MARZEC – 3/2011 (12)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081-5255

Niedoceniane cargo

Odpowiedzialność przewoźnika



Powiało optymizmem – sprzedaż pojazdów użytkowych

CARGONAUCI 2010
RANKING IMPORTERÓW I EKSPORTERÓW
Szukaj więcej na:
www.cargonauci.pl

Nakład: 8 000 egzemplarzy

ISSN 2081-5255
9 772081 525109 03

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

WSZYSTKIE DROGI PROWADZĄ DO KIELC !

10-13.05.2011

AUTOSTRADA-POLSKA

XVII Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego

MASZBUD

XIII Międzynarodowe Targi Maszyn Budowlanych i Pojazdów Specjalistycznych

TRAFFIC-EXPO

VII Międzynarodowe Targi Infrastruktury

Dlaczego warto wybrać targi AUTOSTRADA-POLSKA?

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

WSPÓŁPRACA

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

Patronat medialny:

Polskie drogi | forum budowlane | Autostrady | INFRASTRUKTURA | maszyny budowlane | ITS Przegląd | Builder

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

www.autostrada-polska.pl

Informacje o targach:
Dyrektor Grupy Projektów - Bogusława Grzechowska, tel. 41 365 12 10, fax 365 14 26, e-mail: autostrada@targikielce.pl

Do 18 000 litrów paliwa mniej

Do 80 000 złotych oszczędności

STAWIAM NA EFEKTYWNOŚĆ



Pieniądze leżą na ulicy

Ceny oleju napędowego rosną, tak samo jak presja konkurencji. Czas obniżyć koszty. TGX EfficientLine w porównaniu do standardowego ciągnika siodłowego daje możliwość zaoszczędzenia do 18 000 litrów w ciągu czterech lat eksploatacji. Oznacza to potencjalne oszczędności rzędu 80 000 zł.* Również dzięki temu zmniejsza się emisja CO_2 o około 47 ton. Jeśli dodasz do tego szkolenie MAN ProfiDrive® dla Twojego kierowcy by zoptymalizować jego styl jazdy pod kątem ekonomiki oraz kontrakt serwisowy pozwalający na komfort planowania kosztów w sumie okaże się, że TGX EfficientLine to trafna inwestycja.

MAN Truck & Bus Polska Sp. z o.o.
Al. Katowicka 9, Wolica, PL 05-830 Nadarzyn
www.mantruckandbus.pl

MAN Truck & Bus

*) Średnia cena netto oleju napędowego w Europie 1,11 euro za litr.

W numerze

Wydarzenia

Logistyczne forum po raz dziesiąty 6
XII Kongres Spedytorów 8
Konfigurowanie łańcucha dostaw 12

Logistyka

Elastyczne łańcuchy
– wyzwanie dla małych i średnich 14
Bezpieczeństwo nabiera znaczenia ... 18
Logistyka odzysku
– wartość dodana 20
Zakładamy dwucyfrowy wzrost 22
Łatwiejszy transport samochodów 23
Gdy liczy się czas i temperatura
– przesyłki farmaceutyczne i medyczne. 24

Kurier Express Poczta

Jak cię widzą,
tak chętnie paczki wysyłają 26
Branża kurierska już na prostej 29
Polska i świat w pakiecie 30

Powierzchnie magazynowe

Czynsze najmu wychodzą
poza przyjęte szablony 32
Carl Panattoni nagrodzony 35
Milion metrów w regionie 36

Transport drogowy

Powiało optymizmem – raport
o rynku pojazdów użytkowych 38
Milion kilometrów z MAN 40
Opłaty drogowe z DKV 41

Prawo

Polisa OCP, czyli gdzie i jak parkować
według ubezpieczycieli 42
Odpowiedzialność przewoźnika
- zasady ogólne 48

Prenumerata – strona 74

Logistyka – technologia

Nie trać energii 52

Transport lotniczy

Niedoceniane cargo 54

Transport kolejowy

Koleją czy samochodem?
Międzygałęziowa konkurencja 58
Biomasa, węgiel i kontenery 60

Transport morski

Sztorm minął 62

Ludzie TSL

Piotr Selmaj
– Być mędrcem, nie alfa-liderem 64

Edukacja

Jak lepiej kształcić logistyków 68

Marketing

Zaistniej w sieci 70
Branża logistyczna musi
popracować nad marketingiem 72

Polecamy

Powiało optymizmem

Raport o rynku pojazdów użytkowych

Transport to barometr gospodarki. Co jednak traktować jako barometr transportu? Jednym z dobrych wskaźników jest rynek pojazdów użytkowych. A tych sprzedało się w ubiegłym roku dużo więcej, niż w roku 2009.

str. 38

Czytaj również:



www.truck-van.pl

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

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

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

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl

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

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

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

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

Fot. okładka: Micha/Fotolia



Drodzy Czytelnicy!

To już rok, od kiedy miesięcznik TSL Biznes towarzyszy Wam w branżowym życiu. Przez tych dwanaście miesięcy byliśmy wraz z Wami świadkami wielu pozytywnych zmian w transporcie i logistyce. Obserwowaliśmy stałą poprawę koniunktury i sukcesywny powrót do stabilności. Nie ukrywam, że my również wolimy być głosicielami dobrych nowin, ale czasem przychodziło nam też pisać o nieco mniej pozytywnych aspektach naszej branży. Cóż, takie już jest to zawodowe życie, że czasami stawia przed nami trudne przeszkody, na które często nie mamy żadnego wpływu. Jednak najważniejsze, by nawet wtedy nie zrażać się i działać dalej, kierując się tym, co dla nas najważniejsze, a z mniej pozytywnych zjawisk i sytuacji wynosić cenne lekcje na przyszłość.

Cieszy nas fakt, że poznajemy coraz większe grono przedstawicieli branży, którzy w swoim działaniu kierują się nie ślepą chęcią zysku, ale wartościami takimi jak rzetelność, otwartość i uczciwość, łamiąc tym samym stereotypowe opinie o logistykach i transportowcach. Takich właśnie doświadczeń życzymy i Wam w najbliższej przyszłości.

W kolejny okres naszej wspólnej działalności w branży TSL wchodzimy równie pełni zapału, jak to miało miejsce na początku. Głowy i notesy wciąż pełne są nowych pomysłów i tylko niekiedy czasu brak, by je wszystkie od razu zrealizować. Ale i na nie przyjdzie niedługo pora. Tymczasem jeden z nich przekuliśmy w rzeczywistość i miesiąc temu przedstawiliśmy Wam nasz drugi miesięcznik – Truck & Van. Od tego wydania będzie się on ukazywał już jako oddzielne czasopismo, choć oczywiście blisko powiązane z TSL Biznes. Mamy nadzieję, że i on przypadnie Wam do gustu, jako źródło przydatnych informacji z rynku pojazdów użytkowych i wszystkiego, co z nimi związane.

W obecnym wydaniu TSL Biznes naszym zwyczajem „scalamy branżę", stąd znajdziecie w nim informacje i artykuły praktycznie ze wszystkich gałęzi i działów transportu i logistyki. Rozszerzamy też tak poszukiwany przez transportowców dział prawny, w którym pojawiać się będzie jeszcze więcej praktycznych wskazówek, porad oraz omówień przepisów, kwestii ubezpieczeniowych i prawnych.

Jak zwykle z otwartością czekamy też na Wasze wskazówki, uwagi i propozycje. Zachęcam do dzielenia się spostrzeżeniami, informacjami i doświadczeniami, nasz miesięcznik zawsze pozostaje otwarty na Wasze wypowiedzi i artykuły eksperckie, komentarze i opinie. Zapraszam do lektury i dalszej współpracy.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

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

X FORUM MŁODEJ LOGISTYKI
i Logistyczne Targi Pracy

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

7–9 kwietnia 2011
Warszawa
Gmach Główny
Politechniki Warszawskiej

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

więcej informacji na:
www.sklspw.pl

Logistyczne forum po raz dziesiąty

Studenckie Koło Logistyki Stosowanej Politechniki Warszawskiej wraz z partnerami; firmą DGL Polska oraz miesięcznikiem TSL Biznes zapraszają na jubileuszową X edycję Forum Młodej Logistyki – największej i najstarszej logistycznej konferencji studenckiej w Polsce. W tym roku odbędzie się ona wraz z pilotażową imprezą towarzyszącą – Logistycznymi Targami Pracy

W dniach 7-9 kwietnia Aula Gmachu Głównego Politechniki Warszawskiej stanie się miejscem spotkania najwyższej klasy ekspertów i wieloletnich praktyków branży logistycznej ze studentami szczególnie zainteresowanymi branżą logistyki i transportu. Młode pokolenie logistyków reprezentować będą członkowie 16 logistycznych kół naukowych z całej Polski.

Dialog na szerszą skalę

Tegoroczna, całkowicie odmieniona forma X edycji Forum Młodej Logistyki pozwoli na przedyskutowanie wielu zagadnień, pogłębienie zdobytej wiedzy, a także zapewni dobrą zabawę wszystkim uczestnikom. Konferencja to unikalna okazja do poznania najnowszych rozwiązań w obszarze logistyki i produkcji, sposobność do zaczerpnięcia opinii ekspertów na temat innowacyjnych rozwiązań oraz zbliżenie się do praktycznej strony działalności logistycznej. Specjaliści uważają, że umiejętność słuchania i prowadzenia dialogu jest nieodłącznym elementem odnoszenia sukcesów zawodowych, więc praktykowanie tej zdolności w środowisku ekspertów branży logistycznej będzie niezwykle wartościowym doświadczeniem.

Całkowitą nowością Forum Młodej Logistyki są I Logistyczne Targi Pracy, które umożliwią studentom poznanie w przyjaznej atmosferze swoich przyszłych pracodawców. Uczestnicy targów pasjonujący się logistyką będą mieli możliwość zaprezentowania przyszłym pracodawcom swoich kwalifikacji, a także posiadanych zdolności. W Logistycznych Targach Pracy udział wezmą operatorzy logistyczni, dostawcy sprzętu, firmy kurierskie i transportowe oraz przedstawiciele branży FMCG.

Pierwszego dnia, po ogłoszeniu wyników, w klubie Remont odbędzie się otwarta impreza integracyjna dla całego sektora Logistyki, gdzie studenci będą mogli w sprzyjającej atmosferze przenieść rozpoczęte podczas Forum dyskusje do klubowych kuluarów, zasięgnąć opinii ekspertów, nawiązać nowe, wartościowe kontakty oraz przede wszystkim dobrze się bawić. Organizatorzy przewidują wiele niespodzianek, w tym także darmowe wejściówki na wieczorną imprezę dla zwiedzających targi oraz losowania nagród.

Zorganizowane w poprzednich edycjach Forum Młodej Logistyki gry logistyczne cieszyły się ogromną popularnością. Spędzenie czasu w takiej formie jest połączeniem dobrej zabawy i doskonalenia zdobytych umiejętności. W tym roku organizatorzy proponują terenową grę logistyczną na terenie miasta Warszawa, która pozwoli uczestnikom z całej Polski spojrzeć na stolicę z innej perspektywy.



Uczestnicy Forum Młodej Logistyki już wkrótce wkroczą w świat biznesu logistycznego. Dla firm z branży to niepowtarzalna okazja, by zbudować z nimi relację już dziś, jako z przyszłymi klientami, kontrahentami, a może i pracownikami.

Teoria i praktyka

Uczymy się przez całe życie, jednak pracodawcy dużo bardziej cenią praktyczne umiejętności niż wiedzę, dlatego w trakcie drugiego dnia konferencji organizatorzy proponują uczestnikom wzięcie udziału w szkoleniach i warsztatach tematycznych, przygotowanych przez przedstawicieli różnych ogniw łańcucha dostaw. Panel ma na celu rozwój osobisty, pogłębienie umiejętności miękkich niezbędnych w branży logistycznej.

Powszechnie wiadomo, że praktyka jest nieodłącznym elementem rozwoju zawodowego, dlatego organizatorzy na zakończenie Forum proponują uczestnikom skonfrontować zdobytą dotychczas wiedzę z rzeczywistością poprzez zwiedzanie nowoczesnego obiektu logistycznego.

Organizatorzy wierzą, że udział w X Forum Młodej Logistyki oraz Logistycznych Targach Pracy zainspiruje wszystkich uczestników do dalszego rozwoju, zmotywuje do pogłębiania wiedzy i zdobywania doświadczenia oraz pomoże w wykonaniu pierwszych kroków na logistycznej ścieżce kariery.



"Nasze samochody przemierzają średnio 200 tys. kilometrów rocznie po polskich drogach. Najważniejsze wyzwania jakim muszą sprostać to dyspozycyjność, zapewniająca punktualność Klientom obsługiwanym przez Havi. Możemy to osiągnąć użytkując auta niezawodne.
W przypadku awarii oczekujemy błyskawicznej naprawy. Nasze pojazdy serwisujemy wyłącznie w autoryzowanych placówkach Scania, ponieważ to zapewnia nam wysoką jakość obsługi i najkrótszy czas przestoju".

Piotr Borkowski
Dyrektor Operacyjny i ds. Rozwoju
HAVI Logistics sp. z o.o.

Scania. Zawsze z myślą o Tobie.

SCANIA
www.scania.pl

XII Kongres Spedytorów

Polska Izba Spedycji i Logistyki zaprasza do udziału w XII Kongresie Spedytorów, który w tym roku poświęcony będzie „Roli i znaczeniu spedycji w kształtowaniu rynku transportowego".

Celem tegorocznego Kongresu będzie dokonanie analizy rynku spedycyjnego w kontekście rozwoju usług przewozowych na podstawie zmian zachodzących w ostatnim czasie w Polsce i Unii Europejskiej.

Znalezienie wspólnego mianownika dla problemów spedycji i transportu, w sprawie których obydwa te środowiska powinny współpracować, a także w jakich obszarach powinny zachować odrębność – pozwoli na lepsze współdziałanie w zakresie ochrony rynku i wzmocnienia konkurencyjności przedsiębiorstw na nim działających. Analizy takiej nie przeprowadzano od lat. W tym czasie między obydwoma środowiskami powstało wiele mitów i animozji, wpływających na niekorzystny rozwój tych dwóch obszarów usług.

Więcej informacji na:
www.pisil.pl

W programie XII Kongresu Spedytorów znajdą się wystąpienia zarówno praktyków jak i naukowców. Nie zabraknie też przedstawicieli administracji państwowej i Sejmu RP. Przedstawiciele Ministerstwa Finansów omówią zupełnie nowe zagadnienia, które znalazły się w ostatniej nowelizacji ustawy o podatku od towarów i usług, które dotyczą nowej instytucji przedstawicielstwa podatkowego dla agencji celnych i firm spedycyjnych. Izba zadbała o to, aby wymiar przedstawianych tematów podczas obrad Kongresu miał wymiar praktyczny i służył rozwojowi rynku TSL.

Spotkanie poprowadzi prof. Halina Brdulak z SGH, otwierając obrady Kongresu wykładem nt. „Zmiany na rynku TSL na świecie, w Europie i w Polsce w ciągu ostatnich 2 lat. Przyszłe łańcuchy dostaw". Nie zabraknie też organizacji międzynarodowych, do udziału i wystąpień zostali zaproszeni przedstawiciele CLECAT (unijnej organizacji zrzeszającej logistyków, spedytorów, agencje celne i firmy transportowe) oraz IRU (Międzynarodowa Unia Transportu Drogowego). Wśród praktyków znajdą się przedstawiciele firm znanych na rynku TSL, którzy podzielą się swoją wiedzą na temat spedycji, transportu drogowego i kolejowego.

Jak co roku, tuż po zakończeniu obrad zostaną ogłoszone wyniki konkursu na Spedytora Roku, w którym udział biorą firmy, będące członkami Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Laureaci zostaną nagrodzeni specjalnie wydanymi na tę okazję tabliczkami, potwierdzającymi przyznanie tytułu Spedytora Roku 2010.

Morskie tematy

Naukowe Koło Transportu i Logistyki TRANSLOG działające przy Akademii Morskiej w Gdyni już po raz trzeci organizuje konferencję Student Maritime Conference, która w tym roku planowana jest na 27-28 kwietnia.

Tematem przewodnim konferencji będzie „Znaczenie regionu Morza Bałtyckiego w transporcie europejskim".

Pierwszy dzień konferencji, podczas którego zostaną wygłoszone referaty poruszające problematykę ściśle związaną z tematem konferencji odbędzie się w gmachu głównym Akademii Morskiej w Gdyni. Na drugi dzień konferencji i poprzedzającą go noc przewidziany jest rejs na pokładzie promu Stena Line do szwedzkiego portu Karlskrona.

Warto wspomnieć, że poprzednia edycja gdyńskiego wydarzenia zgromadziła blisko 80 uczestników, wśród których byli przedstawiciele 15 kół naukowych z całej Polski.

Więcej informacji na:
translog.wpit.am.gdynia.pl

VI Seminarium Dni Transportu 2011

W dniach 31 marca – 1 kwietnia na Politechnice Krakowskiej odbędzie się VI Seminarium Branży TSL „Dni Transportu 2011" organizowane przez Koło Naukowe Logistyki TILOG.

W trakcie Seminarium swoje prezentacje wygłoszą przedstawiciele firm sponsorskich oraz zaproszeni goście.

Tematem tegorocznej edycji jest: „Nowoczesna logistyka jako remedium na kryzys". Patronat Honorowy nad Seminarium objął Minister Infrastruktury. Partnerem „Dni Transportu 2011" został Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego w Krakowie.

Sponsorem Głównym „Dni Transportu 2011" została firma DPD Polska. Pozostałymi sponsorami są: Jeronimo Martins Dystrybucja S.A., COCA-COLA HBC Polska Sp. z o.o, OMEGA Pilzno, ITiS Godawski & Godawski Sp. z o.o, Logintrans Sp. z o.o, Open Nexus Sp. z o.o, Bahlsen Sp. z o.o, Delvivo – Krakowskie Zakupy Internetowe. Wstęp na wydarzenie jest wolny.

Więcej informacji na:
www.dnitransportu.pl

CARGONAUCI 2010

RANKING IMPORTERÓW I EKSPORTERÓW





Zapraszamy do udziału w badaniu!

CARGONAUCI 2010 - po raz pierwszy w Polsce!

analiza polskiego rynku eksportowego i importowego „dalekiego zasięgu"

ranking najbardziej dynamicznych eksporterów i importerów wykorzystujących fracht lotniczy i/lub morski

dedykowana strona Forum Eksporterów i Importerów www.cargonauci.pl

roczna prenumerata miesięcznika TSL Biznes gratis!

ogłoszenie wyników rankingu w trakcie obrad III Europejskiego Kongresu Gospodarczego w Katowicach!

Wypełnij ankietę na stronie **www.cargonauci.pl**

Dołącz do pierwszego w Polsce badania CARGONAUCI!

Dołącz do najlepszych!

Logistyka przyszłości

Koło Naukowe "Logistyka" działające przy Wydziale Inżynierii Zarządzania Politechniki Poznańskiej zaprasza na pierwszą edycję „Poznańskiego Forum Logistycznego".

Konferencja, której tematem przewodnim będzie „Logistyka przyszłości", odbędzie się w dniach 7-8 kwietnia 2011 r.

W programie przewidziano mnóstwo atrakcji. Uczestnicy będą mieli niebywałą okazję do wzięcia udziału w warsztatach potwierdzonych certyfikatem międzynarodowej organizacji doradczej. Podczas Forum zostanie rozstrzygnięty konkurs logistyczny, którego zwycięzcy otrzymają wartościowe nagrody.

PFL to również doskonała okazja dla firm, dla których wizerunek przedsiębiorstwa działającego w myśl idei społecznej odpowiedzialności w biznesie jest szczególnie ważny. Udział w konferencji umożliwia zapoznanie się z profilem studentów, których dzieli tylko krok od wstąpienia na rynek pracy. Zapraszamy do współpracy (kontakt: knlogistyka@gmail.com).

Szczegółowe informacje dotyczące Poznańskiego Forum Logistycznego już wkrótce na www.pfl.put.poznan.pl



Opodatkowanie transportu i usług spedycyjnych

Publikacja adresowana jest do podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w zakresie usług transportowych. Powstała w celu rozwiązania wątpliwości, rodzących się na tle opodatkowania tej działalności.

Autorka dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem wynikającym z wieloletniej praktyki w zawodzie Doradcy Podatkowego, dając przy tym wskazówki, pomagające uniknąć błędów w rozliczaniu się z urzędem skarbowym. Wszystkich wyjaśnień udziela z uwzględnieniem aktualnego stanu prawnego ze wskazaniem przepisów prawnych, regulujących poszczególne zagadnienia tematyczne.

Książka stanowi praktyczny i rzeczowy poradnik, ilustrowany przykładami zdarzeń gospodarczych, który w przystępny sposób omawia zagadnienia.



„Na Osi" w marcu

tvn turbo

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

W marcu będą ciężarówki wielkie, średnie i małe. Zajrzymy na Litwę i za ocean. Poznamy nowych nietuzinkowych kierowców i ich auta. I jak zwykle zajmować się będziemy przepisami ruchu drogowego i bezpieczeństwem transportu. Zobaczyć będzie można między innymi:

05.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Iveco Daily 4x4
- trzy Scanie: babcia, matka i córka
- jak się transportuje ponad gabarytowe ładunki w Polsce i poza nią

12.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Mercedesa Atego, który sam gasi i zapala silnik
- jak i kto strzeże ładunku w porcie
- co MAN zrobił na Litwie
- kierowca i jego ciężarówka

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

Zapraszamy do oglądania!!!

19.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test MAN'a 18.440 Efficient Line
- do czego może się przydać dwupoziomowe siodło
- śniadanie pod znakiem trójramiennej gwiazdy
- czy amerykański kierowca pracuje tyle samo co europejski

26.03. godz. 14:00 – premiera, a powtórki codziennie:
- test Fiata Fiorino
- jak zieloni kontrolują zabezpieczenie ładunku
- czego można się dowiedzieć z Informatora Kierowcy Zawodowego
- woźnica i jego wóz drabiniasty

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

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

TimoCom

Transport z przyszłością!

„Mój TimoCom. Mój atut.“



TimoCom scala to co najważniejsze na rynku transportowym! Bez względu na to czy jesteście Państwo załadowcami, spedytorami czy przewoźnikami: z naszą europejską platformą zleceń TC Truck & Cargo® - liderem na rynku giełd transportowych oraz TC eBid® - platformą online na przetargi transportowe, znajdziecie odpowiedniego partnera biznesowego we właściwym czasie. Przetestujcie nas Państwo, a niedługo również i Wy będziecie mogli powiedzieć: „Mój TimoCom. Mój atut.“



Więcej informacji dostępnych na stronie www.timocom.com lub pod telefonem +48 67 352 59 99.

Konfigurowanie łańcucha dostaw
Teoria, instrumenty i technologie

Przedstawiamy nową pozycję autorstwa naszego współpracownika, dr. Arkadiusza Kawy z Katedry Logistyki i Transportu na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu



W książce podjęty jest istotny i aktualny problem – konfigurowania łańcuchów dostaw w sieci przedsiębiorstw. Zasadność wyboru tego tematu potwierdzają opinie wielu badaczy, którzy twierdzą, że konfigurowanie należy do jednego z głównych zadań zarządzania łańcuchem dostaw. Odpowiednio zbudowany przepływ rzeczy i informacji między dostawcami oraz odbiorcami daje bowiem warunki do natychmiastowej reakcji na zmienne oczekiwania ostatecznych klientów i zaspokojenia ich popytu.

Warto zauważyć, że konfigurowanie, w przeciwieństwie do pozostałych obszarów zarządzania łańcuchem dostaw, takich jak: optymalizacja procesów, budowanie relacji partnerskich i formowanie strategii, które stanowią przedmiot wielu publikacji, nie jest jeszcze dobrze rozpoznane w literaturze. W polskim piśmiennictwie jest to stosunkowo nowa problematyka i do tej pory nie zaproponowano zwartego opracowania na ten temat. Na uwagę zasługuje jednak to, że w literaturze anglojęzycznej pojawiają się pierwsze jaskółki kompleksowego podejścia do tego tematu (Chandra C., Grabis J., Supply Chain Configuration, Springer, New York 2007), co może wróżyć zwiększenie zainteresowania tą problematyką również w Polsce w najbliższym czasie.

Książka podzielona jest na trzy zasadnicze części i składa się z sześciu rozdziałów. Pierwsza część (rozdziały 1 i 2) dotyczy teoretycznych podstaw łańcuchów dostaw, druga (rozdziały 3 i 4) zawiera prezentację instrumentów konfigurowania łańcuchów dostaw, a trzecia (rozdziały 5 i 6) obejmuje technologie informacyjne, wspomagające kształtowanie i nadzorowanie przepływów rzeczowych. W książce zaproponowane są autorskie rozwiązania w zakresie metodyki, modeli i aplikacji do konfigurowania łańcucha dostaw w sieci przedsiębiorstw.

Publikacja ma charakter monografii naukowej, przeznaczonej dla badaczy i studentów zainteresowanych zarządzaniem łańcuchem dostaw, ale także – dzięki zawartym w niej procedurom i metodom – może być poradnikiem dla praktyków (logistyków, menedżerów i analityków łańcuchów dostaw), którzy mają coraz większe zapotrzebowanie na wiedzę z zakresu planowania, organizacji i kontroli procesów logistycznych między firmami. Może więc służyć jako materiały pomocnicze w szkoleniach i kursach dla pracowników związanych z logistyką.



Tylko Toyota - dzięki SAS zapewnia większe bezpieczeństwo i mniejsze koszty



Toyota SAS - zwiększenie bezpieczeństwa i wydajności

System Aktywnej Stabilności (SAS) jest technologią czynnie redukującą ryzyko powstawania wypadków oraz uszkodzeń ładunków. Ten unikatowy, opatentowany system Toyoty, nieustannie kontroluje wszystkie operacje wózka i automatycznie wprowadza korekty w jego działaniu. Sześć zaawansowanych funkcji systemu współdziała tak, aby zapewnić maksymalne bezpieczeństwo podczas jazdy Twojemu operatorowi i transportowanym towarom.

Wszelkie informacje dotyczące SAS, produktów i usług firmy Toyota Material Handling Polska uzyskacie Państwo u naszych przedstawicieli handlowych, za pośrednictwem strony internetowej www.toyota-forklifts.pl, a także poprzez e-mail: info@pl.toyota-industries.eu.

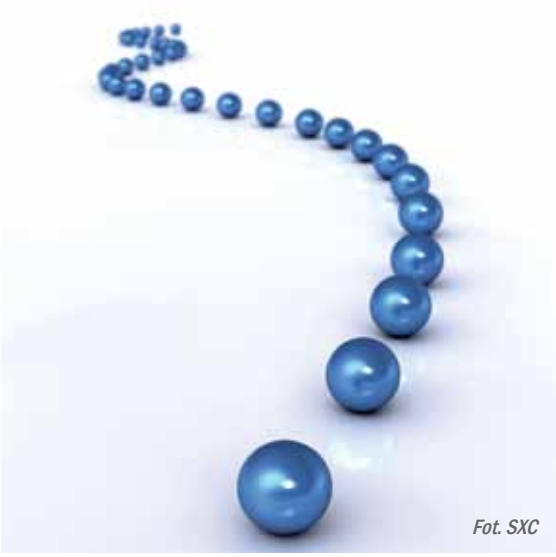
TOYOTA INDUSTRIAL EQUIPMENT BT

TOYOTA
MATERIAL HANDLING
stronger together

TOYOTA MATERIAL HANDLING EUROPE, ZARZĄDZANIE MARKAMI TOYOTA I BT W EUROPIE

Elastyczne łańcuchy
– wyzwanie także dla małych i średnich

Pewien kierownik logistyki w przedsiębiorstwie produkcyjnym z dumą pochwalił się, że ich poziom obsługi klienta w ostatnich dwóch miesiącach wyniósł 100%. – No to macie problem – odpowiedziałem. – Wiem, ale dostałem za to premię, więc dla mnie osobiście to żaden problem. W kolejnym miesiącu zamówienia nadal spadały, poziom zapasów wyrobów gotowych na stanie magazynowym rósł zgodnie z przyjętym wcześniej planem produkcji, uwzględniającym prognozowany wzrost sprzedaży o kilka procent. Każde zamówienie było więc realizowane na czas i w wymaganej ilości... Jedynie koledzy ze sprzedaży nie otrzymali premii, jako że nie zrealizowali swoich planów nawet w 60%. Nie dało się tego ukryć – mamy problem!



Fot. SXC

Tylko gdzie szukać istoty tego problemu? Jak do niego doszło i kogo za to winić? W pierwszej kolejności oczywiście kierownika sprzedaży, za niewykonanie planów. Potem logistykę, że źle planuje, a na koniec marketing – za błędne prognozy. Zadowolony z siebie dyrektor operacyjny wraca do biura z przekonaniem, że następnym razem wszyscy się poprawią i będzie dobrze… lecz dręczy go pewien niepokój, bo wie, że właściwie wszyscy wypełniali swoje obowiązki rzetelnie, a kierownikowi logistyki nawet dał ostatnio premię. Z drugiej strony wzrosły koszty utrzymania zasobów przygotowane na zwiększenie poziomu produkcji, grozi problem utrzymania płynności finansowej. Trzeba natychmiast zacząć ciąć koszty – przekazuje polecenie kierownikom. Ale czy można było zareagować wcześniej?

Zrozumieć sedno sprawy

Ta lekko przerysowana historyjka zwraca uwagę na trzy aspekty. Po pierwsze: elastyczność reagowania przedsiębiorstwa na zmiany rynkowe jest nie tylko czynnikiem konkurowania na rynku, lecz także poważnym czynnikiem decydującym o sytuacji finansowej i wynikach przedsiębiorstw. Zmiany na rynku zachodzą coraz szybciej i nowoczesne przedsiębiorstwo musi nie tylko zdawać sobie z tego sprawę, lecz także prawidłowo i możliwie szybko na nie reagować. Ciągłe „gaszenie pożarów" nie powinno być długoterminową taktyką walki o rynek. Niestety w realiach wielu polskich przedsiębiorstw zaobserwować można, że taki system pracy nadal jest niejako niepisaną strategią działalności firmy, co niestety szybko przenosi się na wzrost kosztów działalności operacyjnej i utratę konkurencyjności na rynku.

Po drugie: dążenie do elastyczności logistyki przedsiębiorstwa leży głównie w gestii zarządu, gdyż wymaga zmiany sposobu myślenia na wszystkich poziomach struktury przedsiębiorstwa, w tym przede wszystkim na najwyższych szczeblach zarządzania. Jeśli celem firmy jest nie tylko przeżyć, lecz także rozwijać przedsiębiorstwo, własną markę, należy działać jak jeden zespół mający wspólne cele, a nie jako osobne działy przedsiębiorstwa, funkcjonujące jedynie pod wspólną nazwą firmy.

Po trzecie: należy motywować nie tyle do pracy, co do współpracy. Systemy oceny i motywowania powinny być tak konstruowane, aby żaden dział w firmie „nie ciągnął w swoją stronę". Cele wyznaczone dla analizowanych w przedsiębiorstwie mierników i wskaźników, za które rozliczani są kierownicy, muszą być dobierane w ten sposób, aby wzajemnie się uzupełniały.

Samo pojęcie elastycznego łańcucha dostaw obejmuje wiele obszarów: począwszy od elastyczności zakupowej (m.in. ilość dostawców na dany surowiec/materiał) poprzez elastyczność produkcji (rozumianą najczęściej jako możliwość szybkiego przeplanowania produkcji dzięki skracaniu czasów procesów produkcyjnych), elastyczność transportu, elastyczność dystrybucji (różnorodność kanałów dystrybucji) aż po elastyczność produktową (wariantowość produktów, a także czas wprowadzania nowych produktów na rynek).

Celem elastyczności jest obsługa klientów o różnych wymaganiach zgodnie z ich oczekiwaniami. Ze względu na fakt, że współcześnie klienci coraz częściej zmieniają swoje upodobania co do wyboru produktów, ich cen i dostępności, im większą mamy elastyczność, tym bardziej jesteśmy w stanie nadążać za tymi upodobaniami. Tym samym eliminujemy ryzyko utraty części rynku. Ma to szczególnie znaczenie w branżach o wysokim poziomie konkurencji, wrażliwych na cykle gospodarcze. Kryzys może bowiem grozić kłopotami finansowymi – w najgorszym wypadku upadłością. Z kolei boom gospodarczy może skutkować

Zmiany na rynku zachodzą coraz szybciej i nowoczesne przedsiębiorstwo musi nie tylko zdawać sobie z tego sprawę, lecz także prawidłowo i możliwie szybko na nie reagować

CoLogis Logistics Consulting Keep it Simple


Fot. SXC

w przedsiębiorstwie niemożnością zrealizowania zamówień klientów zgodnie z ich oczekiwaniami, ponoszeniem nieracjonalnych kosztów obsługi klientów, a w najgorszym wypadku prowadzi do utraty niezadowolonych klientów – nierzadko na czas dłuższy niż sam okres boomu gospodarczego.

W zależności od wielkości konkurencji w branży, w której działamy, przede wszystkim musimy więc wiedzieć, co chcemy osiągnąć. Czy celem przedsiębiorstwa jest jedynie uniknięcie upadłości, czy może konkurencja wymusza już walkę o klientów, więc konieczne jest uelastycznienie się firmy na zmienność rynku. Musimy jednocześnie pamiętać, że aby mieć możliwość pomiaru, jak daleko jesteśmy od osiągnięcia celu, musi on być ściśle określony liczbowo oraz w czasie.

Planowanie elastyczności

Aby móc skutecznie zarządzać procesami logistycznymi, umieć je ocenić i wyznaczać im cele, musimy je opisać liczbami. Bardzo istotne znaczenie ma liczba mierników i wskaźników, stanowiących ocenę procesów, ich poziom szczegółowości, możliwość ich agregowania, porównywania w kolejnych okresach, a w dalszej kolejności jakość wyznaczania oczekiwanych poziomów poszczególnych mierników i wskaźników na kolejne okresy. Opomiarowanie procesów powinno je zweryfikować pod względem cech istotnych dla elastyczności łańcucha dostaw, czyli czasu, kosztów i efektywności.

Stając przed wyborem metody budowania systemu mierników i wskaźników logistycznych możemy zastosować podejście odgórne – czyli wychodząc od szczytu – celu głównego, budujemy piramidę składowych matematycznie i logicznie ze sobą powiązanych, pozwalających się dezagregować aż do poziomu pozwalającego określić, które procesy i w jaki sposób powinny być monitorowane. Nierzadko okazać się może, że nasze systemy informatyczne nie zbierają tylu rodzajów danych, ile jest nam potrzebnych do wyliczenia wskaźników. Możemy rozwijać własne narzędzia ewidencji (tablice, arkusze spisowe, zegary, skanery kodów kreskowych wraz z aplikacjami ewidencyjnymi) lub zweryfikować, czy w ogóle pomiar jest możliwy do przeprowadzenia.

Alternatywnie możemy zacząć budowę systemu mierników od przeanalizowania, na co pozwala aktualnie używany system informatyczny i jakie wskaźniki możemy dzięki temu monitorować. Podejście to, choć szybsze, jest jednakże znacznie mniej profesjonalne.

Dobór i ilość wskaźników musi również odpowiadać wielkości organizacji. Każdy miernik musi mieć swojego właściciela, który jest odpowiedzialny za osiągnięcie wyznaczonego dla niego poziomu w ściśle określonym czasie. Jest to więc za-

Praktyczne szkolenia
Profesjonalne doradztwo

Progress Project Sp. z o. o.
tel: 22 829 55 55
biuro@progressproject.pl

www.progressproject.pl



progress project
SZKOLENIA I DORADZTWO

równo element oceny procesów, jak również czynnik motywacyjny i służący ocenie osoby odpowiedzialnej za dany proces.

Skuteczne motywowanie

Kierownik logistyki w naszej anegdocie został nagrodzony za to, że nie spowodował braków w zapasie, lecz jego przełożony nie był wcale z tego zadowolony. Zapasy nie mogą być większe niż planowane, bo mimo że obsłużymy każde zamówienie z zapasu, to koszty mogą być niewspółmierne do osiąganych z tego korzyści. Podobnie sprzedaż nie może być większa od planowanej, ponieważ może nie udźwignąć tego ani produkcja ani logistyka, jeśli się na to zawczasu nie przygotuje.

