pomocy klientom ukraińskim w zakresie transportu produktów zbożowych, wykorzystując posiadane aktywa portowe. Pod względem koniunktury ten rok zapowiada się dla Grupy OTL jako wyjątkowo udany – dodaje Kamil Jedynak, wiceprezes OT Logistics.

W perspektywie najbliższego kwartału Grupa OTL nie identyfikuje czynników mogących istotnie zakłócić obecne tendencje sprzedażowe. Obserwowane zmiany otoczenia rynkowego wskazują na możliwości dalszego zwiększania przychodów praktycznie we wszystkich grupach asortymentowych i oferowanych usługach.

Tak więc w obliczu konsekwencji wojny i zakłóceń w transporcie lądowym w roku 2022 Grupa OTL obserwuje wyraźny wzrost koniunktury na usługi portowe. Spodziewa się także utrzymania dobrej koniunktury zarówno w zakresie towarów masowych, jak również ro-ro i drobnicowych.

EH



Regularna obsługa tras zapewnia producentom i dystrybutorom alkoholi ciągłość i terminowość dostaw, co przekłada się m.in. na elastyczność i utrzymywanie niskich stanów magazynowych, bez konieczności przechowywania towaru przez dłuższy czas

LOGISTYKA ODPOWIADA NA NAJNOWSZE TRENDY

W ciągu ostatnich dwóch lat branża napojów alkoholowych stanęła w obliczu wielu wyzwań, wykazując się dużą odpornością i umiejętnością szybkiej reakcji. Dziś analitycy rynku wskazują na 5 głównych trendów, które kształtują konsumpcję napojów alkoholowych na świecie.

Hillebrand jako globalny operator logistyczny dla branży beverage śledzi wszystkie zmiany i dostosowuje łańcuchy dostaw do nowych potrzeb rynku.

Najważniejsze trendy w konsumpcji napojów alkoholowych

1. Rośnie sprzedaż w lokalach gastronomicznych

Raporty podsumowujące rok 2021 pokazują, że konsumenci coraz chętniej korzystają z możliwości spotkań towarzyskich poza domem. W III kwartale w Europie i Wielkiej Brytanii odnotowano gwałtowny wzrost sprzedaży w barach, restauracjach i pubach.

2. Zwiększa się sprzedaż wina, ale rynek wciąż nie odrobił strat z 2019

Jak wynika z danych IWSR Drinks Market Analysis, opublikowanych w październiku 2021 r., w pierwszej połowie ubiegłego roku globalna sprzedaż wina w ujęciu ilościowym wzrosła o ok. 5% w porównaniu do 2020 r. Jednak sprzedaż ilościowa w poszczególnych kategoriach nadal utrzymuje się poniżej poziomu z 2019 r. Widać też, że konsumenci piją mniej wina, ale za to lepszej jakości. Z danych Wine Intelligence wynika, że 39% konsumentów na kluczowych światowych rynkach świadomie ogranicza konsumpcję wina.

3. Zwrot w kierunku nowych smaków

Oprócz wahań popytu zmieniają się też wybory konsumentów co do rodzaju alkoholu. Widoczny jest wzrost zainteresowania spożyciem koktajli i napojów spirytusowych. Coraz starsze jest za to grono osób pijących wina, co oznacza, że spada zainteresowanie tym trunkiem wśród młodszych konsumentów. Trend ten może się jednak zmienić, a szansą na wzrost zainteresowania winem jest innowacyjność. Jak wynika z najnowszych badań, dla dwóch z trzech osób w wieku do 34 lat ważne jest to, aby być na bieżąco z nowymi trendami. Jeśli więc dostawcy postawią na kreatywne strategie marketingowe i odkrywanie odważnych smaków, mogą spopularyzować wina także na młodym rynku.

4. Aplikacje do zamawiania jedzenia zwiększają sprzedaż alkoholu

W ubiegłym roku odnotowano rekordowy wzrost wykorzystania aplikacji do zamawiania jedzenia online, co przyczyniło się też do zwiększenia sprzedaży napojów alkoholowych. Podczas gdy restauracje wciąż zmagają się z nieprzewidywalnością wprowadzania obostrzeń, konsumpcja w domu utrzymuje się na wysokim poziomie.

5. Rośnie popyt na wino z wyższej półki

W 2021 r. wzrósł popyt na wina wyższej jakości i w wyższej cenie. Wygląda na to, że konsumenci, którzy wcześniej przeznaczali swój budżet na wyjścia do restauracji, teraz chętniej wykorzystują go na zakup lepszej jakości żywności i napojów, z przeznaczeniem do spożycia w zaciszu domowym.

Reakcja na trendy konsumenckie

Nowe trendy w konsumpcji alkoholu i wciąż nieprzewidywalne wahania popytu w znaczący sposób wpłynęły na logistykę dla branży beverage. Operatorzy muszą być gotowi na tworzenie rozwiązań, które z jednej strony ułatwią dostawcom przystosowanie się do szybkich zmian na rynku, z drugiej pozwolą na oszczędność kosztów.

Hillebrand, odpowiadając na nowe trendy, rozwija usługi transportu drobnicowego, wykorzystywanego do częstych/regularnych dostaw małych ilości butelkowanego wina i innych alkoholi. W dostawach drobnicowych wykorzystywany jest głównie transport drogowy, morski i kolejowy, w oparciu o sieć hubów Hillebrand i partnerskich w Europie oraz Azji. Regularna obsługa tras ważnych dla branży beverage zapewnia producentom i dystrybutorom alkoho-

li ciągłość oraz terminowość dostaw, co przekłada się na wymierne korzyści. Z pewnością należy do nich elastyczność i utrzymywanie niskich stanów magazynowych, bez konieczności przechowywania towaru przez dłuższy okres czasu. Dystrybutorzy nie muszą wyprzedawać starszych zapasów po obniżonej cenie, tak aby zrobić miejsce w magazynie na składowanie kolejnych. To ułatwia im szybsze sprowadzenie towaru i przygotowanie nowej oferty dla klientów, w oparciu o najnowsze roczniki win i innych alkoholi, w butelkach ze zmienionymi etykietami czy w oryginalnym smaku.

W dostawach alkoholi ważne jest zachowanie jakości, szczególnie w przypadku wina wrażliwego na ekstremalne wahania temperatury. Przed ich wpływem mają chronić specjalne folie termostatyczne VinLiner, opracowane przez Hillebrand. W transporcie przesyłek drobnicowych można też wykorzystać różne rodzaje kontenerów, tj. uniwersalne, z wkładem izolacyjnym, chłodnicze i w temperaturze kontrolowanej.



Wybór transportu drobnicowego, zamiast całokontenerowego, i obniżenie kosztów magazynowania przekłada się na oszczędności

Nowe trendy w konsumpcji alkoholu i nieprzewidywalne wahania popytu wpłynęły na logistykę dla branży beverage. Operatorzy muszą tworzyć rozwiązania, które ułatwią dostawcom przystosowanie się do zmian na rynku oraz pozwolą na oszczędność kosztów.

Wybór transportu drobnicowego, zamiast całokontenerowego, i obniżenie kosztów magazynowania przekłada się na oszczędności. Pozyskany w ten sposób dodatkowy kapitał może być przeznaczony na efektywniejsze zarządzanie, inwestycje czy budowanie marki.

Odpowiadając na nowe trendy na rynku, Hillebrand rozwija też transporty specjalne. Przykładem może być ekspresowa dostawa lotnicza ponad 160 ton wina i alkoholi z Francji do USA. Z kolei w ramach usług dedykowanych logistyce ekskluzywnych i kolekcjonerskich alkoholi Hillebrand zorganizował ostatnio dostawy unikatowych alkoholi na aukcje w Hong Kongu. Przewożonym ładunkiem było 800 butelek wina z Japonii o wartości 700 tys. euro i 130 butelek wina z Austrii wartych 600 tys. euro. I

ASSTRA
ASSOCIATED TRAFFIC AG
ASSTRA.PL
CREATED BY PEOPLE, POWERED BY TECHNOLOGY
SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI: SALES@ASSTRA.PL +48 22 59 29 500



NOWY GRACZ NA RYNKU FRACHTU MORSKIEGO W HAMBURGU

Transport morski to jeden z najbardziej efektywnych, powszechnych i ekologicznych środków transportu. Stanowi najlepszą alternatywę dla połączeń lądowych, które często okazują się zbyt drogie lub niedostępne ze względu na słabą infrastrukturę. Odpowiadając na zapotrzebowanie rynku w zakresie frachtu morskiego, AsstrA-Associated Traffic AG otworzyła biuro w Hamburgu – w słynnym centrum handlu morskiego.

Transport FCL jest jedną z kluczowych ofert AsstrA. Grupa kapitałowa stale poszerza swoje portfolio usług, odpowiadając na rosnące zapotrzebowanie rynku frachtu morskiego. Aby być blisko klientów i jak najlepiej spełniać ich wymagania, AsstrA otworzyła filię w Hamburgu, gdzie eksperci firmy świadczą pełną gamę usług wspierających przewozy morskie.



Andrzej Iwanow-Kolakowski

Trzeci oddział w Niemczech

– Transport oceaniczny odgrywa ważną rolę w globalnych łańcuchach dostaw. AsstrA konsekwentnie dąży do tego, aby stać się pełnoprawnym światowym spedytorem oceanicznym i wzmocnić swoją pozycję w tym sektorze. Efektem powyższej strategii jest otwarcie biura w Hamburgu. To trzeci oddział grupy w Niemczech, obok dwóch pozostałych fili w Magdeburgu i Hof. Wysoce innowacyjna i silnie skoncentrowana na eksporcie niemiecka gospodarka jest czwartą co do wielkości na świecie. Hamburg to bardzo strategiczne miasto dla żeglugi morskiej. Posiadając oddziały w kluczowych miastach portowych w USA, Chinach i Europie, łączymy kontynenty – mówi Andrzej Iwanow-Kolakowski, dyrektor regionalny dla UE w AsstrA.

Nowe biuro AsstrA jest zlokalizowane w pobliżu portu w Hamburgu nad rzeką Łabą, 110 kilometrów od ujścia do Morza Północnego. Znany jako niemiecka „brama na świat", port ten jest największym portem morskim w kraju. Pod względem przepustowości w TEU Hamburg to trzeci najbardziej ruchliwy port w Europie po Rotterdamie i Antwerpii oraz 15. co do wielkości na świecie.

Rozwiązania dostosowane do wymagań klientów

– AsstrA w Hamburgu oferuje rozwiązania dostosowane do wymagań każdego klienta. Partnerzy mogą skorzystać z importowych i eksportowych usług frachtu morskiego, transportów FCL i LCL oraz pełnej obsługi przy eksportowych i importowych odprawach celnych. Eksperci AsstrA zajmują się również kolejowym i drogowym transportem pre- and on-carriage, z/do portu w Hamburgu dla przesyłek LCL i FCL. Oferta obejmuje kluczowe szlaki handlowe na linii wschód/zachód, między Chinami, USA i Turcją – dodaje Volker Reinhartz, kierownik Niemieckiego Oddziału Przewozów Kontenerowych w AsstrA.

AsstrA w Hamburgu oferuje rozwiązania dostosowane do wymagań każdego klienta. Partnerzy mogą skorzystać z importowych i eksportowych usług frachtu morskiego, transportów FCL i LCL oraz pełnej obsługi przy eksportowych i importowych odprawach celnych.

MM



EPAL POLSKA

Wspieramy rozwój Navigora!

Dostępność kierowców w Polsce to wyzwanie, przed którym stoi cała branża logistyczna. Niezależnie czy jesteś przewoźnikiem, operatorem logistycznym, producentem zlecającym transport czy odbiorcą - skutki braków kierowców odczuwają wszyscy.

Szybkich rozwiązań tego problemu niestety nie ma. Konieczna jest systematyczna praca na rzecz kierowców. Niezbędne są działania, w które zaangażują się wszystkie ogniwa łańcucha dostaw, bo pomimo najszczerszych chęci w pojedynkę niewiele zdziałamy.

EPAL Polska, wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom, zaangażował się we wsparcie Systemu Navigor. Systemu stworzonego z myślą o kierowcach, który przy okazji poprawia wydajność operacji logistycznych każdej firmy, która z niego korzysta.

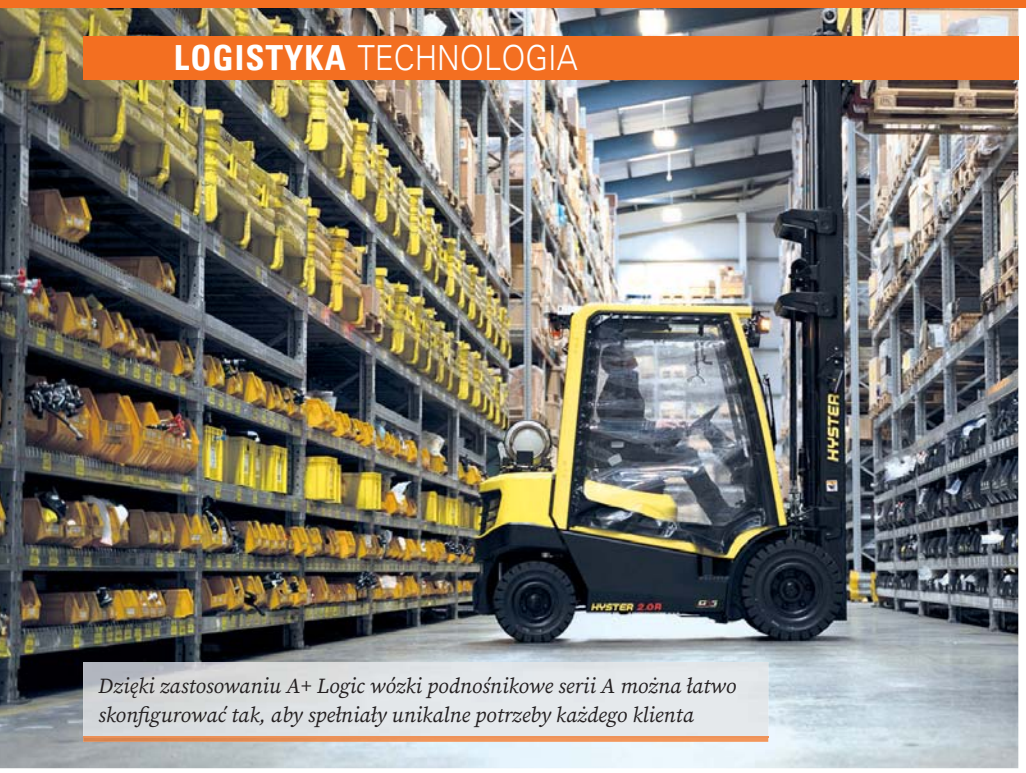
„Przeciwdziałanie luce dostępności kierowców to dla EPAL ważny element strategii zrównoważonego rozwoju. Chcemy pozytywnie oddziaływać na branżę, w której działamy. Naszym celem jest ciągła poprawa funkcjonowania łańcuchów dostaw. Zaangażowaliśmy się w rozwój Navigora, bo bardzo bliska jest nam wizja tego rozwiązania. Podobnie jak palety EPAL, Navigor łączy w sobie prostotę z systemowym podejściem, które ma szansę wynieść warunki pracy kierowców na zupełnie nowy poziom." – Roman Malicki, Prezes EPAL Polska.