Mimo braku możliwości osiągnięcia zakładanego poziomu sprzedaży, cała firma zachowywała się tak, jakby nic się nie stało – przecież to problem wyłącznie działu sprzedaży… Niestety takie zachowanie w dłuższym okresie prowadzi jednak do nabrzmiewania kolejnych problemów. To czego zabrakło, to koordynacji działań w zmienionych warunkach rynkowych, szybkiej reakcji i współpracy na rzecz zmniejszania kosztów operacyjnych przedsiębiorstwa.

Aby móc skutecznie zarządzać procesami logistycznymi, ocenić i wyznaczać cele, trzeba umieć opisać je liczbami

Jednym z ciekawszych rozwiązań pogłębiania współpracy między działami firmy, jakie możemy obserwować w przedsiębiorstwach podejmujących analizę wartości dodanej procesów, jest tworzenie zespołów przedstawicieli różnych działów firmy dedykowanych, np. konkretnym rodzinom produktowym, rynkom, kanałom dystrybucji lub też konkretnym klientom.

Wymiana informacji między logistyką, sprzedażą, jakością i innymi działami firmy jest znaczenie efektywniejsza, gdy wszyscy członkowie zespołu zaczynają się wzajemnie rozumieć i dążyć do osiągnięcia wspólnego celu: osiągnięcia konkretnego poziomu zysku na danym rynku czy kliencie, któremu są dedykowani. Oceniać, premiować i motywować można wtedy zespół jako całość, gdzie każdy jego członek ma swoje zadanie do spełnienia, lecz robi wszystko na rzecz powodzenia zespołu jako całości. Nagradzane jest bowiem powodzenie zespołu. Jednakże aby docenić i motywować jednostki, lider zespołu może również dysponować odpowiednim ku temu budżetem.

Elastyczność jest mierzalna

Pierwszym objawem świadczącym o zmieniającym się rynku i potrzebie elastycznego podejścia do problemu planowania w firmie jest zła jakość prognoz popytu.

$$\text{wskaźnik jakości prognozy} = \frac{\text{popyt rzeczywisty}}{\text{prognoza popytu}}$$

Prognozy sprzedaży łańcuchowo wchodzą w skład planów produkcyjnych, zaopatrzeniowych i operacyjnych, więc bezpośrednio przekładają się na problemy z nadmiarem lub brakami w zapasach, przeciążeniem lub niewykorzystywaniem zdolności produkcyjnych, co finalnie skutkuje nadmiernymi kosztami. Największą świadomość tego problemu mają przedsiębiorstwa dopiero rozpoczynające działalność produkcyjną, które nie mając historii sprzedaży opierają się wyłącznie o wyniki badań marketingowych. Jednakże to właśnie nowe firmy starają się być jak najbardziej elastyczne, aby zdobywać klientów na konkurencyjnym rynku. Z jednej strony istotne jest więc podnoszenie jakości prognoz. Lecz dopiero możliwość szybkiego reagowania na zmiany pozwala uniezależnić się od ryzyka błędów prognozowania.

Kluczowym mierzalnym elementem elastyczności jest sumaryczny czas realizacji zamówienia, począwszy od pierwszego ogniwa łańcucha dostaw aż po dostawę do klienta ostatecznego.

Odpowiedź na pytanie: ile czasu potrzebujemy, aby dostarczyć zamówione materiały, wytworzyć z nich produkt i dostarczyć go do klienta jest pierwszym krokiem w ocenie elastyczności przedsiębiorstwa.

$$\begin{aligned}\text{skumulowany czas realizacji zamówienia} = {} & \text{czas realizacji dostaw materiałów} \\ & + \text{czas produkcji} \\ & + \text{czas dostawy do klienta}\end{aligned}$$

Przyrównując tą wielkość do średniego oczekiwanego przez klienta czasu realizacji zamówienia możemy uzyskać policzalny wskaźnik elastyczności łańcucha dostaw.

$$\text{wskaźnik elastyczności łańcucha dostaw} = \frac{\text{oczekiwany przez klienta czas realizacji zamówienia}}{\text{skumulowany realny czas realizacji zamówienia}}$$

Innego czasu obsługi oczekuje głodny klient piekarni osiedlowej, a innego armator, który zamówił statek w stoczni. Obaj jednak mogą zostać obsłużeni w oczekiwanym przez siebie czasie. Oznacza to, że zarówno piekarnia jak i stocznia mogą mieć identyczny wskaźnik elastyczności łańcucha dostaw. Porównań należy jednakże dokonywać wśród konkurujących ze sobą przedsiębiorstw. Podobnie różni klienci mogą wymagać różnego czasu realizacji zamówienia. Badanie tych wielkości oraz ich zmian w czasie jest kolejnym zadaniem pozwalającym mierzyć, na ile jako przedsiębiorstwo spełniamy wymagania rynku.

Kaizen – czyli krok po kroku

Praca nad usprawnianiem elastyczności przedsiębiorstwa nie jest jednorazowym projektem, ale powołanie zespołu projektowego może być dobrym początkiem pracy nad usprawnianiem łańcucha dostaw. Drobnymi krokami – zgodnie z filozofią kaizen – możemy skracać czasy poszczególnych działań w łańcuchu dostaw. Sumaryczny czas realizacji zamówienia rozbity na poszczególne czasy procesów, działań i czynności pozwoli wyróżnić najdłużej trwające procesy na każdym etapie: zaopatrzenia, produkcji czy dystrybucji. Pomocna jest przy tym technika mapowania procesów, pomagająca zauważać i eliminować lub skracać czas działań niedodających wartości, a generujących koszty w łańcuchu dostaw.

Zwiększanie elastyczności łańcucha dostaw z pewnością jest inwestycją. Oczekujmy więc, tak jak od innych inwestycji, aby przyniosła inwestorowi wymierne – czyli policzalne – pozytywne skutki. Pamiętać należy bowiem, że elastyczność nie jest celem sama w sobie, lecz metodą konkurowania na rynku, zwiększania udziału w rynku, zwiększania sprzedaży, obrotów, a ostatecznie i zysków.

Marcin Szczebak
CoLogis Logistics Consulting


Fot. LXE

Paweł Sielewicz wiceprezesem zarządu Apreo Logistics SA

Paweł Sielewicz, dyrektor ds. operacyjnych w Apreo Logistics SA objął stanowisko wiceprezesa zarządu – dyrektora ds. operacyjnych.

Paweł Sielewicz to menedżer z wieloletnim doświadczeniem w branży TSL. Ukończył Politechnikę Warszawską na Wydziale Transportu, Szkołę Główną Handlową w Katedrze Logistyki oraz Podyplomowe Studium Zarządzania Logistycznego. Posiada również Certyfikat Kompetencji Zawodowych w Międzynarodowym Transporcie Drogowym Rzeczy.

Doświadczenia w branży transportowej zdobywał w firmie Spedpol oraz Euroad, gdzie zarządzał zespołem odpowiedzialnym za przewóz ładunków w relacjach krajowych i międzynarodowych. W spółce Euroad i Vos Logistics odpowiadał również za wdrożenie systemów jakości.

Paweł Sielewicz zaangażowany był w budowę Apreo Logistics od pierwszych dni powstania Spółki i aktywnie uczestniczył w kreowaniu i wdrażaniu strategii rozwoju, czyniąc firmę jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm w kraju w ostatnich 3 latach.

Na nowym stanowisku Paweł Sielewicz w dalszym ciągu będzie prowadził pion operacyjny. Jego zadaniem będzie również dalsze doskonalenie struktur operacyjnych Apreo i szybka integracja operacyjna Spółki z firmami Equus Fresh oraz Transmlecz, które dołączyły do Grupy w wyniku niedawnej akwizycji.

To nie koniec zmian w Apreo Logistics. Operator otworzył trzy nowe oddziały w Polsce - w Krakowie, Mielcu i Teresinie. Znajdzie w nich pracę ponad 30 spedytorów, których zadaniem będzie obsługa zleceń transportowych w danym regionie.
Nowe oddziały mają wzmocnić sieć oddziałów i usprawnić obsługę klientów na terenie Małopolski oraz Mazowsza. Oddział w Krakowie rozpoczął pracę w połowie grudnia, natomiast placówki w Teresinie i Mielcu zostały otwarte wraz z początkiem stycznia 2011. Oddział w Teresinie to placówka dedykowana obsłudze logistycznej Tesco. Pracuje w systemie zmianowym 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu.



Paweł Sielewicz, wiceprezes zarządu i dyrektor ds. operacyjnych w Apreo Logistics

W Apreo Logistics pracuje dziś ponad 200 specjalistów branży TSL. Spółka, w efekcie przejęcia firm z Grupy Equus poszerzyła swoją ofertę o nowe usługi – przewóz towarów wymagających kontrolowanej temperatury transportu oraz przewóz płynnych artykułów spożywczych.



Bezpieczeństwo nabiera znaczenia

Bezpieczeństwo transportu to bardzo ważny i stale aktualny temat w branży TSL. Od pewnego czasu zauważalny jest jednak wzrost zainteresowania tym tematem. Klienci, powierzając towar firmie logistycznej, chcą coraz dokładniej wiedzieć, jakich zagrożeń można się spodziewać w trakcie przewozu oraz jak operator zadba o ich zminimalizowanie.



Tomasz Pyka, dyrektor ds. międzynarodowego frachtu całopojazdowego ROHLIG SUUS Logistics

Na rynku coraz ważniejszym tematem staje się bezpieczeństwo towarów. Klienci dokładnie sprawdzają operatorów oraz przewoźników, pytają o doświadczenie, referencje, stosowane procedury bezpieczeństwa, coraz częściej weryfikują też polisy ubezpieczeniowe.

Niekiedy zdarza się, że proszą nawet o listę podwykonawców, z którymi współpracuje firma, by osobiście sprawdzić, czy mogą się oni podjąć przewozu konkretnego towaru. Ostatecznie jednak o bezpieczeństwie transportu klient przekonuje się najczęściej po pierwszym udanym przewozie.

Obecna sytuacja na rynku przewozów drogowych spowodowała, że temat bezpieczeństwa transportu pojawia się w rozmowach z klientami coraz częściej. Kryzys gospodarczy w znacznej mierze doprowadził do spadku wielkości taboru dostępnego na rynku. Pomimo coraz lepszej sytuacji gospodarczej, podaż środków transportu nie powróciła jeszcze do poziomu sprzed 2008-2009 roku, gdy tymczasem zapotrzebowanie na przewozy drogowe regularnie wzrasta.

Paradoksalnie wraz z mniejszą dostępnością samochodów rośnie potrzeba ich bardziej uważnej weryfikacji. Niestety, brak aut wymusza niekiedy na kliencie bądź spedytorze konieczność szybkiego wyboru firmy-podwykonawcy, bez wcześniejszego sprawdzenia jej rzetelności. Takie działanie prowadzi często do nadużyć polegających np. na podstawianiu źle zabezpieczonych aut lub posiadających gorsze wyposażenie czy też na niesprawdzaniu kwalifikacji kierowcy. W skrajnych wypadkach może to skutkować kradzieżą, a nawet zaginięciem towaru. Niekompetentny przewoźnik to również ryzyko wypadków, zamoczenia lub zagniecenia towaru, czy też szkód wynikających z niewłaściwego zabezpieczenia towaru w aucie.

Aby uchronić klientów przed wyżej wymienionymi problemami, operator powinien współpracować ze stabilnymi i doświadczonymi przewoźnikami, dysponującymi sprawnym i spełniającym wszystkie normy taborem. Podwykonawcom Rohlig Suus Logistics jeszcze przed rozpoczęciem współpracy stawiamy bardzo wysokie wymagania, oczekujemy profesjonalnego podejścia do pracy, stale podkreślając rangę każdego pojedynczego zlecenia. Cały czas monitorujemy jakość współpracy z przewoźnikami, a dodatkowo poddajemy ich ocenie rocznej.

W trakcie transportu zapewniamy klientom odpowiednie zabezpieczenie ich towaru, weryfikację przeprowadzoną przez kierowcę oraz dokumentację fotograficzną po załadunku i podczas rozładunku. Ponadto chronimy swoich klientów przed ewentualnymi stratami. Poprzez posiadanie wymaganych polis ubezpieczeniowych, monitoring za pomocą GPS czy bardzo sprawny system rozpatrywania reklamacji. Poza tymi narzędziami możemy dodatkowo doradzić klientom najbardziej odpowiednie opakowania do transportu konkretnego towaru czy też przeprowadzić szkolenie pracowników magazynów, odpowiednio przygotowując ich do obsługi towarów w zależności od wymagań klienta.

Operator, który chce zapewnić jak największe bezpieczeństwo przewożonym towarom, powinien prowadzić działalność według Wymagań Bezpieczeństwa Przewozu (FRS) oraz posiadać specjalne certyfikaty, m.in. TAPA FSR oraz AEO. Pierwszy z nich jest obiektywną informacją dla klientów, że operator jest godnym zaufania partnerem, gwarantującym bezpieczeństwo towarów podczas transportu i magazynowania. Obecnie niewiele firm na rynku posiada certyfikat TAPA. W tegorocznym rankingu LTS, przygotowanym przez dziennik „Rzeczpospolita" jedynie dwie zadeklarowały, że są jego posiadaczami. Wśród tych firm był Rohlig Suus Logistics. Certyfikat AEO (Certyfikat Upoważnionego Przedsiębiorcy) zapewnia firmie logistycznej ułatwienia podczas kontroli celnej dotyczącej bezpieczeństwa oraz pozwala na korzystanie z uproszczonych procedur przewidzianych w ramach przepisów, m.in. na priorytetową kontrolę przesyłek.

Jestem przekonany, że bezpieczeństwo podczas transportu można zapewnić tylko wtedy, gdy dba się o jakość świadczonych usług, zaawansowane procedury bezpieczeństwa oraz posiada się szeroką bazę sprawdzonych przewoźników. Zwykle najważniejsze jest pierwsze doświadczenie, jakie zyskuje klient. Jeśli operator odpowiednio wywiąże się z powierzonego zadania, klient wróci do niego z kolejnym zleceniem.

Tomasz Pyka, dyrektor ds. międzynarodowego frachtu całopojazdowego ROHLIG SUUS Logistics



Raben zdobywa nowych klientów i nowe obszary

Firma Raben Polska została operatorem logistycznym dla spółki Michalczyk i Prokop. Kontrakt obejmuje proces składowania i konfekcjonowania produktów spółki.

Decyzję o outsourcingu usług logistycznych podjęto ze względu na stale rosnące potrzeby zwiększania przestrzeni magazynowej oraz konieczność optymalizacji procesu. Argumentem przemawiającym za wyborem firmy Raben było stosowanie profesjonalnego systemu zarządzania zapasami magazynowymi oraz szeroko rozwinięta polityka jakości oparta na rzeczywistych parametrach.

Dla firmy Michalczyk i Prokop proces obsługi dostaw jest ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej. Współpraca obu przedsiębiorstw pozwoli na rozszerzenie powierzchni składowania, które spółka Michalczyk i Prokop zamierza sukcesywnie zwiększać w najbliższym czasie. Mieszczący się w Strykowie oddział spółki Raben Polska posiada aktualnie ok. 70 tys. m^2 powierzchni magazynowej stanowiącej gwarancję spełnienia potrzeby rozwoju firmy Michalczyk i Prokop.

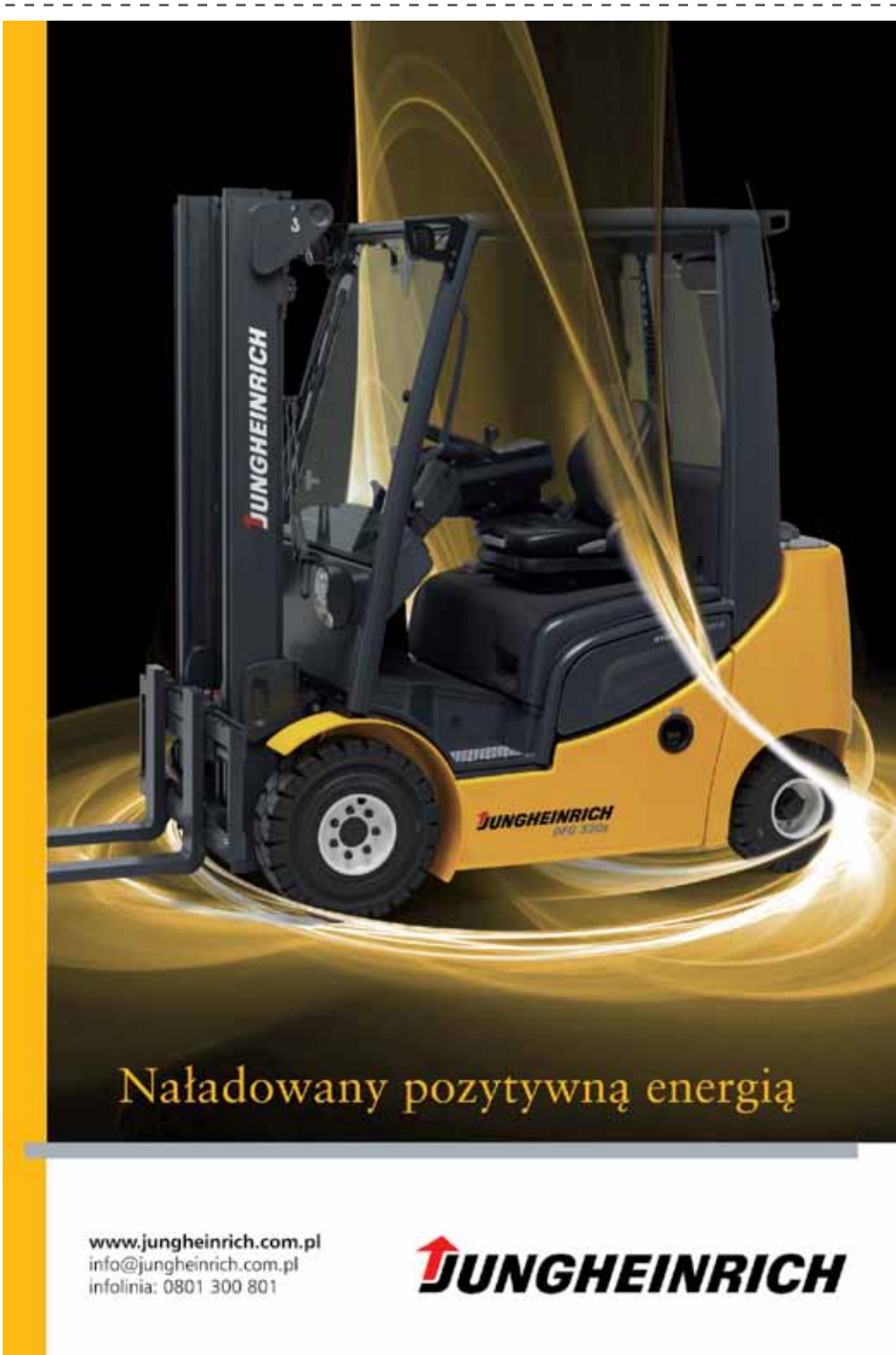
Nowy oddział w Czechach

Grupa Raben rozwija też swoją działalność poza granicami kraju. W połowie stycznia spółka Raben Logistics Czech oficjalnie otworzyła oddział w samym sercu północnych Czech – w mieście Liberec. Jest to szósta placówka firmy Raben w tym kraju.

– *Uruchomienie nowego oddziału było częścią naszej strategii. W zeszłym roku otworzyliśmy podobny, zlokalizowany w Hradec Králové. W Libercu dysponujemy nie tylko magazynem cross-dockowym, ale również powierzchnią biurową dla tamtejszego zespołu sprzedaży, którego zadaniem jest dbanie o klientów w regionie. Ponadto, nowa placówka przyczynia się do realizacji naszego celu, którym jest zacieśnienie relacji z klientami oraz osobiste informowanie ich o świadczonych przez nas usługach. Powierzchnia biurowa będzie wykorzystywana nie tylko przez zespół sprzedażowy, ale również przez dział obsługi klienta, którego zadaniem jest jeszcze bardziej elastyczna obsługa odbiorców naszych usług* – informuje Jakub Trnka, dyrektor Raben Logistics Czech.

Oddział mieszczący się w Libercu wykorzystywany jest jako lokalny cross-dock, który umożliwia sprawną obsługę przesyłek w regionie. Towary są zbiorczo transportowane do nowego magazynu, z którego są następnie przewożone do miejsc docelowych.

Ta sama procedura, jednak w odwrotnej kolejności, dotyczy dystrybucji przesyłek dla klientów w regionie. Takie rozwiązanie przyczynia się do optymalizacji procesu transportu oraz obniżenia emisji zanieczyszczeń, co wpływa korzystnie na ochronę środowiska. – *Wierzymy, że ciągły rozwój sieci naszych oddziałów zostanie doceniony przez Klientów, dla których świadczymy wysokiej jakości usługi logistyczne w zakresie spedycji krajowej i międzynarodowej oraz magazynowania. Przedsięwzięte kroki przybliżają nas do spełnienia naszej wizji dotyczącej osiągnięcia pozycji lidera wszędzie, gdzie jesteśmy* – twierdzi Jakub Trnka.



Logistyka odzysku – wartość dodana



Z Katarzyną Michniewską, prezesem organizacji odzysku Eko Cykl rozmawia Elżbieta Haber

Logistyka odzysku jest stosunkowo nową gałęzią logistyki, dlatego proszę o przypomnienie czytelnikom, co to takiego jest.

Katarzyna Michniewska: Logistyka odzysku (ang. reverse logistics), obejmuje planowanie, implementację i kontrolowanie skutecznego i efektywnego ekonomicznie przepływu dóbr materialnych wewnątrz łańcucha dostaw oraz powiązanego przepływu informacji od miejsc konsumpcji do miejsc pochodzenia w celu odzyskania wartości lub właściwego zagospodarowania. Przepływy te są ukierunkowane odwrotnie niż w logistyce tradycyjnej, a to oznacza, że wcześniejszy klient staje się dostawcą, dostawca klientem, a śmieć (odpowiednio zarządzany) – surowcem.

Jaką rolę pełni tutaj organizacja odzysku?

KM: Jest organizatorem i pośrednikiem pomiędzy przedsiębiorcami wprowadzającymi na rynek produkty w opakowaniach, którzy od 2002 r. mają ustawowy obowiązek zbiórki z rynku odpowiedniej partii odpadów opakowaniowych, które potem przetwarza recykler. Odpady albo są zbierane przez przedsiębiorstwa, albo robią to za nie organizacje odzysku, które podpisują umowy z recyklerami i zlecają im odzysk. Organizacja odzysku również doradza przedsiębiorcom, m.in. mówi, jakie opakowania podlegają recyklingowi, jak zmieniają się przepisy i jakie mają obowiązki sprawozdawcze. Z drugiej strony transferuje środki, które pobiera od przedsiębiorców na edukację ekologiczną i na recykling wykonywany przez recyklerów. Jej pracownicy wizytują huty szkła i stali, odlewnie, papiernie, zakłady przetwórstwa tworzyw sztucznych i sprawdzają, czy wszystko robione jest zgodnie z przepisami ochrony środowiska, czy posiadają one stosowne decyzje, czy przetwarzają tyle odpadów, na ile mają decyzje.

Nie ma jednej organizacji odzysku, która zajmowałaby się wszystkimi odpadami związanymi z przepływami w odwrotnym kierunku i je integrowała. Jest ich kilka rodzajów, jedne zajmują się opakowaniami, inne zużytym sprzętem, bateriami czy olejami. Eko Cykl zajmuje się opakowaniami.

Kto, oprócz organizacji odzysku, może zarobić na odpadach?

KM: Wszyscy uczestnicy sieci dostaw – dostawcy posiadający surowce, recyklerzy, którzy opakowania przetwarzają na surowce (papiernie, odlewnie, huty szkła, huty stali) i operatorzy logistyczni, którzy w strumieniu odpadów zaczną dostrzegać surowce i znajda dla siebie miejsce na rynku gospodarki odpadami.

Jak ocenia Pani obecne regulacje prawne?

KM: Jest nienajgorzej, ale warto byłoby wsłuchać się w potrzeby przedsiębiorców i sprawić, żeby przepisy były dla nich sensowniejsze, np. żeby nie musieli liczyć gwoździ w paletach i rozliczać ich jako stal wprowadzona na rynek.

Katarzyna Michniewska

- Urodziła się 12.01.1977 we Wrocławiu
- Absolwentka Wydziału Zarządzania i Informatyki (UE, Wrocław) – specjalizacja logistyka.
- Uzyskała także dyplom Wydziału Prawa (UW, Warszawa).
- W latach 1999-2002 pracowała w działach logistyki największych światowych koncernów FMGC (L'Oréal i Kraft Jacobs Polska).
- Od 2002 r. prowadzi organizację odzysku Eko Cykl, która ma największą liczbę klientów wśród organizacji odzysku w Polsce.
- Pisze pracę doktorską na temat roli logistyki odzysku w tworzeniu wartości dodanej w sieciach dostaw w tym zakresie (SGH, Warszawa).
- Mężatka, ma dwóch synów.
- Zafascynowana jest Japonią, uczy się języka japońskiego.

Dobrze, że ostatnia nowelizacja przepisów poszła w kierunku uszczelnienia systemu. Już w tym roku (jeśli wejdzie nowelizacja ustawy) każda firma, która cokolwiek w Polsce produkuje i wprowadza na rynek, będzie musiała zarejestrować się w systemie i realizować obowiązki związane z ustawowym odzyskiem odpadów opakowaniowych. Zostanie to potwierdzone nadaniem numeru, który ma się pojawić na każdej fakturze. Jeżeli przedsiębiorca nie będzie miał tego numeru lub będzie współpracował z podmiotem, który go nie posiada, to będzie płacił wysokie kary. Wcześniej również był taki obowiązek, ale można było go ominąć. Robiono to nagminne – firm, które podlegają tym obowiązkom jest

w Polsce około 100 tys., a w systemie figuruje około 20 tys.

Czy w firmach recyklingiem zajmują się specjaliści?

KM: Nie zawsze, w jednych robią to logistycy, w innych pracownicy BHP, a jeszcze w innych księgowe czy specjalista ppoż. Traktowane jest to jako dodatkowy obowiązek, który spychany jest na osoby, które i tak miały dużo pracy. A warto na niego spojrzeć jak na narzędzie, które pomaga wykorzystać zasoby firmy. To samo dotyczy gospodarstw domowych, tam też odpady warto segregować do pojemników, a to co jest możliwe, jak torebki na prezenty, wykorzystywać wielokrotnie. To jest myślenie długodystansowe.

W jakim kierunku będzie rozwijała się logistyka odzysku?

KM: Klasyczny łańcuch logistyczny skierowany jest w jedną stronę, a łańcuch w logistyce odzysku w drugą i ta pętla będzie się domykała. Idealna będzie sytuacja, gdy cykl zostanie całkowicie zamknięty, kiedy wszystkie odpady, mające jakąkolwiek wartość, będą przetwarzane, a nie deponowane. Oczywiście odpad można przetworzyć ograniczoną ilość razy, po pewnym czasie staje się toksyczny.

Jakie są bariery hamujące rozwój logistyki odzysku?

KM: Świadomość ludzka i nawyki, a główną bariera jest wyczekiwanie na pierwszy ruch ze strony konkurenta. Wszyscy wiedzą, że odzyskiwanie surowców ma sens, ale sami nic nie robią. W wykazie priorytetów polityki przedsiębiorstw brak jest logistyki odzysku i potrzeb zajmowania się ochroną środowiska naturalnego. Barierę stanowi brak środków finansowych i odpowiedniej kadry oraz bardzo rozbudowane przepisy dotyczące ochrony środowiska

Nie ma także odpowiednich systemów logistycznych, umożliwiających sprawną realizację procesów logistyki odzysku, a jeśli już firma posiada odpowiednie systemy, to nie ma odpowiedniego sprzętu, jak belownice czy prasownice. Warto przeanalizować, czy firmie logistycznej opłaca się kupno specjalistycznego sprzętu co prawda kosztuje on nie mało, ale w dłuższym przedziale czasowym przynosi obniżenie kosztów.

Barierą jest brak wspólnej polityki magazynowania odpadów, które są bardzo różne. Ich wartość zależy od tego, w jakim są stanie. 1 t czystej makulatura kosztuje 500 zł, zawilgocona nie ma ceny, a też może być surowcem.

Z moich badań wynika, że niska jakość niektórych odpadów i problemy z ich segregacją wynikają z braku wiedzy na temat tego, jak ta segregacja powinna wyglądać. Firmy zajmujące się gospodarką odpadami powinny prowadzić dialog z przedsiębiorcami i informować ich, jak odpady powinny być segregowane.

Czy logistyka odzysku daje inne korzyści niż finansowe?

KM: Coraz częściej, kiedy klient zgłasza awarię produktu, firma wysyła kuriera po odbiór uszkodzonego produktu, naprawia go i dostarcza z powrotem. W ten sposób klientom daje się możliwość prowadzenia dialogu z producentem. Taka bezpośrednia relacja daje firmom bardzo dużo informacji marketingowych i tworzy ich wizerunek. Poza tym na logistyczną obsługę zużytych produktów wydajemy dużo mniej pieniędzy niż na reklamę.

I znowu mówimy o pieniądzach…

KM: Ekologia nie będzie rozwijała się bez ekonomii. A logistyka odzysku podnosi konkurencyjność sieci dostaw, zapewniając ich działanie zgodnie z zasadą zrównoważonego rozwoju. Odchodzimy od społeczeństwa konsumpcyjnego w stronę społeczeństwa recyklingu. Pobudzamy popyt na recykling i przestajemy konsumować bez ograniczeń. W ramach naszych możliwości staramy się ograniczać konsumpcję. A logistyka odzysku tworzy wartość dodaną.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Elżbieta Haber



Fot. Continental

Nagroda 3PL Executive dla Fiege

W czasie „Europejskiego Szczytu 3 PL", organizowanego w Brukseli, ogłoszono, że zdobywcą tegorocznej nagrody 3 PL Executive został Jens Fiege.

Nagroda została przyznana przez Eyefortransport w uznaniu za wyjątkowe osiągnięcia w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Jens Fiege, członek zarządu grupy Fiege jest najmłodszym laureatem tego prestiżowego wyróżnienia, które rokrocznie zostaje przyznane za największe osiągnięcia w dziedzinie logistyki.



Jens Fiege, członek zarządu grupy Fiege

– Nagroda ta jest dla mnie ogromnym zaszczytem. Jest wyrazem uznania dla całego zespołu Fiege i stanowi uhonorowanie wieloletniej pracy wszystkich pracowników, dla których najwyższa jakość usług jest podstawą w codziennej pracy. To dzięki ogromnemu zaangażowaniu naszych pracowników dostarczamy naszym klientom rzetelne, zindywidualizowane rozwiązania logistyczne – powiedział Jens Fiege, odbierając nagrodę z rąk Katharine O'Reilly, dyrektora zarządzającego Eyefortransport.

Eyefortransport to jeden z największych dostawców informacji w dziedzinie logistyki i transportu. Firmy nominowane do nagrody 3PL Executive Excellence Award wybierane są bezpośrednio przez producentów i firmy handlowe, korzystające ze zintegrowanych usług logistycznych.

Zakładamy dwucyfrowy wzrost

Z Piotrem Sukiennikiem, dyrektorem generalnym FM Logistic w Polsce rozmawia Elżbieta Haber



W styczniu został Pan dyrektorem generalnym FM Logistic w Polsce. Czy strategia firmy na najbliższy rok pozostaje bez zmian?

Piotr Sukiennik: W tym roku w dalszym ciągu zamierzamy wzmacniać pozycję lidera usług logistycznych na polskim rynku. To kolejny rok, w którym, jak i w poprzednich, zakładamy dwucyfrowy wzrost.

Nie będzie to możliwe bez utrzymania najwyższego poziomu jakości usług, rozwoju zasobów ludzkich, czy też innowacji. Być może, poza rozwojem organicznym, będziemy rozważać możliwość akwizycji, aby wzmocnić naszą pozycję w niektórych sektorach rynku.

Jakie są priorytety dla firmy?

PS: Główny priorytet nie zmienia się od lat. To ciągłe podnoszenie satysfakcji dla pięciu uczestników naszej organizacji: Klientów, Akcjonariuszy, Pracowników, Partnerów biznesowych oraz Środowiska. Jednak niezwykle istotne jest dla mnie posiadanie najlepszego z możliwych zespołu profesjonalistów. Bez nich nie bylibyśmy tu, gdzie jesteśmy.

Jaki model zarządzania Pan preferuje?

PS: Preferuję model, który – tak naprawdę – od zawsze obowiązuje w FM Logistic. Wszyscy pracujemy tu, kierując się wartościami wpisanymi w kodeks naszej organizacji: Szanować, Delegować, Motywować, Szkolić i Informować.

Może zastanawiać prostota tych wartości, ale sami pracownicy potwierdzają ich znakomitą skuteczność. Nie są to puste hasła wiszące na ścianie, a żywe zasady stosowane przez wszystkich, by wspólna praca była efektywna, ale też, by mogli czuć dumę z przynależności do „rodziny", którą wszyscy w FM Logistic tworzymy.



Jak doświadczenie zdobyte na stanowisku dyrektora operacyjnego może teraz zaprocentować?

PS: Doświadczenie, które zdobywałem w okresie ostatnich 15 lat pracy w FM Logistic, było od początku do końca związane z operacją. Największą satysfakcję przynosi mi budowanie i wprowadzanie nowej usługi, od przysłowiowego zera. Tworzenie zespołu współpracowników, wspomaganie ich rozwoju. Bardzo przydatna jest w tym pełna znajomość procesów, ich specyfiki, zależności i umiejętność przełożenia tego wszystkiego na jakość. Ja tę wiedzę posiadłem i to właśnie w zdecydowanym stopniu będzie pomagać mi w nowej misji.

Na czym będzie polegała współpraca z Yannem Belgy, Pana poprzednikiem, a teraz dyrektorem ds. ekspertyzy procesu transportowego i zarządzania łańcuchem dostaw w Grupie FM Logistic.?

PS: Yann będzie zajmował się teraz ekspertyzą procesów transportowych i łańcucha dostaw na poziomie całej Grupy FM. Dzięki znajomości polskich struktur, jego praca w zdecydowanym stopniu przełoży się na polską organizację – pozwoli, między innymi, na implementację najlepszych innowacji czy optymalizację naszych usług.

Piotr Sukiennik

- Funkcję dyrektora generalnego FM Logistic w Polsce objął po Yannie Belgy, który w styczniu, w ramach promocji wewnętrznej i rozwoju kariery, objął stanowisko dyrektora ds. ekspertyzy procesu transportowego i zarządzania łańcuchem dostaw w Grupie FM Logistic.
- Piotr Sukiennik pracuje w firmie od prawie 15 lat. Przez ten czas poznał strukturę organizacji praktycznie na wszystkich szczeblach, ostatnio na stanowisku dyrektora operacyjnego na Polskę.

Jak ocenia Pan stan i perspektywy rynku logistycznego?

PS: Obecny rok, niestety, może być kontynuacją poprzedniego. W dalszym ciągu odczuwalna będzie silna rywalizacja konkurencyjna. Ilość powierzchni magazynowych będzie się powiększać, utrzymując tym samym konkurencyjne, niskie czynsze. W najbliższej perspektywie nie powinniśmy liczyć na rewolucyjne, ale raczej na ewolucyjne zmiany, zmierzające w kierunku optymalizacji kosztów.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiała Elżbieta Haber

Łatwiejszy transport samochodów

DHL Global Forwarding opracował dwa nowatorskie rozwiązania transportowe dla branży automotive. Składane pudło transportowe C3SB i podwójny transporter na samochód ułatwiają załadunek pojazdów oraz zwiększają efektywność wykorzystania przestrzeni ładownej.

Eksperci DHL specjalizujący się w rozwiązaniach dla branży automotive oparli konstrukcję pudła transportowego C3SB na analogicznej zasadzie, na jakiej działają składane pudełka i pojemniki używane w gospodarstwach domowych, których boki po złożeniu do wewnątrz leżą na dnie. Takie rozwiązanie stanowi znaczące usprawnienie w porównaniu do stosowanego do tej pory modelu C2SB.

Ruchome boki i pokrywa pudła nazwanego "Customized Car Safety Box" sprawdziły się już w praktyce zapewniając elastyczność wymaganą w procesie załadunku pojazdów oraz ich bezpieczeństwo w czasie transportu. Dzięki składanym bokom puste pudła C3SB można przewozić jedno na drugim. Tak ułożone pudła zajmują w transporcie tylko jedno miejsce.

Nowy transporter na samochody opracowany przez DHL również oferuje korzyści w zakresie efektywności wykorzystania przestrzeni ładownej. Ruchomy środkowy poziom transportera sprawia, że system ten może być stosowany do przewozu w jednym kontenerze dwóch samochodów wielkości standardowego sedana. Oznacza to, że tak przewożone pojazdy zajmują w przestrzeni ładownej samolotu tyle miejsca, ile jeden samochód.

Oba rozwiązania opatentowane przez niemiecki urząd patentowy gwarantują ochronę ładunku przed uszkodzeniem przez czynniki zewnętrzne takie, jak turbulencje, sztormy czy zły stan dróg. – *Oferowane klientom z branży motoryzacyjnej nowe rozwiązania, tj. specjalne pudło transportowe i transporter przeznaczony do przewozu samochodów to systemy z najwyższej półki w zakresie bezpieczeństwa i elastyczności frachtu, stanowiące potwierdzenie naszych najwyższych kompetencji w obszarze logistyki dla jednej z kluczowych branż na świecie* – mówi Hermann Ude, CEO DHL Global Forwarding Freight.

Opisane wyżej rozwiązania zapewniają większą wydajność transportu, a co za tym idzie – mniejszą emisję CO_2 niż



w przypadku stosowania zwykłych kontenerów. Zalety tych systemów są widoczne szczególnie w przypadku transportu multimodalnego, kiedy to pojazdy nie muszą być rozładowywane i przeładowywane z samolotu na statek i ze statku na ciężarówkę, ponieważ pudło transportowe C3SB i specjalny transporter pasują do wszystkich rodzajów frachtu.

Innowacyjne rozwiązanie logistyczne wspierają strategię DHL w odniesieniu do kluczowych sektorów przemysłowych takich, jak branża automotive, technologiczna, life sciences/ healthcare czy energetyczna. DHL znajduje zastosowanie dla specjalistycznej wiedzy we wszystkich obszarach biznesu, czego przykładem może być globalna sieć wyspecjalizowanych centrów kompetencyjnych dla przemysłu motoryzacyjnego (Automotive Competence Centers). Zatrudnieni w tych ośrodkach eksperci DHL pracują wyłącznie na potrzeby producentów pojazdów i ich dostawców.



Gdy liczy się czas i temperatura
– przesyłki farmaceutyczne i medyczne

O specyfice lotniczych przesyłek farmaceutycznych i medycznych, o szczególnych wymaganiach oraz, jak im sprostać mówi Krzysztof Bielica, wiceprezes zarządu i dyrektor frachtu lotniczego w firmie DHL Global Forwarding.



Krzysztof Bielica, wiceprezes zarządu i dyrektor frachtu lotniczego DHL Global Forwarding

Jakie są najczęstsze punkty krytyczne przy przesyłkach farmaceutycznych i medycznych? Jak operator, taki jak DHL Global Forwarding się do nich przygotowuje?

Krzysztof Bielica: Wymieniłbym dwa najważniejsze: przeładunek towaru poza miejscami temperatury kontrolowanej (podczas rozładunku oraz transferu z magazynu lotniskowego do samolotu i w drugą stronę) oraz temperatura panująca w luku bagażowym samolotu, której precyzyjne ustawienie nie zawsze jest możliwe.

DHL Global Forwarding, przewożąc produkty farmaceutyczne i medyczne, stosuje specjalne oznakowania towaru wrażliwego na temperaturę: zewnętrzne w postaci naklejek oraz na listach przewozowych AWB. Korzystamy również z serwisów linii lotniczych, dedykowanych do transportu tego rodzaju przesyłek, które oferują specjalne procedury handlingowe, zapewniające załadunek takiego towaru w ostatniej kolejności (tak, aby jak najkrócej przebywał w strefie bez kontroli temperatury) oraz rozładunek w pierwszej kolejności.



Jako operator logistyczny oferujemy do transportu przesyłek farmaceutycznych i medycznych kilka rodzajów specjalistycznych kontenerów, gwarantujących właściwe warunki transportu w temperaturze kontrolowanej. Zapewniamy klientom utrzymanie wymaganej temperatury ich produktów w relacji lotnisko–lotnisko, a nawet drzwi–drzwi przez najem wspomnianych kontenerów oraz przy wykorzystaniu samochodów chłodni w ramach oferowanego od kilku lat produkt Pharma. Dbając o optymalizację kosztów frachtu, oferujemy również tańsze rozwiązanie, jakim są tzw. pallet shippery, czyli kartonowe, przyjazne środowisku naturalnemu, kontenery wielokrotnego użytku, chłodzone specjalnymi wkładami.

Jakie parametry są gwarantowane klientowi i jak może je on kontrolować (np. temperatura podczas całego transportu, czas dostawy itp.)?

KB: DHL Global Forwarding realizując transport przesyłek farmaceutycznych i medycznych bierze pod uwagę dwa główne parametry: temperaturę oraz czas dostawy. Temperatura kontrolowana jest na całej trasie dzięki tzw. data loggerom, czyli specjalnym jej rejestratorom umieszczonym w przesyłce.

Temperatura jest sprawdzana także wówczas, gdy towar wysyłamy w kontenerze chłodniczym (specjalny kontener-chłodnia przystosowany do przewozów lotniczych, posiadający niezależne zasilanie oraz agregat chłodniczy): stała kontrola obowiązuje na każdym etapie transportu, także w portach przeładunkowych.

Kontrola w kontenerach dotyczy również ich prawidłowego funkcjonowania, stanu baterii, zawartości suchego lodu itp. Temperatura w kontenerze jest kontrolowana przez linię lotniczą, np. przez Lufthansę, na wejściu i wyjściu oraz na poszczególnych etapach trasy. Dodatkowo, w sytuacjach awaryjnych przewoźnik natychmiast kontaktuje się telefonicznie z właścicielem towaru lub operatorem logistycznym, by dostać decyzję w kwestii dalszego postępowania z towarem.

Warto podkreślić, że stabilne utrzymanie temperatury w całym łańcuchu transportowym możliwe jest tylko w przypadku zastosowania specjalnych kontenerów lub wspomnianych wyżej pallet shipperów, przy czym transport produktów wrażliwych na temperaturę przy wykorzystaniu tych ostatnich wy-

maga od spedytora specyficznego know-how. O ile bowiem przygotowanie lotniczego kontenera chłodniczego leży w gestii linii lotniczej, o tyle prawidłowe zbudowanie pallet shippera to zadanie dla spedytora, który musi wiedzieć, jak rozmieścić odpowiednią liczbę wkładów chłodzących, z których część jest całkowicie zamrożona, a część jedynie schłodzona. DHL Global Forwarding wykorzystuje kilkuletnie doświadczenie w obsłudze pallet shipperów, aby zagwarantować swoim klientom stuprocentową gwarancję temperatury towarów w nich przewożonych.

By zagwarantować czas dostawy, DHL Global Forwarding oferuje klientom unikalny serwis DHL Air First. Klienci korzystający z tej usługi mają zagwarantowaną dostawę towaru w wyznaczonym terminie lub rabaty albo nawet całkowity zwrot kosztów frachtu w przypadku opóźnienia transportu, również wówczas, gdy wynikło ono z winy podwykonawców.

Jakie specjalne certyfikaty lub inne elementy warto sprawdzić, zanim wybierze się operatora do transportu przesyłek farmaceutycznych/medycznych?

KB: Ponieważ nie ma specjalnych certyfikatów gwarantujących klientom, że operator ma właściwe kwalifikacje do postępowania z przesyłkami wrażliwymi na temperaturę, jako DHL Global Forwarding zalecamy po prostu, by korzystać tylko z usług doświadczonych firm spedycyjnych.

Ze swojej strony zawsze wybieramy linie lotnicze, co do których mamy stuprocentową pewność, że korzystają z dopracowanych procedur handlingowych oraz oferują specjalistyczne i sprawdzone serwisy do transportu w temperaturze kontrolowanej.

A jaka dokumentacja zwykle towarzyszy takim przesyłkom? Czy są jakieś szczególne dokumenty niezbędne, by w ogóle operator mógł podjąć się przewozu? Czy operator taki, jak DHL Global Forwarding, może pomóc i pomaga w przygotowaniu odpowiedniej dokumentacji?

KB: Aby towar wysyłany jako przesyłka wymagająca temperatury kontrolowanej został przyjęty przez przewoźnika do transportu, musi posiadać dokument precyzujący dane o temperaturze na poszczególnych etapach frachtu. Takie same



dane musi znać operator, podejmujący się transportu takiego towaru, ponieważ dopiero na ich podstawie będzie wybierał linię lotniczą, gwarantującą dotrzymanie określonych przez klienta warunków.

Jeśli chodzi o produkty szczególne, takie jak substancje psychotropowe i odurzające, zgodnie z Ustawą o przeciwdziałaniu narkomanii (Dz. U. Nr 179, poz. 1485 z późniejszymi zmianami) podmiot, który zamierza wprowadzić do obrotu towarowego substancje psychotropowe i/lub odurzające, ma obowiązek uzyskania do każdej przesyłki pozwolenia wydanego przez Głównego Inspektora Farmaceutycznego oraz – przy imporcie, wewnątrzwspólnotowym nabyciu i wewnątrzwspólnotowej dostawie – pozwolenia z kraju wywozu. Z kolei w przypadku procedury wywozu tego rodzaju substancji z Polski ustawodawca nałożył obowiązek uzyskania również do każdej przesyłki pozwolenia na wywóz, uzyskanego na podstawie pozwolenia na przywóz z kraju docelowego. Do przewozu substancji odurzających i psychotropowych przez terytorium Polski wymagane jest posiadanie pozwolenia wywozowego, wydanego przez właściwe władze z kraju eksportu.

Podobnie szczegółowo uregulowane są zasady dotyczące przywozu na teren Rzeczpospolitej Polskiej oraz wywozu z jej terytorium towarów takich, jak szpik, komórki krwiotwórcze krwi obwodowej i krwi pępowinowej oraz narządy ze zwłok ludzkich. Może ich dokonać wyłącznie zakład opieki zdrowotnej, wykonujący ich pobranie lub przeszczepienie, a do dokonania takiego przywozu lub wywozu niezbędna jest decyzja dyrektora Centrum Organizacyjno-Koordynacyjnego do Spraw Transplantacji „Poltransplant".

Z kolei przywóz lub wywóz komórek lub tkanek pobranych ze zwłok ludzkich oraz regenerujących się komórek lub tkanek innych, niż komórki i tkanki pobrane ze zwłok ludzkich zarezerwowany jest wyłącznie dla banku tkanek i komórek. Bank ten jest jednostką organizacyjną prowadzącą działalność w zakresie gromadzenia, przetwarzania, sterylizacji, przechowywania i dystrybucji tkanek i komórek, wykonującą te czynności na podstawie pozwolenia Ministra Zdrowia. Przywóz lub wywóz komórek lub tkanek pobranych ze zwłok ludzkich oraz regenerujących się komórek lub tkanek innych, niż komórki i tkanki pobrane ze zwłok ludzkich, warunkowany jest uzyskaniem decyzji dyrektora Krajowego Centrum Bankowania Tkanek i Komórek.

Dziękujemy za rozmowę.



Jak cię widzą, tak chętnie paczki wysyłają

Wypromowanie usługi kurierskiej wydaje się banalnie proste. Nadanie, doręczenie, podpisanie dokumentów i w efekcie zadowolony nadawca i odbiorca. Jednak w rzeczywistości nie tak łatwo jest przebić się wśród szerokiego grona usług. Dlatego każdy z graczy liczących się na rynku kurierskim ma starannie przemyślaną kampanię marketingową, która jest jednym z elementów budowania silnej marki.

Na czym polega usługa kurierska? Przesyłka jest u nadawcy, a następnego dnia musi się znaleźć u odbiorcy, który może znajdować się tysiące kilometrów dalej. Cały system logistyczny zaprojektowany do tego, aby przesyłka się tam znalazła, kilka terminali przeładunkowych po drodze, kurierzy w nienagannych firmowych uniformach, użyte do transportu samochody z minimalnym negatywnym wpływem na środowisko, w międzyczasie międzynarodowy lot, który jest precyzyjnie dograny w czasie, bo przesyłka przeczekała dłużej niż zakładano na odprawie celnej – to wszystko z punktu widzenia klienta jest nieważne. Przesyłka ma znaleźć się na drugi dzień u odbiorcy – to się tylko liczy.

Może się w takim razie wydawać, ze reklama takiej usługi jest banalnie prosta. Nadanie, doręczenie, podpisanie dokumentów, zadowolony odbiorca. Jednak czy tak jest w rzeczywistości? Okazuje się, że każdy z graczy, liczących się na rynku kurierskim, ma starannie przemyślaną kampanię marketingową, która jest jednym z elementów budowania silnej marki.

Emocje wpływają na relację

Firma UPS (United Parcel Service) postawiła na miłość do doręczania paczek i tworzenia logistyki. Kampania marketingowa „We love logistics" zastąpiła dotychczasową, której hasło przewodnie sięgało czasów, kiedy Jim Casey zakładał w Seattle własną firmę kurierską. Wtedy to, nawiązując do charakterystycznego koloru, który dominował w ubiorze kurierów, obowiązywało hasło „What can Brown do for you?", co było uosobieniem zasad wprowadzonych przez założyciela UPS, czyli uprzejmości wobec klienta oraz niezawodności.

W nowej kampanii UPS logistyka pokazana jest jako podstawowa siła, która napędza światowy biznes, pomaga oszczędzać czas i w konsekwencji generować większe zyski. Dla przykładu w ramach „miłosnej logistyki" pokazane są schematy współpracy UPS z klientami. Ponadto UPS mocno zaangażowana jest w ruch olimpijski i paraolimpijski. Aktywność na tym polu rozpoczęła się w 1996 r, kiedy to letnie Igrzyska Olimpijskie odbywały się w Stanach Zjednoczonych, w Atlancie, gdzie znajduje się główna ogólnoświatowa centrala firmy. Dwa lata później odbywała się zimowa olimpiada w Nagano w Japonii, gdzie UPS dostarczał usługi ekspresowe do wszystkich olimpijskich aren oraz hoteli, gdzie zakwaterowani byli członkowie ekip olimpijskich. Następnie Syndey w 2000 roku oraz Pekin w 2008, gdzie firma pomagała w „uruchomieniu" Igrzysk, m.in. poprzez dostawy elementów konstrukcyjnych oraz sprzętu telewizyjnego.

Obecnie UPS pomaga w organizacji letnich zawodów, które odbędą się w Londynie w 2012 roku. Po raz pierwszy w ponad 100 letniej historii marki, UPS umieścił na brązowych uniformach kurierów oraz na samochodach w tym kolorze logo swojego partnera (logo Igrzysk olimpijskich w Londynie). Przemianowanych zostało ponad 3 tys. pojazdów oraz 2,8 tys. uniformów.

Pokaż jakość produktu

Największy konkurent UPS w Stanach Zjednoczonych, założony w 1971 roku Federal Express (od 1994 roku FedEx), również buduje swoją markę poprzez sponsoring na polu sportowym. FedEx jest oficjalnym dostawcą usług logistycznych dla NBA (National Basket Association) – największej ligi koszykarskiej na Świecie oraz NFL (National Football League) – największej lidze futbolu amerykańskiego. Poza tym firma z Memphis wspiera turnieje tenisowe pod marką ATP World Tour (Association of Tennis Professional World Tour) – na mocy nabytych praw do 2013 roku będzie oficjalnym partnerem logistycznym oraz sponsorem 17 turniejów w 12 krajach na całym świecie. Każde marketingowe posunięcie giganta z Memphis podkreśla, że

DHL Express, będąc oficjalnym partnerem logistycznym Formuły 1 pokazuje jak szybko i solidnie jest w stanie doręczać przesyłki swoich klientów i panować nad skomplikowanymi procesami.



FedEx doręcza przesyłki drogą lotniczą i jest w stanie to zrobić następnego dnia po nadaniu tzw. overnight courier. Tak było do roku 2003, kiedy uruchomiono kampanię „Relax, it's FedEx", w której podkreślono, że prócz frachtu lotniczego firma jest w stanie realizować usługę doręczania przesyłek naziemnie. Stworzono serię ośmiu spotów telewizyjnych, w których FedEx dostarcza gotowe rozwiązanie dla wysyłki, nad którą głowią się managerowie średniego szczebla oraz właściciele małego biznesu. Obecnie prowadzone są kampanie „We understand", „We live to deliver" oraz kontrowersyjna kampania internetowa „Brown Bailout", która sprzeciwia się popieranym przez UPS – największego konkurenta na amerykańskim rynku – zmianom w amerykańskim prawie pracy dla pracowników pracujących „w powietrzu" – głownie pilotów. Jak widać rywalizacja tych obu firm przenosi się ze świata przesyłek do świata marketingu i reklamy, gdzie buduje się siłę postrzegania marki wśród klientów.

W świecie reklamy aktywnie działa również niemiecki DHL. Chcąc pokazać, jak szybko jest w stanie doręczać przesyłki swoich klientów, został oficjalnym logistycznym partnerem najszybszego sportu na świecie – Fomuły 1. Firma jest odpowiedzialna za transport całej infrastruktury wyścigowej. Dzięki DHL elementy tworzące wyścig, które znajdują się w Szanghaju na GP Chin, trzy tygodnie później umożliwiają jego zorganizowanie w Turcji, a dwa tygodnie po GP Turcji kibice są świadkami wielkiego ścigania w Hiszpanii, gdzie DHL przewiezie 300 ton niezbędnych „klocków". Są to głównie bolidy, paliwo, silniki, części zamienne, materiały do Paddock Club. Dodatkowo dla najszybszego kierowcy, który w najlepszym czasie będzie pokonywał okrążenie w każdym wyścigu, czeka nagroda DHL Fastest Lap Trophy. Prócz Formuły 1 firma, która będąc częścią Deutsche Post jest oficjalnym partnerem Mistrzostw Świata w Rugby w 2011 roku oraz cyklu Światowych tygodni mody Fashion Week. Niemiecki koncern posiada własną stronę o marce DHL, która informuje o najnowszych działaniach firmy na świecie.

TNT również jest obecna w obszarach, gdzie liczy się dokładność, precyzja i wyczucie chwili. Nie jest to jednak sport, a fotografia i wystawy fotograficzne. Od kilku lat firma zaangażowana jest w organizację wystawy Word Press Photo (WPP). Wystawa odwiedza ponad 125 krajów na całym świecie, a przemieszczanie całej infrastruktury wystawowej dokonuje firma z korzeniami australijskimi.

Naturalny wybór

Mało kto zwraca uwagę na fakt, że przesyłki kurierskie grają w filmach. Firmy kurierskie wykorzystują narzędzie „umieszczania produktu" (product placement) zarówno w sposób bardzo bezpośredni i widoczny, jak np. w filmie Cast Away z Tomem Hanksem, ale i bardziej dyskretnie. Mechanizm polega na ulokowaniu powszechnie wykorzystywanego produktu czy usługi w środku przekazu telewizyjnego w taki sposób, żeby przemawiał on do podświadomości odbiorcy i zachęcał go do używania bez przekazywania oczywistej i otwartej reklamy. I tak na przykład bohater filmowy czeka na ważną przesyłkę, która jest doręczana przez kuriera danej firmy. Często też można zaobserwować leżącą na biurku firmową kopertę kurierską lub po prostu przejeżdżający w tle samochód z odpowiednio dużym logo.

Prócz telewizji stosowane są kampanie billboardowe, reklamy w prasie, w radiu, internecie, ulotki mailingowe wysyłane do klientów – drogi dotarcia do zleceniodawców są różne.





Globalne kampanie reklamowe coraz częściej mają charakter wizerunkowy – pokazują filozofię firmy lub emocje związane z marką, rzadziej skupiając się na samym produkcie.

Równie ważne jest też utrzymywanie odpowiednich relacji zarówno z klientami, jak i otoczeniem. W tym pomaga obecność na łamach mediów oraz wszelka aktywność tzw. public relations.

Na rynku polskim również możemy obserwować obecność firm kurierskich w dużych przedsięwzięciach. W perspektywie wielkich światowych imprez (np.: Mistrzostwa Europy w piłce nożnej Euro 2012, Mistrzostwa Świata w piłce siatkowej 2014), które w najbliższych latach odbędą się w Polsce, firmy kurierskie, dbające o ekspresową wymianę paczek pomiędzy nadawcą i odbiorcą, będą miały duże pole do popisu i przy okazji do reklamy swojej marki. Jak na razie UPS Polska jest partnerem logistycznym organizowanej na początku każdego roku Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy.

Polska firma Siódemka S.A. występuje w roli mecenasa Gali BCC. Dodatkowo kibice szybkich sportów samochodowych mogą obserwować na rajdowych trasach Mitsubishi Lancer Evo IX 4turbo z charakterystyczną cyfrą 7, zakreśloną na białym tle w kółku z czerwoną obwódką. Reprezentant Siódemki jest obecny m.in na Rajdzie Barbórki. W 2010 roku (48. edycja rajdu) najszybszy kurier firmy założonej w Polsce w 1998 roku osiągnął wysokie, 13 miejsce w klasyfikacji generalnej.

Polskie firmy kurierskie również dbają o swój wizerunek marketingowy, np. angażując się w działania społeczne czy uczestnicząc w wydarzeniach sportowych.



Obecne logo identyfikuje firmę od niedawna. W celu wzmocnienia identyfikacji marki wśród konsumentów Siódemka przeprowadziła tzw. rebranding, czyli proces, który odznacza się m.in zmianą logo danej firmy. Najczęściej przedsiębiorstwa decydują się na taki krok, gdy chcą odświeżyć wizerunek. Podstawowym wymogiem rebrandingu jest, żeby nowe logo znalazło się jednocześnie na wszystkich placówkach firmowych, we wszystkich materiałach, które wychodzą na zewnątrz oraz, co szczególne dotyczy firm kurierskich – na wszystkich samochodach dostarczających przesyłki do odbiorców. Dotyczy to również kurierów, którzy otrzymują nowe uniformy. Poza zaangażowaniem w działalność sportowo-biznesową, Siódemka wspiera usługami kurierskimi maraton pisania listów Amnesty International. Listy są pisane w 300 miejscach na terenie Polski, skąd odbierają je kurierzy Siódemki.

Firma DPD Polska (dawniej Masterlink Express) w 2009 roku również wystawiła swoją reprezentację w Rajdzie Barbórka. Rok wcześniej firma została partnerem wydania polsko-angielskiego słownika pojęć logistycznych. W 2008 roku DPD Polska uruchomiła kampanię „Wysyłamy paczki w Polsce i w Europie", która miała na celu pokazanie, że firma, po zakończonym rebrandingu, stała się częścią światowej korporacji i jest w stanie na wysokim poziomie świadczyć usługi również w trybie międzynarodowym.

Pomocny marketing

Poziom usług kurierskich na obecnym rynku jest bardzo wyrównany. Standardy doręczeń są bardzo podobne. Wszystko to sprawia, że o wyborze firmy do realizacji konkretnego zadania decydują specyficzne potrzeby danego klienta lub po prostu czynnik kompletnie subiektywny. Może się zdarzyć, że przedstawiciel klienta oglądał niedzielny wyścig F1 i rzuciły mu się w oczy czerwone litery na żółtym tle. Inny klient może po prostu nie lubi koloru żółtego i to przeważy o wyborze konkretnego rozwiązania.

Specjaliści od reklamy ciągle pracują nad jak najlepszym rozpoznaniem potrzeb klientów. Z pewnością nadawana przesyłka będzie pokazywana w coraz to nowym świetle, a kampanie reklamowe będą coraz ciekawsze.

Tomasz Dobczyński
inżynier procesów logistycznych
tomasz.dobczynski@gmail.com

„Solidna Firma 2010" dla Siódemki

Siódemka S.A. otrzymała tytuł „Solidna Firma 2010". Wyróżnienie przyznawane przez Kapitułę Programu Solidna Firma świadczy nie tylko o terminowości w regulowaniu wszelkich zobowiązań, ale także o poszanowaniu praw konsumenckich i ekologii.

Biorąc udział w programie Solidna Firma, Siódemka musiała spełnić szereg wymagań stawianych przez Kapitułę Programu, m.in. wykazać się terminowością rozliczeń ze Skarbem Państwa, Urzędem Marszałkowskim, Urzędami Miast i Gmin, kontrahentami, jak i pracownikami. Kandydaci do tytułu muszą dowieść, że przestrzegają prawa pracy, prawa konsumenta oraz wykazać przestrzeganie procedur reklamacyjnych.

– Uzyskany certyfikat to już kolejne wyróżnienie potwierdzające naszą solidność i rzetelność biznesową, nad którą pracujemy z ogromnym zaangażowaniem od 13 lat. Otrzymany tytuł stawia nas wśród elity polskich firm respektujących prawa konsumenta, zasady wolnej konkurencji oraz rzetelnej i etycznej współpracy z innymi podmiotami na rynku. Przyznane wyróżnienie utwierdza nas w przekonaniu, iż kierunek obranych przez zarząd działań jest jak najbardziej właściwy, a ich realizacja skuteczna. Dziękujemy wszystkim, którzy przyczynili się do otrzymanie tego certyfikatu" – podkreśla Agnieszka Andrzejczuk, specjalista ds. marketingu Siodemka S.A.

Głównym celem programu gospodarczo-konsumenckiego Solidna Firma jest propagowanie zasad etycznych, między innymi rzetelności, uczciwości i terminowości w kontaktach między partnerami gospodarczymi, a także promowanie najlepszych firm jako partnerów dla konsumentów, podmiotów gospodarczych oraz instytucji państwowych.



Marek Ragin, dyrektor ds. sprzedaży Siódemka S. A. z certyfikatem Solidna Firma 2010.

Branża kurierska już na prostej

2010 nie był dla branży transportowej rokiem łatwym – za sprawą żałoby narodowej, paraliżujących lotnictwo pyłów wulkanicznych, powodzi, kłopotów finansowych Eurolandu oraz szybkiego nadejścia zimy.

W tych niełatwych warunkach firmy kurierskie poradziły sobie całkiem dobrze. Jedną z tych, która zrealizowała główne założenia swojej strategii, była firma TNT.

W 2010 roku polski oddział firmy kurierskiej TNT Express odnotował kilkunastoprocentowy wzrost przychodów. Dwucyfrowy, zrównoważony wzrost zanotowano w segmencie usług krajowych i międzynarodowych, największy (23%) w sektorze przewozów specjalistycznych. Firma przetransportowała o blisko 20% przesyłek więcej niż w 2009 roku i o ponad 10% zwiększyła bazę aktywnych klientów. – *To był najlepszy z punktu widzenia wyników finansowych rok w historii polskiego oddziału TNT Express* – komentuje Rafał Dziura, dyrektor sprzedaży i marketingu TNT Express (Worldwide) Poland – *Cieszy nas to szczególnie w kontekście całkiem niezłych wyników, jakie osiągnęliśmy w roku 2009, kiedy cały transport był pogrążony w głębokim kryzysie*.

TNT odnotowała satysfakcjonujący i zarazem zrównoważony wzrost sprzedaży w ramach portfela podstawowych usług kurierskich. Dodatkowo, bazując na doświadczeniu z rynku usług specjalistycznych, oferowanych od lat firmom z branży medycznej, firma rozszerzyła ofertę przewozów w temperaturze kontrolowanej, adresując ją również do innych sektorów rynku, m.in. farmaceutycznego, spożywczego i chemicznego.

W 2010 roku wprowadzona została również usługa Cross Border TNT – atrakcyjny cenowo system doręczeń na terenie Polski, Czech i Słowacji, wykorzystujący rozległe sieci dystrybucji krajowej na terenie tych krajów. – *Klienci, korzystający z jednego rodzaju usług TNT, coraz częściej decydują się na inne. Odnotowujemy zarazem wzrastającą regularność zakupów. Oba te zjawiska bardzo nas satysfakcjonują, ponieważ świadczą o zaufaniu klientów do naszego serwisu. Są one również potwierdzeniem zdecydowanie lepszej koniunktury na rynku* – dodaje Rafał Dziura.



Do inwestycji infrastrukturalnych w 2010 należało m.in. ustanowienie regionalnego centrum dla przesyłek drogowych dla Polski Zachodniej w Poznaniu, a także dalsza rozbudowa centrów operacyjnych i magazynów, m.in. w Bydgoszczy i Wrocławiu. Zainteresowanie usługami TNT wpłynęło na konieczność zwiększenia ładowności samolotu, operującego pomiędzy Warszawą, Liege i Moskwą – maszynę BAe 146 zastąpił Boeing B737. Dodatkowo, w ubiegłym roku TNT przekroczyło założenia dotyczące modernizacji floty kurierów, uzyskując 70 proc. udział pojazdów, wyposażonych w silniki spełniające wymogi normy Euro 4 i Euro 5.

W 2011 roku TNT planuje m.in. dynamiczny rozwój usług specjalistycznych i spedycyjnych oraz rozszerzenie zasięgu usługi Cross Border na kolejne państwa Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestycje infrastrukturalne obejmą dalszą rozbudowę magazynów przeładunkowych. – *To będzie dobry rok zarówno dla TNT, jak i całej branży* – ocenia Rafał Dziura – *Zgodnie z utrzymującymi się trendami rynkowymi, największą dynamikę wzrostu utrzymają optymalne kosztowo usługi drogowych przewozów ekspresowych. W kontekście przewozów lotniczych wzrastać będzie w dalszym ciągu zainteresowanie destynacjami azjatyckimi. Dalsze wzrosty będziemy obserwować na rynku krajowym, głównie za sprawą świetnie rozwijającego się segmentu dostaw B2C.*

K-EX rozbudowuje magazyny

Firma kurierska K-EX zmieniła siedziby trzech oddziałów terenowych - w Białymstoku, Płocku i Poznaniu. Nowe, większe magazyny z rampami transportowymi oraz duże place manewrowe zapewnią wyższą jakość usług.

Większe powierzchnie magazynowe to znaczna poprawa wewnętrznej logistyki. – *Nasza obecna siedziba dysponuje 514 m² łącznej powierzchni magazynowej i biurowej, co pozwala na swobodne wydzielenie rejonów kurierskich oraz szybsze sortowanie przesyłek* – mówi Paweł Golec, dyrektor Oddziału K-EX w Płocku. – Trzy rampy transportowe po obydwu stronach magazynu w znacznym stopniu przyspieszyły rozładunek i załadunek transportów liniowych oraz samochodów kurierskich. – *Nowy magazyn z trzema bramami rozładunkowymi jest dwukrotnie większy niż poprzedni* – mówi Marek Choiński, dyrektor oddziału K-EX w Białymstoku. – *Teraz do dyspozycji mamy 528 m² powierzchni magazynowej i 70 m² powierzchni biurowych. Większy jest również plac manewrowy dla samochodów dostawczych*.

Do nowej, większej i bardziej funkcjonalnej siedziby został przeniesiony również poznański oddział K-EX. – *Dysponujemy teraz trzykrotnie większą powierzchnią. Nasz obecny magazyn zajmuje 1200 m², a pomieszczenia biurowe 250 m². Mamy większy teren manewrowy z sześcioma bramami wyjazdowymi* – informuje Jacek Zbiciak, dyrektor oddziału K-EX w Poznaniu.

K-EX to ogólnopolska firma kurierska, świadcząca usługi w zakresie przewozów ekspresowych i drobnicowych w standardzie 24h. Oferuje szeroki pakiet korzyści związanych z realizacją dedykowanej usługi kurierskiej, obsługi dokumentów zwrotnych, usługi pobrania gotówki czy dostaw do określonej godziny. Posiada sieć 27 oddziałów zlokalizowanych na terenie kraju.



Kurierem na wymianę

Laptop, telefon komórkowy czy router internetowy – niektóre urządzenia są dziś w pracy nieodzowne. Jeśli któreś z nich jest uszkodzone, musi trafić jak najszybciej do naprawy. W tym czasie korzystamy ze sprzętu zastępczego.

Dzięki usłudze Exchange-Service oferowanej przez General Logistics Systems Poland Sp. z o.o. można bez problemu połączyć oba te wymagania: GLS odbiera najpierw urządzenie zastępcze u nadawcy paczki i transportuje je w opakowaniu wielokrotnego użytku do odbiorcy. Na miejscu następuje wymiana uszkodzonego produktu na sprawny i ten pierwszy zostaje dostarczony do nadawcy lub też do serwisu, w którym zostanie naprawiony.

– *Zleceniodawca oszczędza dzięki tej usłudze czas i pieniądze, ponieważ tylko raz trzeba jechać do klienta. Dla klienta wymiana jest maksymalnie prosta i komfortowa – bez długiego czekania na sprzęt zastępczy, bez wielokrotnych wizyt kuriera* – mówi Tomasz Kroll, district manager GLS Poland.

Exchange-Service oferowany jest również wtedy, kiedy klient chciałby oddać lub przesłać do naprawy produkt, dla którego nie ma odpowiedniego opakowania. Kurier GLS, przyjeżdżając do klienta po odbiór sprzętu, przywozi mu wówczas od nadawcy lub serwisu odpowiednie puste opakowanie, w którym sprzęt bezpiecznie może być transportowany dalej.

Polska i świat w pakiecie

DHL Express jako pierwszy wprowadził i rozwija nową ofertę sprzedaży usług kurierskich – promocyjne pakiety usług międzynarodowych i krajowych, skierowane do klientów indywidualnych, płacących gotówką.

Nowa usługa obejmuje trzy pakiety usług lotniczych i pięć krajowych. Każdy z pakietów składa się ze standardowej usługi ekspresowej, do której dodana jest usługa dodatkowa. Całość ma jedną, zryczałtowaną cenę brutto – od 29,99 zł dla przesyłek krajowych i od 220 zł dla międzynarodowych.

W serwisie krajowym klienci mają do wyboru 5 pakietów, obejmujących przesyłki krajowe jednoelementowe o wadze do 31,5 kg, doręczane do dowolnego miejsca w Polsce następnego dnia roboczego. Przesyłki są ubezpieczone do 50 tys. zł, zgodnie z deklaracją wartości podaną przez klienta. Dostępne pakiety to:

- Ekonomiczny – klienci nadają przesyłkę osobiście w Punktach Obsługi Klienta (POK). Cena – 29,99 zł brutto.
- Prosty – przesyłka jest odbierana przez kuriera DHL, cena – 39,99 zł brutto.
- Pobraniowy – przesyłka jest odbierana przez kuriera lub nadawana osobiście w POK. Pakiet obejmuje usługę pobrania do maksymalnej wartości towaru 5,5 tys. zł. Cena pakietu to 49,90 zł brutto.
- Szybki – przesyłka będzie doręczona przed godz. 12:00 następnego dnia roboczego (przy nadaniu w piątek możliwa jest bezpłatna dostawa w sobotę). Przesyłka jest odbierana przez kuriera lub nadana w POK. Jej cena to 49,90 zł.
- Wieczorny – to dobre rozwiązanie dla tych klientów, którzy wysyłają przesyłkę do odbiorców indywidualnych, mogących ją odebrać w godzinach od 18:00 do 22:00. Przesyłka jest odbierana przez kuriera lub nadawana osobiście w POK. Przed doręczeniem ustalany jest możliwy czas dostawy, DHL kontaktuje się telefonicznie i sms-owo z odbiorcą przesyłki. Cena pakietu to 49,90 zł brutto.

Przy wysyłkach zagranicznych do 220 krajów na całym świecie, dostępne są 3 pakiety usług. Oferta obejmuje dokumenty i przesyłki o wadze do 2 kg bez względu na rozmiar. Dostępne pakiety to:

- Ekonomiczny – przesyłka nadawana w POK, doręczana jest do końca dnia roboczego, zgodnie z czasem tranzytu do wybranego miejsca docelowego. Cena to 220 zł brutto.
- Prosty – przesyłka jest odbierana przez kuriera DHL. Doręczana jest do końca dnia roboczego, zgodnie z czasem tranzytu do wybranego miejsca docelowego. Cena to 270 zł brutto.
- Szybki – pakiet przeznaczony dla klientów, dla których bardzo ważny jest czas dostawy. Dlatego przesyłka będzie doręczona do odbiorcy przed godziną 12:00 do głównych centrów biznesowych na świecie. Przesyłkę może nadać przez kuriera lub osobiście w POK. Cena to 325 zł brutto.

Ceny pakietów zawierają opłatę paliwową i VAT, są takie same bez względu na miejsce doręczenia w Europie i na świecie.