EPAL POLSKA

ECR POLSKA EFFICIENT CONSUMER RESPONSE

NAVIGOR

Zachęcamy do założenia bezpłatnego profilu Twojej lokalizacji logistycznej w Navigorze.
Tak niewiele potrzeba, by tak wiele zmienić.



Dzięki zastosowaniu A+ Logic wózki podnośnikowe serii A można łatwo skonfigurować tak, aby spełniały unikalne potrzeby każdego klienta

NOWE WÓZKI PODNOŚNIKOWE HYSTER® SERII A

Firma Hyster wprowadziła na rynek nową serię wózków podnośnikowych Hyster® serii A, w której dostępne są już modele spalinowe H2.0-3.5A. Wózki z tej serii są projektowane specjalnie dla każdego klienta z wykorzystaniem A+ Logic.

A+ Logic to w pełni zintegrowany zestaw skalowalnych i regulowanych funkcji, które pozwalają użytkownikom dostosować wózek do konkretnych potrzeb.

– *W przypadku serii A firma Hyster zrewolucjonizowała swój proces produkcyjny, aby dostarczyć wytrzymałe wózki podnośnikowe wysokiej jakości, których oczekujesz, zbudowane zgodnie z konkretnymi potrzebami planowanego zastosowania i operatora. Dlatego serię tę określamy jako „Po prostu Hyster. Stworzony dla Ciebie"* – mówi Robert O'Donoghue, wiceprezes ds. marketingu i rozwiązań EMEA w firmie Hyster.

Dzięki filozofii skalowanej konstrukcji

Dzięki zastosowaniu A+ Logic wózki podnośnikowe serii A można łatwo skonfigurować tak, aby spełniały unikalne potrzeby każdego klienta, zapewniając najwyższą wydajność dla danej operacji oraz niski całkowity koszt posiadania. Filozofia skalowalnej konstrukcji ułatwia klientom dodawanie funkcji, które są niezbędne do zwiększenia produktywności w ich działalności oraz pozwala uniknąć płacenia za niepotrzebne opcje, które zwiększają koszty bez zwiększania wartości.

– *Zaprojektowaliśmy wózki w ten sposób, ponieważ nie ma dwóch takich samych klientów. W przypadku wózków Hyster serii A, zamiast oferować opcje do już zbudowanego wózka, budujemy wózek, którego potrzebujesz, zgodnie z cyklem pracy, środowiskiem i zadaniami* – komentuje Robert O'Donoghue.

Pierwsze z tej serii

Wózki podnośnikowe spalinowe Hyster H2.0-3.5A o udźwigu od 2 do 3,5 tony są pierwszymi wózkami z tej serii. Są one nie tylko bardzo konfigurowalne, ale także modele podstawowe oferują wiodące w branży oszczędności paliwa, doskonałą widoczność, uproszczoną obsługę serwisową i wytrzymałe podzespoły, które pomagają zapobiegać nieplanowanym przestojom.

– *Pewność i komfort pracy operatora są niezwykle ważne, ponieważ przyczyniają się do zwiększenia wydajności. Dlatego nowe wózki podnośnikowe serii A zostały zaprojektowane z myślą o operatorze, aby zapewnić odpowiednią ergonomię i wysoką wydajność* – wyjaśnia Robert O'Donoghue.

Przestronna kabina operatora w wózkach H2.0-3.5A została zaprojektowana w taki sposób, aby zapewnić widoczność nad głową, do przodu i do tyłu oraz większą swobodę ruchów operatora, co pomaga zmniejszyć obciążenie organizmu. Dzięki temu wózek podnośnikowy jest wygodny i komfortowy w obsłudze, co pomaga zwiększyć wydajność całej zmiany. Ponadto dostępne są takie elementy wyposażenia, jak systemy wspomagania operatora oraz innowacyjny układ dynamicznej stabilności (DSS).

Następca Hyster Fortens i XT

Wszystkie wózki serii A są również „telematycznie gotowe" do użycia z bezprzewodowym rozwiązaniem do zarządzania maszynami Hyster Tracker™, które zapewnia firmom dane niezbędne do optymalizacji floty, kontroli kosztów, ograniczenia przestojów i jeszcze większego usprawnienia konserwacji.

A+ Logic to w pełni zintegrowany zestaw skalowalnych i regulowanych funkcji, które pozwalają użytkownikom dostosować wózek do konkretnych potrzeb.

Nowo wprowadzone modele zastępują wózki podnośnikowe Hyster Fortens i XT o tym samym udźwigu. Oczekuje się, że w najbliższym czasie seria A zostanie rozszerzona o inne wózki podnośnikowe Hyster IC o różnych udźwigach.

JD

Więcej informacji na stronie **www.hyster.com**



Ościeżnice bram dostarczone do Materialise wykonane są ze stali nierdzewnej i dzięki temu pasują do nowocześnie wyposażonego centrum metalowego

„HIGIENA PRODUKCJI” DLA TYCH, KTÓRZY ZMIENIAJĄ ŚWIAT NA LEPSZY

FIRMA MATERIALISE GMBH WYKORZYSTUJE BRAMY SZYBKOBIEŻNE EFAFLEX DO ODDZIELENIA OBSZARÓW PRODUKCJI SORTOWANEJ W NOWYM CENTRUM METALOWYM.

Od ponad trzech dekad Materialis otwiera się na nowe obszary zastosowań innowacyjnego potencjału druku 3D. Liczne rozwiązania dotyczące oprogramowania oraz usługi projektowania i drukowania odzwierciedlają kreatywność i umiejętności naukowe pracowników. Stanowią one otwartą i elastyczną platformę dla rynków o wysokich standardach jakościowych, takich jak branża medyczna, przemysł motoryzacyjny, lotniczy i kosmiczny, sztuka i wzornictwo oraz dobra konsumpcyjne. Dzięki wiedzy Materialise firmy z tych branż tworzą przełomowe aplikacje druku 3D.

W nowym centrum metalowym w Bremie, na powierzchni produkcyjnej wynoszącej 1,7 tys. m^2, wytwarzane są prototypy i krótkie serie. Dziewięć szybkobieżnych bram firmy EFAFLEX oddziela od siebie różne obszary gwarantując produkcję w systemie jednosortowym.

– *Dla nas ścisłe wydzielenie poszczególnych stref produkcyjnych jest bardzo ważne* – mówi kierownik techniczny Sascha Schmidt, opisując ważną cechę Materialise GmbH: – *Zawsze w maszynie używamy tego samego metalu. Mieszanie, choćby najmniejsze, nie może mieć miejsca w produktach dla naszych klientów.* Wyjaśnia, że Materialise pracuje dla dużych producentów lotniczych i kosmicznych, dla przemysłu motoryzacyjnego, jak również dla klientów ostatecznych. Warunkiem tej współpracy są czyste materiały.

Dziewięć szybkobieżnych bram rolowanych EFA-SRT® ECO firmy EFAFLEX stanowi tym samym ważny element wyposażenia budynku. – *Z naszymi dostawcami postępujemy tak samo jak z naszymi produktami. Jakość jest zawsze na pierwszym miejscu. Zwracamy również uwagę na obsługę posprzedażową. W firmie EFAFLEX działa ona znakomicie* – tłumaczy Sascha Schmidt.

„Wszystko jest jak zwykle” super

Sascha Schmidt mówi, że w swojej karierze zawodowej widział wiele różnych bram w różnych firmach. Oczywiście, istnieją budżety, których należy się trzymać. – *Ale jeśli kupujesz tanio, to kupujesz dwa razy* – komentuje.

Jest przekonany, że szybkobieżne bramy rolowane EFA-SRT® ECO charakteryzują się doskonałym stosunkiem ceny do jakości. Nie są konieczne specjalne prace przygotowawcze, bo konstrukcja nie zajmuje dużo miejsca, np. ze względu na bardzo wąskie ościeżnice. Dzięki temu brama EFA-SRT® ECO jest bardziej uniwersalna w zastosowaniu niż jakakolwiek inna brama rolowana.

Przemyślana konstrukcyjnie prowadnica usytuowana po bokach płaszcza bramy

zapobiega niepożądanej wymianie powietrza w przypadku różnic ciśnienia i zasysania. Standardowy płaszcz bramy rolowanej EFAFLEX jest całkowicie przezroczysty i seryjnie wyposażony w paski ostrzegawcze. Dostępne są też kolorowe kurtyny do bram rolowanych EFAFLEX. Ościeżnice bram dostarczone do Materialise wykonane są ze stali nierdzewnej i dzięki temu pasują do nowocześnie wyposażonego centrum metalowego. Wszystkie bramy są na tyle szerokie, że umożliwiają wygodny transport dużych urządzeń do poszczególnych pomieszczeń.

Szybkobieżne bramy rolowane EFA-SRT® ECO charakteryzują się doskonałym stosunkiem ceny do jakości. Nie są konieczne specjalne prace przygotowawcze, bo konstrukcja nie zajmuje dużo miejsca.



Przemyślana konstrukcyjnie prowadnica usytuowana po bokach płaszcza bramy zapobiega niepożądanej wymianie powietrza w przypadku różnic ciśnienia i zasysania

– *W przypadku bramy zewnętrznej EFA-SST® Essential, która jest stosowana do transportu materiałów i maszyn, oprócz szybkości ważne są również inne właściwości* – mówi kierownik techniczny. – *Ważne jest dla nas, aby bramy były szczelne i gwarantowały odpowiednie ciśnienie powietrza w pomieszczeniu. Posiadamy również klimatyzowane pomieszczenia, w których temperatura wynosi od 20 do 25 stopni Celsjusza* – dodaje. Klimatyzacja połączona jest z wentylacją i odciągiem gazów ochronnych, takich jak argon i azot. – *A więc złożona sytuacja* – zauważa Sascha Schmidt. – *Przedstawiciel handlowy firmy EFAFLEX wiedział, o czym mówi i zwrócił mi uwagę na ważne fakty. Naprawdę odpowiedział na nasze bardzo szczególne wymagania. Również podczas montażu nie było żadnego problemu, który nie zostałby wzięty pod uwagę. Dla mnie wszystko było idealne, czyli jak zwykle.*

Wyjątkowe struktury

Materialise jest firmą high-tech zatrudniającą ponad 2 tys. pracowników na całym świecie. Jej siedziba mieści się w Belgii. Oddziały niemieckie znajdują się w Gilching koło Monachium oraz w Bremie. Spółka zależna ACTech GmbH ma niemiecki oddział we Freibergu. Materialise jest światowym liderem w dziedzinie produkcji generatywnej i rozwoju oprogramowania do *additive manufacturing* (AM). Materialise posiada największy w Europie park maszynowy złożony z własnych drukarek 3D i obsługuje przede wszystkim klientów z branży motoryzacyjnej, lotniczej i medycznej.

Ponad 30 lat doświadczenia w tej branży przyczyniło się do powstania licznych programów oraz usług projektowych i drukarskich dotyczących produktów, które poprawiają jakość życia ludzi. Produktów, które nadają kształt nauce oraz konstrukcji, które między innymi dosłownie startują i pomagają badać Ziemię z kosmosu. I

wyślij swój e-mail
na adres
prenumerata@kmg-media.pl
i dołącz do grona
bezpłatnych
e-prenumeratorów



czytaj BEZPŁATNIE wersję online



W skład systemu wchodzi aplikacja Seris Connect, która umożliwia monitorowanie pozycji telefonu kierowcy

TRANSPORT BEZ NOWYCH TECHNOLOGII NIE ISTNIEJE

Współczesny transport towarów, a zwłaszcza transport międzynarodowy, to skomplikowany proces logistyczno-prawny. Bez wsparcia systemów monitoringu, rozliczania pracy kierowców i archiwizowania obowiązkowych danych z pojazdów nie sposób już prowadzić nawet małej firmy transportowej w Unii Europejskiej.

Stopień skomplikowania przepisów prawnych w Unii Europejskiej (ale także tych na naszym rodzimym rynku) powoduje występowanie ryzyka niedopełnienia obowiązków informacyjnych lub podatkowych. Kolejne odsłony przepisów wchodzących w skład Pakietu Mobilności nie ułatwiają pracy spedytorów. Na to nakłada się specyfika samej branży – ryzyko niedostarczenia towaru na czas, naruszenia limitów czasu pracy przez kierowców, awarie, kradzieże i zwykłe pomyłki w adresie dostawy czy zabłądzenia po drodze. Na pewnym etapie rozwoju firmy spedycyjnej (szczerze sobie powiedzmy, coraz wcześniejszym) pojawia się potrzeba posiadania narzędzi zbierających dane, które pozwolą zapanować nad rozwijającą się flotą oraz rosnącą liczbą zleceń. Pojawiają się także potrzeby optymalizacji – tras, spalania, leasingów, wynagrodzeń, strat…

Konieczne jest systemowe podejście

Rozwiązaniem na opisywane wyżej problemy jest system Seris Smart GPS, oferowany przez Seris Konsalnet. Całodobowo kontroluje on zarówno pozycję pojazdu jak i kierowcy, rozlicza koszty pracy pojazdu i kierowcy oraz diety krajowe i zagraniczne.

Seris Smart GPS, oferowany przez Seris Konsalnet, całodobowo kontroluje zarówno pozycję pojazdu jak i kierowcy, rozlicza koszty pracy pojazdu i kierowcy oraz diety krajowe i zagraniczne.

Jego funkcjonalności oparte są na urządzeniach lokalizacyjnych, podpiętych do magistral CAN, dających dostęp do informacji o przebiegu pojazdu, wskazaniach tachografu, obrotach silnika, spalaniu i wielu innych parametrach. System Seris Smart GPS ponadto może być połączony z systemem monitoringu bezpieczeństwa transportu za pomocą elektronicznych plomb, które w czasie rzeczywistym informują o swoim położeniu oraz o próbach włamania do zamkniętego kontenera czy powierzchni ładunkowej. To kompleksowe rozwiązanie przeznaczone jest nie tylko dla logistyków pracujących na pierwszej linii z kierowcami, ale także dla kadry zarządzającej. Dzięki raportom i danym, płynącym z systemu, mają podstawy do podejmowania decyzji optymalizacyjnych, zmniejszających koszty prowadzenia biznesu. Już samo wdrożenie systemu przynosi konkretne korzyści w postaci zmniejszonej liczby roboczogodzin, potrzebnych do zarządzania transportami. Ponadto, ciągły monitoring pojazdów pozwala określić parametry ich jazdy, które można poprawić – spalanie, wybór optymalnej trasy, wykryć naruszenia limitów prędkości czy nieuczciwe postępowanie kierowców.