– *Głównymi zaletami naszej oferty pakietowej są korzystne ceny i proste zasady obsługi. Każdy z pakietów został zbudowany tak, aby nasi klienci indywidualni szybko mogli dopasować usługę kurierską do swoich obecnych potrzeb. Duże zainteresowanie ze strony klientów pokazuje, że był to strzał w dziesiątkę* – podsumował Edwin Osiecki, wiceprezes ds. marketingu i sprzedaży DHL Express Poland). – *Oferta pakietowa odpowiada obecnemu trendowi na rynku usług kurierskich do upraszczania oferty i usług. Dlatego już teraz pracujemy nad kolejnymi rozwiązaniami, zgodnie z naszym hasłem „Excellence. Simply Delivered… Doskonałość. Po prostu doręczamy”.*



- Doradztwo
- Analizy
- Badania
- Raporty

kep.pl
wortal branży przesyłek
kurierskich, ekspresowych i pocztowych

SilesiaTSL EXPO

14 – 15 kwietnia 2011

Targi Transportu,
Spedycji i Logistyki



W ramach targów prezentowane będą salony:

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

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

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

patronat honorowy

Ministerstwo Infrastruktury

Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego

Kraj Partnerski Republika Czeska

Ambasada Republiki Czeskiej w Warszawie

patronat i współpraca

Urząd Transportu Kolejowego

patronat medialny

Czynsze najmu wychodzą poza przyjęte szablony

Zasoby nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce są silnie zróżnicowane – od dużych centrów dystrybucyjnych na Górnym Śląsku czy w okolicach Poznania, poprzez wielopoziomowe, w pełni zautomatyzowane obiekty w Piotrkowie Trybunalskim, po małe moduły w Warszawie i Łodzi. Warto wspomnieć o różnicach pomiędzy poszczególnymi formatami magazynów, ponieważ każdy z nich charakteryzują inne stawki najmu.



Centra dystrybucji zlokalizowane są głównie w okolicy dużych miast, w bezpośrednim sąsiedztwie autostrad oraz dróg ekspresowych i obsługują transfer towarów z innych lokalizacji w kraju i zagranicą. Szacujemy, iż centra dystrybucji stanowią obecnie około 96% całkowitych zasobów magazynowych w Polsce. Ze względu na rozwój infrastruktury drogowej, jest to jednocześnie kategoria o największym potencjale rozwoju.

Biznes parki są budowane zarówno przez międzynarodowych, jak i lokalnych deweloperów w celu zaspokojenia popytu na małe, efektywne powierzchnie magazynowe w granicach miast. Niektóre z istniejących biznes parków oferują najemcom powierzchnię bez słupów, z dodatkową opcją wynajmu wysokiej jakości powierzchni biurowej, połączonej bezpośrednio z wynajmowanym magazynem. Około 4% nowoczesnych zasobów magazynowych w Polsce to biznes parki, zlokalizowane głównie w Warszawie oraz Łodzi. Ten typ obiektów magazynowych ma przed sobą dużą przyszłość i będzie się rozwijał w większości głównych miast Polski.

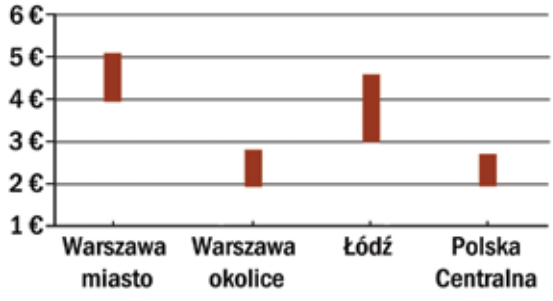
Centra przeładunkowe zlokalizowane przeważnie w bezpośrednim sąsiedztwie portów lub lotnisk. Stworzenie logistycznej platformy portowej planowane jest w ramach Pomorskiego Centrum Logistycznego w Gdańsku.

Wyżej wymienione magazyny charakteryzują się zróżnicowanymi stawkami najmu, m.in. ze względu na funkcje, jakie spełniają. Dywersyfikacja stawek na rynku nie jest jedynie wynikiem powyższego podziału, wpływ ma również nadpodaż powierzchni magazynowych w ramach niektórych rynków.

Do obszarów, w których znaczna nadpodaż doprowadziła do rozwarstwienia stawek czynszowych wewnątrz regionów, należą okolice Warszawy i Centralna Polska. Wysoki współczynnik powierzchni niewynajętej, np. w Błoniu, wpłynął na postawę deweloperów, którzy zaczęli silniej konkurować o nowych najemców, a w szczególności starali się zatrzymać u siebie firmy już działające w ramach ich parków. Skutkiem tego były bardziej atrakcyjne stawki czynszu. W efekcie końcowym, w lokalizacjach oddalonych od siebie o kilka czy kilkanaście kilometrów, najemca uzyskuje bardzo różne warunki najmu. Jeszcze niedawno różnice te nie były tak widoczne.

Podobna sytuacja jak w Błoniu ma miejsce w okolicach Piotrkowa Trybunalskiego. Trzech deweloperów (ProLogis, Emerson i Europolis) posiada dużą ilość wolnej powierzchni do wynajęcia (łącznie 81 tys. m²). Obraz rynku jest praktycznie taki sam, jak w przypadku Błonia, czyli wysoki wskaźnik pustostanów w jednej części regionu magazynowego, a w innych lokalizacjach obszaru Centralnej Polski relatywnie niski – np. w Łodzi, czy Strykowie.

Czynsze efektywne w rejonie Warszawy i w Centralnej Polsce (€/m²/miesiąc)



Źródło: Jones Lang LaSalle, Magazyny.pl, IV kwartał 2010

Opisany rozwój sytuacji w Centralnej Polsce i okolicach Warszawy jest poniekąd rezultatem nowej infrastruktury drogowej. Trwa bowiem budowa autostrady A2 i północnej części A1, co bezpośrednio wpływa na wzrost znaczenia węzła w Strykowie i lokalizacji podwarszawskich korzystnych względem A2, kosztem Piotrkowa Trybunalskiego i Błonia. Magazyny z lepszym dostępem do powstających autostrad będą mogły żądać wyższych czynszów za wynajem. Parki logistyczne zlokalizowane gorzej, z utrudnioną komunikacją z węzłem autostradowym, małą przepustowością dróg lokalnych, będą albo przegrywać rywalizację o najemców, albo zostaną zmuszone stosować bardzo agresywną politykę czynszową.

Reasumując, czynsze najmu zależą i będą zależeć od wielu czynników. Kiedyś ustanowione rejony magazynowe, traktowane jako sztywny i przyjęty podział, aktualnie rozbijają się na wiele mniejszych lokalizacji, rządzących się swoimi prawami. Ich znaczenie zależy nie tylko od warunków dyktowanych przez rynek, czy spełnianych przez nie funkcji, ale również od dostępu do zmieniającej się infrastruktury. Warunki ekonomiczne, popyt i podaż dynamicznie zmieniają oblicze młodego, polskiego rynku magazynowego, który wiele ciekawych zmian i trendów ma jeszcze przed sobą.

Paulina Dziubińska-Fulek
Jones Lang LaSalle
Konsultant odpowiedzialny za region Polski Centralnej oraz Warszawy-Okolice

Nowe powierzchnie i umowy Panattoni

Po ubiegłorocznym sukcesie (zakończonym wynajęciem 356 tys. m² powierzchni, 300 tys. m² obiektów w budowie i ok. 400 tys. m² sprzedanej powierzchni) firma Panattoni nie spoczywa na laurach. Początek roku przynosi kolejne istotne wydarzenia, m.in. przedłużenie pięciu umów najmu w Panattoni Park Łódź East i oddanie do użytku nowych obiektów na Śląsku.

Deweloper powiększa portfolio swoich parków magazynowych na Śląsku. Nowe inwestycje, Panattoni Park Gliwice I i Panattoni Park Gliwice II, to łącznie trzy budynki, które zajmą razem powierzchnię około 30 tys. m².

Pierwszym najemcą Panattoni Park Gliwice II została firma Saint-Gobain Glass Polska, jeden z najważniejszych producentów szkła dla potrzeb budownictwa oraz przemysłu motoryzacyjnego. W Panattoni Park Gliwice II firma ta otworzy nowoczesny zakład produkcyjny, w którym na 4 tys. m² produkowane będą ramki dystansowe do szyb zespolonych. Pozostałe 250 m² przeznaczone zostanie na biura.

Panattoni Park Gliwice II tworzy jeden budynek o całkowitej powierzchni 8 tys. m². Budowa parku rozpocznie się w marcu br. Obiekt znajduje się w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej–Podstrefie Gliwickiej, tym samym klientowi przysługują ulgi z tytułu prowadzenia działalności na tym terenie. Inna spółka, należąca do Grupy Saint-Gobain, a dokładnie Saint-Gobain Sekurit Hanglas, wynajmuje 15 tys. m² powierzchni magazynowej w Panattoni Park Czeladź.

Panattoni Park Gliwice I to inwestycja, która będzie składać się z dwóch budynków – obiektu BTS o powierzchni 11 tys. m², dedykowanego firmie z branży logistycznej i budynku o powierzchni spekulacyjnej liczącej blisko 11 500 m². Rozpoczęcie budowy tego obiektu jest przewidziane na kwiecień br.

Oba parki znajdują się ok. 8 km od centrum Gliwic, w sąsiedztwie węzła Gliwice-Sośnica, łączącego autostrady A1 i A4 – w zachodnio-północnej części Górnego Śląska, która cieszy się coraz większym zainteresowaniem podmiotów biznesowych ze względu na realizowane inwestycje drogowe. Panattoni Park Gliwice II leży bliżej centrum Gliwic, przy ulicy Bojkowskiej, na skrzyżowaniu z przyszłą obwodnicą miasta. W bezpośredniej okolicy tej inwestycji znajduje się również lotnisko Gliwice-Trynek.



Dobre wieści dla Panattoni przychodzą też z centralnej Polski. Aż pięciu klientów: Flextronics, Hartmann, Lekkerland, Schenker i Centrum podpisało z deweloperem nowe umowy najmu na łączną powierzchnię 45 600 m² w Panattoni Park Łódź East.

Panattoni Park Łódź East to szczególne w miejsce w portfolio parków logistycznych Panattoni. Jest to nowoczesny kompleks dystrybucyjny, oferujący szeroki wachlarz rozwiązań w ramach magazynowania, logistyki i dystrybucji. – *Cieszymy się z przedłużenia umów najmu aż z pięcioma klientami parku. Jest to dla nas nie tylko potwierdzenie dotychczasowych nagród, ale również docenienie pracy, którą wkładamy w funkcjonowanie na jak najlepszym poziomie naszych powierzchni magazynowych* – powiedział Robert Dobrzycki, partner zarządzający Panattoni Europe. Nagrody, które otrzymała inwestycja, zostały przyznane przez specjalistów z branży, a należą do nich tak prestiżowe wyróżnienia jak: CEE Quality Awards w kategorii CEE Industrial & Logistics Development 2007 oraz The Cepif & International Herald Tribune CEE Best Project Awards.

Panattoni Park Łódź East jest jednym z czterech parków dewelopera w centralnej Polsce. Obecnie składa się z trzech budynków o łącznej powierzchni 92 tys. m². Docelowo cały park będzie dysponował powierzchnią ponad 160 tys. m² w pięciu budynkach. Inwestycja jest położona w bezpośrednim sąsiedztwie planowanego węzła Andrespol autostrady A1 (Gdańsk-Cieszyn).

Kolejny klient w Kraków Airport Logistics Centre

Grupa Goodman zdobyła trzeciego najemcę w projekcie Kraków Airport Logistics Centre. Farutex, dystrybutor żywności dla segmentu HoReCa, wynajmie 3,500 m² powierzchni magazynowej i 350 m² biurowej.

Spółka, podpisując 5-letnią umowę, została trzecim najemcą magazynu o powierzchni 14 tys. m², wynajętego już w 75%. – *W październiku 2010 rozpoczęliśmy budowę pierwszego magazynu w Krakowie, w formie projektu spekulacyjnego. Fakt, że już po trzech miesiącach magazyn jest wynajęty w 75%, potwierdza, że była to słuszna decyzja* – mówi Błażej Ciesielczak, dyrektor zarządzający Goodman Poland.

Pierwszymi najemcami w Kraków Airport Logistics Centre były firmy SCO-Toraz Eurodruk-Kraków. Nowym najemcą jest Farutex – dystrybutor żywności dla segmentu HoReCa w Polsce, oferujący ponad 3 tys. produktów.

W obecnym magazynie Farutex w Wieliczce zatrudnionych jest 16 pracowników. Po przeniesieniu do nowego magazynu w Kraków Airport Logistics Centre, którego zakończenie budowy planowane jest na maj tego roku, spółka zakłada zwiększenie liczby pracowników. – *Głównym powodem przeniesienia do Kraków Airport Logistics Centre była potrzeba zwiększenia naszych przestrzeni magazynowych. Co więcej centrum jest położone w bliskiej odległości od naszego lokalnego oddziału oraz autostrady A4 prowadzącej do bardzo atrakcyjnego rynku w segemencie HoReCa jakim jest Górny Śląsk* – mówi Ewa Turkowiak, specjalista ds. marketingu i PR firmy Farutex.

Prace związane z przygotowaniem gruntu pod budowę Kraków Airport Logistics Centre rozpoczęły się w maju ubiegłego roku. Centrum logistyczne będzie się składać z ośmiu magazynów o docelowej powierzchni użytkowej 160 tys. m² wraz z dodatkowymi pomieszczeniami biurowymi, socjalnymi i technicznymi.

W pierwszym etapie inwestycji budowane są główne instalacje, drogi i parkingi oraz dwa pierwsze budynki magazynowe o łącznej powierzchni 34,800 m². Obiekt położony jest pod Krakowem, cztery kilometry od międzynarodowego lotniska Kraków – Balice i w pobliżu autostrady A4.

Goodman powiększa zespół w Polsce

Polski zespół Grupy Goodman powiększył się o dwóch menedżerów. Maciej Madejak objął stanowisko menedżera ds. rozwoju regionalnego na środkową i północną Polskę, a Zbigniew Kmiecik – menedżera ds. rozwoju regionalnego na południową Polskę.



Zbigniew Kmiecik, menedżer ds. rozwoju regionalnego na południową Polskę

Maciej Madejak do Goodmana przeszedł z ProLogis, gdzie przez ostatnie 11 lat piastował różne stanowiska, a bezpośrednio przez zmianą pracodawcy zajmował pozycję wiceprezesa (market officer Poland). W tym czasie jego zespół wynajął ponad dwa miliony m² powierzchni w całej Polsce oraz zarządzał wynajmem ponad 300 tys. m² powierzchni. Przed zatrudnieniem w ProLogis, Maciej Madejak pracował jako broker zajmujący się nieruchomościami biurowymi i przemysłowymi w Colliers International.

Zbigniew Kmiecik sprawował funkcję senior development manager'a w Goodman od marca 2010 r. Był odpowiedzialny za projekt Kraków Airport Logistics Centre. Zanim dołączył do Goodmana, pracował jako project manager w firmie Coteba, gdzie odpowiadał za rozwój nowych stacji paliw dla firmy Shell. W przeszłości Zbigniew Kmiecik pracował w Stanach Zjednoczonych, gdzie zajmował stanowisko dyrektora technicznego w firmie budowlanej G-3 International. Pracował również jako konsultant firm zagranicznych zainteresowanych inwestowaniem w Polsce.



Maciej Madejak, menedżer ds. rozwoju regionalnego na środkową i północną Polskę

– *Zatrudnienie Macieja Madejaka oraz awans Zbigniewa Kmiecika znacząco wzmocnią nasz zespół w Polsce. Od października podpisaliśmy umowy na nowe projekty o łącznej powierzchni 52 tys. m². Jestem pewien, że doświadczenie nowych osób na rynku nieruchomości przyczyni się do dalszego rozwoju Goodman w Polsce* – mówi Błażej Ciesielczak, dyrektor zarządzający Goodman Poland.

Grupa Goodman jest właścicielem oraz zarządzającym nieruchomościami, zlokalizowanymi w różnych miejscach w Polsce, o łącznej powierzchni 100 tys. m² wykorzystywanych przez takich klientów jak Whirlpool i DHL. Goodman ogłosił ostatnio rozpoczęcie budowy magazynu o powierzchni 10 800 m² dla firmy Nissin w Toruniu, który stanowić będzie część centrum logistycznego, obejmującego łącznie 58 tys. m².

Goodman posiada również w Polsce grunty pod kolejne inwestycje, o łącznej powierzchni 30 ha oraz jest w trakcie zabezpieczania kolejnych działek o powierzchni ponad 150 ha.

Rittal w Tulipan Park Stryków

Firma Rittal, producent szaf sterowniczych i obudów, a także dostawca systemów rozdziału mocy, klimatyzacji systemowej oraz infrastruktury IT, wynajął blisko 3 300 m² powierzchni biznesowej w ramach Tulipan Park Stryków, największego parku logistycznego firmy Segro w Europie Centralnej.

Spółka Rittal GmbH & Co. KG jest częścią Grupy Friedhelm Loh i prowadzi działalność poprzez sieć 63 spółek zależnych oraz 40 przedstawicielstw na całym świecie. W Polsce Rittal Sp. z o.o. istnieje od 1999 roku.

Firma Rittal wynajęła 3 250 m² powierzchni magazynowej oraz 50 m² powierzchni biurowo-socjalnej zlokalizowanej w ramach Tulipan Park Stryków. Umowę podpisano na pięć lat. W transakcji pośredniczyła firma Jartom.

Piotr Górniak, dyrektor zarządzający Rittal Sp. z o.o. powiedział: – *Głównymi zaletami naszego nowego magazynu w Strykowie są: jego lokalizacja w centralnej Polsce oraz dobra infrastruktura komunikacyjna, umożliwiająca realizację szybkich dostaw do naszych klientów. Tylko Segro spełniło wymagane przez nas wysokie standardy dotyczące jakości oferowanych usług. Optymalne warunki najmu, a także elastyczność brytyjskiego dewelopera były dodatkowymi korzyściami, które zachęciły nas do rozpoczęcia długoterminowej współpracy.*

Waldemar Witczak, dyrektor regionu SEGRO Poland jest zadowolony z transakcji: – *Cieszymy się, że mamy możliwość współpracy z firmą Rittal, która posiada tak silną pozycję rynkową w branży dystrybucji różnego rodzaju rozwiązań systemowych. Od początku istnienia SEGRO nasza strategia koncentrowała się na zapewnieniu najemcom najwyższego poziomu wsparcia. Bliska współpraca ze wszystkimi klientami jest dla nas priorytetem od momentu, gdy tylko przekroczą oni próg naszych parków logistycznych. Jestem przekonany, że elastyczna powierzchnia, oferowana w ramach Tulipan Park Stryków, przyczyni się do dalszego dynamicznego rozwoju firmy Rittal.*



Tulipan Park Stryków jest największym parkiem Segro w Europie Centralnej. Inwestycja zlokalizowana jest w centrum Polski, bezpośrednio przy autostradzie A2 i w pobliżu planowanego węzła autostrad A1 i A2. Docelowo Park zaoferuje 400 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, produkcyjnej i biurowej.

Carl Panattoni nagrodzony

Założyciel, właściciel i prezes Panattoni Development Company oraz licznych podmiotów gospodarczych podlegających marce Panattoni, został laureatem nagrody CEEQA za rok 2011 w kategorii dorobek życia w branży nieruchomości.



Carl Panattoni, założyciel i właściciel Panattoni Development Company

Przyznawane po raz ósmy nagrody CEEQA [CEE Real Estate Quality Awards] są flagowym wydarzeniem w branży nieruchomości wschodzącej Europy. Podczas ceremonii organizowanej przez CEE Insight Forum we współpracy z Financial Times, rozdaje się co roku łącznie 18 nagród dla najlepszych projektów, firm i profesjonalistów z branży nieruchomości za wybitne wyniki i osiągnięcia biznesowe. Nagrody przyznaje jury, złożone z wysokich rangą przedstawicieli wiodących firm i są one powszechnie uważane za najważniejszy wyraz uznania w branży.

Tegoroczna nagroda, fundowana przez Financial Times, została wręczona na dorocznej Gali CEEQA w warszawskim Hotelu Marriott 1 marca br. Nagrodą za dorobek życia wyróżniony został Carl Panattoni. Rozpoczynał on karierę jako prawnik, szybko jednak zbudował swoją pozycję jako utalentowany deweloper nieruchomości komercyjnych. W 1978 r. był współzałożycielem spółki Panattoni, Oates and Massie Development Company. Rozpoczynając z kapitałem rzędu 400 tys. USD, na przestrzeni 8 lat Carl z powodzeniem zrealizował ponad 558 tys. m^2 powierzchni przemysłowej i biurowej, tworząc dla grupy właścicieli wartość netto przewyższającą 50 mln USD. Osobiście przeprowadził też największą transakcję najmu powierzchni przemysłowej należącej do dewelopera w dotychczasowej historii północnej Kalifornii.

Po założeniu własnej spółki w 1986 r., Panattoni zrealizował ponad 14 mln m^2 powierzchni przemysłowej i biurowej po obu stronach Atlantyku i jest jednym z największych deweloperów powierzchni magazynowych typu build-to-suit w Stanach Zjednoczonych.

Dynamiczna ekspansja

Wejście firmy na rynki wschodzącej Europy pięć lat temu było mocne i zdecydowane. Firma, pod kierownictwem dyrektora regionalnego Roberta Dobrzyckiego, szybko ugruntowała swoją pozycję jako ważnego gracza na polskim rynku i z powodzeniem realizowała strategię ekspansji na inne rynki środkowoeuropejskie. W ubiegłym roku Panattoni Europe oddał na najważniejszym rynku tego regionu – czyli w Polsce – ponad 233 tys. m^2 nowej powierzchni magazynowej, posiadając przy tym łącznie 300 tys. m^2 w budowie oraz wykazując najniższy współczynnik pustostanów we wszystkich aktywach na poziomie poniżej 2%. Firma otrzymała liczne nagrody branżowe w dziedzinie nieruchomości przemysłowych w latach 2009 i 2010, w tym m.in. zeszłoroczne nagrody CEEQA w kategoriach Przemysłowy Projekt Roku (Panattoni Park Mysłowice) oraz Osobowość Roku (Robert Dobrzycki, Partner Zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią).

Do dziś grupa kapitałowa Panattoni pozostaje w prywatnych rękach i zatrudnia ponad 295 osób w Ameryce Północnej i Europie. Komentując przyznanie nagrody Carl Panattoni powiedział: – *Pozytywne i prestiżowe wyrazy uznania od ludzi z mojej własnej branży są zawsze zaszczytem. To uznanie należy się jednak nie za wkład jednego człowieka, ale za pracę całej organizacji, szczególnie naszego zespołu w Europie Środkowej. Ten region jest ważnym i dynamicznym rynkiem o ogromnym potencjale. Mamy nadzieję, że w przyszłości również będziemy tu mocno obecni.*

Założyciel i dyrektor CEEQA, Richard Hallward, powiedział: – *Nasza nagroda to zasłużony wyraz uznania nie tylko ze względu na rozmach osiągnięć Pana Panattoni na przestrzeni ponad trzydziestu lat w branży, ale również tempo i styl, w jakim zostały one zrealizowane. Jesteśmy zachwyceni, że postać takiego formatu zgodziła się przyjąć naszą nagrodę i uczestniczyć w tegorocznej ceremonii wręczenia nagród CEEQA.*

Dotychczas nagrody CEEQA za dorobek życia otrzymali: Eugene Golub (założyciel i Prezes Golub & Co oraz Quinlan Private Golub), David Mitzner (założyciel i Prezes Apollo Rida), Cor van Zadelhoff (założyciel DTZ Zadelhoff), Sandor Demjan (założyciel i Prezes TriGranit Development Corporation) John Cutts (założyciel i Prezes Parkridge Holdings), Werner Otto (założyciel i Prezes Honorowy ECE Projektmanagement) oraz Eli Alroy (Prezes Globe Trade Centre/GTC).

Ósma Gala wręczenia nagród CEEQA to jedno z najważniejszych wydarzeń w kalendarzu europejskiej branży nieruchomości. Tegoroczną imprezę, z bogatym programem rozrywkowym, czwarty raz z kolei poprowadziła znana polska prezenterka telewizyjna, Monika Richardson. Dochód z imprezy zasilił Fundację Bator Tabor.



Milion metrów w regionie

Ubiegły rok, choć zapowiadał się pesymistycznie, przyniósł spore ożywienie na rynku powierzchni magazynowych (o czym pisaliśmy w poprzednim wydaniu TSL Biznes). Dla ProLogis rok 2010 okazał się rekordowym, jeśli chodzi o łączną powierzchnię wynajętą klientom. W regionie Europy Środkowo-Wschodniej deweloper znalazł najemców na ponad 1 mln m², co stanowiło 40% wszystkich umów podpisanych na tym obszarze. Ponad 650 tys. m² dotyczyło największego z rynków w regionie – Polski.

ProLogis, funkcjonujący na środkowoeuropejskim rynku od trzynastu lat, pozostaje liderem, jeśli chodzi o całkowite portfolio posiadanych powierzchni magazynowych. Deweloper skoncentrował swoją działalność na Polsce, Czechach, Słowacji, Rumunii i Węgrzech. Łącznie w tych krajach posiada i zarządza powierzchnią ponad 3,7 mln m² zlokalizowanych w 181 budynkach, położonych w 40 parkach magazynowych. Daje to firmie około 27% udział w istniejącym portfolio.

W dynamicznym okresie przed początkiem kryzysu finansowego ProLogis realizował wiele inwestycji magazynowych, co spowodowało, że w rok 2009 wszedł ze sporą nadwyżką posiadanych powierzchni. Dlatego strategia na rok 2009 i 2010 zakładała przede wszystkim wynajem posiadanych zasobów magazynowych i przedłużanie umów z dotychczasowymi najemcami. Stąd stosunkowo mniejszy udział dewelopera w budowie nowych powierzchni magazynowych.

W ubiegłym roku ProLogis wynajął w regionie ponad milion m² powierzchni magazynowych. Nowe umowy najmu dotyczyły ponad 488 tys. m², zaś kontrakty przedłużane z dotychczasowymi najemcami to blisko 583 tys. m².

Ponad 65% wynajmowanych powierzchni znajdowało się na terenie Polski. W naszym kraju ProLogis posiada 105 budynków magazynowych, położonych na terenie 25 parków dystrybucyjnych. Istniejące obiekty dysponują powierzchnią około 2,1 mln m², co oznacza, że średnio co trzeci metr nowoczesnej powierzchni magazynowej w Polsce należy i jest zarządzany przez tego dewelopera.

W ubiegłym roku ProLogis podpisał w Polsce umowy najmu na ponad 656 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej. To o 114% więcej niż w 2009 roku. Taki rezultat zapewnił firmie 45% udział w rynku pod względem wielkości zawartych transakcji. 42% wszystkich zawartych kontraktów, na łącznie 275 tys. m², stanowiły nowe umowy najmu. Do największych kontraktów należał wynajem 20 tys. m² przez Moto Profil w Chorzowie, 17,5 tys. m² przez Stock Polska w Piotrkowie i 12,6 tys. m² przez Pepco w Rawie Mazowieckiej. Firma przedłużyła umowy z dotychczasowymi najemcami na ponad 380 tys. m². Tu największymi kontraktami były umowy na 45,8 tys. m² z siecią Carrefour w Będzinie, 30 tys. m² z Fiege w Dąbrowie Górniczej i 28,8 tys. m² z firmą Raben w Chorzowie.



W ubiegłym roku ProLogis skoncentrował się na wynajmie już posiadanych zasobów magazynowych, nie rozpoczynając żadnych znaczących inwestycji. Firma posiada w Polsce ponad 2,1 mln m² powierzchni, co stanowi około 33% całkowitego portfolio magazynowego w naszym kraju.



Ben Bannatyne, ProLogis Managing Director Central & Eastern Europe

Optymistyczne wyniki i prognozy

W regionie Europy Środkowo-Wschodniej popyt koncentrował się głównie w Polsce i w Czechach. Ponad 61% wszystkich umów podpisaliśmy właśnie w Polsce. Taki wynik to zasługa naszych specjalistów i partnerów biznesowych, którzy potrafią zaspokoić potrzeby najbardziej wymagających klientów.

Optymistyczne prognozy ekonomiczne dla Europy Środkowo-Wschodniej pozwalają zakładać, że rynek nowoczesnych powierzchni magazynowych odnotuje wzrosty w 2011 roku. Popyt w dalszym ciągu będzie generowany głównie przez firmy z sektora logistycznego, jak również przez rozwijające się sieci handlowe i firmy produkcyjne. Warto zaznaczyć, że z uwagi na kurczące się zasoby dostępnej powierzchni magazynowej, ten rok to być może ostatni moment na podpisanie umów najmu po stosunkowo niskich stawkach.



Bartosz Mierzwiak, market officer ProLogis na Polskę

Portfolio daje przewagę

Jesteśmy bardzo dumni z osiągniętych wyników i z utrzymania pozycji lidera. Zwiększone zaufanie naszych klientów mające odzwierciedlenie w przedłużanych umowach najmu, jak również w rozwijaniu działalności w naszych parkach i wynajmowaniu dodatkowej powierzchni, jest dowodem na to, że Polska jest kluczowym rynkiem i jednym z najszybciej rozwijających się krajów w Europie.

Naszą bezwzględną przewagą jest posiadanie obiektów magazynowych, do natychmiastowego wynajęcia i użytkowania, bez względu na wielkość przestrzeni, jakiej potrzebuje klient. Jeśli klient będzie szukał magazynu i nie będzie mógł lub chciał czekać na obiekt typu BTS oferta ProLogis będzie najlepszym rozwiązaniem.

W 2011 roku planujemy w dalszym ciągu koncentrować się na wynajęciu pozostałej dostępnej powierzchni magazynowej w naszych parkach oraz na rozwijaniu współpracy z obecnymi klientami. Rynek magazynów w Polsce i regionie nadal będzie koncentrował się na ofercie build-to-suit, natomiast budynków spekulacyjnych będzie powstawało niewiele. Naszym celem będą również projekty typu pre-let, budowane pod wynajem lub sprzedaż na gruntach zlokalizowanych na kluczowych rynkach.

Pustostany – problem, czy przewaga?

W raportach analityków rynku nieruchomości ProLogis wiódł prym w kategorii pustostanów, ze sporym odsetkiem niewynajętej powierzchni. Duże zasoby niewynajętej powierzchni mogą być dla deweloperów sporym obciążeniem – generują one koszty bez zapewnienia przychodów, a do tego zmniejsza się płynność finansowa firmy. Jednak widząc wyraźne ożywienie na rynku, firma podchodzi do tego „problemu" z optymizmem. Przy powrocie najemców deweloper może bowiem zaoferować im niemal we wszystkich lokalizacjach powierzchnię magazynową dostępną od ręki, podczas gdy większość konkurentów musi ją dopiero wybudować. To może pozwolić w zdobyciu nowych klientów, którzy również, widząc ożywienie, poszukują niekiedy lokalizacji „od zaraz". Co prawda takie kontrakty często cechują się krótszym okresem najmu, ale skracanie się czasu obowiązywania umów jest generalną tendencją na całym rynku. Średni okres, na jaki zawierane są umowy najmu skrócił się do 3 lat, podczas gdy jeszcze niedawno standardem był okres minimum 5 lat. W niektórych lokalizacjach zdarzają się nawet i krótsze okresy wynajmu.

Głównym klientem ProLogis, podobnie zresztą, jak i pozostałych deweloperów, pozostają firmy logistyczne. To naturalny efekt wciąż dojrzewającego rynku logistycznego, na którym coraz większe grono przedsiębiorców powierza swoje operacje logistyczne właśnie wyspecjalizowanym operatorom. Pewnym wyjątkiem są tu duże sieci handlowe, które – choć też korzystają z usług operatorów logistycznych – to jednak coraz częściej decydują się na samodzielne wynajęcie powierzchni magazynowej i wprowadzenie operatora do „własnego" magazynu.

Droga do stabilizacji

Zdaniem zarówno ProLogis, jak i firmy doradztwa nieruchomościowego CB Richard Ellis, obecny rok również będzie upływał pod znakiem powrotu do stabilności. Ostatnie miesiące przyniosły w całym regionie spore ożywienie po stronie najemców, którzy z coraz większym optymizmem patrzą na swoją działalność i tym samym rozwijają jej logistyczne aspekty. Największe ożywienie daje się zauważyć w branży handlowej, elektronicznej i motoryzacyjnej oraz wśród operatorów logistycznych, obsługujących te sektory.

ProLogis nadal będzie koncentrował się na wynajmie posiadanej powierzchni oraz rozwijaniu współpracy z obecnymi klientami. Ten rok to również czas kończenia się wielu umów, podpisywanych w latach dynamicznego rozwoju, a jak podkreślają sami deweloperzy, proces renegocjacji umowy bywa równie złożony, jak pozyskanie nowego klienta – zwłaszcza przy nadpodaży powierzchni konkurencyjnych.

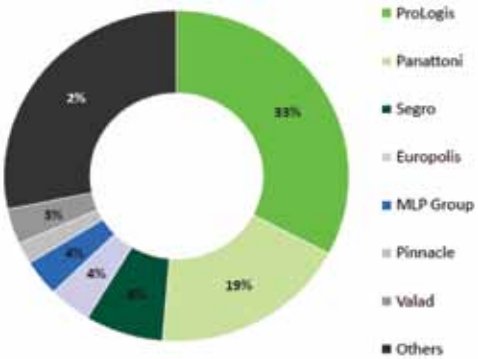
W tym roku trudno jeszcze spodziewać się uruchomienia nowych inwestycji spekulacyjnych. Nawet jeśli takie się pojawią, to tylko w najbardziej dynamicznych lokalizacjach. ProLogis, podobnie jak i inni deweloperzy, skupi się raczej na projektach built-to-suit, czy może raczej pre-let, bowiem aktualnie większość magazynów budowanych pod hasłem BTS to zwykłe, standardowe konstrukcje, tyle że realizowane dopiero po podpisaniu umowy najmu.

Brak nowych powierzchni spekulacyjnych może spowodować, że w niedalekiej przyszłości „zapasy" powierzchni magazynowych zostaną wynajęte, co w pierwszej kolejności nastąpi na rynku śląskim, poznańskim i wrocławskim. Poziomy podaży i popytu zrównoważą się. Wówczas to można się też spodziewać nie tylko stabilizacji, ale i wzrostu cen oraz dużo mniejszej skłonności deweloperów do stosowania korzystnych dla klientów rabatów czy okresów wolnych od czynszu.

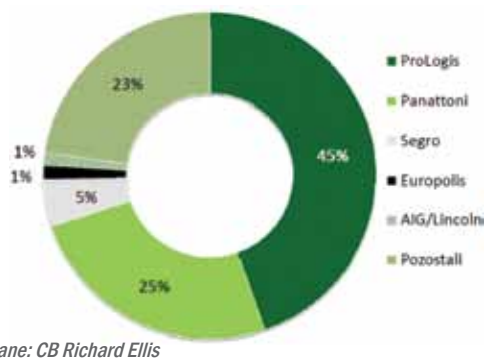
Jak prognozują zgodnie deweloperzy i analitycy rynkowi, ten rok może być ostatnim dobrym momentem do podpisania umowy na korzystnych warunkach. Czy tak faktycznie będzie, czy może jest to raczej zaklinanie rzeczywistości przez nieco osłabionych i wygłodniałych deweloperów i pośredników? Cóż, trudno jednoznacznie prognozować, ale na pewno najemcy, planujący rozszerzanie swoich powierzchni magazynowych, powinni bacznie obserwować zmieniającą się sytuację. Ostatni okres pokazał, że taniej już raczej nie będzie.

Mirosław Ganiec

Udział deweloperów w istniejącej powierzchni magazynowej po 2010 r.



Udział deweloperów pod względem wielkości umów zawartych w 2010 r



Dane: CB Richard Ellis

Powiało optymizmem

Raport o rynku pojazdów użytkowych



Fot. MAN Trucks

Transport to barometr gospodarki. Jednak branża ta jest bardzo rozproszona i trudno opisać jej sytuację prostymi liczbami. Co więc traktować jako barometr transportu? Jednym z dobrych wskaźników jest rynek pojazdów użytkowych. Wiadomo – im lepsze nastroje i perspektywy przewoźników, powodowane wzrostami stawek czy większą liczbą frachtów, tym chętniej powiększają oni swoje floty lub modernizują je, sięgając po nowe pojazdy. A tych sprzedało się w ubiegłym roku dużo więcej, niż w roku 2009.

O końcówce roku 2008 i całym 2009 branża transportowa najchętniej szybko by zapomniała. Wtedy to, po kilku latach dynamicznych wzrostów, nastąpiło gwałtowne załamanie, spowodowane kryzysem gospodarczym. Ucierpieli przewoźnicy – stawki przewozowe szybko spadły, zmniejszyły się ilości ładunków do przewiezienia. Ucierpieli też dostawcy sprzętu i rozwiązań transportowych, bowiem przewoźnicy na długo zapomnieli o zakupach nowych pojazdów. Przez praktycznie cały rok 2009 nowe samochody kupowali już tylko ci, którzy faktycznie nie mieli wyjścia i po prostu musieli to robić, by móc działać dalej. O dynamicznym rozwoju czy modernizacji parku pojazdów można było zapomnieć. Na szczęście ta sytuacja dobiega końca.

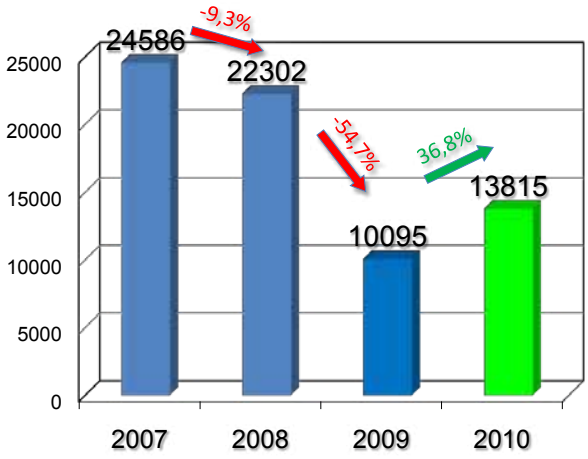
Rok obaw i badania gruntu

W rok 2010 branża wchodziła z mieszanymi uczuciami. Jedni twierdzili, że transport dalej będzie działał w bardzo trudnym otoczeniu ekonomicznym, a decydującym nurtem będzie raczej działalność na przetrwanie niż droga do rozwoju. Inni uważali, że gorzej już być nie może i transportowcy szybko otrząsną się z ekonomicznego szoku. Na szybki powrót do stanu przedkryzysowego nie liczył raczej nikt z rozsądnie myślących.

Rzeczywistość nie przyniosła rewolucyjnych zmian, ale ogólny bilans 2010 roku na szczęście bliższy jest optymistycznemu podejściu. Co prawda rok ten przyniósł jeszcze kilka spektakularnych wydarzeń, upadków firm i ogólnie nie należał do łatwych. Jednak im bliżej końca roku, tym coraz większe grono transportowców zgodnie mówiło – najgorsze mamy już za sobą, choć do pełnego optymizmu też wciąż jeszcze daleko.

Jak wyglądało to w liczbach? W całym roku 2010 nabywców znalazło 13 815 samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 3,5 t. Oznacza to wzrost o blisko 37% wobec liczby 10095 egzemplarzy sprzedanych rok wcześniej. Co prawda do rekordowych wartości z roku 2007, kiedy to na polskim rynku sprzedanych zostało blisko 25 tys. pojazdów, wciąż jeszcze daleko, jednak wyraźny wzrost sprzedaży – zwłaszcza w ostatnich miesiącach roku – zdecydowanie napawa optymizmem. Średnia miesięczna sprzedaż jest też o 36,7% wyższa niż średnia sprzedaż w roku 2009, ale jednocześnie o 38,1% niższa niż w 2008 roku, w którego drugiej połowie już odnotowano spadki sprzedaży związane z kryzysem.

Łączna sprzedaż pojazdów ciężarowych pow. 3,5 DMC na przestrzeni lat



Transport ciężki... i długo nic

Z ogólnej liczby 13 815 pojazdów 9239 stanowiły samochody najcięższego segmentu o dopuszczalnej masie całkowitej ponad 16 ton. W tej kategorii wagowej znajdują się niemal wszystkie pojazdy transportu międzynarodowego, pojazdy budowlane, część aut do ciężkiej dystrybucji i większość pojazdów specjalistycznych. Inne, lżejsze segmenty w dalszym ciągu nie stanowią na polskim rynku zbyt dużej pozycji, choć z drugiej strony reagują na zmiany koniunktury w dużo łagodniejszy sposób.

A to właśnie najcięższy segment (szczególnie ciągniki siodłowe do transportu długodystansowego) najwcześniej i najbardziej odczuł skutki kryzysu gospodarczego. Już w 2008 roku sprzedaż ciężarówek najcięższego segmentu spadła o ponad 15%. Jednak tego, co przyniósł rok 2009, nie spodziewał się chyba nikt. Dalsze 61% spadku to już nie był wyraźny spadek, to była po prostu katastrofa. Dlatego ubiegłoroczny wzrost o 46% można odbierać entuzjastycznie, choć w rzeczywistości jest to tylko powolna droga do stanów średnich. Jak widzimy, do rekordowego roku 2007 wciąż brakuje drugie tyle rynku.

Najcięższy i największy segment to również najbardziej łakomy kąsek dla producentów pojazdów, a przy okazji i kwestia prestiżu na rynku. W tym roku ten segment rynku ponownie padł łupem DAFa. Holenderski producent nawet zwiększył swoje udziały do poziomu blisko 20%, nieznacznie wyprzedzając niemieckiego MANa, która to marka po raz siódmy z rzędu zdobyła tytuł lidera łącznej sprzedaży ciężarówek w Polsce.

MAN pozostawał najchętniej wybieranym pojazdem, m.in. w segmencie 6-10 t i jednym z chętniej kupowanych samochodów klasy 10-16 ton. Obydwa te segmenty notowały w ubiegłym roku również wyraźne, ponad 30-procentowe wzrosty

i relatywnie dużo szybciej odrabiały straty do poziomów sprzed kryzysu ekonomicznego. W najlżejszym z segmentów ciężarowych, czy raczej wzmocnionych konstrukcji dostawczych (kategorii 3,5-6 t) również zaobserwowaliśmy wyraźny wzrost. Ten niemały segment, liczący 2340 pojazdów rocznie, praktycznie powrócił do stanów sprzed 2-3 lat.

Czas stabilizacji

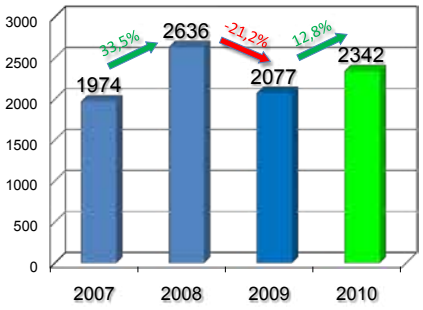
Jaki będzie rok 2011 dla branży transportowej i producentów pojazdów? Ostatnie obserwacje rynku wskazują na wyraźną poprawę nastrojów, co powinno dobrze rokować zarówno dla samej branży, jak i dla wszystkich, którzy dostarczają jej usługi i produkty. Do tego wielu przewoźników, którzy kupowali pojazdy w czasach „górki" i lat 2006-2007, właśnie staje przed perspektywą ich wymiany na nowy sprzęt. Można zatem spodziewać się niezłego ruchu w segmencie samochodów długodystansowych.

Nieco mniej dynamiczne są prognozy dla segmentu sprzętu budowlanego. Tu czas użytkowania sprzętu jest zwykle dłuższy, a wielu przedsiębiorców tej specjalizacji nasyciło się sprzętem w ostatnich czasach, zwłaszcza w pierwszym okresie „Euro-entuzjazmu". Co prawda wciąż realizowane są w Polsce liczne inwestycje infrastrukturalne, jednak ich skala nie wywoła raczej gwałtownego wzrostu zapotrzebowania na nowy sprzęt budowlany.

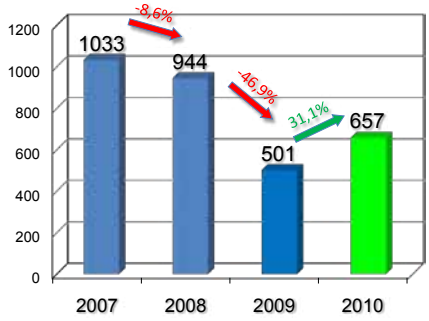
Część dostawców pojazdów spodziewa się sporego ożywienia w segmencie pojazdów dystrybucyjnych, a to za sprawą wchodzącego od 1 lipca polskiego myta. Opłata uzależniona od faktycznie pokonywanych kilometrów może bowiem dotknąć najbardziej tych, którzy do tej pory płacili stosunkowo niewiele, czyli transport krajowy, który często operuje na niezbyt nowym sprzęcie niższych kategorii Euro. A to właśnie klasa emisji spalin będzie jednym z decydujących o wysokości ponoszonych opłat. Może się więc okazać, że w dłuższej perspektywie świadczenie usług transportowych dotychczasowym taborem będzie mało opłacalne.

Jednak plany wprowadzenia myta na razie obejmują tylko wąski fragment dróg, niemniej kwestia rozszerzenia zakresu jego obowiązywania będzie tylko kwestią czasu. Wcześniej czy później problem wymiany pojazdu dotknie większość przewoźników, co może odbić się na cenach pojazdów i ich dostępności. Dlatego producenci spodziewają się, że najaktywniejsi przewoźnicy przystąpią do zakupów wcześniej, by od samego początku korzystać na

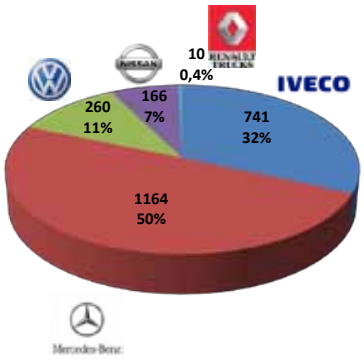
Sprzedaż pojazdów ciężarowych segment 3,5 – 6 t DMC



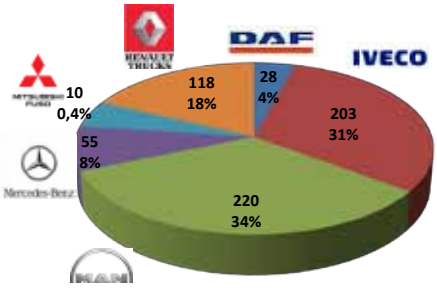
Sprzedaż pojazdów ciężarowych segment 6 – 10 t DMC



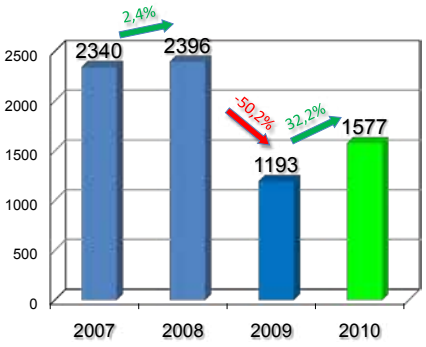
Sprzedaż i udziały rynkowe w 2010 r. w segmencie 3,5 – 6 t DMC



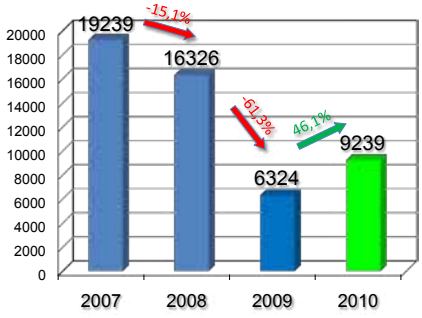
Sprzedaż i udziały rynkowe w 2010 r. w segmencie 6 – 10 t DMC



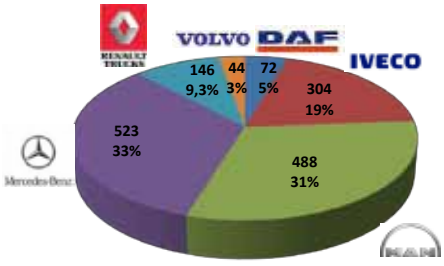
Sprzedaż pojazdów ciężarowych segment 10 – 16 t DMC



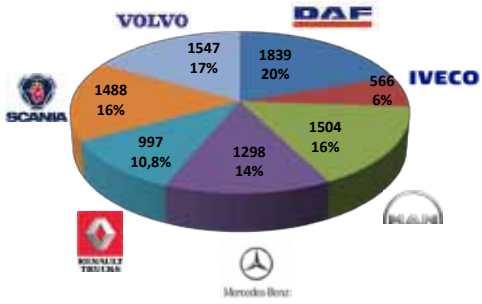
Sprzedaż pojazdów ciężarowych segment powyżej 16 t DMC



Sprzedaż i udziały rynkowe w 2010 r. w segmencie 10 – 16 t DMC



Sprzedaż i udziały rynkowe w 2010 r. w segmencie powyżej 16 t DMC



mniejszych opłatach i nadal jeszcze rozsądnych warunkach zakupu pojazdów.

Zdaniem dostawców pojazdów, wciąż zwiększać się też będzie liczba sprzedawanych podwozi pod zabudowy zarówno typowe, jak również dla segmentów specjalistycznych, co jest oznaką dalszego dojrzewania i wzrostu świadomości na polskim rynku transportowym. Użytkownicy rozumieją bowiem, że jeśli chcemy wydajnie i efektywnie realizować bardziej skomplikowane operacje, to niezbędny jest do tego odpowiedni sprzęt. A rzeczywistość i tak zrobi swoje – oby zaskoczyła nas pozytywnie.

Mirosław Ganiec

Polecamy nowy miesięcznik Truck&Van

Milion kilometrów z MAN

Firma MAN jako pierwszy producent pojazdów ciężarowych oferuje w atrakcyjnej, stałej cenie europejską „obietnicę mobilności", obejmującą 1 milion kilometrów lub okres ośmiu lat. Ofertę MillionMobility MAN wprowadzi na rynku niemieckim w 2011 roku. Usługa ta w przyszłości obejmie stopniowo inne rynki.



Jak będzie działać ta nowatorska usługa? W przypadku awarii wystarczy skontaktować się z serwisem MAN Mobile24, który sprawi, że w możliwie najkrótszym czasie będzie można ponownie wyruszyć w drogę. Pojazd serwisowy MAN lub mobilne centrum serwisowe obsługiwane przez jednego z partnerów dotrze do kierowcy w jak najkrótszym czasie.

W wielu przypadkach samochód można naprawić na miejscu. W wyjątkowych sytuacjach, kiedy nie będzie to możliwe, firma zapewni bezzwłoczne odholowanie pojazdu do najbliższej stacji serwisowej MAN i jego naprawę. Warto pamiętać, że sieć serwisowa tej marki obejmuje ponad 1200 punktów w całej Europie. Jeżeli naprawa potrwa dłużej niż 12 godzin, firma MAN podstawi samochód zastępczy na maksymalny okres trzech dni lub – jeżeli okaże się to niemożliwe – wypłaci odszkodowanie w kwocie 150 euro dziennie przez maksymalny okres trzech dni.

Klienci usługi będą mieli do wyboru dwa pakiety:

- Usługa MAN Truck & Bus MillionMobility dla nowych pojazdów MAN, która obejmuje całkowity przebieg 1 miliona kilometrów lub okres 8 lat, zależnie od tego, co nastąpi wcześniej.
- Usługa MAN Truck & Bus MillionMobility dla pojazdów używanych MAN TopUsed, która obejmuje całkowity przebieg 1 miliona kilometrów lub okres 4 lat, zależnie od tego, co nastąpi wcześniej. Okres ten można wydłużyć do 5 lat po dokonaniu wstępnej rejestracji.

„Obietnica mobilności" automatycznie wydłuża się o rok w obu pakietach, jeżeli pojazd był serwisowany w autoryzowanej stacji obsługi MAN. Usługa początkowo będzie wprowadzona na terenie Niemiec, jednak z czasem zakres jej obowiązywania będzie rozszerzany.



Link kupił nowe ciężarówki Scania

Prezes firmy Link Ryszard Ellert (po lewej) odebrał z rąk Alexandra Vlaskampa, dyrektora generalnego Scania Polska, kluczyki do pierwszych dwunastu z pięćdziesięciu czterech samochodów Scania zakupionych przez firmę Link.

Przekazane w Nadarzynie ciągniki R400LA4x2 wzbogacą dotychczasową flotę pojazdów firmy Link z Wiązownej, zajmującej się transportem międzynarodowym i spedycją. Pojazdy stanowią pierwszą partię dwunastu z pięćdziesięciu czterech zamówionych ciągników siodłowych. Są wyposażone w kabiny sypialne Highline, bardzo niską ramę i pełne zawieszenie na miechach powietrznych. Układ napędowy stanowi silnik o mocy 400 KM w technice XPI z EGR, zautomatyzowana skrzynia biegów Opticruise z Retarderem Scania.

Wszystkie pojazdy zostały objęte umową obsługową, która obowiązuje w autoryzowanych serwisach Scania.

Obecnie flota firmy Link liczy ponad 200 pojazdów.



Opłaty drogowe z DKV



DKV Euro Service, operator kart paliwowych, oferuje rozliczanie opłat za autostrady we wszystkich systemach, które działają dziś w Europie. Dotyczy to zarówno elektronicznego poboru myta, jak i kupna winiet.

Zgodnie zapowiedziami rządu w lipcu tego roku ma ruszyć nowy system pobierania opłat drogowych w Polsce. Oparty będzie na małym urządzeniu pokładowym, które naliczać będzie automatycznie opłatę. Podobnie jak w innych krajach, nowe e-myto będzie można rozliczyć za pośrednictwem kart paliwowych.

DKV jest jednym z nielicznych operatorów kart, którzy wyspecjalizowali się w rozliczaniu opłat za przejazdy autostradami, tunelami i mostami. Świadczy usługi finansowe, które polegają na obsłudze transakcji dokonywanych przez klientów na europejskich drogach. Oferuje zarówno urządzenia do dokonywania opłat, jak i fakturowanie tych płatności.

Obecnie DKV obsługuje wszystkie systemy opłat drogowych, które obowiązują w Europie. Dotyczy to zarówno winiet, jak i elektronicznych systemów pobierania myta: Toll Collect w Niemczech, GO Box w Austrii, Premid w Czechach, Myto w Słowacji, Telepass we Włoszech oraz TIS PL we Francji i Hiszpanii. Podstawę ich działania stanowi urządzenie montowane w pojeździe, tzw. box, który automatycznie nalicza opłatę, kiedy pojazd mija specjalne bramki zbudowane przy drogach.

Zaletą korzystania z kart paliwowych do rozliczania myta jest prostota rozliczeń. Operator karty załatwia za klienta wszystkie formalności, a następnie zajmuje się łącznym fakturowaniem opłat drogowych z całej Europy. Termin płatności faktur DKV wynosi 21 dni, a więc pozwala firmie wcześniej przygotować się na wydatki. Kontrolę wydatków na autostrady zapewnia program eReporting DKV. Jako pierwszy w Europie łącznie analizuje koszty opłat drogowych oraz tankowań paliwa. Pozwala automatycznie tworzyć i zapisywać dowolne zestawienia danych. Ostrzega także o dokonaniu przez kierowcę nieplanowanej transakcji – na przykład podróży zakazanym odcinkiem autostrady we Francji. Wszystkie dane dostępne są online, a więc z eReportingu można korzystać z dowolnego komputera i o dowolnej porze dnia.

Ważną rolę informacyjną pełnią internetowe serwisy DKV poświęcone opłatom drogowym. Jednym z nich jest mapa Europy, gdzie wystarczy najechać kursorem na wybrane państwo, aby zobaczyć w szczegółach, jaki system opłat tam obowiązuje. Inny serwis pokazuje aktualne tabele stawek w poszczególnych krajach – wystarczy wybrać kraj, a następnie żądany odcinek drogi. Najbardziej popularnym wśród klientów narzędziem jest Nawigator DKV, który oblicza łączną wysokość opłat drogowych na wybranej trasie.

Wkrótce pod adresem: www.info-myto.pl uruchomiona zostanie nowa strona internetowa, informująca w o możliwościach rozliczeń w nowym systemie e-myta w Polsce.

Polecamy nowy miesięcznik Truck&Van www.truck-van.pl



HCS A/S Transport & Spedition

OFERTA DLA PRZEWOŹNIKÓW Z LICENCJĄ EU

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

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY NA NASTĘPUJĄCYCH KIERUNKACH:

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

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

Zainteresowanych ofertą prosimy o kontakt:

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

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

HCS

Polisa OCP, czyli gdzie i jak parkować według ubezpieczycieli

Analiza polis OCP wskazuje, że zawarte są w nich liczne i niekorzystne dla przewoźników wyłączenia. Głównym i jednocześnie najbardziej odczuwalnym z takich wyłączeń, jest wyłączenie odpowiedzialności za szkody kradzieżowe powstałe w czasie postoju w miejscu nie akceptowanym przez zakład ubezpieczeń, lub gdy samochód z towarem został pozostawiony na parkingu bez opieki czy też dozoru.

W lutowym wydaniu TSL Biznes (2/2011) wróciłem do tematu kradzieży towarów w transporcie. Opisałem w nim sytuacje, w jakich najczęściej dochodzi do kradzieży towaru oraz wskazałem, jak ważna jest ocena ryzyka przy wyborze miejsca postoju, jak też w czasie jego przebiegu.

Analiza polis OCP wskazuje, że zawarte są w nich liczne i niekorzystne dla przewoźników wyłączenia. Jak to wygląda w warunkach ubezpieczycieli, zobrazuję na przykładzie ogólnych warunków ubezpieczenia OCP w ruchu międzynarodowym (dalej: OWU) kilku najpopularniejszych polskich zakładów ubezpieczeń (stan na dzień 23.01.2011 r., kolejność alfabetyczna – według nazwy własnej):

AXA TUiR SA

AXA nie dysponuje opracowanymi warunkami ogólnymi. Warunki są każdorazowo ustalane dla potrzeb danego ubezpieczenia. W niektórych ofertach zamieszczane są następujące zapisy dotyczące parkowania:

Obowiązki Ubezpieczającego i Ubezpieczonego

1. *Ubezpieczony zobowiązany jest do zachowania ochrony przewożonego ładunku oraz zabezpieczenia ładunku w czasie przewozu i postoju.*
2. *Postój pojazdu wraz z ładunkiem dopuszczalny jest wyłącznie na parkingu strzeżonym.*
3. *Poza parkingiem strzeżonym dopuszcza się wyłącznie postój konieczny, wynikający z:*
   a. *przepisów prawa (czas pracy kierowcy, zakaz poruszania się pojazdów ciężarowych w określonym czasie, oczekiwanie na odprawę celną/ graniczną),*
   b. *awarii pojazdu, uniemożliwiającej dalszą podróż,*
   c. *wypadku drogowego, jakiemu uległ pojazd,*
   d. *niezbędnego tankowania paliwa na stacji benzynowej, trwającego nie dłużej niż 45 minut*
4. *W przypadku postoju wynikającego z przepisów prawa, musi mieć on miejsce:*
   a. *na parkingu dla samochodów ciężarowych, położonym przy stacji paliw, hotelu lub motelu, zlokalizowanych przy drogach głównych (za które uznaje się autostrady, drogi ekspresowe i drogi krajowe), parkingu dla samochodów ciężarowych położonym bezpośrednio przy autostradzie, lub miejscach postojowych stanowiących część infrastruktury autostrady,*
   b. *na parkingu przy terminalu celnym / granicznym,*
   c. *na parkingu wskazanym poprzez policję lub inne upoważnione służby publiczne,*
   d. *w miejscu załadunku lub dostawy*
   e. *na terenie bazy transportowej albo innego miejsca prowadzenia działalności Ubezpieczającego, pod warunkiem, że miejsce to jest ogrodzone, oświetlone w godzinach nocnych, posiada kontrolę dostępu i pozostaje pod całodobowym dozorem;*
5. *Podczas każdego postoju w w/w okolicznościach kierowca zobowiązany jest – w przypadku opuszczania pojazdu – dokładnie go zamknąć oraz uruchomić wszystkie zainstalowane zabezpieczenia mechaniczne, alarm, immobiliser itp. oraz – za wyjątkiem postojów na parkingach strzeżonych – co najmniej co godzinę dokonać dokładnej kontroli stanu pozostawionego pojazdu.*

Komentarz

Ubezpieczyciel daje przewoźnikowi sporo możliwości postoju w czasie transportu. Niewątpliwym plusem i tym, co wyróżnia warunki tego ubezpieczyciela, jest możliwość parkowania na „parkingu dla samochodów ciężarowych położonym bezpośrednio przy autostradzie, lub miejscach postojowych stanowiących część infrastruktury autostrady".

Zapis „w miejscu załadunku lub dostawy" pozornie wydaje się do zaakceptowania, ale wszystko zależy od tego, co kto rozumie pod tym pojęciem. Za takie miejsce można więc uznać pobliską okolicę, dzielnicę lub nawet całe miasto, ale czy tak samo oceni to ubezpieczyciel.

Ubezpieczyciel akceptuje pozostawienie pojazdu bez opieki lub dozoru na 60 minut i to jest kolejny plus tych warunków.

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

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

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

www.cds-odszkodowania.pl

TUiR ALLIANZ POLSKA SA

§ 4.
Wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności
9) pozostawienia środka transportu bez nadzoru na czas dłuższy niż 30 minut;

§ 2.
Definicje
10) pozostawienie środka transportu bez nadzoru – fizyczne opuszczenie przez kierowcę kabiny środka transportu i pozostawienie pojazdu wraz z towarem bez opieki w miejscu niestrzeżonym, w taki sposób, że w przypadku zdarzenia szkodowego kierowca nie będzie mógł bezzwłocznie zareagować w celu niedopuszczenia do powstania szkody lub zmniejszenia jej rozmiarów;

§ 9.
Obowiązki Ubezpieczającego
4. Ubezpieczający zobowiązany jest do zachowania należytej staranności w ochronie przewożonego ładunku oraz prawidłowego jego zabezpieczenia w czasie transportu i postoju. Ubezpieczający (kierowca) jest zobowiązany ze szczególną starannością zabezpieczyć pojazd na czas postoju oraz parkować środek transportu na parkingach strzeżonych. Dopuszcza się postój pojazdu wraz z ładunkiem, mający miejsce na parkingu przy stacji benzynowej, która położona jest przy drodze głównej (drodze krajowej, ekspresowej lub autostradzie), posiada parking przystosowany do postoju samochodów ciężarowych, oświetlony po zmierzchu, posiada dozór ochrony lub monitoring kamer, pod warunkiem że Ubezpieczający (kierowca) nie pozostawia środka transportu bez nadzoru na czas dłuższy niż 30 minut.

Poza wyżej wymienionymi miejscami dopuszcza się wyłącznie postój konieczny spowodowany awarią eksploatacyjną pojazdu uniemożliwiającą dalszy przewóz, wypadkiem drogowym, jakiemu uległ środek transportu lub załatwianiem formalności urzędowych związanych z przekroczeniem granicy państwowej (odprawa graniczna i celna), przy czym ciężar dowodu wymienionych okoliczności postoju koniecznego spoczywa na Ubezpieczającym.

Podczas każdego postoju, na czas pozostawienia środka transportu bez nadzoru, przewożony towar musi być tak w nim umieszczony, żeby nie był widoczny z zewnątrz, a Ubezpieczający (kierowca) ma obowiązek dokładnego zamknięcia pojazdu, zabrania dokumentów z pojazdu i włączenia co najmniej jednego z zabezpieczeń takich jak immobiliser, system alarmowy lub blokada skrzyni biegów.

Źródło: http://www.allianz.pl/ogolne_warunki_ubezpieczenie_oc_przewoznika_drogowego.pdf

Komentarz

Ubezpieczyciel nie narzuca na przewoźnika obowiązku parkowania pojazdu wyłącznie na parkingach strzeżonych. Niemniej jednak należy zwrócić szczególną uwagę na to, że czas pozostawienia pojazdu bez nadzoru nie może być dłuższy niż 30 minut.

Wystarczy więc pójść do toalety na 35 minut i jeśli w tym czasie pojazd zostanie skradziony lub okradziony, ubezpieczyciel może nie wypłacić odszkodowania za szkodę. Ubezpieczyciel nie uwzględnił jednak tego, że 30 minut może nie wystarczyć na pełną toaletę lub normalne zjedzenie posiłku.

Warunki narzucają na kierowców obowiązek zabierania dokumentów z pojazdu i włączenia co najmniej jednego z zabezpieczeń, takich jak immobiliser, system alarmowy lub blokada skrzyni biegów. O ile zabieranie dokumentów jest jak najbardziej wykonalne, włączenie co najmniej jednego z wyszczególnionych zabezpieczeń jest trudne do zrealizowania, gdy pojazd nie posiada żadnych zabezpieczeń.

COMPENSA Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. Vienna Insurance Group

§ 2. Definicje
1. W rozumieniu niniejszych OWU uważa się za:
8) Pozostawienie pojazdu bez nadzoru – rozumie się fizyczne opuszczenie przez kierowcę kabiny pojazdu i pozostawienie pojazdu wraz z przesyłka towarową na poboczu drogi, na parkingach leśnych, przydrożnych, osiedlowych, ulicach miast, na terenie prywatnej posesji, przy stacjach paliw;

§ 5. Wyłączenie odpowiedzialności
3. Ubezpieczenie nie obejmuje odpowiedzialności cywilnej Ubezpieczającego z tytułu szkód:
7) powstałych wskutek pozostawienia pojazdu bez nadzoru, przedmiotowe wyłączenie nie dotyczy następujących sytuacji: koniecznego postoju z ładunkiem wynikającego z obowiązku przyjęcia albo wydania przesyłki, przestrzegania czasu pracy kierowcy, konieczności tankowania lub skorzystania z toalety na stacji paliw, załatwienia formalności finansowych i celnych, konieczności wezwania pomocy po awarii pojazdu lub wypadku drogowym – jednakże pod bezwzględnym warunkiem uprzedniego zabezpieczenia pojazdu przez wyjęcie kluczyka ze stacyjki, zamknięcie zamków, jak również uruchomienie atestowanego systemu alarmowego i użycie innych elektronicznych i mechanicz-



nych systemów zabezpieczeń, jeżeli pojazd i/lub naczepa są w takie urządzenia wyposażone (immobiliser, blokada skrzyni biegów, kierownicy, pedałów);

§ 11. Obowiązki ubezpieczającego
ust. 5, pkt. 2) zachowania należytej staranności w ochronie przesyłki przyjętej do przewozu oraz prawidłowego zabezpieczenia jej w czasie wykonywania wszelkich czynności;

Źródło: www.compensa.pl/LinkClick.aspx?fileticket=Im7YUznYReM%3d&tabid=75

Komentarz

Ubezpieczyciel również nie narzuca na przewoźnika obowiązku parkowania pojazdu wyłącznie na parkingach strzeżonych ani też nie określa czasu, na jaki pojazd może zostać pozostawiony bez dozoru. Ubezpieczyciel daje przewoźnikowi możliwość postoju „na poboczu drogi, na parkingach leśnych, przydrożnych, osiedlowych, ulicach miast, na terenie prywatnej posesji, przy stacjach paliw", ale w określonych sytuacjach – warto jest zwracać na to uwagę.

Warunki nie narzucają na kierowców obowiązku zabierania dokumentów z pojazdu, ale narzucają obowiązek zabezpieczenia pojazdu, w tym „uruchomienie atestowanego systemu alarmowego i użycie innych elektronicznych i mechanicznych systemów zabezpieczeń, jeżeli pojazd i/lub naczepa są w takie urządzenia wyposażone".

Plusem tych OWU jest dość liberalne podejście do problemu parkowania w czasie transportu. Warunki nie przewidują jednak możliwości spożycia posiłku w restauracji lub barze – pozostawienie pojazdu bez dozoru z takiego powodu może spowodować wyłączenie odpowiedzialności ubezpieczyciela za ewentualną kradzież pojazdu.

Minusem tych warunków jest obowiązek „zachowania należytej staranności w ochronie przesyłki". Jest to pojęcie dość szerokie i praktycznie w każdym przypadku ubezpieczyciel może postawić nam zarzut nie zachowania ostrożności przy parkowaniu, to zaś może skutkować odmową odszkodowania.

STU Ergo Hestia SA

Definicje
§ 3

10) pozostawienie pojazdu bez opieki – uważa się fizyczne opuszczenie przez kierowcę kabiny pojazdu i pozostawienie pojazdu wraz z przesyłką towarową na poboczu drogi, na parkingach leśnych, przydrożnych, osiedlowych, ulicach miast, na terenie prywatnej posesji, przy stacjach paliw itp. Nie dotyczy to sytuacji związanej z koniecznością tankowania, skorzystania z toalety na stacji paliw oraz wezwania pomocy w przypadku awarii lub wypadku drogowego, jednakże pod bezwzględnym warunkiem uprzedniego maksymalnego zabezpieczenia pojazdu przez wyjęcie kluczyka ze stacyjki, zamknięcie zamków i innych otworów mogących umożliwić dostęp do towarów lub pojazdu, uruchomienie systemów alarmowych lub innych zabezpieczeń będących na wyposażeniu pojazdu i naczepy,

§ 5
2. (…) ochroną ubezpieczeniową nie jest objęta odpowiedzialność cywilna za szkody powstałe wskutek:
3) pozostawienia pojazdu bez opieki,

Źródło: ogólne warunki ogólne warunki ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika drogowego w ruchu międzynarodowym, TM/OW026/1011

Komentarz

Ubezpieczyciel również nie narzuca na przewoźnika obowiązku parkowania pojazdu wyłącznie na parkingach strzeżonych. Jednak sama definicja „pozostawienia pojazdu bez opieki" daje ubezpieczycielowi dość duże możliwości do odmawiania odszkodowań. A to za sprawą zaledwie kilku przypadków, kiedy kierowca może opuścić pojazd, np. w związku z „koniecznością tankowania, skorzystania z toalety na stacji paliw oraz wezwania pomocy w przypadku awarii lub wypadku drogowego,".

Minusem tych warunków jest to, że nie dają kierowcy możliwości zjedzenia posiłku w restauracji lub barze na stacji paliw oraz zrobienia zakupów – artykuły spożywcze należy więc wozić ze sobą, a posiłki spożywać w lub przy aucie.

Warunki nie określają wprawdzie czasu, na jaki pojazd może zostać pozostawiony bez opieki, ale praktycznie w każdym przypadku możemy liczyć się z odmową odszkodowania, gdy pozostawimy pojazd na parkingu, a ten zostanie skradziony.

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

- Jak zawrzeć dobre ubezpieczenie OC przewoźnika TSLbiznes 3/2010 (str. 44)
- Gdzie parkować, czyli o kradzieżach w transporcie towarów TSLbiznes 4/2010 (str. 68)
- Za co odpowie spedytor, czyli o ubezpieczeniu OC spedytora TSLbiznes 5/2010 (str. 52)
- Deklaracja wartości towaru a odpowiedzialność przewoźnika TSLbiznes 6/2010 (str. 66)
- Biedny Polak po szkodzie, czyli o stratach spedytorów i przewoźników TSLbiznes 7-8/2010 (str. 66)
- Jak się bronić przed oszustwem w transporcie? TSLbiznes 9/2010 (str. 68)
- Alkohol a polisa OCP TSLbiznes 10/2010 (str. 60)
- Dlaczego spedytor koniecznie chce być przewoźnikiem? TSLbiznes 11/2010 (str. 46)
- Wina umyślna, a odpowiedzialność zakładów ubezpieczeń z polis OCS TSLbiznes 12/2010 (str. 50)
- SDR zastąpi złotego franka – kto zyska, a kto straci? TSLbiznes 1/2011 (str. 64)
- Kradzieże w transporcie towarów, czyli gdzie i jak parkować TSLbiznes 2/2011 (str. 68)

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

GENERALI TU S.A.

IV. Wyłączenie i ograniczenia odpowiedzialności
§ 3.
1. Generali nie odpowiada za szkody:
5) powstałe wskutek pozostawienia pojazdu bez nadzoru,
§11. Obowiązki Ubezpieczającego
3. W czasie trwania umowy ubezpieczenia Ubezpieczający obowiązany jest:
1) (…) do wykonywania czynności przewozowych z należytą starannością w sposób zgodny z normą i ustaloną praktyką.
2) Ubezpieczający obowiązany jest przestrzegać obowiązujących przepisów mających na celu zapobieganie powstaniu szkody oraz stosować wszelkie dostępne środki służące zabezpieczeniu przewożonych rzeczy przed szkodą;

Źródło: http://www.generali.pl/binsource?docId=3835&language=PL&paramName=BINARYOBJ_FILE

Komentarz

Ubezpieczyciel „…nie odpowiada za szkody powstałe wskutek pozostawienia pojazdu bez nadzoru", czyli każde pozostawienie pojazdu bez nadzoru może zostać ocenione jako nie wykonanie „… czynności przewozowych z należytą starannością" i może spowodować odmowę odszkodowania.