Paweł Turniak

Monitorowanie pozycji telefonu kierowcy

W skład systemu wchodzi także aplikacja Seris Connect, która umożliwia monitorowanie pozycji telefonu kierowcy. Dzięki temu operator ma dodatkowe potwierdzenie pozycji pojazdu i może sprawować lepszą kontrolę nad kierowcą oraz procesem transportu towaru. Aplikacja służy także do dwustronnej komunikacji z kierowcą, dzięki czemu można szybko rozwiązywać bieżące problemy, które mogą wystąpić podczas realizacji zlecenia.

Co ciekawe, system pomaga także w szybszym zdobywaniu zleceń i ich lepszej obsłudze. Klienci mogą mieć dostęp do informacji o pozycji i stanie transportu w czasie rzeczywistym, co buduje ich zaufanie do firmy oraz poczucie bezpieczeństwa. System może być także zintegrowany z giełdami transportowymi, TMS, platformami logistycznymi czy sieciami stacji paliw, co ułatwia nie tylko obsługę zleceń, ale upraszcza wszystkie operacje logistyczne. Co ważne, system jest homologowany i działa w całej Europie. I

Paweł Turniak,
dyrektor ds. systemów GPS,
Seris Konsalnet Security

WIĘCEJ INFORMACJI ZNAJDUJE SIĘ NA STRONIE:
https://gps.konsalnet.pl/uslugi/seris-smart-gps-do-zarzadzania-flota-samochodowa



Elektroniczna plomba GPS pozwala na zabezpieczenie pomieszczeń czy nawet urządzeń

BEZPIECZNY TRANSPORT POD KLUCZEM

Transport towarów zawsze był obarczony ryzykami, z których dwa najważniejsze to kradzież oraz zniszczenie. Ewolucja zabezpieczeń w logistyce trwa zapewne od początku tej gałęzi gospodarki i dlatego dziś dysponujemy nowoczesnymi rozwiązaniami, których przykładem są elektroniczne plomby/kłódki GPS.

Według Transported Asset Protection Association, straty europejskich firm transportowych związane z kradzieżą przewożonych ładunków przekroczyły aż 172 mln euro w 2021. Straty na skutek kradzieży lub zniszczenia ładunku to nie tylko straty finansowe wiążące się z odszkodowaniem, ale także organizacyjne (nie dojedzie np. ważna cześć do produkcji) oraz wizerunkowe (klient, który straci towar, na pewno nie będzie dobrze wspominał współpracy z naszą firmą). Dlatego warto położyć nacisk na dodatkowe zabezpieczenia, które chronią przed nieautoryzowanym otwarciem przestrzeni ładunkowej, a także pozwalają monitorować pozycję środka transportu. Mówimy tu o elektronicznych urządzeniach z autonomicznym zasilaniem wykorzystujących technologię GNSS (Global Navigation Satellite Systems), którymi są elektroniczne plomby i kłódki GPS.

Taki GPS to ja rozumiem

Elektroniczna plomba (lub kłódka) GPS służy do ustalania pozycji i monitoringu ładunku podczas transportu w czasie rzeczywistym. Co więcej, pozwala na zdalną kontrolę otwarcia i zamknięcia. Czyni to z niej doskonałe narzędzie do monitoringu transportu, ale nie tylko! Elektroniczna plomba GPS pozwala także na zabezpieczenie pomieszczeń czy nawet urządzeń. Wykorzystywana jest do zabezpieczenia takich obiektów jak bramy, garaże, domki letniskowe, magazyny czy pomieszczenia, które znajdują się w rzadko odwiedzanych lokalizacjach. Elektroniczne plomby znajdziemy także na kontenerach, mobilnych agregatach prądotwórczych, stacjach TRAFO czy nawet wlewach paliwa w samochodach czy traktorach.



Elektroniczna kłódka (lub plomba) GPS służy do ustalania pozycji i monitoringu ładunku podczas transportu w czasie rzeczywistym

Jak to działa?

Urządzenie może być otwarte lub zamknięte tylko przez autoryzowanego użytkownika, który ma nadany określony numer ID (identyfikujący osobę). Zaraz dowiemy się, po co to jest. Elektroniczną plombę GPS możemy kontrolować na bieżąco, w czasie rzeczywistym – jej położenie geograficzne oraz stan: czy jest otwarta czy zamknięta. Przy każdej zmianie tego stanu urządzenie zapisuje informację o tym fakcie, zawierającą: datę i godzinę, ID osoby przeprowadzającej zmianę oraz pozycję geograficzną plomby. Szczególnie ważna jest zgodność ID upoważnionego użytkownika do manipulacji przy kłódce – w przypadku niezgodności ID urządzenie natychmiast alarmuje stację monitorowania i powiadamia odpowiednie osoby. Funkcjonalność ta jest oferowana przez Seris Konsalnet w ramach usługi Monitoringu GPS, a realizowana jest przez całodobową Stację Monitorowania Alarmów Seris Konsalnet. Przy instalacji kłódki i jej wprowadzaniu do systemu monitoringu określane są od razu procedury postępowania w przypadku wystąpienia alarmu. Może to być powiadomienie upoważnionej osoby (analogicznie do np. włamania do domu) lub od razu uruchomienie grupy interwencyjnej. Co ważne, grupa interwencyjna od razu dostaje odpowiednie koordynaty miejsca interwencji – pochodzą one wprost od urządzenia!

Uprawnione otwarcie kłódki może się odbyć za pomocą kodu, odcisku palca, poprzez sygnał z aplikacji czy nawet przez SMS z dozwolonego numeru.

Do 3 miesięcy bez zasilania

Jak widać, elektroniczne plomby GPS to urządzenia o bardzo wielu zastosowaniach. O czym jeszcze nie powiedzieliśmy, to zasilanie – jest akumulatorowe i starcza nawet na 90 dni bez konieczności doładowania. Pozwala to na montaż w miejscach, które odwiedzamy nawet tylko 4 razy w roku!

Kłódka jest oczywiście wyposażona w moduł GPS, ale także w czytnik kart RFID, małą klawiaturę, ewentualnie w czytnik linii papilarnych. Komunikacja odbywa się za pomocą modułu GPRS 2/3G, czyli poprzez sieć komórkową. Podzespoły są zamknięte w solidnej obudowie ze stali nierdzewnej i aluminium, okrytej gumową nakładką. Plomba ma wbudowany wyświetlacz, który wskazuje m.in. poziom naładowania. Urządzenie jest oczywiście wodoodporne (klasa IP67) i pracuje w zakresie temperatur wykraczających poza spotykane w Europie, czyli od –30 do +80 st. C.

Paweł Turniak,
dyrektor ds. systemów GPS,
Seris Konsalnet Security

WIĘCEJ INFORMACJI O ROZWIĄZANIU ZNAJDUJE SIĘ NA STRONIE:
https://konsalnet.pl/oferta/monitoring-elektronicznej-plomby-klodki-gps



Wszystkie budowane przez Panattoni obiekty certyfikowane są w systemie BREEAM na poziomie Excellent. BTS w Świebodzinie też przeszedł taką certyfikację i otrzymał najwyższą ocenę w historii branży nieruchomości przemysłowych w kraju – 76,34%

DEKARBONIZACJA BUDYNKÓW PRZEMYSŁOWO-MAGAZYNOWYCH

Obiekt Panattoni dla firmy Amazon w Świebodzinie jest największą inwestycją przemysłową dostarczoną w 2021 r. oraz najbardziej zrównoważoną realizacją branży w Polsce. Embodied Carbon Benchmark – kluczowy współczynnik do osiągnięcia zerowego całkowitego śladu węglowego netto, który muszą uzyskać wszystkie budynki do roku 2050 – został zmniejszony o ok. 50% w stosunku do budynku bazowego. Dzięki temu Panattoni zaoszczędziło 46 868 t CO_2, a zrównoważony proces budowy wsparła analiza efektywności realizacji dostaw prefabrykatów. Do 10 minut (z 30) skrócono średni czas pobytu samochodu na budowie. Zaoszczędzone 20 minut przełożyło się na mniej spalonego oleju napędowego, co z kolei wyemitowałoby dodatkowe 24 tys. kg CO_2!

Licząca 200 tys. m^2 inwestycja w Świebodzinie jest przykładem tego, jak Panattoni – deweloper powierzchni przemysłowych zajmujący od 6 lat pierwsze miejsce w europejskim rankingu Property EU – skutecznie ogranicza ślad węglowy w swojej działalności. Do emisji dwutlenku węgla prowadzi nie tylko oświetlenie, ogrzewanie lub chłodzenie budynków. Znaczącą emisję powoduje także samo wydobycie surowców dla budownictwa, ich przetwarzanie, produkcja materiałów budowlanych i wreszcie ich transport.

Większa efektywność energetyczna budynków

Zmniejszanie operacyjnego śladu węglowego daje najbardziej widoczne i łatwe do oszacowania efekty. Mniejsze zapotrzebowanie budynku na energię bezpośrednio przekłada się na mniejsze emisje CO_2. – *Wszystkie nasze nowobudowane obiekty certyfikujemy w systemie BREEAM na poziomie Excellent. BTS w Świebodzinie też przeszedł taką certyfikację i otrzymał najwyższą ocenę w historii branży nieruchomości przemysłowych w kraju – 76,34%. Spełniając rygorystyczne wymagania certyfikatu, ograniczyliśmy zużycie energii w tym obiekcie o 55% i o tyle samo wody pitnej. Przynosi to zmniejszenie szkodliwych emisji, realne oszczędności na kosztach mediów dla najemców oraz pomaga im w osiąganiu ich celów klimatycznych* – wyjaśnia Emilia Dębowska, Sustainability Director w Panattoni. To efekt stosowania różnych narzędzi i systemów umożliwiających pełną kontrolę, monitorowanie i zarządzanie energią. Wykorzystywane jest wyłącznie oświetlenia LED i automatyczne sterowanie nim, centralne systemy monitorowania zużycia energii i wody, inteligentne systemy do automatycznej kontroli dachów płaskich, ale także szklane fasady biur zwiększające dostęp światła dziennego. Do tego sadzona jest lokalna roślinność wokół budynków, która nie wymaga podlewania.

Zielona energia a redukcja operacyjnego śladu węglowego

Ważnym elementem redukcji śladu węglowego w trakcie użytkowania budynku jest wykorzystanie energii pochodzącej z odnawialnych źródeł. – *Tylko w 2021 r. dostarczyliśmy do naszych magazynów, parków i centrów dystrybucyjnych 250 tys. MWh energii pochodzącej z odnawialnych źródeł. Zielona energia napędza już obiekty o łącznej powierzchni 3 mln m^2. W tym roku zwiększymy energię z OZE do 312 tys. MWh, co zmniejszy emisję CO_2 o 160 tys. ton* – mówi Emilia Dębowska. BTS w Świebodzinie wyposażony jest w 4 tys. paneli, co przy niskim zapotrzebowaniu na energię pierwotną oznacza emisję CO_2 niższą o ponad 1000 ton rocznie.

Cykl życia budynku

Dekarbonizacja budynku musi wykroczyć daleko poza energię zużywaną przez obiekt. Tzw. wbudowany ślad węglowy związany jest z całym cyklem życia budynku, począwszy od produkcji materiałów i wyrobów budowlanych, ich transportu i samego procesu budowy po renowację, przebudowę lub ewentualną rozbiórkę.

Wszystko zaczyna się od projektowania. Panattoni już na tym etapie dokonuje analizy, przeprowadza modelowanie energetyczne obiektów, wykorzystuje technologię BIM (Building Information Modeling), czyli modelowania informacji o budynku. Dzięki niemu można stworzyć obiekt w wirtualnym świecie poczynając od jego koncepcji, aż na oddaniu do użytku kończąc. Wir-

tualna inwestycja ma wszystkie możliwe parametry rzeczywistego budynku. Dzięki temu można przeanalizować dużo więcej informacji niż w projekcie powstałym w 2D, jak np. koszt, ilość materiałów, czas realizacji, a także wychwycić błędy w projekcie czy właściwie zaplanować budowę, bo to wszystko wpływa na ślad węglowy.

Surowce z ekologicznym stemplem

W fazie projektowania inwestycji w Świebodzinie pod uwagę wzięto emisję wynikającą z zastosowanych materiałów budowlanych. Podczas ich doboru, kierowano się certyfikatami środowiskowymi z grupy EMS, takimi jak EPD (między innymi drzwi, izolacja, płyty regipsowe), FSC (drewno konstrukcyjne i budowlane legalnego pochodzenia), ISO 14001 producenta (np. słupy betonowe, izolacja).

Istotny był wybór dostawców i producentów materiałów – wybrano tych, którzy mają siedziby w sąsiedztwie budowy. Przez współpracę z lokalnym odbiorcą odpadów, do 3,1 km ograniczono średni dystans pokonywany podczas ich transportu. Przy pomocy specjalnej aplikacji zbierano dane ze wszystkich transportów (ilość przebytych przez samochód kilometrów, rodzaj samochodu i paliwa), co pozwoliło na pełne oszacowanie śladu węglowego w trakcie budowy.

automatyczną kontrolą – pozwolił ograniczyć emisję o 130 550 t CO_2, co stanowi ograniczenie o 14,5% CO_2. Było to możliwe dzięki optymalizacji transportu materiałów i obniżeniu średniej odległości pokonywanej przez pojazdy dostawcze; skróceniu czasu weryfikacji dostaw, zmniejszając tym samym ilość benzyny spalanej przez samochody podczas oczekiwania; harmonogramowaniu dostaw – zminimalizowało to zaleganie materiałów prowadzące do ich uszkodzenia, co dodatkowo ograniczyło ruch samochodowy.

W efekcie obiekt w Świebodzinie ma niższy o 50,1% współczynnik Embodied Carbon Benchmark (kg CO_2e/m^2). Wynosi on 251 kg CO_2e/m^2, a średni 503 kg CO_2e/m^2. Emituje tym samym o ok. 46 868 t CO_2 mniej niż budynek referencyjny.