Warunki w zakresie postojów zbyt słabo sformalizowane i pozornie liberalne, ale przy istniejących zapisach ubezpieczyciel ma dość dużą przewagę i w każdym przypadku może ocenić szkodę niekorzystnie dla przewoźnika.

HDI Asekuracja TU S.A.

Definicje
§ 2
9) Parking strzeżony – teren wydzielony, posiadający ogrodzenie trwale połączone z ziemią o wysokości, co najmniej 1,5 m, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze nocnej, wyposażony w zapory blokujące wjazd i wyjazd, które uniemożliwiają wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking.

Wyłączenia odpowiedzialności
§ 5
1. HDI nie odpowiada za szkody:
9) powstałe w następstwie pozostawienia przewożonej przesyłki bez dozoru lub bez zapewnienia dostatecznego zabezpieczenia podczas postoju środka transportu,

Prawa i obowiązki ubezpieczającego
§ 16
6) ubezpieczający obowiązany jest ze szczególną starannością zabezpieczyć pojazd wraz z przesyłką przed kradzieżą z włamaniem. W czasie postoju pozostawiać pojazd wraz z przesyłką na parkingach strzeżonych, a w przypadku ich braku – na placach dostawców /odbiorców, pod warunkiem, iż place te są oświetlone, ogrodzone, zamknięte i całodobowo dozorowane,
7) opuszczając pojazd ubezpieczający obowiązany jest zabrać dokumenty dotyczące pojazdu i przewożonej przesyłki oraz zamknąć pojazd i uruchomić zamontowane w nim urządzenia przeciwkradzieżowe.

Źródło: www.hdi-asekuracja.pl/_items/BUMiO/owu_ocp_a5_10_2007_druk.pdf

Komentarz

Warunki bardzo rygorystyczne i praktycznie nie dające możliwości parkowania poza parkingami strzeżonymi lub placami dostawców/odbiorców.

Ubezpieczyciel nie przewidział, że w czasie przewozu kierowca jest zmuszony do dokonywania przerw w pracy, spożywania posiłku czy też konieczności załatwiania czynności fizjologicznych.

Zawarcie ubezpieczenia na takich warunkach do ryzyko odmowy pokrycia szkody kradzieżowej, do której dojdzie poza miejscami wyznaczonymi przez ubezpieczyciela.

INTERRISK TU S.A. Vienna Insuarnce Group

Definicje
§ 2
2. Dozór – pozostawienie pojazdu podczas postoju pod ochroną, w miejscu strzeżonym; ponadto pojazd na czas postoju musi być odpowiednio zabezpieczony przed dostępem osób trzecich, a przesyłka towarowa (towar) znajduje się w zabezpieczonym kontenerze znajdującym się na pojeździe; przesyłka towarowa (towar) może być także umieszczona w pojeździe zamkniętym lub krytym.

Ograniczenia i wyłączenia odpowiedzialności
§ 4
2. Ubezpieczyciel nie ponosi również odpowiedzialności za szkody:
7) powstałe wskutek pozostawienia pojazdu zawierającego przesyłkę towarową (towar) bez dozoru,

§ 11
5. Ubezpieczający / Ubezpieczony zobowiązany jest:



3) podjąć stosowne działania zapobiegawcze oraz uzasadnione środki ostrożności w celu zapobieżenia powstaniu szkody,
4) przestrzegać przepisy prawa odnoszące się odpowiednio do przedmiotu zawartej umowy przewozu, środka transportu i rodzaju przesyłki towarowej (towaru), w tym mających na celu zapobieżenie powstaniu szkody,

Źródło: http://www.interrisk.pl/dla_firm/majatek_i_oc/transportowe/oc_przewoznika_miedzynarodowego/

Komentarz

Warunki również bardzo rygorystyczne i praktycznie nie dające możliwości parkowania poza parkingami strzeżonymi.

Ubezpieczyciel nie przewidział, że w czasie przewozu kierowca jest zmuszony do dokonywania przerw w pracy, spożywania posiłku czy też konieczności załatwiania czynności fizjologicznych.

Zawarcie ubezpieczenia na takich warunkach do ryzyko odmowy pokrycia szkody kradzieżowej, do której dojdzie poza miejscami wyznaczonymi przez ubezpieczyciela.

PZU SA

Definicje
§ 4.
6) parking strzeżony – teren ogrodzony, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze nocnej, wyposażony w urządzenia blokujące wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking;

Wyłączenia odpowiedzialności
§ 6.3.
PZU SA nie odpowiada za:
7) szkody powstałe podczas postoju środka transportu poza parkingami strzeżonymi, z wyjątkiem sytuacji gdy postój środka transportu wynika z:
a) wypadku lub awarii środka transportu uniemożliwiających bezpieczne i zgodne z przepisami kontynuowanie jazdy
b) konieczności udzielenia pomocy ofiarom wypadków drogowych,
c) dokonywania formalności celnych lub związanych z przejazdem drogą płatną,
d) nagłego zachorowania kierowcy w przypadku gdy nie ma możliwości kontynuowania jazdy,
e) kontroli drogowej przez uprawnione władze,
f) nakazu postoju przez uprawnione władze,

Obowiązki ubezpieczającego lub ubezpieczonego
§ 19.1. Na czas postoju środka transportu ubezpieczony zobowiązany jest ze szczególną starannością zabezpieczyć środek transportu wraz z towarem oraz pozostawić środek transportu na parkingu strzeżonym. z zastrzeżeniem § 6 ust. 3, oraz ze szczególną starannością zabezpieczyć środek transportu wraz z towarem.

Źródło: www.pzu.pl/c/document_library/get_file?uuid=281b3e7a-8bd1-46dd-8b1c-0cefdc08c7b2&groupId=10172



Fot. arenuoreprojectors

Komentarz

Ubezpieczyciel wprawdzie narzuca na przewoźnika obowiązek parkowania pojazdu na parkingach strzeżonych, ale w określonych okolicznościach daje możliwość parkowania poza tymi parkingami. Niejasny jest jednak punkt „f) nakazu postoju przez uprawnione władze,", albowiem można ten zapis skojarzyć z okazjonalnym zakazem prowadzenia pojazdu, a nie z koniecznością postoju w związku z przestrzeganiem przepisów o czasie pracy lub jazdy.

Niewątpliwym plusem tych warunków jest to, że ubezpieczyciel nie określa, jakie to są miejsca. Należy więc przyjąć, że będzie to każde miejsce przeznaczone do parkowania pojazdów.

Minusem jest to, że nie dość precyzyjnie określone zostały sytuacje, w których kierowca może parkować poza parkingami strzeżonymi. Ubezpieczyciel założył, że kierowca w czasie przewozu nie może zatankować pojazdu, zjeść, ani też skorzystać z toalety, co jest kolejnym minusem tych warunków.

UNIQA Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.

Definicje
§2
6) parking strzeżony - miejsce przeznaczone do parkowania pojazdów mechanicznych, które posiada zabezpieczenia w postaci ogrodzenia trwale połączonego z ziemią, całodobowy dozór, oświetlenie w porze nocnej, zapory blokujące wjazd i wyjazd z parkingu;

Wyłączenia odpowiedzialności
§4
1. UNIQA TU S.A. nie ponosi odpowiedzialności za szkody:
9) wyrządzone wskutek niewłaściwego zabezpieczenia towaru, w tym również przed warunkami atmosferycznymi;
2. (…) UNIQA TU S.A. nie odpowiada także za szkody:
1) powstałe podczas postoju poza parkingami strzeżonymi;

§22
1. Ubezpieczający/Ubezpieczony jest zobowiązany (…) do zabezpieczenia ze szczególną starannością pojazdu oraz przewożonego ładunku na czas postoju, w tym do zamknięcia pojazdu, w sposób uniemożliwiający dostęp do wnętrza osobom trzecim, do zabrania dokumentów przewozowych z pojazdu oraz do załączenia wszelkich zainstalowanych w pojeździe urządzeń zabezpieczających.
2. Podczas postojów pojazdu kierowca zobowiązany jest pozostawiać pojazd na parkingach strzeżonych, z zastrzeżeniem postanowień klauzuli nr 1 zawartej w Załączniku nr 1 do niniejszych OWU, gdy została ona włączona do umowy ubezpieczenia.

Klauzula nr 1
Odpowiedzialność cywilna za szkody powstałe podczas postoju poza parkingami strzeżonymi
1. Na podstawie niniejszej klauzuli UNIQA TU S.A. obejmuje ochroną ubezpieczeniową odpowiedzialność cywilną za szkody rzeczowe powstałe podczas postoju poza parkingami strzeżonymi w miejscach znajdujących się na trasie przejazdu, o ile zachodzi jedna z okoliczności:
1) postój wynika z:
a) wypadku lub awarii środka transportu uniemożliwiających bezpieczne i zgodne z przepisami kontynuowanie jazdy,
b) konieczności udzielenia pomocy ofiarom wypadków drogowych,
c) dokonywania formalności celnych lub związanych z przewozem drogą płatną,

d) nagłego zachorowania kierowcy, gdy nie ma możliwości kontynuowania jazdy;
2) w przypadku braku możliwości zaparkowania na parkingu strzeżonym postój odbywa się w obrębie stacji paliw, restauracji, baru, motelu, hotelu, urzędu celnego w miejscu oświetlonym podczas postoju w porze nocnej oraz w czasie pracy tych instytucji i wynika z:
a) przepisów o czasie pracy kierowców,
b) tankowania paliwa lub uzupełniania płynów eksploatacyjnych,
c) zaspokajania potrzeb fizjologicznych,
d) spożywania posiłku;
3) w związku z wydaniem ładunku na terenie odbiorcy poza godzinami jego pracy postój odbywa się w miejscu ogrodzonym i oświetlonym podczas postoju w porze nocnej.

Źródło: http://www.uniqa.pl/uniqa_pl/cms/img/8205_OWU_prev_tcm54-333377.pdf

Komentarz
Ubezpieczyciel wprawdzie narzuca na przewoźnika obowiązek parkowania pojazdu na parkingach strzeżonych, ale w określonych okolicznościach daje możliwość parkowania poza tymi parkingami, np. „… w obrębie stacji paliw, restauracji, baru, motelu, hotelu …". Należy jednak pamiętać o rozszerzeniu ubezpieczenia o odpowiednią klauzulę.
Ubezpieczyciel, jako jedyny przewidział konieczność „zaspokajania potrzeb fizjologicznych" i „spożywania posiłku", co jest wielkim plusem tych warunków.

TUiR WARTA SA

Wyjaśnienie pojęć
§ 2
6. parking strzeżony - teren wydzielony, całodobowo dozorowany, oświetlony w porze nocnej, wyposażony w urządzenia blokujące wjazd i wyjazd, które uniemożliwiają wjazd i wyjazd pojazdu bez zezwolenia osoby dozorującej parking;

Obowiązki ubezpieczającego
§ 11
4. Kierowca powinien ze szczególną starannością zabezpieczyć pojazd wraz z przesyłką przed kradzieżą z włamaniem. W czasie postoju kierowca zobowiązany jest pozostawić pojazd wraz z przesyłką na parkingu strzeżonym, a jeśli jest to niemożliwe, w miejscu zapewniającym maksimum bezpieczeństwa tj. na terenie trwale ogrodzonym, zamkniętym, dozorowanym oraz oświetlonym lub na znajdujących się na trasie przewozu parkingach przy motelu, hotelu, całodobowej stacji benzynowej lub urzędzie celnym.
5. Opuszczając samochód, kierowca powinien zabrać dokumenty przewozowe z samochodu, zamknąć pojazd i uruchomić zamontowane w nim urządzenia przeciwkradzieżowe.

Źródło: http://www.warta.pl/img/wiadomosci/nimg/produkty140065.pdf

Komentarz
Warunki dotyczące parkowania pojazdu pozornie liberalne, proste i jasne, ale mało sformalizowane, co daje przewoźnikowi tyle możliwości, ile ubezpieczycielowi do odmówienia odszkodowania.
Ubezpieczyciel nie zdefiniował, co jest miejscem „… zapewniającym maksimum bezpieczeństwa …", pozostawiając sobie tym dość duże pole do manewru i możliwość stosowania uznaniowości przy ocenie swojej odpowiedzialności za szkodę.

Jerzy Różyk



Ponad 24 lata w branży ubezpieczeniowej (likwidacja szkód i ubezpieczenia), w tym ponad 9 lat w obsłudze szkód i ubezpieczeń dla branży TSL w firmach brokerskich.
Ukończył wydział inżynierski na WSUiB w Warszawie (techniczna i ekonomiczna diagnostyka ubezpieczeniowa i likwidacja szkód ubezpieczeniowych) oraz studia magisterskie w zakresie ubezpieczeń na tejże uczelni.
Specjalizuje się w prowadzeniu spraw związanych z roszczeniami i szkodami, w prawie transportowym i cywilnym, diagnostyce ryzyka, ubezpieczeniach transportowych (OCP, OCS, Cargo) i komunikacyjnych pojazdów ciężkich.

Parkowanie ograniczone

Oczywiście należy zadać sobie pytanie, dlaczego ubezpieczyciele tak znacznie ograniczają nam możliwości parkowania w czasie przewozów. Większość zaprezentowanych warunków zawiera liczne ograniczenia, warunki proponowane przez niektórych ubezpieczycieli są do przyjęcia. Oczywiście w artykule zestawione zostały ogólne warunki ubezpieczenia (tzw. OWU), które otrzymujemy do swojej polisy OCP. Warunki naszych polis dotyczące odbywania postojów, mogą być jednak negocjowane i nieco odbiegać od tych określonych w OWU.
Każde warunki będą jednak przewidywać konieczność zastosowania optymalnych warunków bezpieczeństwa dla pojazdu i przewożonego towaru. Dlatego ubezpieczyciele często podnoszą kwestię opieki, dozoru i należytej staranności w zabezpieczeniu przewożonego towaru.

Pamiętajmy:
- warunki parkowania, stawiane przewoźnikom w polisach OCP, mają olbrzymie znaczenie – im mniej ograniczeń, tym mamy większe szanse na uzyskanie odszkodowania za szkodę kradzieżową,
- jeżeli już gdzieś parkujemy, zwracajmy uwagę na to, aby odbywać postoje w miejscach, które są również akceptowane przez zakłady ubezpieczeń,
- skoro zdarza nam się parkować nie tylko na parkingach przy całodobowych stacjach benzynowych, zawierajmy umowy OCP na takich warunkach, które nam to umożliwiają,
- parkując pojazd z towarem upewnijmy się, czy i na jak długo możemy go zostawić bez opieki lub dozoru,

Warunki, na jakich zawieramy umowy ubezpieczenia OCP mają duże znaczenie przy określaniu odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, a więc i dla naszego bezpieczeństwa finansowego. Zainteresujmy się zatem przed wykupieniem polisy tym, co proponuje nam zakład ubezpieczeń – po szkodzie może być już za późno.

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

Polecamy nowy miesięcznik Truck&Van

Odpowiedzialność przewoźnika – zasady ogólne

Bardzo często wartość przewożonych towarów jest na tyle wysoka, że odpowiedzialność za ich uszkodzenie, utratę lub opóźnienie w dostarczeniu wiąże się z poważnymi problemami finansowymi firmy transportowej. Każdy przewoźnik powinien zatem wiedzieć, jakiego rodzaju odpowiedzialność ponosi z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania umowy, a także jak zminimalizować ryzyko ewentualnego niedotrzymania jej warunków.



Jako strona umowy przewozu przewoźnik odpowiada za niewykonanie lub nienależyte wykonanie zobowiązania. Może ono polegać na:

1) opóźnieniu w przewozie przesyłki,
2) utracie przesyłki,
3) ubytku w przesyłce, lub
4) uszkodzeniu przesyłki.

Opóźnienie

Przewoźnik jest obowiązany przewieźć przesyłkę w oznaczonym terminie. Termin taki powinien być określony w umowie przewozu.

Uznaje się, że termin jest zachowany, jeżeli przed jego upływem przewoźnik:

1) zawiadomił odbiorcę o nadejściu przesyłki, która ma być wydana w punkcie odprawy, i przygotował ją do odbioru bądź tylko przygotował ją do odbioru, jeżeli nie był obowiązany do zawiadomienia,
2) postawił do rozporządzenia odbiorcy przesyłkę, która miała być wydana poza punktem odprawy.

Jeżeli opóźnienie przesyłki spowodowane zostało takimi wydarzeniami, jak np. zmiana umowy przewozu albo przeszkoda w przewozie lub wydaniu przesyłki czy też przeładowanie lub poprawianie załadowania towaru, przewoźnik może ubiegać się o przedłużenie terminu przewozu przesyłki i nie ponosi odpowiedzialności za jej opóźnienie.

Ponadto odpowiedzialność przewoźnika jest wyłączona w sytuacji, gdy opóźnienie wynika z:

1) przyczyn występujących po stronie nadawcy lub odbiorcy, na które przewoźnik nie miał wpływu (np. nieprawdziwe oznaczenie towaru w liście przewozowym i związana z tym konieczność przeładunku do właściwego środka transportu),
2) właściwości towaru (np. artykuły spożywcze, które na życzenie nadawcy przewoźnik ma przewieźć niewyposażonym w chłodnię pojazdem),
3) działania siły wyższej (np. powodzi, pożaru).

Ważne!
Ciężar dowodu, tj. udowodnienie faktu, że przekroczenie terminu przewozu przesyłki wynikło z jednej z powyższych przyczyn, ciąży na przewoźniku!

Jeżeli przewoźnik nie wykonuje przewozów w dni wolne od pracy, bieg terminu przewozu zawiesza się na te dni.

Przykład:
W piątek przewoźnik przyjął zlecenie dostarczenia towaru do Krakowa w ciągu dwóch dni. Firma transportowa, w której zatrudniony jest przewoźnik, świadczy usługi od poniedziałku do piątku.

W sobotę i niedzielę bieg terminu dostarczenia przesyłki ulegnie zawieszeniu, ponieważ są to dni wolne od pracy. Do okresu dostarczenia przesyłki należy jednak wliczyć piątek, czyli dzień, w którym przewoźnik przyjął przesyłkę. W tym przypadku przewoźnik powinien zatem dostarczyć przesyłkę w poniedziałek.



Jeżeli termin przewozu upływa w godzinach, w których punkt odprawy przewoźnika nie jest otwarty dla czynności ekspedycyjnych, zakończenie terminu następuje po upływie dwóch godzin od najbliższego otwarcia punktu dla tych czynności.

Natomiast w przypadku gdy termin przewozu upływa w dniu ustawowo wolnym od pracy (np. w niedzielę), zakończenie terminu następuje o tej samej godzinie najbliższego dnia roboczego (czyli w poniedziałek), chyba że przewoźnik dokonuje czynności ekspedycyjnych również w dniu ustawowo wolnym od pracy.

Ważne!
Przyczynę i czas przedłużenia oraz zawieszenia biegu terminu przewozu przewoźnik jest obowiązany wskazać w liście przewozowym!

Utrata, uszkodzenie

Przesyłkę uważa się za utraconą, jeżeli nie nadeszła do miejsca przeznaczenia wskazanego w liście przewozowym w ciągu 30 dni od upływu terminu przewozu.

Po upływie 30. dnia od upływu terminu planowanego nadejścia przesyłki, przewoźnik powinien zatem, na żądanie uprawnionego (nadawcy lub odbiorcy), stwierdzić w liście przewozowym niemożność wydania przesyłki. Jednakże w przypadku gdy utrata przesyłki ma charakter nieodwracalny, to oświadczenie takie przewoźnik powinien złożyć, gdy tylko stwierdzi fakt utraty towaru.

Jeżeli przesyłka zostanie odnaleziona w ciągu roku od wypłaty odszkodowania, przewoźnik powinien niezwłocznie zawiadomić o tym uprawnionego (tj. nadawcę lub odbiorcę). W takiej sytuacji w terminie 30 dni od dnia otrzymania zawiadomienia uprawniony może żądać, aby przewoźnik wydał mu odnalezioną przesyłkę w jednym z punktów odprawy przesyłek. Uprawniony będzie wówczas musiał zwrócić otrzymane od przewoźnika odszkodowanie, jednak zachowa wobec przewoźnika roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie.

Ubytek w przesyłce

Ubytek w przesyłce wystąpi, gdy przy odbiorze przesyłki okaże się, że między jej stanem w dniu przyjęcia do przewozu a stanem w dniu odbioru wystąpiło zmniejszenie przesyłki pod względem ilościowym, objętościowym, powierzchniowym czy wagowym.

Przewoźnik nie odpowiada za ubytek przesyłki, której masy i liczby sztuk nie sprawdził przy nadaniu, jeżeli dostarczy ją bez śladu naruszenia, a w razie przewozu w zamkniętym środku transportowym – również z nie naruszonymi plombami nadawcy. Jednakże w sytuacji gdy osoba uprawniona będzie w stanie udowodnić, że szkoda powstała w czasie od przyjęcia przesyłki do przewozu aż do jej wydania, przewoźnik bedzie musiał ponieść koszty jej naprawienia.

Ważne!
W przypadku przesyłek, które z powodu swoich właściwości tracą na masie, przewoźnik odpowiada tylko za tę część ubytku, która przewyższa normy ubytków ustalone w obowiązujących przepisach lub zwyczajowo przyjęte, chyba że szkoda nie wynikła z przyczyn uzasadniających zastosowanie norm dopuszczalnego ubytku!

Przykład:
Przewoźnik przewoził suchy lód. Pojazd, którym wiózł towar, wyposażony był w nieszczelną chłodziarkę, z czego przewoźnik zdawał sobie sprawę. Takie postępowanie przewoźnika stanowi rażące niedbalstwo i jest podstawą roszczeń uprawnionego o naprawienie szkody przez przewoźnika.

Zwolnienie z odpowiedzialności za utratę, ubytek lub uszkodzenie

Przewoźnik może uwolnić się od odpowiedzialności za utratę, ubytek lub uszkodzenie towaru, jeśli wykaże że powstały one:

1) z powodu określonych właściwości towaru,
2) wskutek działania siły wyższej,
3) z przyczyn wywołanych przez nadawcę lub odbiorcę, które nie były spowodowane winą przewoźnika.

Ponadto przewoźnik jest zwolniony od odpowiedzialności, jeżeli utrata, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstały co najmniej z jednej z następujących przyczyn:

1) nadania pod nazwą niezgodną z rzeczywistością, nieścisłą lub niedostateczną rzeczy wyłączonych z przewozu lub przyjmowanych do przewozu na warunkach szczególnych albo niezachowania przez nadawcę tych warunków,
2) braku, niedostateczności lub wadliwości opakowania rzeczy, narażonych w tych warunkach na szkodę wskutek ich naturalnych właściwości,
3) szczególnej podatności rzeczy na szkodę wskutek wad lub naturalnych właściwości,
4) ładowania, rozmieszczenia lub wyładowywania rzeczy przez nadawcę lub odbiorcę, przewozu przesyłek, które zgodnie z przepisami lub umową powinny być dozorowane,
5) jeżeli szkoda wynikła z przyczyn, którym miał zapobiec dozorca.

Jeżeli przewoźnik na podstawie okoliczności danego wypadku wykaże, że utrata, ubytek lub uszkodzenie mogły powstać wskutek co najmniej jednej z wyżej wymienionych przyczyn, to przyjmuje się, że szkoda z nich wynikła.

Odszkodowanie za utratę lub ubytek

Wysokość odszkodowania za utratę lub ubytek przesyłki nie może przewyższać wartości, którą ustala się w następującej kolejności:

1) ceny wskazanej w rachunku dostawcy lub sprzedawcy, albo jeśli nie ma takiego rachunku, albo
2) ceny wynikającej z cennika obowiązującego w dniu nadania przesyłki do przewozu, albo
3) wartości rzeczy tego samego rodzaju i gatunku w miejscu i czasie ich nadania.

Przykład:
Przewoźnik ponosi odpowiedzialność za ubytek w postaci 30 z 200 sztuk przewożonych komputerów. Aby obliczyć wysokość odszkodowania, należy ustalić cenę jednego komputera. W tym celu przewoźnik powinien zwrócić się do nadawcy o przedstawienie faktury wskazującej taką cenę. Jeżeli nadawca nie dysponuje fakturą, kluczowa będzie cena, jaka obowiązywała u sprzedawcy w dniu nadania przesyłki. Jeśli i ten sposób okaże się niemożliwy do ustalenia

NOWOŚĆ
Moduł reklamowy w TSL Biznes
90 x 50 mm
za jedyne 600 zł netto
Zamów:
reklama@tsl-biznes.pl
tel. 22 205 09 35, 22 213 88 28



Fot. MAN Trucks

wartości komputera, należy sprawdzić cenę na dzień nadania przesyłki u kilku sprzedawców w miejscu, gdzie zostały one nadane. Cenę taką powinno się następnie pomnożyć przez 30 (liczbę utraconych sztuk). Wynik stanowił będzie kwotę odszkodowania, do którego zapłaty zobowiązany jest przewoźnik.

W razie niemożności ustalenia wysokości odszkodowania w powyższy sposób, wysokość tę ustala rzeczoznawca.

Jeśli zaś przewoźnik utracił przesyłkę, której wartość została zadeklarowana przez nadawcę w liście przewozowym, będzie zobowiązany do wypłaty odszkodowania w zadeklarowanej wysokości, a w razie ubytku w przesyłce - w wysokości części odpowiadającej ubytkowi.

Ważne!
Wysokość odszkodowania może ulec zmniejszeniu, jeżeli przewoźnik wykaże, że zadeklarowana przez nadawcę wartość przesyłki przewyższa jej wartość ustaloną przy użyciu jednego ze wskazanych powyżej kryteriów.

Stwierdzenie ubytku lub uszkodzenia

Jeżeli przed wydaniem przesyłki okaże się, że doznała ona ubytku lub uszkodzenia, przewoźnik ma obowiązek niezwłocznie ustalić protokolarnie stan przesyłki oraz okoliczności powstania szkody. Czynności te przewoźnik powinien także wykonać na żądanie uprawnionego, jeżeli twierdzi on, że przesyłka jest naruszona.

Ważne!
Protokół powinien zostać sporządzony w obecności uprawnionego (nadawcy lub odbiorcy), a jeżeli wezwanie go nie jest możliwe albo nie zgłosi się on w wyznaczonym terminie, należy dokonać ustaleń w obecności osób zaproszonych przez przewoźnika do tej czynności!

W przypadku gdy ubytek lub uszkodzenie nie dające się zauważyć z zewnątrz przy odbiorze ujawniły się już po wydaniu przesyłki, przewoźnik ma obowiązek zbadania przesyłki i sporządzenia protokołu. Dotyczy to wyłącznie sytuacji, gdy niezwłocznie po ujawnieniu szkody, nie później jednak niż w ciągu 7 dni od dnia odbioru przesyłki, żądanie takie zgłosi odbiorca lub nadawca.

Protokół podpisują osoby uczestniczące w ustaleniu stanu przesyłki. Jeżeli uprawniony nie zgadza się z treścią protokołu, może zamieścić w nim zastrzeżenie z uzasadnieniem. W razie odmowy podpisania protokołu przez uprawnionego, przewoźnik powinien wskazać ten fakt w protokole wraz z przyczynami odmowy.



Jeżeli ustalenia podjęte w wyniku kontroli przeprowadzonej na żądanie uprawnionego nie wykażą szkody w przesyłce albo wykażą jedynie szkodę stwierdzoną już uprzednio przez przewoźnika, to koszty tej czynności ponosi uprawniony.

Odszkodowanie za uszkodzenie

W sytuacji gdy dostarczona przez przewoźnika przesyłka uległa w czasie przewozu uszkodzeniu, kwotę odszkodowania ustala się w wysokości odpowiadającej procentowemu zmniejszeniu się wartości uszkodzonego towaru.

Przykład:
Przewoźnik przewoził towar o wartości 100 tys. zł. Po drodze uszkodzeniu uległo 15% towaru. W takim przypadku przewoźnik będzie musiał zapłacić odszkodowanie w wysokości 15 tys. zł (15% ze 100 tys. zł).

Wysokość odszkodowania za uszkodzoną przesyłkę nie może jednak przewyższać kwoty odszkodowania przysługującego za:
1) utratę całej przesyłki, jeżeli jej wartość obniżyła się wskutek uszkodzenia,
2) ubytek tej części przesyłki, której wartość obniżyła się wskutek uszkodzenia.

Zwrot przewoźnego i innych kosztów

Oprócz omawianych odszkodowań przewoźnik będzie musiał zwrócić przewoźne i inne koszty związane z przewozem przesyłki:
1) w razie utraty – w pełnej wysokości,
2) w razie ubytku – w odpowiedniej części,
3) w razie uszkodzenia – w wysokości odpowiadającej procentowi obniżenia wartości przesyłki wskutek uszkodzenia.

Ponadto, jeżeli wskutek zwłoki w przewozie powstała szkoda inna niż w przesyłce, przewoźnik będzie obowiązany do zapłacenia odszkodowania do wysokości podwójnej kwoty przewoźnego.

Natomiast w sytuacji gdy wskutek zwłoki w przewozie powstała również szkoda w samej przesyłce, niezależnie od odszkodowania w wysokości do podwójnej kwoty przewoźnego, przewoźnik będzie musiał zapłacić odszkodowanie, jak w przypadku uszkodzenia przesyłki, czyli w wysokości odpowiadającej

procentowemu zmniejszeniu się wartości uszkodzonego towaru.

Ważne!
Opisane powyżej ograniczenia wysokości odszkodowania nie mają zastosowania, jeżeli szkoda wynikła z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika.

Dochodzenie roszczeń z umowy przewozu

Dochodzenie roszczeń z umowy przewozu w postępowaniu sądowym przysługuje uprawnionemu (nadawcy lub odbiorcy) po wyczerpaniu drogi reklamacji, a przewoźnikowi – po bezskutecznym wezwaniu zobowiązanego do zapłaty.

Reklamacje lub wezwanie do zapłaty uważa się za bezskuteczne, jeżeli dłużnik nie zapłacił dochodzonych należności w terminie 3 miesięcy od dnia doręczenia reklamacji lub wezwania do zapłaty.

Terminy przedawnienia

Roszczenia z umowy przewozu przedawniają się z upływem roku. Natomiast roszczenia z tytułu zwłoki w przewozie, która nie spowodowała ubytku lub uszkodzenia przesyłki, przedawniają się z upływem dwóch miesięcy od dnia wydania przesyłki.

Po upływie tych terminów niemożliwe jest dochodzenie roszczeń przysługujących danej stronie umowy.

Przedawnienie biegnie dla roszczeń z tytułu:
1) utraty przesyłki – od dnia, w którym uprawniony mógł uznać przesyłkę za utraconą,
2) ubytku, uszkodzenia lub zwłoki w dostarczeniu – od dnia wydania przesyłki,
3) szkód niedających się z zewnątrz zauważyć – od dnia protokolarnego ustalenia szkody,
4) zapłaty lub zwrotu należności – od dnia zapłaty, a gdy jej nie było – od dnia, w którym powinna była nastąpić,
5) niedoboru lub nadwyżki przy likwidacji przesyłek – od dnia dokonania likwidacji,
6) innych zdarzeń prawnych – od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne.

Bieg przedawnienia ulega zawieszeniu na okres:
1) od dnia wniesienia reklamacji lub wezwania do zapłaty,
2) do dnia udzielenia odpowiedzi na reklamację lub wezwania do zapłaty i zwrócenia załączonych dokumentów – najwyżej jednak na okres przewidziany do załatwienia reklamacji lub wezwania do zapłaty.

Ważne!
Powyższe terminy wynikają z przepisów ustawy Prawo przewozowe. Strony nie mogą w umowie przewozu przyjąć innych terminów.

Odpowiedzialność za posłużenie się innymi przewoźnikami

Przewoźnik ma prawo powierzyć wykonanie przewozu innym przewoźnikom na całej trasie lub jej części.

Ważne!
Za czynności podwykonawcy przewoźnik odpowiada wobec wysyłającego tak jak za swoje własne. Podwykonawca zaś ponosi odpowiedzialność jedynie wobec przewoźnika, który zlecił mu dokonanie przewozu.

Podstawa prawna
- *Ustawa z 15 listopada 1984 r. – Prawo przewozowe (Dz.U. z 2011 r. Nr 5, poz. 13)*
- *Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. nr 16, poz. 93 ze zm.)*

Katarzyna Czajkowska-Matosiuk

Szkoła Aspirantów Państwowej Szkoły Pożarnej w Krakowie

Szkoła Aspirantów PSP w Krakowie
oraz
Redakcja Towary Niebezpieczne
zapraszają na seminarium:

www.towary-niebezpieczne.pl

„Bezpieczne Magazynowanie Towarów Niebezpiecznych i Chemikaliów"

czyli zarządzanie ryzykiem poważnej awarii przemysłowej w logistyce

W programie:
- Dobra praktyki operacji logistycznych produktów chemicznych
- Magazynowanie produktów chemicznych i towarów niebezpiecznych – prezentacja interpretacji urzędowych
- Co się może zdarzyć w magazynie chemikaliów?
- Podsumowanie badań redakcji Towary Niebezpieczne i prezentacja stanowisk urzędów i inspekcji.
- CLP i GHS – co się musi zmienić w magazynowaniu chemikaliów? Odpowiedzialność za produkty chemiczne i niebezpieczne
- Rynek magazynowania chemikaliów w Polsce 2009/2010
- Praktyka logistyczna produktów chemicznych w EU
- Prewencja pożarowa oraz zapobieganie poważnym awariom chemicznym
- Zarządzanie ryzykiem awarii chemicznej w kontekście procedur ISO

Wykładowcy:
- Specjaliści ochrony PPOŻ, wykładowcy Szkoły Aspirantów PSP w Krakowie,
- Praktycy logistycy, Przedstawiciele jednostek certyfikujących,
- Specjaliści w zakresie problematyki bezpieczeństwa chemicznego.

Na konferencje zaproszeni zostali także eksperci z CIOP Warszawa oraz PIP.

Seminarium adresowane jest do profesjonalistów zajmujących się logistyką, doradców ds bezpieczeństwa, służb kontrolnych i wszystkich zainteresowanych problematyką bezpieczeństwa chemicznego w łańcuchu logistycznym.

Termin: 12 kwietnia 2011 r.

Miejsce: Szkoła Aspirantów PSP w Krakowie, os. Zgody 18, 31-951 Kraków

Zgłoszenia: fax: 12 646 01 18

Szkoła Aspirantów PSP w Krakowie: Szkoła Aspirantów PSP, os. Zgody 18, 31-951 Kraków

Koszt: 190 zł od osoby
Cena obejmuje udział, materiały, zaświadczenie, catering

Wpłat należy dokonywać na konto:
42 1010 1270 0060 0213 9132 0000

Wiecej informacji:
- **tel.:** 12 646 02 51, tel.: 12 646 01 61
- **lub mail:** kkociolek@sapsp.pl, gpodsiadlo@sapsp.pl, konferencje@towary-niebezpieczne.pl



Nie wypada nie być!

12 kwietnia 2011 r.

Nie trać energii

Stanowiska przeładunkowe oraz wjazdy i wyjazdy z magazynów, czy pomiędzy jego sekcjami to miejsca, w których często dochodzi do niepotrzebnego wyziębiania magazynu. Inteligentne rozwiązania przeładunkowe i bramowe w znaczący sposób mogą przyczynić się do oszczędności energii.



Dzięki właściwie zaplanowanemu uszczelnieniu dociskowemu, jak np. DFC firmy Hörmann, można znacząco ograniczyć straty ciepła spowodowane przeciągami. Odbojnice pozwalają uniknąć uszkodzeń budynku.