Szklane fasady biur zwiększają dostęp światła dziennego. Sadzona jest też lokalna roślinność wokół budynków, która nie wymaga podlewania

> Do emisji dwutlenku węgla prowadzi nie tylko oświetlenie, ogrzewanie lub chłodzenie budynków. Znaczącą emisję powoduje także samo wydobycie surowców dla budownictwa, ich przetwarzanie, produkcja materiałów budowlanych i wreszcie ich transport.

Przedłużanie żywotności materiałów i budynków

Sektor budownictwa jest tym obszarem, w którym gospodarowanie zasobami i wdrożenie zasad gospodarki o obiegu zamkniętym jest niezwykle efektywne.



Elementem redukcji śladu węglowego w trakcie użytkowania budynku jest wykorzystanie energii pochodzącej z odnawialnych źródeł

Analiza LCA

Zrównoważony proces budowy inwestycji w Świebodzinie – wsparty analizą efektywności realizacji dostaw prefabrykatów i ich

> Obiekt w Świebodzinie ma niższy o 50,1% współczynnik Embodied Carbon Benchmark (kg CO_2e/m^2). Wynosi on 251 kg CO_2e/m^2, a średni – 503 kg CO_2e/m^2. Emituje tym samym o ok. 46 868 t CO_2 mniej niż budynek referencyjny.

W duchu tych zasad powstają wszystkie inwestycje Panattoni – pod uwagę brany jest cały cykl życia budynku, włącznie ze zmianą jego funkcji w przyszłości. Chodzi o to, by przyszła przebudowa, modernizacja i ponowna adaptacja lub rozbiórka były jak najmniej szkodliwe dla środowiska. To oznacza zaprojektowanie budynku tak, by był wykonany z elementów łatwych do demontażu i ponownego wykorzystania oraz pochodzących z recyklingu. W Świebodzinie poziom recyklingu sięgnął 96%.

Recykling na poziomie ponad 90% cechuje już zresztą wiele obiektów Panattoni. Dotyczy to zwłaszcza inwestycji typu brownfield. – *Materiały z rozbiórki traktowane są jako półprodukty i wykorzystywane ponownie na etapie budowy lub w innych procesach. Tam, gdzie jest to możliwe, wprowadzamy do obiegu wtórne kruszywo, np. przetwarzany jest beton i wykorzystywany do podbudów* – tłumaczy Norbert Sumisławski, Managing Director Project Management w Panattoni.

Stosowanie idei gospodarki o obiegu zamkniętym powoduje, że inwestycje Panattoni są projektowane, budowane i ewentualnie ponownie wykorzystane bez zbędnego marnowania surowców, niszczenia środowiska i degradacji ekosystemów. Jednocześnie potrzebują mniej energii w trakcie użytkowania. Pokazuje to ślad węglowy liczony na każdym etapie życia budynku. I



Popularnym modelem finansowanym przez spółkę, i to w każdej konfiguracji, jest MAN eTGE

ROZWIĄZANIA NA TRUDNE CZASY

Rosnące ceny paliw, przepisy i chęć ograniczenia emisji CO_2 coraz częściej skłaniają firmy i osoby prywatne do przechodzenia na samochody elektryczne. Ułatwia to program „Mój elektryk", który będzie działał do 2026 roku, oraz coraz szersza oferta rynkowa tych pojazdów. Z kolei z ofertą finansowania naprzeciw klientom wyszła firma MAN Financial Services.

Popularnym modelem finansowanym przez spółkę, i to w każdej konfiguracji (pojazd z zabudową, blaszak czy bus osobowy), jest MAN eTGE. Zainteresowanie programem jest duże, MAN FS wydał już kilka takich pojazdów, a w wypadku kilkunastu przygotowane są wnioski lub (zgodnie z przyjętym trybem) Bank Ochrony Środowiska podejmuje decyzję odnośnie przyznania dotacji.

– *„Mój elektryk", dzięki któremu chcemy sfinansować jak najwięcej pojazdów elektrycznych, to program bardzo odpowiedni dla małych i średnich firm, które w ponad 95% są klientem MAN Financial Services w linii pojazdów dostawczych. Z programu „Mój elektryk" w MAN Financial Services korzystają przedsiębiorcy prowadzący jednoosobową działalność lub jednostki samorządowe* – komentuje Piotr Suwała, kierownik sprzedaży w MAN Financial Services.

Szersza gama elektryków już za dwa lata

MAN eTGE jest oczywistym uczestnikiem programu „Mój elektryk" ale należy tutaj wspomnieć także o innych produktach elektrycznych w gamie MAN, jak miejskie autobusy elektryczne, w których sprzedaży MAN od wielu lat zajmuje pozycję w czołówce dostawców. Obecnie Centrala MAN pracuje nad elektrycznym ciągnikiem siodłowym oraz podwoziem do zabudowy dystrybucyjnej, również elektrycznym. Premiera szerszej gamy tych pojazdów przewidziana jest na 2024 r. – *Liczymy na to, ze będziemy mogli je finansować. Przeszkodą w ich rozwoju jest mała liczba ładowarek dedykowanych ciężarówkom w całej Europie, co też ogranicza rozwój MAN eTGE. Ale w najbliższym czasie ma się to zmienić. W wypadku ciężarówek, zdaniem przewoźników, ważny jest także zasięg, który powinien wynieść co najmniej 1000 km. Mam nadzieję, że już w krótkim czasie technologia na to pozwoli* – mówi Piotr Suwała.

> Obecnie Centrala MAN pracuje nad elektrycznym ciągnikiem siodłowym oraz podwoziem do zabudowy dystrybucyjnej, również elektrycznym. Premiera szerszej gamy tych pojazdów przewidziana jest na 2024 r.

Pojazd używany – coraz bardziej popularna opcja

Dziś czas oczekiwania na nową ciężarówkę, w zależności od konfiguracji, wynosi 6-12 miesięcy, co związane jest z efektem Covid-19, brakiem półprzewodników i wojną w Ukrainie. Tylko samochody używane są dostępne od ręki i cieszą się dużą popularnością. Są to głównie ciągniki siodłowe, finansowane w formie najmu bądź leasingu. Oferta na pojazd używany szyta jest indywidualnie, zgodnie z oczekiwaniami klienta. Pojazd używany, oprócz pakietu usług dodatkowych, tj. ubezpieczenia, podatku drogowego i Assistance, objęty jest również pakietem obsługowo-naprawczym, co jest bardzo bezpieczną opcją dla klienta. Klientom, którym nie można dostarczyć zamówionego ciągnika na wymianę z powodu opóźnień w dostawach, MAN FS proponuje prolongatę najmu pojazdu, z którego obecnie korzysta klient. W ten sposób zapewnia się klientom ciągłość pracy. – *W momencie gdy nowy pojazd zjedzie z produkcji, klient w dowolnym momencie zwraca używany, przy czym na ten używany zazwyczaj mamy już następnego klienta z pozytywną decyzją kredytową, którą procesujemy, jak dostajemy informację że poprzedni klient przygotowuje auto do zwrotu. Jest to możliwe, gdyż jako finansowanie fabryczne w sposób elastyczny podchodzimy do naszych klientów, rozumiemy ich potrzeby i zawsze znajdujemy rozwiązania* – podkreśla Piotr Suwała.

MAN FS oferuje również używane autobusy, na które w okresie po pandemii zwiększyło się zapotrzebowanie. Oferta na nie ma ułatwić klientom powrót do wcześniej prowadzonego biznesu.

– *Nasi klienci powoli znajdują kontrahentów, którzy wynajmują autokary. Wspólnie z Centralą MAN przygotowaliśmy umowę najmu na autokary używane, na czas 18, 24 lub 30 miesięcy. W przypadku pozytywnej oceny kredytowej, klient może skorzystać z takiej opcji. Pod koniec najmu, odpowiednio sześć, osiem lub dziesięć ostatnich rat płaci Centrala MAN za klienta. Na tych zasadach już wydaliśmy kilka sztuk autobusów i procesujemy kolejne* – mówi Piotr Suwała. I dodaje: – *MAN Financial Services wspólnie z marką wiodącą MAN, niezależnie od tego z jakiej linii pozyskujemy klienta, zawsze jest bardzo blisko niego. Potrafimy realizować kontrakty, które z racji tylu przeciwwskazań rynkowych nie są możliwe do zrealizowania przez finansowania zewnętrzne. Dzięki temu, razem z naszymi klientami, mogliśmy przetrwać trudne czasy.*



Wprowadzenie programu prewencyjnego opartego o wcześniejsze wyszkolenie kadry z zapisów i klauzul ubezpieczeniowych oraz technik prewencji, obniża o 12,85% wysokość wypłat i rezerw z ryzyka OC i aż o 37,62% wysokość wypłat z ryzyka OC Przewoźnika Drogowego

ROLA BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO W SEKTORZE DROGOWEGO TRANSPORTU TOWARÓW

Zastanawiając się nad rolą brokera ubezpieczeniowego w obsłudze klienta, musimy sobie w pierwszej kolejności zadać pytanie kim jest broker ubezpieczeniowy oraz jaka jest jego rola.

Broker ubezpieczeniowy jest niezależnym pośrednikiem ubezpieczeniowym, który reprezentuje wyłącznie interesy klienta. Nie może pozostawać w żadnym stałym stosunku umownym z ubezpieczycielem, w odróżnieniu od agenta ubezpieczeniowego. Wykonuje czynności prawne lub faktyczne, które są związane z wykonaniem lub zawarciem umowy ubezpieczenia w imieniu lub na rzecz klienta. Broker ubezpieczeniowy wpisany jest do rejestru brokerów ubezpieczeniowych oraz posiada zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej. Czynności jakie leżą po stronie brokera ubezpieczeniowego to m.in. identyfikacja i ocena ryzyka, prowadzenie negocjacji, przeprowadzenie audytu, przygotowanie pełnej dokumentacji oraz wdrożenie założeń ochrony.

Wsparcie klienta na każdym etapie

Rolą brokera ubezpieczeniowego, który chce świadczyć usługi dla niewątpliwie wymagającej branży jaką jest sektor drogowego transportu towarów jest wsparcie klienta na każdym etapie, zarówno w rekomendacji najwłaściwszej oferty jak również na późniejszych etapach dotyczących procesu likwidacji szkód.

Przygotowując dziś programy ubezpieczeniowe na rynku broker ubezpieczeniowy jest niewątpliwie zobowiązany do patrzenia w przyszłość. Ograniczenie się do przygotowania umowy generalnej/polisy na kolejny rok lub powielenia zapisów w trakcie odnowienia z reguły jest krótkotrwałym procesem.

Opracowanie programu ubezpieczeniowego należy zacząć od przeanalizowania funkcjonowania podmiotu transportowego oraz dokonania analizy raportu szkodowego z ostatnich lat. Wynik szkodowy oraz szczegółowe informacje dotyczące pojedynczych szkód pozwolą ułożyć i wdrożyć właściwe narzędzie prewencyjne, które przy odpowiedniej kontroli ze strony klienta we współpracy z brokerem ubezpieczeniowym skutkować będą osiągnięciem zamierzonego celu. Cele musimy podzielić na dwie kategorie. Pierwszy cel dotyczy optymalizacji szkodowości oraz określenia przedziału składki ubezpieczeniowej jaką chcemy osiągnąć w danym czasie. Drugi cel dotyczy zwiększenia zakresu ubezpieczenia adekwatnego do zagrożeń. Finalnie ważnym aspektem jest pomniejszenie udziału procentowego w kosztach podmiotu transportowego.

Opracowanie programu ubezpieczeniowego należy zacząć od przeanalizowania funkcjonowania podmiotu transportowego oraz dokonania analizy raportu szkodowego z ostatnich lat.

Jednym z większych kosztów dla przewoźnika drogowego w ubezpieczeniach

jest pokrycie zobowiązań dotyczących ryzyka OC posiadaczy pojazdów mechanicznych, autocasco oraz OC przewoźnika drogowego. O ile OC przewoźnika drogowego nie stanowi w składce aż tak dużego kosztu, to jego niewłaściwe przygotowanie lub brak kontroli w procesie zapobieżenia szkody może nieść dramatyczne skutki finansowe. Skupienie się na tych trzech ryzykach w przygotowaniu programu prewencyjnego jest wyznacznikiem do optymalizacji kosztów ubezpieczeniowych w firmie transportowej.

Prewencja, szkolenia, a cel zostanie osiągnięty

Zbudowanie programu ubezpieczeniowego bez jego kontroli w ciągu roku, będzie skutkować losowym, być może niespodziewanym odnowieniem na kolejny okres ubezpieczenia. Klienci, którzy nie weryfikują wyniku w zawartych umowach, bardzo często zaskoczeni są kosztami ubezpieczenia jakie przyjdzie im ponieść w kolejnym okresie trwania umowy. Wdrożenie programu prewencyjnego opartego na cyklu szkoleń dla dwóch struktur jakimi są spedytorzy, dyspozytorzy oraz kierowcy, umożliwi kontrolę nad ryzykiem ubezpieczeniowym pod kątem szkód, jakie w trakcie trwania umowy występują u przewoźnika. O ile broker nie ma wpływu na to, czy szkody wystąpią oraz na ilość tych zdarzeń, to ma już wpływ – poprzez ułożony program prewencyjny – na wysokość wypłat z ryzyka OC i OC przewoźnika drogowego. Rola brokera ubezpieczeniowego na tym etapie wraz z Towarzystwem Ubezpieczeniowym, w którym zawarta jest umowa generalna czy też polisa OC przewoźnika drogowego, poparta jest cyklem szkoleń. W szkoleniu określone są dedykowane czynności dla spedytora/dyspozytora i kierowcy w razie zaistniałej szkody, które zauważalnie przekładają się na możliwość kontrolowania wypłat z powyższego ryzyka i optymalizacji wypłat do minimum, które zaspokoi wysokość roszczenia poszkodowanego.

W ramach kompetencji brokera jest:

- powiadomienie ubezpieczyciela o zaistniałym zdarzeniu;
- odpowiednie udokumentowanie tego zdarzenia, zdjęciowe oraz opisowe;
- zwrócenie uwagi na wysokość roszczenia, które budzi wątpliwości;
- nakierowanie Towarzystwa Ubezpieczeniowego do przyjęcia lub oddalenia roszczenia od przewoźnika. Skutkuje to uwolnieniem go od odpowiedzialności.

Z analizy przeprowadzonej na podstawie zlikwidowanych szkód u naszych klientów wynika, że wprowadzenie programu prewencyjnego opartego o wcześniejsze wyszkolenie kadry z zapisów i klauzul ubezpieczeniowych oraz technik prewencji, obniża o 12,85% wysokość wypłat i rezerw z ryzyka OC i aż o 37,62% wysokość wypłat z ryzyka OC Przewoźnika Drogowego. Zakładając że kontrola wypłat z ryzyka autocasco jest nieskomplikowana i chcemy wyrównać jedynie poniesione straty związane z naprawą pojazdu jak i te związane z kosztami dodatkowymi, tj. wyciąganie, podnoszenie i holowanie pojazdu etc.

> Czynności jakie leżą po stronie brokera ubezpieczeniowego to m.in. identyfikacja i ocena ryzyka, prowadzenie negocjacji, przeprowadzenie audytu, przygotowanie pełnej dokumentacji oraz wdrożenie założeń ochrony.



Piotr Jach

– *Wprowadzony program prewencyjny jest dla Towarzystwa Ubezpieczeniowego rzeczywistym sygnałem, że przewoźnik chce kontrolować swoją szkodowość na pełnej płaszczyźnie* – mówi Piotr Jach, członek Zarządu PKJ Broker sp. z o.o.

W szczególności dotyczy to wypłat z ryzyka OC i OC przewoźnika drogowego. Jest to tożsamy sygnał w obopólnym działaniu na rzecz swoich interesów i dbaniem o nie wzajemnie. Na dzień dzisiejszy Towarzystwa Ubezpieczeniowe przychylnie spoglądają w kierunku przewoźników, u których dbałość o weryfikację rezerw odszkodowania z zaistniałych szkód będzie pod ciągłą kontrolą, a nie zostanie zbagatelizowana.



Kamila Jach

Odpowiednie narzędzia

Towarzystwa Ubezpieczeniowe w asyście brokera w ramach szczególnych warunków do umowy ubezpieczenia dają odpowiednie narzędzie w postaci m.in.:

- asysty prawnej, w której uczestnik zdarzenia może skonsultować na bieżąco w trakcie szkody jej proces i powstanie;
- komisarzy awaryjnych do poprowadzenia szkody na miejscu bądź w kraju zdarzenia;
- pomocy prawnej jaką zapewnia towarzystwo, umożliwiając tym samym odsunięcie roszczenia od przewoźnika lub ustaleniem faktycznego przebiegu szkody.

– *Biorąc powyższe aspekty pod uwagę, broker ubezpieczeniowy nie ogranicza się jedynie do negocjacji umowy w imieniu klienta i zawarcia umowy generalnej na okres 12 miesięcy. Rolą brokera ubezpieczeniowego jest aktywność i stała współpraca z klientem w ciągu tych 12 miesięcy trwania umowy. Broker pełni bardzo ważną funkcję w obsłudze klienta. Pełen proces wnikliwej weryfikacji szkodowości, wprowadzenie procedur prewencyjnych, szkolenia kierowców, spedytorów oraz kadry zarządzającej, a także bieżąca asysta szkodowa, to kilka czynników, które tworzą holistyczną całość. Są to czynniki mogące przyczynić się do poprawy wyniku szkodowego klienta, a tym samym generowania oszczędności w składce w kolejnych latach* – mówi Kamila Jach, członek Zarządu PKJ Broker sp. z o.o.

PKJ BROKER UBEZPIECZENIA

KOMPLEKSOWOŚĆ! CZY TO TYLKO HASŁO REKLAMOWE?

Historycznie, jak wiele dóbr cywilizacyjnych, logistyka rozwinęła się głównie za sprawą armii, jako element prowadzenia wojny. Nic więc dziwnego, że podczas konfliktu zbrojnego w ważnym dla świata regionie, w trakcie globalnego kryzysu spowodowanego pandemią następuje rozwój procesu tworzenia kompleksowej usługi w logistyce.

W dobrej i spokojnie funkcjonującej przestrzeni gospodarczej dywersyfikacja usług była naturalnym procesem. Dawało to możliwość wyboru podwykonawców oraz ułożenia biznesu z kilku składowych elementów. Jednak kryzysy i wojna pokazały jak bardzo jesteśmy narażeni na zachwianie poszczególnych elementów naszej działalności.

Zakłócenia łańcuchów dostaw, produkcji i dostępności produktu, brak pracowników (spowolnienie ich napływu przy niskim potencjale wewnętrznym), brak powierzchni magazynowych (koszty inwestycji) zmusiły, a może zachęciły, podmioty do budowania kompleksowej usługi skierowanej do klientów. W odpowiedzi otrzymują bardzo dobry odzew, ponieważ zapotrzebowanie na takie usługi stale rośnie. Także lęk przed ceną złożonych rozwiązań okazał się przesadzony, gdyż okazało się, że kompleksowe nie oznacza droższe. Często oznacza tańsze, bo szybsze. A zaoszczędzony czas klienci potrafią doskonale przeliczać na złotówki.

Klucz do rozwoju logistyki

Reguła 7R (właściwy produkt, ilość, stan, miejsce, czas, klient i cena) nie została wymyślona dziś. Ale dziś wyraźnie pokazuje dlaczego jest kluczem do rozwoju logistyki i całego obszaru związanego z wymianą dóbr. Zwłaszcza, gdy wszystkie jej elementy da się skupić w jednym miejscu. Podejście integracyjne, czyli patrzenie przez pryzmat całości stało się więc potrzebą przekutą w rozwój.

Nie oznacza to, że nie doświadczamy trudności związanych z pojedynczymi elementami, np. brakiem powierzchni czy pracowników. Jednak są to trudności związane z potrzebami, a nie możliwościami świadczenia usługi jako profesjonalnej i kompleksowej oferty. Wszystko zaczyna się bowiem w koncepcie i jego realizacji, a nie w dostępności składowych procesu.

E-commerce, który rozwija się dynamicznie od wielu lat, potrzebował także, niestety, brutalnej sytuacji kryzysu oraz wojny, aby wykonać zdecydowany krok w kierunku operatorów logistycznych, którzy postawili na tzw. *fulfillment*. Dostarczenie kompleksowej usługi okazało się drogą rozwoju i zdobycia nowych klientów.

Kompleksowe bezpieczeństwo

Dwa pandemiczne lata to rozkwit logistyki. W Polsce widać to wyraźnie w dynamicznym rozwoju sektora powierzchni magazynowych. Rok 2021 pobił wszystkie możliwe rekordy pod względem popytu i podaży. Na koniec minionych 12 miesięcy rynek dysponował już blisko 24 mln m² powierzchni do składowania rozmaitych produktów i wykorzystywał je praktycznie co do centymetra kwadratowego. Aktualny poziom pustostanów oscyluje w granicach zaledwie 4%.

> E-commerce, który rozwija się dynamicznie od wielu lat, potrzebował także, niestety, brutalnej sytuacji kryzysu oraz wojny, aby wykonać zdecydowany krok w kierunku operatorów logistycznych, którzy postawili na tzw. fulfillment.

Polskie magazyny są załadowane, a często przeładowane. To stawia poważne wyzwania względem bezpieczeństwa towarów i produktów, które się w nich znajdują.

– Pominięcie jakiegokolwiek ryzyka jest widoczną luką w ochronie interesów. To może być oczywiście decyzja przedsiębiorcy, który świadomie przyjmuje taką postawę. Gorzej, gdy jednak robi to nieświadomie i może znaleźć się w sytuacji, w której niespodziewane zdarzenie z niechronionego obszaru rujnuje mu biznes – mówi Marcin Sionkowski, dyrektor ds. kluczowych klientów odpo-



wiedzialny za ubezpieczenia transportowe w STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi.

Każdy powyższy element, każdy ruch, każde działanie wewnętrzne, jak i okoliczności zewnętrzne są narażone na zdarzenia, które mogą w mniejszym lub większym stopniu wpłynąć na procesy oraz biznes. Wpływ negatywny i niezabezpieczony przynosi straty i niepożądane zachwiania w prowadzonej działalności.

Począwszy od zakłóceń w dostawach surowców do produkcji, poprzez zakłócenia w samej produkcji, organizacji, magazynowaniu, konfekcjonowaniu i wysyłce, aż po niespodziewane zdarzenia w transporcie – branża logistyczna to złożony system nastawiony na wiele ryzyk.

– *Świadczymy kompleksowe usługi ubezpieczeniowe oraz budujemy programy indywidualnie ułożone pod klienta. Analizujemy potrzeby firm logistycznych i widzimy jak często poszczególne etapy są pozbawione należytej ochrony i stają się słabym ogniwem całego procesu/usługi* – dodaje Damian Foltyński, dyrektor Biura Ubezpieczeń Transportowych w STBU.



Damian Fołtyński

Żadna firma nie może powiedzieć, że jest gotowa na straty bez względu na ich wysokość. Jej właściciel może za to uznać, że świadomie podejmuje ryzyko (uprawia hazard). Tylko, czy zdaje sobie wtedy sprawę, że zawsze rzuca na stół wszystkie żetony i gra *all in*?

Dobrze skonstruowany program ubezpieczenia

Często spotykamy się ze stwierdzeniem: „mamy dobrą polisę majątkową", albo „mamy dobrą polisę odpowiedzialności cywilnej". Samo w sobie może to być prawdą. Takie sformułowania nie odpowiadają jednak na naprawdę ważne dla firm transportowych pytanie: Czy posiadają Państwo indywidualny program ubezpieczenia stworzony tak, aby obejmował wszystkie obszary działalności i ryzyka jakie w tej działalności występują? Tu odpowiedź bardzo często brzmi… NIE.

> Warto w obszarze bezpieczeństwa współpracować z właściwymi ludźmi, którzy potrafią zadbać o zabezpieczenie wszystkich ryzyk, dopasować do nich produkty, zapewnić proces obsługi i likwidacji potencjalnych szkód.



Marcin Sionkowski



Branżowe podejście do kwestii kompleksowej ochrony doskonale obrazuje stwierdzenie, że „spedytor musi mieć polisę OC spedytora". Tyle, że jedna obowiązkowa polisa absolutnie nie jest tak istotna, jak zabezpieczenie innych obszarów, jakie ten spedytor realizuje w ramach swojej kompleksowej usługi.

Obszary ryzyk, jakie przy dobrze skonstruowanym programie ubezpieczenia powinien zabezpieczyć operator logistyczny, obrazuje dobrze powyższy graf.

Jako broker ubezpieczeniowy dbamy o uświadamianie przedsiębiorców w zakresie bezpieczeństwa na wielu płaszczyznach. Doradztwo w tym obszarze jest kluczowym elementem usługi i jak może wydawać się wielu, dużo ważniejszym niż samo zawarcie umowy ubezpieczenia. Dlatego warto w obszarze bezpieczeństwa współpracować z właściwymi ludźmi, którzy potrafią zadbać o zabezpieczenie wszystkich ryzyk, dopasować do nich produkty, zapewnić proces obsługi i likwidacji potencjalnych szkód.

W STBU posiadamy własne narzędzia IT, oferujemy naszym klientom usługę minimalizującą ich zaangażowanie w obsługę oraz administrację umów ubezpieczenia. Pełne doradztwo przed i po zawarciu polisy (w tym likwidację szkód). To kluczowe elementy naszej działalności. Kompleksowej działalności dopasowanej do kompleksowego charakteru wyzwań, jakie stoją na co dzień przed operatorami logistycznymi. I

Marcin Sionkowski, dyrektor ds. kluczowych klientów
m.sionkowski@stbu.pl, tel. 605-105-161
Damian Foltyński, dyrektor Biura Ubezpieczeń Transportowych
d.foltynski@stbu.pl, tel. 603-301-402



PAMIĘTAJCIE O TERMINACH

W przypadku szkód powstałych w sektorze drogowego transportu towarów zawsze trzeba przestrzegać terminów przedawnień.

Terminy zgłaszania zastrzeżeń

W wypadku widocznych uszkodzeń i braków należy zgłosić zastrzeżenia zgodnie z art. 30 CMR (najpóźniej) w momencie dostawy. Konwencja CMR wprowadza rozróżnienie pomiędzy „wspólnym" sprawdzeniem towaru przez odbiorcę i przewoźnika oraz brakiem takiego „wspólnego" sprawdzenia. Ten drugi przypadek ma miejsce np. wtedy, gdy towar zostaje dostarczony pod nieobecność odbiorcy. Zastrzeżenie bezpośrednie, zgłaszane w momencie dostawy, nie wymaga w żadnym razie formy pisemnej, ale w przypadku jej braku mogą powstać problemy dowodowe. Forma pisemna jest natomiast wymagana w przypadku zastrzeżeń dotyczących niewidocznych szkód i braków – należy je zgłosić w ciągu 7 dni (z wyłączeniem niedziel i dni świątecznych).

Zgodnie z art. 30 ust. 3 CMR opóźnienie dostawy może stanowić podstawę do odszkodowania tylko wówczas, gdy zastrzeżenie zostało skierowane do przewoźnika w terminie 21 dni od momentu dostarczenia towaru – wlicza się niedziele i dni świąteczne. Zastrzeżenie to musi zostać zgłoszone na piśmie.

Terminy przedawnienia

Zgodnie z art. 32 CMR, roszczenia wynikające z przewozów podlegających Konwencji CMR przedawniają się po upływie roku lub 3 lat w przypadku złego zamiaru lub „rażącego niedbalstwa" w rozumieniu art. 29 CMR. Różny jest jednak początek biegu przedawnienia. Tylko w wypadku częściowego zaginięcia, uszkodzenia lub opóźnienia dostawy początek biegu terminu jest taki sam jak dzień wydania towaru. W razie całkowitego zaginięcia termin przedawnienia rozpoczyna się 30. dnia po upływie terminu dostawy, a gdy nie uzgodniono terminu dostawy – 60. dnia po przyjęciu towaru do transportu przez przewoźnika. Bieg tych terminów może ulec zawieszeniu i to od złożenia pierwszej pisemnej reklamacji wobec przewoźnika, do momentu, gdy zostanie przez niego odrzucona na piśmie.

Przepisy Konwencji CMR przewidują również trzeci początek biegu terminu przedawnienia, który ma zastosowanie „we wszystkich innych przypadkach". Dotyczy to głównie roszczeń z tytułu przewoźnego, przy czym 12-miesięczny termin przedawnienia zaczyna biec po 3 miesiącach od zawarcia umowy przewozu – przewoźne przedawnia się po 15 miesiącach od zawarcia umowy przewozu. Wskazane jest wprowadzenie w księgowości "systemu wczesnego ostrzegania o przedawnieniu się roszczeń z tytułu przewoźnego".

W artykule sytuacja prawna została przeanalizowana pod kątem możliwości zastosowania przepisów Konwencji CMR, ale istnieją również subtelności, które wykraczają poza zakres niniejszej publikacji. Z uwagi na złożoność tego zagadnienia zalecamy, aby obsługę szkód już na wczesnym etapie powierzać ekspertom, np. pracownikom firmy Lutz Assekuranz.

Opóźnienie dostawy

Możliwość zastosowania odpowiedzialności ograniczonej do kwoty przewoźnego (art. 23 ust. 5 CMR).