Efekt wyziębiania się hali wynika z działania dwóch czynników: straty ciepła powstają po pierwsze na skutek przeciągów; do dodatkowych strat dochodzi w instalacji cieplnej. Dziś obydwa te czynniki próbuje się eliminować, stosując w miejscach przeładunku oraz we wjazdach i wyjazdach z hal wyrafinowaną technikę bramową i przeładunkową. – *W przypadku nowych budowli wiele przedsiębiorstw inwestuje w tym zakresie. Należy bowiem liczyć się z rosnącymi kosztami energii, a przedsiębiorstwa chcą minimalizować koszty eksploatacyjne* – twierdzi Rüdiger Bierhenke, szef sprzedaży systemów bram przemysłowych i techniki przeładunkowej w Hörmann KG

Termiczna pięta achillesowa

Szczególnie rampy przeładunkowe stanowią obecnie piętę achillesową wielu hal. Jako że stalowa konstrukcja rampy wystaje na zewnątrz hali, ta licząca często kilka metrów kwadratowych powierzchnia działa jak wielki mostek cieplny, odprowadzający ciepło z wnętrza hali. – *Efektu tego można uniknąć, odpowiednio przygotowując projekt i stosując właściwe komponenty* – wyjaśnia Lars Günsch, key account manager w firmie Hörmann. Rozwiązaniem jest umieszczenie rampy przeładunkowej bardziej w głębi budynku oraz zamontowanie jej nad izolowanym betonowym cokołem. Wówczas można zamontować bramę ocieplaną, np. SPU firmy Hörmann, w taki sposób, by poruszała się ona przed rampą i u dołu opierała się na betonowym cokole. Dzięki temu przewodząca ciepło rampa przeładunkowa nie ma bezpośredniego kontaktu z zimnym powietrzem na zewnątrz, a warstwa izolacji wokół budynku pozostaje nieprzerwana. – *Rozwiązanie to pozwala uniknąć wysokich i w przyszłości prawdopodobnie rosnących kosztów eksploatacyjnych, szczególnie w przypadku dużej liczby stacji przeładunkowych* – wyjaśnia Lars Günsch. Rampa przeładunkowa cofnięta w głąb budynku musi zniwelować większe odległości. W tym celu Hörmann oferuje rampę HTL-2 z wysuwaną klapą, pozwalającą zniwelować odstęp między rampą a pojazdem nawet do 1 metra.

Powstające w czasie korzystania z rampy przeładunkowej przeciągi w szczelinach między samochodem ciężarowym a halą pozwala zredukować przede wszystkim właściwe uszczelnienie bramy. Jeśli do rampy dokują samochody ciężarowe tego samego typu, np. w przypadku firmowej floty pojazdów, dobre rozwiązanie stanowi uszczelnienie dociskowe, jak np. oferowane przez firmę Hörmann uszczelnienie DFH. Piankowe wypełnienie tego uszczelnienia jest dociskane podczas dokowania i zamyka w ten sposób powstające szczeliny. Natomiast w przypadku korzystania z różnych samochodów ciężarowych konieczny jest system bardziej uniwersalny, zapewniający w miarę możliwości szczelne połączenie między pojazdem a budynkiem. Można wówczas wykorzystać poduszki powietrzne, jak np. oferowany przez firmę Hörmann system DAS-3. Po zadokowaniu wentylatory napełniają poduszkę powietrzem, która szczelnie otula ciężarówkę. Ze względu na dużą szczelność poduszka DAS-3 stanowi element systemu DOBO, przeznaczonego szczególnie dla logistyki produktów świeżych.

Specjalnie dla chłodni

Rozmaite komponenty systemu DOBO umożliwiają podjechanie samochodu ciężarowego z zamkniętymi drzwiami naczepy do rampy przeładunkowej. Dopiero po napełnieniu uszczelnienia bramy powietrzem, które zapobiega przedostaniu się ciepłego powietrza do wnętrza naczepy, brama otwiera się, a odbojnice najazdowe o regulowanej wysokości opuszczają się. Specjalne zagłębie-



Ocieplana brama segmentowa zamyka się przed rampą przeładunkową, co wyklucza straty ciepła na rampie. Rampa DPU wyposażona jest w system DOBO (docking before opening), przeznaczony dla logistyki produktów świeżych. Pozwala to na otwieranie drzwi naczepy po zadokowaniu, dzięki czemu łańcuch chłodniczy pozostaje nieprzerwany.



Rampę przeładunkową montuje się w głębi budynku, a pod nią umieszcza izolowany betonowy cokół. Przy takim sposobie montażu należy zniwelować większą odległość dzielącą tył samochodu ciężarowego od rampy. Rozwiązanie stanowi rampa przeładunkowa HTL-2 firmy Hörmann z wysuwaną klapą o długości 1 metra.

nia w posadzce z boku rampy przeładunkowej umożliwiają dopiero w tym momencie otwarcie drzwi naczepy. Idealnym uzupełnieniem tego systemu jest Hörmann Docking Assistant (HDA). Przy pomocy czujników system ten mierzy odstęp między samochodem ciężarowym a stanowiskiem dokowania. Następnie system HDA powiadamia kierowcę czerwonym światłem sygnalizacji świetlnej, że pojazd znajduje się w optymalnej pozycji. System HDA można połączyć z systemem DOBO, by ten automatycznie uruchamiał DAS-3 oraz otwierał bramę.

Otwarta na krócej

Brama zamontowana na wjeździe czy wyjeździe z hali lub też na trakcie komunikacyjnym między dwoma strefami hali, w których panują różne temperatury, musi jednocześnie zapobiegać przenikaniu ciepła i minimalizować przeciągi. Wymogi te spełnia brama szybkobieżna HSS 6530 firmy Hörmann. Jej kurtyna składa się z segmentów aluminiowych z przegrodą termiczną, charakteryzujących się dobrym współczynnikiem przenikalności cieplnej. A ponadto otwiera się z prędkością do 3 metrów na sekundę. Tym samym jest wystarczająco szybka, by zapewnić płynny ruch pojazdów obsługujących transport wewnętrzny przedsiębiorstwa. Jednocześnie nie pozostaje otwarta dłużej niż jest to konieczne, co znacząco ogranicza przeciągi. W sytuacjach, w których ma to podstawowe znaczenie, możliwe jest jeszcze inne rozwiązanie – połączenie bramy segmentowej z elastyczną bramą szybkobieżną. Bramy montuje się jedna za drugą, tak że brama segmentowa stanowi zamknięcie zewnętrzne, natomiast brama szybkobieżna V 6030 SE firmy Hörmann pełni funkcje zamknięcia wewnętrznego. To ostatnie otwiera się z prędkością do 3 metrów na sekundę i podczas dziennej eksploatacji ogranicza powstawanie przeciągów. Natomiast w nocy zamknięta brama segmentowa zabezpiecza halę przed włamaniem i stanowi dobrą izolację cieplną.

MG

Dzięki kurtynie wykonanej z aluminiowych segmentów brama HSS 6530 łączy w sobie wytrzymałość bramy segmentowej z szybkością bramy szybkobieżnej.



Nowy szef sprzedaży w CHEP Polska

Marcin Wasilewski objął stanowisko menedżera ds. sprzedaży w polskim oddziale firmy CHEP będącej światowym liderem w usługach wynajmu palet.



Do jego nowych zadań będzie należało umacnianie pozycji firmy CHEP na rynku polskim poprzez kształtowanie polityki sprzedaży oraz strategii budowania portfolio klientów. Będzie również odpowiedzialny za rozbudowę i rozwój obecnego zespołu zajmującego się współpracą z przedsiębiorcami wykorzystującymi palety CHEP w dystrybucji.

Macin Wasilewski ma kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży. Do zespołu CHEP Polska dołączył w 2008 roku. Przez okres dwóch lat brał udział w budowaniu wizerunku firmy na rynku lokalnym i współpracę z firmami z sektora FMCG. Od 7 lat związany jest z branżą logistyczną. Swoją karierę zawodową rozwijał w takich firmach, jak DHL Express, Ponetex Logistics oraz Beweship Polska. – *Duży potencjał oraz interesująca i stale rozwijająca się oferta zadecydowały o mojej współpracy z firmą CHEP. Moim celem jest rozbudowa sieci klientów CHEP poprzez budowanie świadomości marki i usługi wynajmu palet CHEP. Wierzę, że pomogą mi w tym wcześniej zdobyte doświadczenia* – mówi Marcin Wasilewski.

Marcin Wasilewski jest absolwentem łódzkiej Wyższej Szkoły Zarządzania, ukończył wydział zarządzania i marketingu o specjalizacji: logistyka. Prywatnie pasjonuje się sportami: koszykówką oraz snowboardem.

Moduł Spedycji Morskiej w interLAN SPEED

Firma InterLAN opracowała moduł pozwalający na kompleksową obsługę spedycji morskiej. Rozwiązanie jest dedykowane firmom spedycyjnym specjalizującym się w przewozie ładunków z wykorzystaniem transportu morskiego w relacji import/eksport.

System umożliwia sprawne przeprowadzenie procesu począwszy od rejestracji zlecenia, poprzez automatyczną kalkulację przychodów i kosztów, po fakturowanie i rejestrację płatności. W wyniku przeprowadzonych operacji użytkownik ma dostęp do zestawu raportów finansowych.

Ponadto moduł posiada funkcje pozwalające na usprawnienie i zautomatyzowanie pracy, w tym: terminarz, szeroki zestaw dokumentów oraz rozbudowane słowniki i kartoteki. Mechanizm statusowania zleceń pozwala na pełną kontrolę przebiegu procesu w systemie. Należy również zwrócić uwagę, że rozwiązanie interLAN SPEED w zakresie obsługi spedycji morskiej jest w pełni zintegrowane z modułem do zarządzania spedycją i transportem drogowym, co umożliwia organizację dowozów z i do portów transportem lądowym.

Niedoceniane cargo



Z Mariuszem Kuczkiem, dyrektorem Biura Cargo i Poczty PLL LOT S.A. rozmawia Franciszek Nietz

Według danych IATA (Międzynarodowe Zrzeszenie Przewoźników Powietrznych) ubiegły rok był udany dla branży lotniczych przewozów towarowych. Jak sytuacja tego sektora wygląda z perspektywy LOT Cargo?

Mariusz Kuczek: Wzrost zapotrzebowania na przewozy ładunków samolotami w 2010 r., wyniósł według IATA 6% w porównaniu z rokiem poprzednim. Zdaniem tej organizacji był to rok udany, ale nadal trudny. Po załamaniu w latach 2008-2009 nastąpiła zmiana trendu, nie jest to jednak całkowite odbicie od kryzysowego „dna". Owe 6% to wskaźnik uśredniony, co oznacza, że w różnych regionach kształtował się on na odmiennych poziomach.

Wynika z tego, że raczej nie możemy jeszcze mówić o definitywnym uporaniu się ze skutkami lotniczej zapaści w latach 2008-2009?

M.K.: Tendencja zmian jest niewątpliwie pozytywna, ale przestrzegałbym przed tzw. „huraoptymizmem" w tej kwestii. Rok 2009 przyniósł stratę na poziomie 12 mld dol. u wszystkich przewoźników lotniczych cargo. W związku z kryzysem wiele procesów logistycznych zostało „przekonstruowanych", a część ładunków przeniesiono na transport drogowy czy morski, który nadal pozostaje głównym konkurentem przewozów powietrznych. W sytuacji, gdy transport lotniczy wewnątrz kontynentu jest wciąż stosunkowo niewielki, transport transkontynentalny pozostaje dominującą częścią przewozu towarów drogą powietrzną. Z transportem morskim staramy się konkurować ceną, ale w tym przypadku zawsze będzie ona wyższa u przewoźników lotniczych. W ostatecznym rachunku, decydując się na transport lotniczy trzeba uwzględnić wiele czynników zapewniających jego konkurencyjność, takich jak m.in. mniejsze zaangażowanie kapitału, szybszą rotację zapasów czy też elastyczne reagowanie na potrzeby rynku.

Zjawiska, które obserwujemy na rynku globalnym czy europejskim, potwierdzają ubiegłoroczne prognozy, nie tylko IATA, ale również większości ekspertów, mówiące, że branża lotnicza dopiero w latach 2012-2013 osiągnie poziom przewozów sprzed roku 2008. Część pojemności, która była na samolotach cargo, przede wszystkim „all cargo", jest nadal uziemiona i każde wprowadzenie nowego frachtowca powoduje zmiany na rynku cenowym.

Jednak w sytuacji, gdy LOT Cargo nie dysponuje własną flotą frachtową, przewozy w ładowniach samolotów pasażerskich (belly cargo) odgrywają w Polsce istotną rolę…

M.K.: Jesteśmy na to obecnie niejako skazani. Osłabia to naszą zdolność konkurowania, choćby z portami lotniczymi naszych sąsiadów – Pragą czy nieodległym Budapesztem. Jeśli porównamy wielkości obsługiwanych przez nie ładunków z wielkościami towarów przechodzących przez port lotniczy na Okęciu, to jesteśmy daleko w tyle. Poza tym duża część cargo (około 50%) jest wywożona z Polski transportem kołowym. Potencjał cargo lotniczego w Polsce wynosi około 150-180 tys. ton. Jest więc o co walczyć, choć nasze możliwości w tej batalii rynkowej są wciąż ograniczone.

Jaki był 2010 r. dla Biura Cargo i Poczty PLL LOT? Jak kształtowały się przewozy w porównaniu do lat poprzednich?

M.K.: Dla naszego Biura był to bardzo dobry rok. Powoli wychodzimy z załamania,

które dotknęło całą branżę w latach 2008-2009. Przewozy wzrosły o 35% w stosunku do 2009 roku oraz wyniosły 28 tys. ton, z czego w eksporcie było 13 tys. ton, w imporcie 11.5 tys. ton, a na połączeniach krajowych 3,1 tys. ton. Należy podkreślić, że liczba przewozów w 2010 roku jest najlepszym wynikiem ilościowym w historii Biura Cargo i Poczty PLL LOT, działającym od 1995 roku. Jeśli chodzi o wszystkie przewozy lotnicze towarów w Polsce, to w tej chwili trudno dokładnie oszacować ich rozmiar. Można natomiast stwierdzić, że blisko 98% frachtu lotniczego przechodzi u nas przez terminal w Warszawie. Przewozy towarowe wzrosły na nim w ubiegłym roku o około 13% i wyniosły około 90 tys. ton.

Staramy się odbudować wolumen przewozów, natomiast rynek z trudnością akceptuje wzrost cen. Pułap cenowy został ukształtowany w okresie kryzysu i był wynikiem ostrej walki cenowej, co teraz utrudnia również odtworzenie „normalnej" działalności. Nadawcy przesyłek nie akceptują – koniecznego czasami – wzrostu cen. Dają do zrozumienia, że w przypadku podniesienia opłat za usługę przewozu lotniczego, skorzystają z innych form transportu. Spedytorzy, którzy są naszymi głównymi partnerami w rozwoju tego rynku, nauczyli się także dobrze wykorzystywać konkurencję między liniami lotniczymi, a ta często bywa twarda.

Kierowane przez Pana Biuro Cargo i Poczty planowało uruchomić w 2010 r. kilka nowych destynacji i rozwijać połączenie frachtowe z Polski, dokładnie z Katowic do Kanady. Czy i w jakim zakresie udało się Wam zrealizować te zamierzenia?

M.K.: Połączenie do Kanady wystartowało w listopadzie 2009 r. Katowice wybraliśmy nieprzypadkowo. Lotnisko to, doskonale zlokalizowane i połączone z resztą regionu oraz sąsiadującymi Czechami i Słowacją, a także z pobliską Austrią, ma przed sobą duże perspektywy rozwoju. Może w najbliższych latach stać się drugim w kraju, po Warszawie, ośrodkiem przewozu frachtu. Do kanadyjskiego Hamilton latališmy przez cały 2010 r. Było to pierwsze regularne, transatlantyckie połączenie cargo w historii polskiego lotnictwa, a zarazem pierwszym w siatce PLL LOT samolotem towarowym. Wykonaliśmy nim 41 operacji.

Stopień wypełnienia samolotu w obie strony przekraczał 80%. Szczyt przewozów przypadł na okres jesienno-zimowy, w przeciwieństwie do ruchu pasażerskiego, kiedy najwięcej połączeń jest w okresie wiosenno-letnim. Dzięki temu całorocznemu połączeniu nastąpił spory wzrost przewozów do Stanów Zjednoczonych i Kanady. Na rynki te przypada ponad 55% wolumenu przewiezionego przez nas frachtu.

Czy można powiedzieć, że dla LOT Cargo jest to rynek perspektywiczny?

M.K.: Jak najbardziej. Jesteśmy już tam obecni i postrzegani jako wiarygodny przewoźnik. To ważny element rynkowy, mogący równoważyć grę cenową naszej konkurencji, przez co nasi partnerzy mogą otrzymać produkt o wysokiej jakości oraz w zadowalającej cenie. Działamy tam od blisko roku, będąc jedynym przewoźnikiem spoza USA, który otrzymał od Poczty Amerykańskiej możliwość przewożenia przesyłek pocztowych. Na ile jednak będziemy się w tamtym regionie rozwijać, to zależy od długofalowej strategii PLL LOT. Moim zdaniem dla spółki naturalnym kierunkiem rozwoju byłoby łącznie transatlantyckich przewozów pasażerskich z przewozami typu all cargo. Rzecz w tym, aby stale poprawiać jakość obsługi i zwiększać liczbę portów, do których lata polski przewoźnik (obecnie PLL LOT lata do Newark, Nowego Jorku, Chicago i Toronto).

Podpisaliśmy też umowę z amerykańskim operatorem przewozowym, który obsługuje konkurujących z nami przewoźników lotniczych, na przewozy przesyłek lotniczych w systemie przewozów drogowych. Dzięki temu jesteśmy w stanie zaoferować naszym klientom dotarcie do ponad 50 portów lotniczych w USA w ramach przewozów lotniczych, przy czym ostatni odcinek trasy pokonywany jest ciężarówką.


Fot. Joelogon

A co z perspektywicznie rozwojowym, ogromnym rynkiem azjatyckim?

M.K.: Rynek azjatycki jest trudny, wymagający dużych inwestycji, przy tym mocno niezrównoważony w zakresie przewozów i już podzielony. Nierównowaga przewozów na trasie Azja - Europa -Azja wynosi 9:1, a w niektórych okresach roku ta proporcja jest jeszcze bardziej zachwiana. Cały czas szukamy rozwiązań, które umożliwiłyby nam wejście do tego regionu. Powołaliśmy nowego agenta sprzedaży w Republice Korei Południowej, w kraju, który jest dla nas ważny, choćby ze względu na obecność wielu firm koreańskich w Polsce.

Liczymy też na rozwój azjatyckiej siatki połączeń pasażerskich, zapowiadanych przez PLL LOT, co pozwoliłoby także na rozwój cargo. Jednak obecnie jest to utrudnione. Sytuację może zmienić wprowadzenie do floty LOT-u nowych samolotów Boeing 787 Dreamliner do obsługi tras dalekodystansowych, co przewidziane jest na początku 2012 r.



Fot. PLL LOT


Fot. Flickr/JvL

Wróćmy do bliższych nam geograficznie obszarów. Jak wyglądają przewozy lotniczego cargo na Białoruś i Ukrainę?

M.K.: W marcu 2010 r. uruchomiliśmy dwa razy w tygodniu połączenie frachtowe do Mińska samolotem AN 26. Wypełnienie samolotu do stolicy Białorusi wynosi 100%, a w drodze powrotnej 45%. Wzrost przewozów do tego kraju każdego roku wynosi ponad 1000%. Z tamtejszą administracją celną, z którą współpracujemy już od wielu lat, nie mamy żadnych problemów. Sfinalizowaliśmy też rozmowy z Pocztą Białoruską na temat przewozu ich poczty do USA.

Z Ukrainą sytuacja jest bardziej skomplikowana. Obsługujemy połączenia do Kijowa (dwa razy dziennie), do Odessy i do Lwowa (codziennie). Te trzy destynacje dobrze się rozwijają. Wykorzystujemy na tych trasach powierzchnię samolotów pasażerskich. Zastanawialiśmy się nad uruchomieniem połączenia frachtowego do Kijowa, ale na razie nie ma takiej potrzeby i sprawa została na jakiś czas odłożona, choć operacyjnie jesteśmy do niej przygotowani.

Czy LOT Cargo dysponuje obecnie powierzchnią magazynową odpowiadającą jego potrzebom i stwarzającą możliwości rozwoju? Czy macie jakieś pilne inwestycje do zrealizowania?

M.K.: Terminal cargo na warszawskim Okęciu funkcjonuje już od wielu lat i na pewno była to inwestycja potrzebna i trafiona. Obecnie magazyn cargo obsługuje firma LOT Services. Do obsłużenia obecnego pułapu przewozów mamy wystarczającą powierzchnię terminalową. Gdybyśmy jednak chcieli obsługiwać regularnie na Okęciu samoloty Boeing 747, tak jak jest to np. w Pradze, byłoby to dużym wyzwaniem.

Obecnie jednak nie zanosi się, aby w warszawskim porcie były wykonywane podobne operacje. Przewoźnicy i operatorzy, korzystający z dużych samolotów wybierają raczej inne pobliskie porty, takie jak Praga, Budapeszt czy Lipsk, dysponujące odpowiednią infrastrukturą, a przede wszystkim bardziej konkurencyjne cenowo.

Polski rynek lotniczego cargo wciąż nie rozwija się w tempie, jakiego moglibyśmy oczekiwać. Jakie są główne bariery tego rozwoju?

M.K.: W Europie rynek rozwija się bardzo dobrze, jednak my od lat napotykamy na kilka przeszkód. Przede wszystkim na polskich lotniskach brakuje odpowiedniej infrastruktury do obsługi ładunków lub dostęp do niej jest kosztowny. Inna ważna kwestia to brak realnej konkurencji w zakresie firm handlingowych, dyktujących nieraz ceny swoich usług nieadekwatne do ich jakości. Potencjalnych klientów zniechęcają także wysokie koszty wynajmu powierzchni magazynowych czy biurowych.

Czynniki te, jak również zaniedbania w zakresie rozwoju infrastruktury polskich lotnisk, sprawiły, że Polska jest dziś traktowana jako obszar zasilania cargo dla innych portów lotniczych, a nie jako miejsce rozwoju biznesu przewozowego. Stosunkowo niewielki potencjał Warszawy w zakresie przewozów i obsługi cargo, znacznie ogranicza możliwości rozwoju modelu biznesowego bazującego na realnej konkurencji w zakresie handlingu.

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał Franciszek Nietz



NA TEJ KONFERENCJI GBI PARTNERS NIE MOŻE PAŃSTWA ZABRAKNĄĆ!

GBI Partners
Global Business Intelligence

WORLD CLASS LOGISTICS – ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ NA ŚWIATOWYM POZIOMIE

VII EDYCJA KONFERENCJI
17-18 maja 2011 r., Hotel Sheraton, Warszawa

Zagadnienia omawiane podczas konferencji:

- Zwiększenie efektywności pracy magazynu poprzez wdrożenie narzędzi usprawniających procesy
- Zmiany na rynku transportowym i ich wpływ na zarządzanie procesami logistycznymi
- Doskonalenie łańcucha dostaw w oparciu o systemy IT
- Mapowanie procesów w logistyce
- Komunikaty pomiędzy partnerami logistycznymi aż po dokumenty transportowe
- Łańcuch logistyczny od zakładu produkcyjnego do dostawcy
- Optymalizacja w procesach obsługi klienta w oparciu o ECR
- Skuteczny menedżer – jak efektywnie pozapłacowo motywować pracowników
- Wąskie gardła w logistyce
- Nowe wdrożenia dotyczące logistyki produkcji
- Eliminowanie wielopłaszczyznowych problemów decyzyjnych
- Optymalizacja sieci logistycznych
- Mapowanie procesów w celu analizy krytycznych obszarów i wąskich gardeł
- Realne korzyści związane z wizualizacją i przejrzystością systemu
- Optymalizacja metod składowania pod kątem efektywności procesów logistycznych
- Logistyka dystrybucji wyrobu finalnego
- Charakterystyka działań korygujących, które można podjąć w celu doskonalenia procesów
- Logistyka wewnętrzna i nowe koncepcje jej dotyczące
- Odbieranie produktów od klientów – sieci logistyki zwrotnej
- Wskaźniki do analizy, oceny i optymalizacji sieci logistycznych

Konferencja skierowana jest do: Członków Zarządu, Dyrektorów Działów Logistyki, Dyrektorów ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw, Dyrektorów ds. Zakupów i Dystrybucji, Kierowników Logistyki oraz innych osób zainteresowanych doskonaleniem procesów logistycznych.

NIEPOWTARZALNA MOŻLIWOŚĆ WYMIANY DOŚWIADCZEŃ PODCZAS WARSZTATÓW, PANELU DYSKUSYJNEGO ORAZ KOKTAJLU PO PIERWSZYM DNIU KONFERENCJI!

Osoby zainteresowane udziałem w konferencji prosimy o kontakt:

+48 22 458 66 10

GBI Partners Sp. z o.o.
ul. Wałbrzyska 11
02-739 Warszawa
http://www.gbip.com.pl

Patroni medialni:

Nowoczesny Magazyn

Logistyka a Jakość
Pismo Menadżerów Logistyki

TSLbiznes

Koleją czy samochodem?

Międzygałęziowa konkurencja transportowa

Czy kolej może być w Polsce konkurentem dla towarowych przewozów drogowych? Obecna sytuacja na rynku transportowym wskazuje, że zapewne nie nastąpi to szybko. Dystans między potencjalnymi rywalami pozostaje wciąż duży. Podczas gdy operatorzy kolejowi zadowalają się 5-6 procentowym wzrostem przewozów w ubiegłym roku, transport samochodowy zwiększył się niemal trzykrotnie więcej.

Dylemat ten jest niewątpliwie realny, lecz zamiast analizować i zaostrzać międzygałęziowy konflikt, powinniśmy się bardziej skupić na szukaniu dróg i sposobów rozwoju zaniedbywanej latami kolei.

Ta konstatacja połączyła – różniących się w wielu innych kwestiach – uczestników debaty poświęconej transportowi podczas Forum „Zmieniamy Polski Przemysł", zorganizowanego przez miesięcznik Nowy Przemysł. Zdaniem Adriana Furgalskiego, dyrektora programowego w Zespole Doradców Gospodarczych TOR, realizowana przez resort infrastruktury polityka, podsyca często ten niepotrzebny spór. – *Nie chodzi nam przecież o pozbawienie szans rozwoju przewoźników samochodowych kosztem stwarzania jakichś specjalnych przywilejów dla kolei, których zresztą nie ma, lecz o tworzenie przez państwo warunków dla równego rozwoju obu gałęzi* – mówił.



prof. Wojciech Paprocki, kierownik Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstwa Transportowego Szkoły Głównej Handlowej

Krótka budżetowa kołdra

Janusz Piechociński, wiceprzewodniczący sejmowej Komisji Infrastruktury zwrócił uwagę, że „przeciąganie krótkiej kołdry wydatków budżetowych" między koleją a transportem drogowym, zagrożonym zapowiedzianym podniesieniem opłat za korzystanie z ekspresowych sieci autostrad i dróg ekspresowych, może zakończyć się utratą konkurencyjności transportu samochodowego, nie poprawiając przy tym istotnie warunków funkcjonowania kolei

Zdaniem uczestniczącego w debacie prof. Wojciecha Paprockiego, kierownika Zakładu Ekonomiki Przedsiębiorstwa Transportowego Szkoły Głównej Handlowej, nie ma potrzeby naukowego uzasadniania wyższości kolei nad transportem drogowym, nawet jeśli spojrzeć na ten problem z perspektywy zrównoważonego transportu i wymogów ekologicznych. Po pierwsze, kolej „nie jest taka święta", bowiem jeździ dzięki elektrowniom napędzanym, bynajmniej nie obojętnym dla środowiska, węglem. Po drugie, przewozy oparte na płynnym paliwie przynoszą 22 mld zł rocznie z akcyzy na paliwa. Miała ona być środkiem pozyskiwania funduszy na rozwój infrastruktury, „a tymczasem budżet bierze te pieniądze, bo po prostu jest biedny". Bez sprawnie działającego systemu transportowego, którego wciąż w Polsce brakuje, trudno mówić o szybkim rozwiązaniu tego problemu.

Wątek ten niewątpliwie istotny, zarówno dla przyszłości transportu drogowego jak i szynowego, został tylko zasygnalizowany w tej interesującej dyskusji, rozpisanej na wiele głosów, prowadzonej przez przewodniczącego sejmowej Komisji Infrastruktury Zbigniewa Rynasiewicza. Debata skupiła się głównie na kwestiach związanych z przewozami kolejowymi, przede wszystkim towarowymi, wpływających na konkurencyjność tego środka transportu. Najważniejsze z nich to stawki dostępu do infrastruktury kolejowej, kwestie związane z modernizacją i zakupem nowego taboru, układ sił i zmiany



Andrzej Massel, wiceminister infrastruktury

własnościowe w szynowym sektorze cargo w Polsce i w Europie, gdzie po kryzysie z lat 2008-2009 rośnie – w opinii Janusza Piechocińskiego – rola podmiotów dominujących, takich jak Koleje Niemieckie czy francuski SNCF.

Stabilne stawki dostępu

O wysokich stawkach dostępu do infrastruktury mówi się od dawna i od lat niewiele się w tej kwestii zmienia. W dość powszechnej opinii ekspertów, przewoźników i operatorów jest to jedna z głównych, jeśli nie największa, bariera hamująca w Polsce rozwój kolejowego cargo i osłabiająca konkurencyjność tej branży. Andrzej Massel, od niedawna wiceminister infrastruktury, przyznał, że poziom stawek za dostęp do infrastruktury kolejowej w Polsce jest jednym z najwyższych w Europie. – *W propozycjach Komisji Europejskiej jest zapisane, że co najwyżej 35% kosztów bezpośrednich finansowania utrzymania infrastruktury może być pokrywane wpływami z dostępu do niej od jej użytkowników* – stwierdził. – *W krajach skandynawskich infrastruktura kolejowa jest dostępna dla przewoźników niemal za darmo*.

O takim modelu, ze względu na naszą sytuacją budżetową, możemy dziś je-

dynie pomarzyć. Resort infrastruktury chciałby jednak ustabilizować poziom ceny dostępu. Zapowiedział, że stawki te mają rosnąć w przyszłych latach zgodnie ze wskaźnikiem inflacji i 1-2 procentowym wzrostem, uwzględniającym inwestycyjne potrzeby zarządcy tej infrastruktury. Dodał też, że „należy niwelować różnice w warunkach remontów infrastruktury dla kolejowych przewozów pasażerskich i towarowych.

Ta ostatnia opinia nawiązywała do wypowiedzi Marka Pawlika, wiceprezesa spółki PKP Polskie Linie Kolejowe. Zwrócił on uwagą, że ograniczone środki na bieżące utrzymanie i modernizację infrastruktury uderzyć mogą w przewozy towarowe. Natomiast te środki, które PLK ma do dyspozycji, w głównej mierze pochodzą z Unii Europejskiej. Mechanizm ich wykorzystania (mniejszy wkład własny administratora sieci i budżetu państwa) preferuje infrastrukturę, służącą przewozom pasażerskim. – *Dlatego gros linii towarowych nie jest modernizowanych* – powiedział Marek Pawlik – *Światełkiem w tunelu jest projekt UE sfinansowania głównych korytarzy transportu towarowego*. Polska musi u siebie wytyczyć dwa takie korytarze. Będzie to korytarz Północ-Południe, czyli linia 131 (tzw. węglówka) oraz linia E20. Linia CE 59 (Magistrala Nadodrzańska), podobnie jak Magistrala Kolejowa, stanie się połączeniem dedykowanym ruchowi towarowemu, z dopuszczeniem pasażerskiego ruchu regionalnego.

Czas na prywatyzację

Czy i w jakim stopniu na poprawę konkurencyjności sektora kolejowego wpłynie, zapowiedziana na ten rok, prywatyzacja PKP Cargo. Jej gorącym zwolennikiem jest prezes spółki Wojciech Balczun. Pozwoli ona dokończyć restrukturyzację firmy, zapewni jej środki na dalszy rozwój. Jego zdaniem byłby to kolejny krok do



Marek Pawlik, wiceprezes spółki PKP Polskie Linie Kolejowe

„unormalnienia" działalności PKP Cargo, przekształcenia się w zdrowy podmiot gospodarczy. Prywatyzacji nie jest też przeciwny zarząd PKP S.A. i ministerstwo infrastruktury. Uczestnicząca w forum dyskusyjnym Maria Wasiak, p. o. prezesa zarządu, nie wykluczała, że „może to być spółka nie państwowa, w której skarb państwa zachowa mniejszościowy pakiet". Jednak kwestia wielkości tego pakietu i ostatecznej formy sprzedaży akcji wywołuje kontrowersje w samym rządzie. Ocenia się, że powinny one zostać rozstrzygnięte do końca lutego bieżącego roku.

Obawy w tej kwestii starał się rozwiać Nick Watson, dyrektor handlowy Hitachi Rail Europe. – *Dzięki prywatyzacji kolei w Wlk. Brytanii nastąpiła optymalizacja przewozów i powstała lepsza oferta logistyczna. Pozwala to kolejom konkurować z przewozami drogowymi, notują one też wzrost* – stwierdził. Dodał, że sukces odniosły te firmy, które „potrafiły dobrze określić cele strategiczne lub znalazły segment i nisze rynkowe, w których kolej jest konkurencyjna". Receptę tę można by odnieść do całej gałęzi transportu szynowego, jeśli chce ona w przyszłości stać się, jeśli nie konkurentem, to liczącym się partnerem transportu kołowego.

Franciszek Nietz



Fot. dinostock/Fotolia

Udany rok PKP LHS

Wstępne wyniki spółki PKP LHS, potwierdzają, że 2010 rok to kolejny, udany okres w działalności firmy. Roczne przychody wyniosły 302 mln zł, tj. prawie 40 mln więcej niż zakładał plan i ponad 100 mln więcej, niż wygenerowano w 2009 r.

Wynik finansowy netto wyniósł ponad 20 mln zł i stanowi 40% wzrost w stosunku do planowanego zysku. Spółka przewiozła łącznie 8,5 mln ton towarów. Jest to wynik lepszy o 18% w porównaniu z planem i stanowi wielkość zbliżoną do rekordowych przewozów z 2007r., w którym przewieziono 8,6 mln ton ładunków. Jest to wzrost o 55% w stosunku do masy przewozowej z 2009 r.

Miniony rok to okres wzmożonej pracy przewozowej i powrót do wielkości z lat 2007-2008, które były dla spółki najlepsze pod względem osiągniętych wyników. – *W ogólnym bilansie to dobry rok dla spółki, która skutecznie realizuje funkcję zarządcy i operatora świadczącego usługi trakcyjne na szerokim torze* – informuje Zbigniew Tracichleb, prezes zarządu spółki PKP LHS.

Roczne przewozy głównego towaru transportowanego szerokim torem, czyli rudy żelaza, wyniosły 4,7 mln ton i były większe o 11% w stosunku do planu i 75% większe w stosunku do 2009 r. W ostatnich latach spółka PKP LHS odnotowuje stały wzrost udziału pozostałych ładunków w ogólnym wolumenie przewozów. Udział ten w 2007 r. wyniósł 34,7%, a w 2010 r. już 46%. W minionym roku, przewozy pozostałych towarów po linii LHS były o prawie 30% większe niż przewidywał plan.

Rekordowym miesiącem 2010 r. był grudzień, w którym odnotowano przewozy na poziomie 0,87 mln ton ładunków. Po raz pierwszy w historii działalności spółki uruchomiono maksymalną liczbę pociągów w dobie, tj. 11 par pociągów w obydwu kierunkach. Na stacji granicznej Hrubieszów LHS odprawiono dobowo 1256 wagonów, co stanowi najlepsze osiągnięcie.

W minionym roku spółka wydała łącznie na inwestycje i remonty prawie 120 mln zł. Do głównych tegorocznych inwestycji należy modernizacja kolejnych lokomotyw spalinowych ST44 i manewrowej SM48, ostatni etap odbudowy mijanki w Puszczy oraz rozbudowa układów torowych m.in. na stacji Zamość Bortatycze.

Biomasa, węgiel i kontenery

Znaczenie przewozów biomasy przy użyciu transportu kolejowego będzie wzrastać. Prywatny przewoźnik Freightliner PL ma szeroko zakrojone plany związane z tym segmentem rynku.

Podczas pokazu zorganizowanego w lutym przez FPL razem z austriacką firmą InnoFreight mogliśmy bliżej zapoznać się z zastosowaniem innowacyjnej technologii wyładunkowej.

W kontenerach transportować można różne towary i surowce. Poza biomasą, także węgiel, koks i inne materiały sypkie. Ich zastosowanie umożliwia łatwy i szybki wyładunek, co przekłada się na znaczne oszczędności dla przewoźnika i odbiorcy.

InnoFreight jest firmą będącą dostawcą technologii kontenerowej wraz z przeładunkiem. Wśród jej klientów znajdują się przewoźnicy, firmy z branży energetycznej i papierniczej. – *Ostatnio pojawiają się także podmioty z branży budowlanej* – mówi Michał Dzido, przedstawiciel firmy na kraje Europy Środkowo-Wschodniej. InnoFreight ma swojej ofercie m.in. kontenery WoodTainer XXL (20-stopowy, o optymalnej pojemności, skonstruowany dla przewozu towarów sypkich) oraz WoodTainer XS (11-stopowy, dla przewozów towarów sypkich).