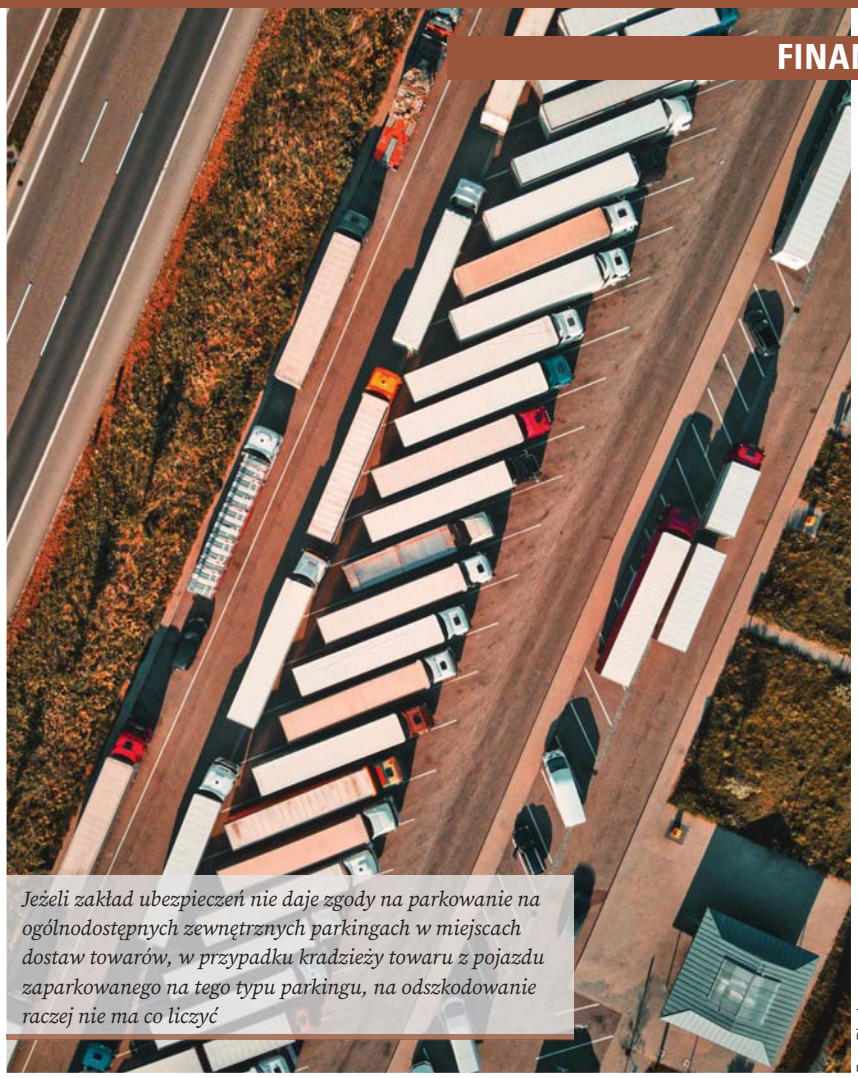
Przewoźnik, któremu powierzono transport pomarańczy, z powodu awarii dostarczył je po uzgodnionym terminie. Były one uszkodzone i w momencie dostawy miały obniżoną wartość. Odbiorca domagał się odszkodowania odpowiadającego obniżonej wartości towaru (art. 25 w związku z art. 23 ust. 1-4 CMR). Przewoźnik stwierdził, że szkoda została spowodowana opóźnieniem, dlatego odszkodowanie przysługuje do wysokości przewoźnego (art. 23 ust. 5 CMR). Komu należy przyznać rację?

Rację ma odbiorca. Szkody na towarze (zwane też szkodami w substancji przesyłki), jeżeli powstały w wyniku opóźnienia dostawy, podlegają odszkodowaniu zgodnie z art. 25 w związku z art. 23 ust. 1-4 CMR. Nie ma tu zastosowania ograniczenie odpowiedzialności do wysokości uzgodnionego przewoźnego.

Jeśli odbiorca, oprócz szkody na towarze, poniesie szkodę majątkową, należy sprawdzić (zgodnie z międzynarodowym orzecznictwem), czy obie szkody wynikają z tej samej przyczyny, czy też nie. Odszkodowanie za obydwie szkody przysługuje tylko wtedy, gdy przyczyny są różne. Gdyby pomarańcze wypadły na drogę podczas transportu i uległy uszkodzeniu, opóźnienie dostawy wynikałoby z konieczności ich zebrania, a odbiorca poniósłby koszty za wynajem powierzchni targowej, to i tu można dochodzić jedynie odszkodowania za szkodę na towarze zgodnie z wymienionymi wcześniej przepisami, regulującymi kwestię odpowiedzialności. Szkoda spowodowana opóźnieniem, dotycząca majątku odbiorcy (w tym przypadku koszt wynajmu powierzchni) nie podlega dodatkowej rekompensacie, ponieważ szkoda na towarze i szkoda majątkowa mają tę samą przyczynę (wypadnięcie pomarańczy z ciężarówki). Należy jednak zauważyć, że nie wszystkie sądy rozstrzygnęłyby tę kwestię jednakowo.

Wielu przewoźników ma wątpliwości co do prawidłowości i kompletności zgłaszanych wobec nich roszczeń odszkodowawczych. W przypadku jakichkolwiek pytań prosimy o kontakt z firmą LUTZ ASSEKURANZ. I

→ **www.lutz-assekuranz.eu**



Jeżeli zakład ubezpieczeń nie daje zgody na parkowanie na ogólnodostępnych zewnętrznych parkingach w miejscach dostaw towarów, w przypadku kradzieży towaru z pojazdu zaparkowanego na tego typu parkingu, na odszkodowanie raczej nie ma co liczyć

Fot. Pixabay

GŁÓWNE WADY POLIS OCP

ZOBACZ DLACZEGO NISKA CENA POLISY OCP NIE IDZIE W PARZE Z DOBRĄ OCHRONĄ

Analiza umów ubezpieczeń OCP zawartych z niektórymi zakładami ubezpieczeń wskazuje, że w większości przypadków wynikający z nich zakres ochrony jest mocno ograniczony, a w niektórych wręcz dość niekorzystny dla ubezpieczonych. Jest to głównie spowodowane brakiem wiedzy przewoźników o odpowiedzialności jaką ponoszą lub chęcią oszczędzenia na polisie. Nie bez znaczenia jest również brak kompetencji pośredników ubezpieczeniowych, którzy nie potrafią prawidłowo określić potrzeb przewoźników w tym zakresie oraz traktowanie przez nich ceny jako miernika jakości polisy OCP.

Poniżej krótkie zestawienie istotnych wad polis OCP, które mogą stanowić realne zagrożenie dla finansów przewoźników. Są to najbardziej niekorzystne ograniczenia ochrony w polisach OCP.

1. Rażące niedbalstwo

W większości audytowanych polis OCP stwierdzono brak takiego rozszerzenia lub zbyt niski limit odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń – najczęściej: 10.000 PLN, 20.000 PLN, 50.000 PLN, 10.000 EUR lub 20.000 EUR, rzadko: 50.000 EUR.

WNIOSEK

Jeżeli ubezpieczonemu zostanie udowodniony zarzut rażącego niedbalstwa, zakład ubezpieczeń ograniczy wypłatę odszkodowania do uzgodnionego w polisie limitu. W przypadku szkody o wyższej wartości, ubezpieczony będzie musiał pokryć różnicę. W przypadku braku takiego rozszerzenia, zakład ubezpieczeń odmówi odszkodowania.

2 Wydanie towaru osobie nieuprawnionej

(dotyczy to szczególnie wydania towaru fałszywemu przewoźnikowi)

W większości audytowanych polis OCP stwierdzono brak takiego rozszerzenia lub zbyt niski limit odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń – najczęściej: 10.000 PLN, 20.000 PLN, 50.000 PLN, 10.000 EUR lub 20.000 EUR, rzadko: 50.000 EUR.

WNIOSEK

W przypadku braku takiego rozszerzenia w polisie OCP, ochrona nie obejmuje szkód polegających na zaborze towaru przez oszusta, który:

1. podszyje się pod prawdziwego przewoźnika, wyłudzi zlecenie transportowe i dokona zaboru towaru lub
2. podszyje się pod odbiorcę, któremu ubezpieczony przekaże towar.

Jeżeli polisa OCP zawiera takie rozszerzenie, a limit jest zbyt niski, zakład ubezpieczeń ograniczy wypłatę odszkodowania do uzgodnionego w polisie limitu.

3. Szkody powstałe wskutek przedostania się osób trzecich do przestrzeni ładunkowej

W większości audytowanych polis OCP stwierdzono brak ochrony ubezpieczeniowej za szkody powstałe wskutek przedostania się do przestrzeni ładunkowej osób trzecich (np. emigrantów lub uchodźców). W części polis OCP zawierających takie rozszerzenie stwierdzono ograniczenie ochrony do limitów: 50.000 PLN lub 100.000 PLN – rzadko wyższych.

WNIOSEK

W przypadku przewozu artykułów żywnościowych i farmaceutycznych, ingerencja w towar osób trzecich doprowadza najczęściej do dyskwalifikacji handlowej towaru. Jeżeli w polisie OCP nie ma takiego rozszerzenia, ochrona nie obejmuje tego typu szkód, a objęcie tego ryzyka z niskim limitem nie pozwoli na pokrycie polisą OCP całej szkody,

gdy przedmiotem przewozu jest towar o znacznej wartości.

4. Niewpisanie danych ubezpieczonego do listu przewozowego

Wiele zakładów ubezpieczeń wyłącza ochronę w przypadku niewpisania danych ubezpieczonego do listu przewozowego. Wynika to z ogólnych warunków ubezpieczenia lub z samych polis OCP.

WNIOSEK

Niewpisanie danych ubezpieczonego do listu przewozowego stanowi dość poważne ograniczenie ochrony ubezpieczeniowej i podstawę do odmawiania przez zakłady ubezpieczeń wypłaty odszkodowań.

5. Warunki odbywania postojów

Głównymi wadami większości polis OCP są:

1. brak możliwości odbywania postojów na ogólnodostępnych zewnętrznych parkingach w miejscach dostaw towarów;

2. możliwość parkowania w miejscach dostaw, ale pod warunkiem, że jest to zamknięty, oświetlony i dozorowany parking odbiorcy.

WNIOSEK

Stanowi to dość duże utrudnienie i wymusza dodatkowy przejazd w celu zaparkowania na parkingu zgodnym z warunkami ubezpieczenia. Jeżeli zakład ubezpieczeń nie daje zgody na parkowanie na ogólnodostępnych zewnętrznych parkingach w miejscach dostaw towarów, w przypadku kradzieży towaru z pojazdu zaparkowanego na tego typu parkingu, na odszkodowanie raczej nie ma co liczyć.

CDS KANCELARIA BROKERSKA

Jerzy Różyk, szef zespołu, broker



Od ponad 35 lat związany z branżą ubezpieczeniową, w tym od 20 lat obsługuje podmioty sektora TSL w zakresie obsługi ubezpieczeń transportowych, szkód i roszczeń oraz diagnostyki ryzyka w transporcie. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe, zarówno międzynarodowe jak też obowiązujące w krajach Unii Europejskiej oraz ryzyka związane z oszustwami i kradzieżami w transporcie.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów, prowadzenia audytów i analiz związanych z prawną odpowiedzialnością podmiotów transportowych, organizowania obsługi reklamacji i roszczeń związanych ze szkodami transportowymi oraz wsparcie w postępowaniach związanych z likwidacją szkód prowadzoną przez zakłady ubezpieczeń.

Wykładowca na studiach podyplomowych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz prelegent na licznych konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych. Autor ponad 100 analiz i publikacji z zakresu prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych. Twórca autorskiego opracowania pt. „Analiza skuteczności metod weryfikacji podwykonawców", które ukazało się w 2020 r.



W przypadku zawarcia umowy ubezpieczenia OCP z obowiązkiem posiadania ważnego świadectwa ATP, jego brak może skutkować odmową odszkodowania nawet w przypadku przewozu świeżych owoców lub warzyw

Fot. Frigo

Jeżeli ubezpieczonemu zostanie udowodniony zarzut rażącego niedbalstwa, zakład ubezpieczeń ograniczy wypłatę odszkodowania do uzgodnionego w polisie limitu. W przypadku szkody o wyższej wartości, ubezpieczony będzie musiał pokryć różnicę.



Niewpisanie danych ubezpieczonego do listu przewozowego stanowi dość poważne ograniczenie ochrony ubezpieczeniowej i podstawę do odmawiania przez zakłady ubezpieczeń wypłaty odszkodowań

Fot. Pixabay

3 ograniczenie możliwości odbywania postojów do MOP-ów.

WNIOSEK

Parkingi typu MOP są usytuowane wyłącznie przy drogach ekspresowych i autostradach. Ograniczenie możliwości parkowania wyłącznie na takich parkingach uniemożliwia parkowanie na parkingach przeznaczonych dla samochodów ciężarowych, położonych przy drogach krajowych i lokalnych. W przypadku zaparkowania na takim parkingu i kradzieży towaru, polisa OCP raczej nie pokryje szkody.

4 obowiązek parkowania na parkingach strzeżonych.

UWAGA

Dotyczy to w szczególności warunków ubezpieczenia oferowanych przez PZU SA. PZU wprawdzie daje ubezpie-

czonym możliwość zniesienia tego obowiązku poprzez wykupienie Klauzuli 7, która umożliwia parkowanie pojazdów z towarem również w miejscach niestrzeżonych, ale … klauzula ta zawiera zastrzeżenie, że ubezpieczony nie może parkować pojazdu z towarem na parkingach niestrzeżonych, jeżeli ze zlecenia transportowego wynika, że ubezpieczony musi parkować pojazd wyłącznie na parkingach strzeżonych.

6. Świadectwo ATP przy przewozie artykułów żywnościowych

Z wielu warunków ubezpieczenia OCP wynika obowiązek posiadania świadectwa ATP przy przewozach wszystkich szybko psujących się artykułów żywnościowych.



WNIOSEK

W przypadku zawarcia umowy ubezpieczenia OCP z takim obowiązkiem, brak ważnego świadectwa ATP może skutkować odmową odszkodowania

> Ograniczenie możliwości parkowania wyłącznie na parkingach MOP uniemożliwia parkowanie na parkingach przeznaczonych dla samochodów ciężarowych, położonych przy drogach krajowych i lokalnych. W przypadku zaparkowania na takim parkingu i kradzieży towaru, polisa OCP raczej nie pokryje szkody.

NALEŻY WIEDZIEĆ, ŻE:

Przepisy międzynarodowej umowy ATP nie wymagają świadectwa ATP przy przewozach np. świeżych owoców i warzyw. Zgodnie z umową ATP, taki wymóg dotyczy jedynie artykułów żywnościowych wyszczególnionych w załącznikach 2 i 3 międzynarodowej umowy ATP (głównie artykuły głęboko mrożone i mrożone).



Fot. Frigo

nawet w przypadku przewozu świeżych owoców lub warzyw.

WARTO RÓWNIEŻ WIEDZIEĆ, ŻE:

Zakłady ubezpieczeń często wymagają od przewoźników posiadania ważnego świadectwa ATP przy przewozach towarów w tzw. kontrolowanej temperaturze. W takim przypadku obowiązek ten nie będzie dotyczył wyłącznie artykułów żywnościowych, ale również innych, dla których nadawca określił temperaturę przewozu. Może to dotyczyć np. wyrobów farmaceutycznych lub innych, które muszą być przechowywane w określonej temperaturze.

7. Przewóz towarów ADR

Wiele polis OCP wskazuje na brak rozszerzenia o przewóz towarów ADR.

WNIOSEK

Może to powodować wyłączenie z ochrony:

5. przewozów towarów, do których przewoźnicy zobowiązują się na podstawie zleceń przewozu tzw. towaru neutralnego (nieokreślonego co do rodzaju) lub

6. przewozów niektórych rodzajów farb, gaśnic samochodowych i środków czystości, które mają status ADR.

Podsumowanie

Polisy OCP z takimi wadami są zazwyczaj dużo tańsze niż polisy OCP, które uwzględniają istotne ryzyka oraz przewidują dla nich wyższe limity odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń.

Z punktu widzenia realności ochrony ubezpieczeniowej, wyłączenia i ograniczenia opisane powyżej są bardzo niekorzystne dla ubezpieczonych i często wiążą się z odmowami odszkodowań, powodując konieczność pokrywania szkód przez samych ubezpieczonych.

Sięganie po tanią polisę OCP w celu oszczędzenia kilku tysięcy złotych (czasami nawet pięciuset złotych), może kosztować ubezpieczonego o wiele więcej. Wystarczy zaledwie jedna nieprzewidziana szkoda, która trafi w „dziurę" w polisie OCP.

Czy warto podejmować takie ryzyko?

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

koben

UMOWA ZLECENIE

KIEDY I DLACZEGO UMOWA ZLECENIE Z KIEROWCĄ MOŻE ZOSTAĆ ZAKWESTIONOWANA



Zgodnie z ugruntowanym już stanowiskiem orzecznictwa, zawód kierowcy, w ramach którego realizowany jest przewóz osób czy rzeczy, może być wykonywany zarówno na podstawie umowy cywilnoprawnej (umowy zlecenia) jak i na podstawie umowy o pracę. Obie formy współpracy z kierowcą są zatem dopuszczalne, akceptowane i powszechnie stosowane.

Niemniej jednak, w sytuacjach konfliktowych, zwykle już po zakończeniu okresu zatrudnienia w ramach umowy cywilnoprawnej, kierowca często występuje do sądu pracy z powództwem o świadczenia związane z istnieniem stosunku pracy. Kierowca wnosi jednocześnie – wbrew nazwie, a nawet treści zawartej wcześniej umowy – o ustalenie przez sąd istnienia pomiędzy kierowcą a przedsiębiorcą stosunku pracy.

Takie powództwo możliwe jest w oparciu o przepis art. 198 Kodeksu postępowania cywilnego, zgodnie z którym powód może żądać ustalenia przez sąd istnienia lub nieistnienia stosunku prawnego lub prawa, gdy ma w tym interes prawny. W tym przypadku interes prawny wyraża się w świadczeniu, które przysługiwałoby kierowcy, gdyby ten zatrudniony był na podstawie umowy o pracę (a nie na podstawie umowy cywilnoprawnej). Ustalenie istnienia stosunku pracy ma zatem w takim wypadku charakter prejudycjalny, gdyż zasądzenie świadczenia uwarunkowane jest wcześniejszym ustaleniem, że pomiędzy stronami istniał stosunek pracy.

Roszczeniami, z którymi w takiej sytuacji najczęściej występują kierowcy, są m.in.: wynagrodzenie za pracę; ekwiwalent za niewykorzystany urlop; wynagrodzenie za pracę w godzinach nadliczbowych, za pracę w porze nocnej i w dni wolne od pracy; wynagrodzenie z tytułu podróży służbowych; odszkodowanie za niezgodne z prawem rozwiązanie umowy, czy też roszczenie o wydanie świadectwa pracy.



Do cech charakterystycznych stosunku pracy należy przede wszystkim podporządkowanie pracownika, wymaganie osobistego świadczenia przez niego pracy oraz obciążenie podmiotu zatrudniającego ryzykiem prowadzenia działalności

Fot. Volvo

Kolejną sytuacją, w której cywilnoprawny charakter stosunku pomiędzy kierowcą a przedsiębiorcą może zostać zakwestionowany jest kontrola Państwowej Inspekcji Pracy lub też kontrola Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, w wyniku której może zostać wydana decyzja o podleganiu przez kierowcę ubezpieczeniom społecznym z tytułu umowy o pracę, a nie jak zadeklarował płatnik składek, z tytułu umowy zlecenia.

Zakwalifikowanie – nie takie proste

W praktyce prawidłowe zakwalifikowanie danej formy współpracy z kierowcą jako stosunku pracy lub zatrudnienia na podstawie umowy cywilnoprawnej nastręcza wielu trudności, podobnie jak odpowiednie uregulowanie takiej współpracy w umowie.

Można jednak przyjąć, iż do cech charakterystycznych stosunku pracy należy przede wszystkim podporządkowanie pracownika, wymaganie osobistego świadczenia przez niego pracy oraz obciążenie podmiotu zatrudniającego ryzykiem prowadzenia działalności.

Wynika to przede wszystkim z treści art. 22 § 1 Kodeksu pracy, zgodnie z którym: przez nawiązanie stosunku pracy pracownik zobowiązuje się do wykonywania pracy określonego rodzaju na rzecz pracodawcy i pod jego kierownic-

twem oraz w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę, a pracodawca – do zatrudniania pracownika za wynagrodzeniem.

Najważniejszymi cechami stosunku pracy są zatem:

- wykonywanie pracy na rzecz pracodawcy (który ponosi ryzyko ekonomiczne tej pracy);
- osobiste świadczenie pracy przez pracownika;
- wykonywanie pracy pod kierownictwem pracodawcy – praca podporządkowana;
- w miejscu i czasie przez pracodawcę wyznaczonym;

Obowiązek osobistego świadczenia przez pracownika pracy jest immanentną cechą stosunku pracy. Nie jest możliwe, by w ramach stosunku pracy pracownikowi przysługiwało prawo do wyręczenia się inną osobą przy realizowaniu obowiązków wynikających z umowy.

Obowiązek osobistego świadczenia przez pracownika pracy jest immanentną cechą stosunku pracy. Nie jest możliwe, by w ramach stosunku pracy pracownikowi przysługiwało prawo do wyręczenia się inną osobą przy realizowaniu obowiązków wynikających z umowy.



W szczególności przyjmuje się, iż praca kierowcy może być wykonywana w różny sposób i nie ma domniemania wykonywania pracy kierowcy w ramach stosunku pracy

Fot. Pixabay

Kolejną istotną cechą stosunku pracy jest wykonywanie jej pod kierownictwem pracodawcy, co stwarza po stronie pracodawcy prawo do wydawania pracownikowi poleceń służbowych, a po stronie pracownika obowiązek, by do takich poleceń służbowych się stosować – oczywiście, o ile nie są one sprzeczne z przepisami prawa lub łącząca strony umową.

Charakterystyczne dla stosunku pracy jest także wykonywanie przez pracownika obowiązków według ustalonego przez pracodawcę porządku pracy oraz realizowanie ich w sposób stosunkowo trwały i powtarzalny, niebędący jednorazowym wytworem (dziełem) lub czynnością jednorazową. Miejsce wykonywania pracy określa umowa o pracę lub inny akt będący podstawą powstania stosunku pracy, którym najczęściej jest umowa o pracę, podobnie jak czas pracy, który może wynikać także z innych aktów i regulacji wewnątrzzakładowych.

Preferowana forma zatrudnienia

Umowa o pracę jest preferowaną przez ustawodawcę formą zatrudnienia i nie-dopuszczalne jest zastępowanie umowy o pracę umową cywilnoprawną, w sytuacji gdy relacja stron w istocie nosi cechy stosunku pracy (art. 22 § 1[2] Kodeksu pracy).

Ponadto, art. 22 § 1[1] Kodeksu pracy stanowi, iż zatrudnienie w takich warunkach jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy, bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy. Sąd Najwyższy wielokrotnie zresztą w swoich orzeczeniach podkreślał, że nie nazwa umowy, ale jej treść i sposób wykonywania decydują o zakwalifikowaniu danej umowy jako umowy o pracę[2].

Powyższe nie oznacza jednak, iż każde zatrudnienie jest zatrudnieniem pracownika w ramach stosunku pracy, ani że istnieje domniemanie, że każda praca świadczona jest w ramach umowy o pracę.

W szczególności przyjmuje się, iż praca kierowcy może być wykonywana w różny sposób i nie ma domniemania wykonywania pracy kierowcy w ramach stosunku pracy.

W uzasadnieniu wyroku z dnia 11.09.2013 r., w sprawie II PK 372/12, Sąd Najwyższy wskazał nawet, że stosunek pracy jest częścią szerszego pojęcia zatrudnienia (pracy za wynagrodzeniem) i z art. 2 § 1 i 11 nie wynika domniemanie stosunku pracy w każdej sytuacji, gdy zatrudniony wykonuje osobiście pracę zorganizowaną przez zatrudniającego, a nawet przy jego kontroli i kierownictwie. Dalej Sąd Najwyższy słusznie wskazał, iż także i w umowie zlecenia mogą wystąpić cechy kierownictwa i podporządkowania, choć nie takie same jak w zależności właściwej dla stosunku pracy[3].

Często bowiem zawarta przez strony umowa, zawiera zarówno cechy charakterystyczne dla umowy o pracę, jak i ele-



Adwokat Monika Malinowska

Kancelaria Transportowa KOBEN. Absolwentka prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego i członek Izby Adwokackiej w Katowicach.

[1] G. Goździewicz, T. Zieliński Komentarz do art. 22 KP, opubl. Lex 2011.
[2] Wyrok SN z 11 kwietnia 1997 r., I PKN 89/97; wyrok SN z 11 września 1997 r., II UKN 232/97; wyrok SN z 7 kwietnia 1999 r., I PKN 642/98 – publ. portal orzeczeń SN.
[3] Wyrok SN z 11.09.2013 r., II PK 372/12, OSNP 2014, nr 6, poz. 80.

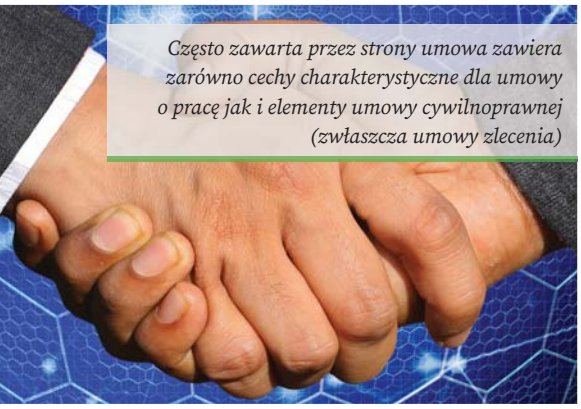
menty umowy cywilnoprawnej (zwłaszcza umowy zlecenia). W takim przypadku kwalifikacji prawnej umowy należy dokonać za pomocą metody typologicznej, tj. przez rozpoznanie i wskazanie jej cech dominujących. Ustalenie zaś, że przeważały elementy umowy o pracę prowadzi do oceny – nawet wbrew nazwie umowy zawartej przez strony i wbrew treści jej poszczególnych postanowień – że strony łączył stosunek pracy[4].

Z kolei w razie ustalenia, że zawarta przez strony umowa wykazuje cechy wspólne dla umowy o pracę i umowy prawa cywilnego z jednakowym ich nasileniem, rozstrzygający o jej typie powinien być zgodny zamiar stron i cel umowy, który może być wyrażony także w nazwie umowy[5].

Cechy charakterystyczne dla stosunku prawa cywilnego

W odniesieniu do zawodu kierowcy w orzecznictwie sądów powszechnych przyjmuje się, iż cechami charakterystycznymi dla stosunku prawa cywilnego (umowy zlecenia) są takie elementy jak m.in.:

- inna niż miesięczna stawka wynagrodzenia (np. godzinowa/tygodniowa/ryczałtowa/za wyjazd);



Często zawarta przez strony umowa zawiera zarówno cechy charakterystyczne dla umowy o pracę jak i elementy umowy cywilnoprawnej (zwłaszcza umowy zlecenia)

Fot. Pixabay

- określenie liczby przejazdów do wykonania przez kierowcę;
- inny niż miesięczny okres wypłaty wynagrodzenia (np.: tygodniówki);
- odpowiedzialność odszkodowawcza za szkodę wynikającą z niewykonania lub nienależytego wykonania przewozu;
- kary umowne i możliwość ich potrącenia z wynagrodzenia przysługującego z tytułu wykonania umowy;
- brak regularności w świadczeniu pracy;
- brak ścisłego podporządkowania i większa samodzielność w wykonywaniu zadań;
- możliwość odmowy wykonania polecenia, np. przedłużenia kursu;
- brak obowiązku usprawiedliwiania nieobecności w pracy;
- konieczność „odpracowania" dni wolnych;



Choć oceny charakteru umowy należy dokonywać na podstawie faktycznych warunków jej wykonywania, to jej nazwa i poszczególne postanowienia mogą mieć zasadnicze znaczenie dla późniejszej oceny danego zatrudnienia jako zatrudnienia w ramach umowy o pracę lub umowy zlecenia

Fot. Volvo

- większa swoboda w zakresie czasu jazdy i czasu pracy (np. odbioru odpoczynków, podziału i odbioru przerw);
- większa swoboda w decydowaniu o:
  - godzinie wjazdu,
  - kolejności załadunków i rozładunków,
  - trasie przejazdu,
  - swobodny wybór parkingów.

Wśród tych cech współpracy z kierowcą, które mogą natomiast świadczyć o istnieniu stosunku pracy wyróżnia się m.in.:

- podporządkowanie poleceniom przełożonego;
- miesięczna stawka wynagrodzenia;
- miesięczny okres wypłaty wynagrodzenia;
- prawo do diet i ryczałtów z tytułu podróży służbowych;
- stałe godziny pracy;
- praca zmianowa;
- ustalony harmonogram pracy;
- ustalone stałe trasy przejazdu;
- podpisywanie listy obecności;
- obowiązek osobistego wykonywania pracy.

Stwierdzić można zatem, że pomimo tego, że oceny charakteru umowy należy dokonywać także na podstawie faktycznych warunków jej wykonywania (bowiem postanowienia umowne przyjęte przez jej strony mogą mieć na celu stworzenie pozoru innej umowy)[6], to jednak zarówno nazwa umowy jak i poszczególne jej postanowienia mogą mieć zasadnicze znaczenie dla późniejszej oceny danego zatrudnienia jako zatrudnienia w ramach umowy o pracę lub umowy zlecenia.

Jeżeli bowiem sposób wykonywania umowy zgodny jest z jej treścią i w danym stosunku nie dominują cechy umowy o pracę, to decydujące znaczenie będzie mieć swobodnie wyrażana wola stron, która wynika z treści zawartej umowy i jej nazwy[7].

Umowa o pracę jest preferowaną przez ustawodawcę formą zatrudnienia i niedopuszczalne jest zastępowanie umowy o pracę umową cywilnoprawną, w sytuacji gdy relacja stron w istocie nosi cechy stosunku pracy.

W przypadku braku pewności co do treści umów z kierowcami zalecamy przeprowadzenie audytu dokumentacji przez ekspertów Kancelarii KOBEN.

Monika Malinowska,
Kancelaria Transportowa KOBEN

[4] Wyrok SN z 14.09.1998 r., I PKN 334/98, OSNP 1999, nr 20, poz. 646.
[5] Wyrok SN z 18.06.1998 r., I PKN 191/98, OSNAPiUS 1999/14, poz. 449]. Innymi słowy, o charakterze umowy decyduje wówczas jej nazwa [por. podobną tezę wyroku z 2.09.1998 r., I PKN 293/98, OSNAPiUS 1999/18, poz. 582.
[6] Wyrok SN z 5.05.2010 r., I PK 8/10, LEX nr 602668.
[7] Wyrok z dnia 5 września 1997 r., I PKN 229/97, OSNAPiUS 1998 r. nr 11, poz. 329; wyrok z dnia 4 lutego 1998 r, II UKN 488/97, OSNAPiUS 1999 r. nr 2, poz. 68; wyrok z dnia 17 lutego 1998 r., I PKN 532/97, OSNAPiUS 1999 r. nr 3, poz. 81.



Przedsiębiorcy nie odkładają na „chude lata", ponieważ często nie mają z czego lub wszystkie zarobione pieniądze od razu inwestują w rozwój firmy. Gdy na horyzoncie pojawi się kryzys, wielu z nich nagle zostaje w sytuacji bez wyjścia

Fot. AdobeStock

PRZEWOŹNICY MIĘDZYNARODOWI UCIEKAJĄ PRZED PROBLEMAMI

CO TRZECI Z NICH W TYM ROKU MOŻE UTRACIĆ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

Dla polskiej branży transportowej nadchodzą wyjątkowo trudne miesiące. Sektor zmaga się z rosnącymi kosztami prowadzenia działalności, rekordowymi cenami paliw, a w ostatnim czasie dużym problemem stał się gwałtowny odpływ pracowników z Ukrainy. W opinii ekspertów PMR Restrukturyzacje tysiące firm, które nie posiadały zaplecza finansowego, jeszcze w tym roku mogą utracić płynność i stanąć na krawędzi bankructwa. Problem może dotyczyć nawet 30% z ponad 36 tys. przedsiębiorstw świadczących usługi międzynarodowego transportu drogowego.

Według Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego aż 110 tys. z 350 tys. kierowców zawodowych zatrudnionych w Polsce ma ukraińskie obywatelstwo. Według wstępnych szacunków 30% z tej grupy zrezygnowało już z pracy, by walczyć w wojnie z Rosją. Odpływ 30-40 tys. kierowców stanowi olbrzymi problem dla wielu polskich przedsiębiorców, a z każdym kolejnym miesiącem firmy w coraz większym stopniu będą odczuwać deficyt rąk do pracy.

Utrata kilkudziesięciu tysięcy pracowników to dla polskich firm pogłębienie problemu, z którym branża zmaga się od wielu lat. Jeszcze przed wybuchem wojny braki kadrowe wśród przewoźników międzynarodowych szacowane były na 60-80 tysięcy pracowników. Z podobnym deficytem zmaga się cała Europa, w tym m.in. Niemcy czy Wielka Brytania.

Brakuje pracowników, których nie sposób zastąpić

– Odpływ zawodowych kierowców z rynku jest w zasadzie nie do rozwiązania, ponieważ tak ogromnej grupy nie da się po prostu zastąpić. Bezrobocie w Polsce wciąż utrzymuje się na bardzo niskim poziomie, a wśród imigrantów, którzy w ostatnich tygodniach przyjechali do Polski ze Wschodu są przede wszystkim kobiety, dzieci i osoby starsze. Z tego grona firmy nie będą rekrutować, a szansa przejęcia pracowników z innych sektorów gospodarki jest znikoma. To trudny, wymagający zawód, do którego trzeba mieć nie tylko predyspozycje, ale również konkretne uprawnienia – podkreśla Małgorzata Anisimowicz, kwalifikowany doradca restrukturyzacyjny i prezes zarządu PMR Restrukturyzacje.

W najtrudniejszym położeniu znajdują się firmy, które swój biznes opierały na transporcie do krajów Europy Wschodniej. W wyniku sankcji nakładanych na Rosję i Białoruś oraz przerwanego łańcucha dostaw, wiele z nich nie jest dziś w stanie w normalny sposób prowadzić swojej działalności. Część przedsiębiorców rezygnuje z transportu na Wschód także ze względów bezpieczeństwa.

Eksperci PMR Restrukturyzacje podkreślają również, że firmy z branży transportowej – podobnie jak większość przedsiębiorstw działających w polskiej gospodarce – rzadko posiadają duże zapasy gotówki, które pozwoliłyby im przejść suchą stopą przez zbliżający się okres spadku przychodów. *– Z naszych dotychczasowych doświadczeń wynika, że jedną z głównych przyczyn szybkiej utraty płynności finansowej wśród firm, jest brak odpowiednich zasobów gotów-*

> Wiele firm, które swój biznes opierały na transporcie do krajów Europy Wschodniej, w wyniku sankcji nakładanych na Rosję i Białoruś oraz przerwanego łańcucha dostaw, nie jest w stanie w normalny sposób prowadzić swojej działalności.

kowych. Przedsiębiorcy nie odkładają na „chude lata", ponieważ często nie mają z czego lub wszystkie zarobione pieniądze od razu inwestują w rozwój firmy. Gdy na horyzoncie pojawi się kryzys, wielu z nich nagle zostaje w sytuacji bez wyjścia, a należy pamiętać, że budżety wielu firm i tak zostały mocno uszczuplone w wyniku trwającej dwa lata pandemii – mówi Małgorzata Anisimowicz i dodaje, że równolegle do spadających przychodów i pojawiającego się deficytu rąk do pracy, nie spadają – a wręcz rosną – koszty kredytów, leasingu czy dzierżawy hal i gruntów. *– Tych kosztów nie da się tak po prostu wyeliminować. Banki z czasem zaczną dopominać się swoich należności, a wiele firm nie będzie miało z czego ich spłacać. Mamy tu do czynienia z odroczonym kryzysem, ponieważ branża znajdowała się dotychczas w dobrej sytuacji finansowej, ale nigdy nie zmagała się z tak ogromnym nagromadzeniem przeciwności* – dodaje.



Odpływ zawodowych kierowców z rynku jest w zasadzie nie do rozwiązania, ponieważ tak ogromnej grupy nie da się po prostu zastąpić

Fot. GDDKiA

Nowe przepisy pognębią budżety przedsiębiorstw

Innym, nie mniej istotnym problemem dla branży, jest wejście w życie kolejnych regulacji Pakietu Mobilności. Zgodnie z jego zapisami od 2 lutego 2022 roku kierowcy realizujący przejazdy na terenie państw Wspólnoty będą musieli otrzymywać wynagrodzenie adekwatne do kraju, w którym wykonują usługę. Według rynkowych szacunków dla przewoźników może to oznaczać konieczność podniesienia wynagrodzeń nawet do 30%, co przy całkowitych kosztach działalności może przełożyć się na wzrosty od 4 do 9% w stosunku do ubiegłego roku.



Równolegle do spadających przychodów i pojawiającego się deficytu rąk do pracy, nie spadają – a wręcz rosną – koszty kredytów, leasingu czy dzierżawy hal i gruntów

Fot. Volvo

– Gdy do tego dodamy utrzymujące się, bardzo wysokie ceny paliwa, a także rosnące koszty zakupu taboru, przed branżą transportową kształtuje się niezwykle trudny scenariusz. Ciężko dziś przewidzieć, czy w odpowiedzi na bieżące wydarzenia, pojawią się kolejne pakiety pomocowe dla branży, które choć w niewielkim stopniu odciążą firmy w tym wymagającym czasie. Co więcej, jeśli przez najbliższych kilka miesięcy sytuacja nie ulegnie poprawie, polski transport międzynarodowy czeka duże spowolnienie, którego efektem będą masowe restrukturyzacje, upadłości i zwolnienia. Jeszcze w tym roku problemy te mogą dotknąć nawet tysięcy firm – wylicza prezes zarządu PMR Restrukturyzacje.

Upadłość to ostateczność, coraz więcej firm ratuje swój biznes

W obliczu kryzysu dla wielu firm z zagrożonych branż, jedyną realną szansą na utrzymanie biznesu jest skorzystanie z narzędzi restrukturyzacyjnych. W konsekwencji wprowadzenia nowych rozwiązań w tym zakresie, w tym m.in. uproszczonego postępowania restrukturyzacyjnego i postępowania o zatwierdzenie układu, coraz więcej firm decyduje się walczyć o swój biznes i rzadziej ogłasza upadłość. Od początku obowiązywania regulacji w zakresie uproszczonej restrukturyzacji liczba firm, które skorzystały z tego narzędzia wzrosła aż czterokrotnie, a na początku grudnia 2021 roku wynosiła aż 1888 podmiotów objętych postępowaniem. *– Przełożyło się to w naturalny sposób także na spadek liczby upadłości wśród przedsiębiorstw. Na przestrzeni całego analizowanego okresu ilość tego rodzaju postępowań zmniejszyła się bowiem z 586 do 412* – komentuje Małgorzata Anisimowicz.

PMR RESTRUKTURYZACJE S.A.

- Zajmuje się restrukturyzacją przedsiębiorstw oraz profesjonalnym doradztwem biznesowym w Polsce.
- Posiadając doświadczenie w dostarczaniu skutecznych rozwiązań naprawczych wobec sytuacji kryzysowych firm, wypracowało pozycję ważnego uczestnika rynku w obszarze prawa i praktyki postępowań restrukturyzacyjnych.
- Oferuje m.in. prowadzenie audytów finansowych i operacyjnych, pozyskiwanie finansowania, przygotowywanie strategii i architektury postępowania naprawczego oraz wszechstronne doradztwo prawne, podatkowe i biznesowe.
- Celem w.w. działań jest ochrona przedsiębiorstw przed skutkami utraty płynności finansowej, które w wypadku braku podjętej interwencji mogłyby zakończyć się upadłością.

Kolej. DLA LUDZI, DLA BIZNESU

Szybko i bezpiecznie

ze Śląska w kierunku portów morskich

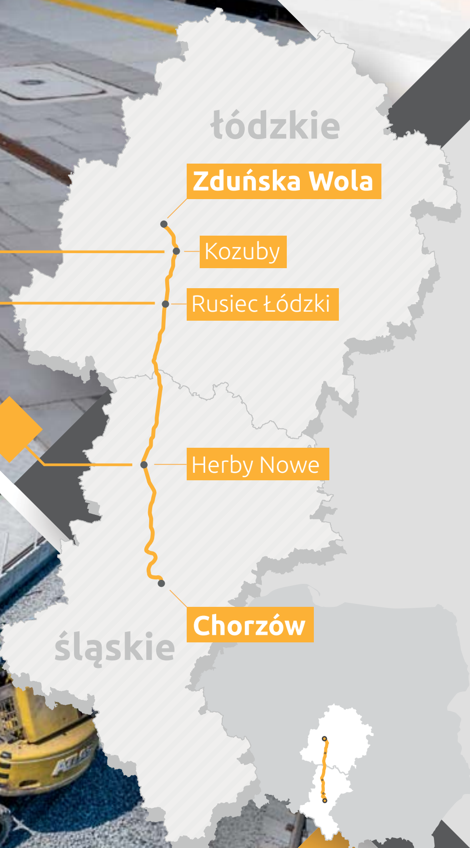
Postępuje realizacja jednej z największych inwestycji kolejowych w kraju. PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. modernizują linię kolejową nr 131 z Chorzowa do Zduńskiej Woli. Projekt usprawni transport towarów ze Śląska w kierunku portów morskich, a podróżni zyskają dostęp do wygodnych stacji i przystanków. Inwestycja jest współfinansowana przez Unię Europejską w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.



Na stacji **Herby Nowe** podróżni korzystają już z obu nowych peronów, a pociągi jeżdżą po nowych torach.







Na stacjach **Kozuby** oraz **Rusiec Łódzki** wymieniono tory, rozjazdy, sieć trakcyjną oraz urządzenia sterowania ruchem kolejowym. Dobiega końca budowa **nowych peronów** oraz **kładek nad torami** wraz z **windami**.

Efekty inwestycji:

- **lepszy dostęp do kolei** w regionie
- **24 stacje i przystanki** dostępne dla wszystkich podróżnych
- **szybki i sprawny transport** towarów koleją z prędkością do 120 km/h
- **poprawa bezpieczeństwa** w ruchu kolejowym i drogowym
- **ochrona środowiska naturalnego** – zmniejszenie emisji CO_2 i gazów cieplarnianych dzięki ograniczeniu transportu drogowego

www.towarynatory.pl www.plk-sa.pl www.plk-inwestycje.pl www.portalpasazera.pl www.mapadotacji.gov.pl

Fundusze Europejskie Infrastruktura i Środowisko
Rzeczpospolita Polska
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.
Unia Europejska Fundusz Spójności

Projekt „Prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo” jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko


Działamy w harmonii i równowadze.
Realizujemy nasze cele z myślą o potrzebach przyszłych
pokoleń, uwzględniając wymogi środowiska
i dbając o wellbeing naszych użytkowników.
Poznaj zielone budownictwo Panattoni.
PANATTONI
sprawdź nasze zielone rozwiązania
www.panattonieurope.com/sustainability