Dzięki zastosowaniu technologii wyładunkowych InnoFreight, osiągana wydajność to 800 m sześciennych na godzinę (czyli ok. 280-300 t/h). – *Nasza technologia sprawdza się w warunkach zimowych i z tego powodu bardzo rozprzestrzenia się w krajach skandynawskich* – mówi Michał Dzido. Ma to spore znaczenie w przypadku towarów szczególnie wrażliwych na warunki atmosferyczne i z tego powodu trudnych do wyładowania. Dobrym przykładem jest tutaj np. gips. – *Sprawna obsługa wyładunku kontenerów jest sposobem na optymalizację kosztów przewozu. Freightliner PL bardzo dobrze to „czuje”* – uważa Michał Dzido z InnoFreight. Obie spółki ściśle ze sobą współpracują. Przewoźnik kolejowy z nadzieją spogląda na rynek przewozu biomasy. – *Stawiamy tezę, że dla transportu tego towaru nie będzie alternatywy innej niż kolej. Przy wykorzystaniu przewozów samochodowych, odbiorcy nie będą w stanie przyjąć wszystkich ciężarówek* – uważa Robert Kantek, dyrektor ds. sprzedaży w Freightliner PL. – *Po drugie, wszelkie zakłady przemysłowe wykorzystujące dla swej produkcji biomasę, nie działają w próżni. Przewozy samochodowe oznaczają spory negatywny wpływ na środowisko. Ludzie nie będą godzić się na przejazdy tych wszystkich ciężarówek* – stwierdza dyrektor Robert Kantek. Z tego względu Freightliner opracował m.in. metodę tworzenia punktów koncentracji biomasy, czyli miejsc, w których możliwe jest „złożenie” pociągów do przewozy takiego ładunku. – *Przy wykorzystaniu technologii InnoFreight jesteśmy w stanie przewieźć jednorazowo 1600 ton biomasy, co w przybliżeniu daje zaoszczędzenie pracy ok. 80 ciężarówek* – informuje Robert Kantek. Jak dodaje, oferta austriackiego partnera dobrze wpisuje się w sposób działalności przewoźnika. – *Model naszej działalności opieramy na dwóch elementach. To innowacyjne podejście do biznesu i nowoczesny tabor. Daje nam to maksymalną efektywność* – podsumowuje dyrektor handlowy Freightliner PL.

Michał Grobelny
miesięcznik Rynek Kolejowy
www.rynek-kolejowy.pl



Skład kolejowy z kontenerami



Operator wozu kontenerowego wprowadza widły w specjalne gniazda kontenera.


Obrotowa karetka wideł pozwala na łatwe obrócenie kontenera „do góry dnem”.


Przewożony ładunek rozładowany jest w kilka sekund.

Artykuł ukazał się jednocześnie w miesięcznikach Rynek Kolejowy i TSL Biznes.

Miesięcznik Rynek Kolejowy wraz z portalem www.rynek-kolejowy.pl jest najpopularniejszym magazynem w szeroko rozumianej branży kolejowej. Ukazuje się regularnie od czerwca 2002 roku. Magazyn prezentuje bieżące wydarzenia i trendy na rynku transportu szynowego, przedstawia kolej jako ważny element polskiej gospodarki. Dociera zarówno do spółek z Grupy PKP jak i spoza niej.

TRAKO 2011

9. Międzynarodowe Targi Kolejowe

Gdańsk, 11-14 października



trakotargi.pl

Patronat Honorowy Minister Infrastruktury

MTG | MIĘDZYNARODOWE TARGI GDAŃSKIE SA

GRUPA PKP

współpraca

BOMBARDIER

SIEMENS

DUPONT The miracles of science

pesa Pojazdy Szynowe PESA Bydgoszcz SA

LINES

MEDCOM SYSTEMY ZASILANIA AC & DC PRZETWORNICE TRAKCYJNE

współorganizacja

unife

SITK

SEP

rbf railway business forum

SIRTS

patronat medialny

RK Rynek Kolejowy

RM Railway Market

Kurier Kolejowy

KOW

tts Technika Transportu Szynowego

Eurail press

Gazeta Transportowa

Spedycja Transport Logistyka

Baltic Transport

Railvolution

Logistics

Railway Gazette

TransUrban

Nowy Przemysł

EURAILmag

Informacje transportu

TSLbiznes

infotransport.pl

Świat kolei

Sztorm minął



Największy uniwersalny port Niemiec ma za sobą światowy kryzys finansowy i gospodarczy. Z przeładunkiem na poziomie 121 milionów ton osiągnięto wzrost niemal o 10 procent.

W przewozach kontenerowych z Polską zostało przeładowanych w Hamburgu w 2010 roku 178 tys. TEU. Pomimo wzrastających od maja obrotów w tej relacji, poziom przeładowanych w 2009 roku kontenerów nie został osiągnięty, a wręcz odnotowano spadek sięgający 12% (wynikający z wysokiej bazy w pierwszym półroczu 2009). W wyniku tego Polska spadła w 2010 roku w rankingu Top 10 największych partnerów hamburskiego portu z 7 miejsca w 2009 roku na obecne jedenaste.

Hamburski port powrócił w 2010 roku na dobry kurs. Niemcy i państwa regionu Morza Bałtyckiego oraz Europy Środkowej i Wschodniej wróciły do zdrowia. To przyczyniło się do znaczącego wzrostu w przeładunkach, zarówno drobnicy, jak i ładunków masowych, w porównaniu z kryzysowym rokiem 2009.

Przez hamburskie keje przeszło 7,9 miliona TEU (standardowych kontenerów 20 stopowych), co zwiększyło przeładunek kontenerów o 12,%. Przy dalszym pozytywnym rozwoju globalnej gospodarki oraz stabilizacją i wzrostem światowych przewozów statkiem, hamburski port oczekuje również w 2011 znaczącego wzrostu w przeładunkach towarów morskich.

Chiny nie zawiodły

Claudia Roller, zarząd Hafen Hamburg Marketing e.V. (HHM), podsumowuje rok 2010: – *Wynik na poziomie 121 milionów ton oznacza, że w Hamburgu przeładowanych zostało o 11 milionów ton ładunków więcej niż w 2009 roku. Jednak w dalszym ciągu nie osiągnęliśmy poziomu sprzed kryzysu*. Dodaje też: – *na podstawie danych markoekonomicznych liczymy, że do rekordowych wyników z 2008 roku zbliżymy się w pierwszej połowie 2012.*

Claudia Roller oczekuje, że w 2011 roku wzrastające gospodarki Rosji i Europy Wschodniej w połączeniu z kontynuującą wzrost wymianą zagraniczną Niemiec, przyczynią się do korzystnego rozwoju przeładunków towarów morskich w Hamburgu. – *Chińska Republika Ludowa, najważniejszy partner handlowy portu w przewozach kontenerowych, od 2010 roku ponownie przyczynia się do rosnących przewozów ładunków w transporcie morskim. Hamburski port już w 2010 roku mógł, jako ważny hub ładunkowy dla przewozów z Azji i Chin do Europy Północnej i krajów basenu Morza Północnego, korzystać z tego pozytywnego rozwoju i może w 2011 roku liczyć na łączny wzrost sięgający niemal 10%* – prognozuje Roller. W odniesieniu do tego burmistrz Christoph Ahlhaus powiedział: – *Ten sukces ma wielu ojców, w których imieniu chciałbym dzisiaj wyraźnie podziękować stowarzyszeniu Hafen Hamburg Marketing e.V. za owocną pracę. To, że wydajność gospodarki naszego miasta – produkt krajowy brutto – osiągnęła poziom sprzed kryzysu, jest wielkim sukcesem, którego wielu nam zazdrości. Mamy wszelkie powody, aby na leżące przed nami wyzwania spoglądać z optymizmem.*

Także eksperci gospodarczy i instytuty badawcze prognozują na rok 2011 wzrost światowego handlu. MFW oraz OECD zakładają wzrost globalnej wymiany handlowej w 2011 roku pomiędzy 7 a 8%. Przy założeniu dalszej ekspansji światowej gospodarki bez istotnych zakłóceń można zatem liczyć, że gospodarka Niemiec w latach 2011 oraz 2012 powiększy się o odpowiednio 2% oraz 1,5%.

– *Wysiłki, aby ponownie sprowadzić do Hamburga więcej statków, opłaciły się w zupełności. System premiujący przewozy transshipmentowe, do powstania którego przyczynili się wszyscy gracze portowi, został przez armatorów bardzo dobrze przyjęty i niemal maksymalnie wykorzystany. To przyczyniło się do faktu, że przewozy feederowe po kryzysie powracają do Hamburga* – stwierdził Jens Meier, szef Hamburg Port Authority.

Głębsza współpraca

W coraz większej liczbie zawijały do hamburskiego portu szczególnie duże statki. Do odprawy rosnącej wielkości ładunków morskich Hamburg jest dobrze przygotowany, dzięki rozległym inwestycjom w rozwój infrastruktury portowej i nowych systemów IT. Planowane pogłębienie dolnej i zewnętrznej Łaby, z powodu oczekiwanych w 2011 roku ponad 900 zawinięć wielkich statków (tj. statków o długości ponad 330 m lub szerokości ponad 45 m) jest pilnie oczekiwane przez międzynarodowych klientów portu. Pogłębienie toru wodnego Łaby jest więc dla Hamburga problemem kluczowym. Ponad 150 tys. zatrudnionych jest zależnych od portu. Są to tylko mieszkańcy Hamburga. Port jest drugim największym pracodawcą w Dolnej Saksonii i największym w kraju związkowym Szlezwik-Holsztyn.

Dlatego obok silnego politycznego wsparcia z Berlina i Szlezwiku-Holszty-

nu, gospodarka portowa Hamburga czeka na klarowne oświadczenie i zgodę sąsiadów z Dolnej Saksonii na ten infrastrukturalny projekt o narodowym i europejskim znaczeniu.

Jako że duża część azjatyckich towarów w Hamburgu to ładunki transhipmentowe, przewożone dalej w ruchu feederowym, także przewozy kontenerowe z krajami regionu Morza Bałtyckiego wzrosły w 2010 r. Hamburg ze 154 zawinięciami na tydzień, jest w Europie Północnej niezmiennie najważniejszym portem feederowym dla całego obszaru Bałtyku.

Kanał Kiloński daje Hamburgowi i innym niemieckim portom Morza Północnego znaczącą przewagę geograficzną w przewozach do krajów bałtyckich. Wynika ona ze skrócenia czasu podróży i – w zależności od położenia portu początkowego i docelowego – oszczędności drogi w porównaniu z położonymi dalej na zachód północnoeuropejskimi portami morskimi. Z powodu zwiększenia intensywności żeglugi morskiej oraz zmian w strukturze floty, w Kanale Kilońskim tworzy się, ze względu na ciasne zakręty i wymiary przekroju poprzecznego koryta kanału, wzrastająca liczba wąskich gardeł dla organizacji transportu. – *Aby poprawić bezpieczeństwo i pojemność przewozową kanału i aby utrzymać ekonomiczne korzyści związane z korzystaniem z tej drogi wodnej, rozbudowa jest pilnie potrzebna. W transeuropejskim systemie transportowym Kanał Kiloński przyczynia się w znaczącym stopniu do odciążenia przewoźników lądowych* – oświadczyła Roller.

Claudia Roller pozytywnie wypowiedziała się o decyzji Hamburga o uczestnictwie w projekcie 25 metrowych zestawów drogowych. Hamburg ze swoimi magazynami i centrami logistycznymi, doskonałym połączeniem z autostradami, portem oraz kolejowymi terminalami intermodalnymi jest największym centrum logistycznym Niemiec. Dlatego powinien promować innowacyjne rozwiązania transportowe w przewozach towarów.

– *Przeładunek ładunków nieskonteneryzowanych ma dla gospodarki portu, ze względu na dużą wartość dodaną i rosnące wielkości eksportu, wysokie zanczenie. Liczne zakłady oferują dla ich transportu i przeładunku specjalistyczne usługi i sprzęt, jak np. dźwigi przeładunkowe dla szczególnie ciężkich sztuk. W sukcesywnej kooperacji Hamburga z portami partnerskimi wzdłuż Łaby i jej kanałami bocznymi, ponadgabaryty są coraz częściej dowożone barkami śródlądowymi do hamburskiego portu, gdzie następnie są pakowane i przygotowywane do przewozu morskiego i ładowane na statki* – powiedziała Roller.

Rok 2010 w hamburskim porcie

Łączne przeładunki w hamburskim porcie w 2010 roku sięgnęły 70,4 miliona ton (+13,2%). Eksport przez Hamburg wyniósł 50,8 milionów ton przeładowanych ładunków (+5,4%). Dominujący w Hamburgu przeładunek drobnicy osiągnął 80,9 milionów ton (+9,9%). Przeładunek ładunków masowych sięgnął 40,3 miliona ton a tym samym wzrósł o 9,5%. W obszarze przeładunku kontenerów łącznie odprawiono 78,4 miliona ton (+10,1%). Liczone w TEU było to 7,9 miliona TEU (+12,7%).

Azja utrzymuje w przewozach z i do hamburskiego portu czołowe miejsce. Łącznie w tej relacji przeładowano w 2010 r. 4,7 miliona TEU. Jest to o około 585 tys. TEU więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku (+14,1%). Liczne serwisy liniowe, które w okresie kryzysu zawieszono albo zredukowano, zostały w 2010 wznowione lub zwiększono ich możliwości przewozowe. Nastąpił wzrost przeładunków drobnicy konwencjonalnej, które osiągnęły poziom 2,6 miliona ton (+5,4 procent). Duży udział w osiągnięciu tego wyniku miał eksport ładunków z grupy project cargo oraz pojazdów, który sięgnął 1,1 miliona ton (+19.5%). Przewozy kontenerowe z krajami regionu Morza Bałtyckiego wzrosły o 9,8% do 1,6 miliona TEU.

Przeładunek ładunków masowych osiągnął poziom 40,3 miliona ton (+9,5%) dobry wynik zawdzięcza głównie wzrostowi importu ładunków sypkich przeładowywanych czerpakiem. I tak import rudy żelaza osiągnął wskutek zwiększonej produkcji stali w kraju 9,3 miliona ton (+ 60,7%). W imporcie ładunków płynnych odnotowano wzrost do 10,3 miliona ton (+8%), do którego przede wszystkim przyczyniły się przeładunki ropy naftowej (+9%) i produktów ropopochodnych (+14,3%). Ładunki sypkie przeładowywane ssakiem (3,3 miliona ton) były nieznacznie, bo o 0,8%, niższe niż w roku poprzednim. Import zbóż osiągnął 632 tys. ton i tym samym zwiększył się o 33,9%.

Eksport ładunków masowych pozostał z łącznym wynikiem 10,3 miliona ton na poziomie o 9,3% niższym niż w ponadprzeciętnie dobrym roku ubiegłym. Zarówno eksport zbóż jak też innych ładunków suchych przeładowywanych ssakiem pozostał na znacząco niższym poziomie, niż w bardzo dobrym roku 2009. Pozostałych ładunków suchych przeładowano w eksporcie o 23,5% więcej tj. 3,2 miliona ton. Ta grupa towarowa została zdominowana przez eksport nawozów, w których zanotowano wzrost o 28,6 procent do 2,2 miliona ton. Eksport ładunków płynnych, w pierwszym rzędzie produktów ropopochodnych pozostał w 2010 roku z łącznym wynikiem 3,8 miliona ton o 21,6% poniżej poziomu roku 2009.

Niech się dowiedzą

Hamburski port cieszy się wśród klientów i partnerów w światowym handlu bardzo dobrą marką i rozpoznawalnością. Wyróżnia się dobrą jakością obsługi, gęstą siecią połączeń liniowych i feederowych, jak również szybkimi, wydajnymi i przyjaznymi środowisku rozwiązaniami transportowymi i logistycznymi w relacji z zapleczem lądowym. Na podwalinie tych już istniejących fundamentów Hafen Hamburg Marketing już od 25 lat z sukcesem realizuje zadania marketingowe na rzecz gospodarki portowo-morskiej Hamburga i regionu. – *W roku 2010 zdołaliśmy, tworząc nowe przedstawicielstwa portu Hamburg w Mumbai i w Berlinie, a także zmieniając przechodzących na emeryturę kierowników naszych przedstawicielstw w Dreźnie i w Budapeszcie, rozbudować i wzmocnić naszą działającą w obszarze informacji i kompetencji marketingowych sieć organizacyjną* – powiedziała Claudia Roller. Kolejne przedstawicielstwo Hafen Hamburg Marketing powinno zostać otwarte jeszcze w 2011 roku w Brazylii.

Z powodu tegorocznej kampanii „European Green Capital 2011" Hafen Hamburg Marketing przygotował nadzwyczajne wydanie „Green Port" swojego kwartalnika, które przedstawia informacje i przykłady chroniących środowisko i ekologicznych projektów i rozwiązań logistycznych w gospodarce portowo-morskiej. – *Jako marketingowa organizacja stawiamy w tym roku korzyści z ekologicznych i efektywnych ekonomicznie łańcuchów transportowych via port Hamburg na pierwszym planie naszej komunikacji* – powiedziała Claudia Roller.

MK

Za każdym człowiekiem stoi pasja:



Być mędrcem, nie alfa-liderem

Piotr Selmaj

Panie Piotrze, wiem, że ma Pan wiele pasji, ale niektóre są dla Pana szczególne, zwłaszcza te sportowe. Jak w Pana życiu pojawił się sport?

Piotr Selmaj: Byłem sportowcem. Mając 8 lat chodziłem do świetlicy szkolnej, gdzie stał stół do tenisa stołowego, tzw. ping-ponga. Braliśmy rakietki i odbijaliśmy sobie godzinami. Pewnego dnia zobaczył mnie człowiek z RKS Marymont, który zaprosił mnie do klubu. Grałem w klubie przez kolejnych 9 lat, wtedy byłem już sportowcem, zawodnikiem klubowym.

Czy zdobył Pan jakieś tytuły sportowe?

PS: Mogę powiedzieć, że byłem etatowym wicemistrzem Warszawy. Trenowałem przez 7 dni w tygodniu, byłem już pod opieką Stołecznej Federacji Sportu. Miałem takiego przeciwnika z Warszawskiej Pragi, z którym nigdy nie mogłem wygrać. Gdy zrozumiałem, że nie będę mistrzem świata, przyszedł czas na decyzję, jak chcę spędzić swoje życie, czy za stołem do tenisa, czy kształcić się i rozwijać zawodowo. Ostatni raz na serio walczyłem za stołem w drużynowych mistrzostwach Polski juniorów. To był największy sukces: mój i naszej drużyny. Zdobyliśmy drugie miejsce. Wszystko zakończyłem jednego dnia. Jednak mając nadmiar energii i czasu, coś musiałem robić.

Kto lub co wypełniło tę lukę czasową, gdzie Pan spożytkował nadmiar energii?

PS: W czasie kiedy trenowałem tenisa stołowego, w wieku 13 lat, koledzy zachęcili mnie do gry w tenisa ziemnego. Nie wolno, niestety, łączyć tych dwóch sportów. To inny ruch ręki, praca nadgarstka, co wypacza ruchy potrzebne w ping-pongu. Ukrywałem grę w tenisa ziemnego przed moim trenerem przez 4 lata. Kiedy odszedłem od stołu, codziennie wsiadałem na rower i jeździłem na Spójnię lub na Hutnika i jak maniak odbijałem piłkę o ścianę. Potem, kiedy już opanowałem technikę gry, grałem w wielu turniejach.

Czy ta dyscyplina sportu była skierowana u Pana w kierunku zawodowstwa?

PS: Nie. Tenis ziemny był dla mnie zawsze pasją, ale na zawodowstwo było już zbyt późno.

Czy czas poświęcony i nadal poświęcany sportowi miał lub ma wpływ na Pana życie?

PS: Sport bardzo mi pomógł w kształtowaniu charakteru, komunikacji z ludźmi i postrzeganiu rzeczywistości. Grając w wielu różnych turniejach, miałem możliwość zwiedzania prawie całego świata. Pracując w LOT, byłem zapraszany na turnieje organizowane przez różne linie lotnicze.

Nie zapomnę meczu z British Airways. Odbywał się na trawiastych kortach. To jakby zupełnie inna dyscyplina – gra dla dżentelmenów. Pracując w przedstawicielstwie LOT w Wiedniu, początkowo nikogo nie znałem, poznawałem ludzi poprzez grę w tenisa. Pewnego razu moi przyjaciele z Austrian Airlines zaprosili mnie, abym grał w ich drużynie przeciwko Lufthansie – mecz wygraliśmy, ja wygrałem swoje. Do dnia dzisiejszego w ciągu tygodnia regularnie gram na Warszawiance.

Wiem, że nadal jest Pan zwolennikiem kortów ziemnych, ale wiem też, że poświęca Pan czas innej pasji. Są to konie, prawda?

PS: Kocham pracę, bardzo, uwielbiam różnego rodzaju projekty, zadania, ale nie jestem pracoholikiem. Różne etapy rozwoju firmy spowodowały, że obecnie już nie jestem włączony osobiście we wszystkie projekty. Jestem człowiekiem bardzo otwartym i zdaję sobie z tego sprawę, że każdy jest pępkiem świata, nie można poświęcić rodziny, pasji i życia tylko dla pracy.

Tak, to prawda. Kocham konie i bardzo lubię jeździć konno. Para jeździec i koń to drużyna. Mała, ale jakże ciekawa i specyficzna.

To skupmy się przez chwilę na tej pasji. Jak się wszystko zaczęło? Sama kiedyś jeździłam konno i wiem, że nie jest to łatwa pasja, zwłaszcza jeśli nie jest obecna w naszym życiu od dzieciństwa. U Pana ta przygoda rozpoczęła się nie aż tak dawno.

PS: Moja przygoda z końmi zaczęła się w 1997 roku. Spędzałem wakacje nad morzem. Pogoda nie sprzyjała. Mieszkaliśmy na terenie stadniny. Na początku z nudów, dla zabicia czasu zainteresowałem się jazdą na koniach. Zacząłem od lonży, jeden dzień, drugi i poszło… Później przyszły jazdy w korytarzu i w końcu jazdy w terenie, w lesie, po łąkach, brzegiem morza na plaży. To była stosunkowo duża stadnina w Białogórze, dzisiaj jest tam ponad 100 koni, a z właścicielem zaprzyjaźniliśmy się serdecznie.

Rozumiem, że po wakacjach kontynuował pan naukę jazdy?

PS: Po powrocie ze względu na stosunkowo małe wówczas dzieci jeździliśmy w niewielkiej stajni „Kurlandia" pod Warszawą w Opypach. Przesympatyczne miejsce, gdzie było dużo koników polskich, bo ośrodek nastawiony był na naukę dzieci, młodzieży i na hipoterapię. Na szczęście było tam kilka większych koni, na których mogli też trenować rodzice. Jeździłem tam przez wiele lat, ciągle doskonaliłem swoją jazdę konną.

Wtedy jeszcze nie zdawałem sobie sprawy z tego, że na bardzo młodym koniu należy siedzieć inaczej (lżej, delikatniej obciążając jego kręgosłup) niż kiedy koń jest już ukształtowany fizycznie i dojrzały.

Nie od razu nauczyłem się budować relację z koniem, nawiązywać z nim kontakt, rozumieć go. Początkowo byłem uczony (jak przytłaczająca większość adeptów jazdy konnej) dominacji przy użyciu siły. Powoli, z czasem, także przy ogromnym udziale ludzi, którzy konie kochają, zmieniało się moje postrzeganie tej relacji, a świadomość dojrzewała. Coraz lepiej rozumiałem konie. Uczyłem się i ciągle się uczę, jak je postrzegać w ich myśleniu.

Dotarło do mnie, jak konie są męczone, wykorzystywane, jak ich wola jest łamana. Wiele rzeczy muszą robić w bólu i cierpieniu. Gdyby się głębiej zastanowić, dociera do nas, jak człowiek te zwierzęta wykorzystywał i niestety nadal wykorzystuje. Koń w rękach ludzi jest często otępiały, biedny, szarpany i jednocześnie bezbronny.

Dotarło do mnie, że to nie koń jest zły, tylko ludzie powodują jego złe zachowania, interpretowane jako niegrzeczne. Popatrzmy na typową sytuację. Przychodzi człowiek do stajni, ma mało czasu, spieszy się, chce jeździć. Koń musi jechać, czy mu się podoba, czy nie. On nie ma na to wpływu, a przecież należy doprowadzić do tego, aby koń chciał to zrobić, a tak się dzieje, gdy zaprzyjaźniasz się





Piotr Selmaj, (drugi od prawej w górnym rzędzie) i koledzy z drużyny z którą zdobył drużynowe mistrzostwo Polski w tenisie amatorów w kategorii +50 w cyklu (polskim) ATP.

Piotr Selmaj

Wiceprezes, CEO i Dyrektor Zarządzający – Cargoforte UTI Worldwide Company – Poland.

Urodzony w 1960 roku w Warszawie. Absolwent Politechniki Warszawskiej, kierunku Transport, specjalizacji Sterowanie Ruchem Lotniczym.

11 lat przepracował w przedsiębiorstwie LOT, w tym 5 i pół roku na placówce w Wiedniu.

W 1996 roku rozpoczął pracę w istniejącej wówczas firmie Cargoforte, w której po kilku latach pracy wykupił część udziałów. Wraz z 12 osobowym zespołem rozbudowywał spedycję lotniczą, morską i drogową. W późniejszym czasie rozwinął logistykę kontraktową.

Miłośnik sportu, jazdy konnej. Członek Stowarzyszenia „ Okiem konia".



z nim, gdy on ci ufa. Budujesz relację zaufania z koniem.

Dzisiaj uważam, że na koniu należy jeździć bez wędzidła. Ja tak jeżdżę na swoim koniu. Gdy człowiek rozumie mechanizmy jazdy, anatomię i budowę konia, to powinien tak jeździć. Ale na to trzeba poświęcić czas i chcieć to zrozumieć. Aby koń był prawidłowo rozwinięty, należy nad nim pracować 3 lata, o czym dzisiaj prawie nikt nie chce wiedzieć, bo liczy się czas, doraźny efekt i pieniądz.

Widzę, że poza czystą jazdą, podszedł Pan do konia trochę filozoficznie, psychologicznie. Jak należało by nazwać to, co Pan robi?

PS: Wielu ludziom związanym z końmi metody naturalne kojarzą się głównie z metodą Pat-a Parelli, słynnego zaklinacza koni. Jednak to nie była ścieżka, która mnie poprowadziła do koni, choć podejście do koni, które dzisiaj reprezentuję należało by pewnie nazwać naturalnym. Należy raczej mówić o zrozumieniu świadomości konia. Uczę się przez cały czas porozumiewania z końmi. Między innymi stąd moje uczestnictwo w Stowarzyszeniu na rzecz Nowych Metod Komunikacji i Pracy z Końmi oraz Treningu Koni „Okiem Konia". Takie postrzeganie szeroko pojętego treningu jest propagowane na świecie przez niezbyt liczną na razie grupę ludzi. Bardzo dobrze pokazuje to Stormy May w swoim kultowym już dzisiaj, choć „młodym", bo nakręconym zaledwie w 2006 roku filmie „Path of the Horse".

Na czym polega metoda komunikacji z koniem, poznawanie jego myśli, nastrojów?

PS: Jeśli poznasz mowę końskiego ciała, jego reakcje, zachowania, to wiesz, co on o tobie myśli, czy cię lubi, czy nie. Cieszę się, że moja miłość do koni daje mi szansę chociaż częściowo to widzieć i rozumieć.

Gdy spędzam czas z koniem, to bawię się z nim, rozgrzewam, żartuję, rozmawiam. Koń też traktuje to jako element zabawy. Bardzo dobrze to okazuje. Gdy jest zadowolony, nosi łeb nisko. On daje, co my mu damy, czuje nastawienie, nerwowość, atmosferę, nasz stres ale jest zawsze naturalny. Koń nie oszukuje, jest szczery do bólu. Gdy jest rozluźniony, spokojny, to okazuje swoje uczucia, którymi się dzieli.

Ma Pan swoje konie czy konika?

PS: Mam swojego konia, jest w stajni na Mazurach. Nie było łatwo go znaleźć. Powiem szczerze, że zakup dobrego, odpowiedniego konia jest bardzo trudny, trudniejszy od zakupu dobrego samochodu.

Do zakupu swojego konia dojrzewa się. Ja dojrzałem dopiero w momencie, gdy nauczyłem się mniej więcej z nimi postępować. Zapragnąłem mieć swojego konia wymarzonego pod względem charakteru i temperamentu.

Najpierw dzierżawiłem konia. W doborze odpowiedniego kompana pomagał mi mój znajomy, jeden z najlepszych polskich jeźdźców, a moim zdaniem jednocześnie fantastyczny koński psycholog. Ten koń był trudny, nie był lubiany w stajni, nie dawał się łatwo czyścić. Ale udało mi się nawiązać z nim kontakt do tego stopnia, że jak przyjeżdżałem do niego, to cieszył się i było to wyraźnie widoczne.

Czy jest to Pana obecny koń?

PS: No nie, niestety. Myślałem nawet, aby go kupić, ale mój koński psycholog stwierdził, że mimo naszej dobrej relacji, nie widzi z nas dobranej drużyny.

Kiedy więc Pan kupił swojego konia i jak do tego doszło, skoro sam Pan mówi, że to poważny problem – znaleźć konia z odpowiednim charakterem?

PS: Pewnego dnia zadzwoniła do mnie znajoma i powiedziała mi o koniu na

sprzedaż, stojącym pod Olsztynkiem. Zarzekałem się, że nie chcę mieć siwego konia bo wówczas pełno było wszędzie dookoła siwej sierści, a ten niestety był siwy, ale za to z hreczką. Lecz gdy na niego wsiadłem i poczułem to szczęście, które jeździ na końskim grzbiecie, a później spojrzałem w jego paszport i zobaczyłem, że urodził się tego samego dnia co ja, uznałem, że nie mam wyboru. Opatrzność, zrządzenie losu. Jest moim koniem od 2 lat, ma 18 lat, jest duży, doświadczony i mądry, w kłębie ma 174 cm. Ma za sobą historię sportową, ale na szczęście był dobrze i rozsądnie jeżdżony. Całe życie jeździł z wędzidłem, teraz już nie. Dlaczego miałbym sprawiać ból przyjacielowi. Stanowimy świetną parę (mam nadzieje, że podziela moje zdanie), jest fajny, ma charakter. Jeździmy sobie po lesie, bawimy się, odpoczywam przy nim.

A chciałby Pan powiększyć swoja stajnię?

PS: Chciałbym mieć 4 konie, ale jak mówiłem, trudno kupić dobrego i odpowiadającego nam temperamentem konia. Do tego potrzeba dużo czasu, cierpliwości, konsekwencji i oczywiście sporej dozy szczęścia.

Proszę nam zdradzić, co stanowi o powodzeniu duetu koń – człowiek, czy człowiek – koń, co jest najważniejsze, aby taką wzajemną relację – powiem nawet miłość – zbudować?

PS: Sukcesem dobrych relacji z końmi jest poznanie ich, zrozumienie, nawiązanie komunikacji. Koń z reguły jest po stronie człowieka, to delikatne i z natury łagodne zwierzę, ale trzeba posiąść umiejętność bycia zaakceptowanym w stadzie. Stado ma hierarchię, człowiek który chce mieć dobry kontakt z końmi, nie powinien być wobec nich alfa-liderem, ale musi zdobyć w stadzie pozycję "pasywnego lidera – konia mędrca". Wtedy znajdzie szczęście.

Cała ta opowieść daje dużo do myślenia i wygląda na to, że sami możemy się wiele nauczyć poprzez budowanie takich relacji ze zwierzętami.

PS: Człowiek uczy się całe życie, z wiekiem powinien stawać się mądry. Uczymy się obcowania z ludźmi, z naturą. Nauczyłem się obserwować i mieć świadomość, że człowiek czy koń też mnie obserwują i starają się rozumieć.

Dziękuję za rozmowę

Rozmawiała Dorota Raben



Moje życie : *to jak wiele oddzielnych historii, które biegną swoimi wątkami*

Moja misja: *dawać ludziom (i nie tylko) szczęście*

Moje motto: *rób wszystko tak, jak byś to robił ostatni raz w życiu*

Moje wartości: *uczciwość, słowo warte ponad pieniądze, prawdomówność, przyjaźń*

Moje marzenia: *pojechać na koniu do Nieba*

Moje pasje: *jest ich więcej niż konie i tenis to: historia, literatura, praca, ludzie*

Moje sukcesy: *mam nadzieję, że ciągle przede mną. Nie boję się popatrzeć w oczy nikomu, z kim do tej pory zetknąłem się w moim życiu*

Moje porażki: *także mam nadzieję, że przede mną, bo te szlifują charakter*

Moje niezapomniane przeżycie: *życie*

Moje ukochane miejsce na ziemi: *warszawski Żoliborz i mazurska wieś*

Jak lepiej kształcić logistyków

Wejście smoka podczas lekcji logistyki, prowadzonej w technikach niemieckich. Warunki zatrudnienia absolwentów szkół ponadgimnazjalnych przez firmę Kuehne+Nagel. Zmiany w podstawach programowych zawodów: technik logistyk i technik spedytor. Kolejne podręczniki oraz przebieg projektów unijnych. To tylko część zagadnień, które poruszyli uczestnicy V Forum Nauczycielskiego, organizowanego przez Wyższą Szkołę Logistyki. W spotkaniu, które odbyło się w piątek, 25 lutego 2011 roku, wzięło udział blisko 200 nauczycieli z całej Polski.

Konferencja będąca corocznym podsumowaniem pomocy jaką WSL oferuje nauczycielom kształcącym w zawodach technik logistyk i technik spedytor, ma na celu poprawę edukacji logistycznej w szkołach ponadgimnazjalnych.

V Forum Nauczycielskie zainaugurował Kanclerz Wyższej Szkoły Logistyki doc. dr inż. Ireneusz Fechner koordynujący współpracę uczelni ze szkołami średnimi. Rangę wydarzenia podkreślała także obecność Rektora WSL prof. zw. dr. hab. Andrzeja Korzeniowskiego oraz Prodziekana WSL dr. inż. Marka Matulewskiego.

Uczestników zapoznano z treścią specjalnie dla nich przygotowanych płyt z materiałami dydaktycznymi. Są one efektem współpracy uczelni z firmami logistycznymi, które dzielą się swoimi projektami, zdjęciami, filmami – na potrzeby dydaktyki. Dzięki tym materiałom nauczyciele mogą uczyć logistyki w oparciu o realne rozwiązania rynkowe. Omówiono program wycieczek do WSL, w ramach których uczelnia przyjęła już ponad 3000 uczniów organizując im wykłady i wyjazdy do firm logistycznych. Zrelacjonowano zmiany w podstawach programowych zawodów: technik logistyk i technik spedytor, o które od lat postulowali nauczyciele. Zaprezentowano nowe podręczniki dla szkół, a także omówiono przebieg III Ogólnopolskiej Olimpiady Logistycznej.

Dużym zainteresowaniem uczestników V Forum Nauczycielskiego cieszyło się wystąpienie pani Marioli Aus der Mark, nauczycielki przedmiotów logistycznych z Bochum, która zaprezentowała zasady prowadzenia lekcji w niemieckim technikum logistycznym.



– Zaczynamy „wejściem smoka" lub „wybuchem wulkanu To znaczy, że lekcje zaczynamy od przedstawienia problemu. Na przykład mówimy, że zawalił się magazyn, przedstawiamy wszystkie związane z tym komplikacje i czekamy na rozwiązania proponowane przez uczniów. To uczniowie muszą znaleźć wyjście z kryzysu. Ocena za przedmiot to tak na dobrą sprawę ocena za aktywność podczas lekcji. Nauczyciel natomiast, jest zobowiązany notować wszystkie poczynania uczniów, musi notować każdą wypowiedź i na tej podstawie ich ocenia. Do tego, nauka w niemieckich technikach odbywa się dwutorowo. Uczniowie przez dwa dni w tygodniu uczęszczają do szkoły, a przez kolejne odbywają staże w firmach logistycznych – mówiła Mariola Aus der Mark.

Pani Mariola zauważyła również, że dzięki takiemu systemowi, nauczyciel nie musi robić kartkówek. Na bieżąco sprawdza wiedzę uczniów, nie tylko podczas lekcji, ale także odwiedzając ich w firmach logistycznych. Uczniowie natomiast zdobywają w firmach praktyczne doświadczenie i wiedzę niezbędną do wykonywania w przyszłości zawodu związanego z branżą logistyczną.

– To było ciekawe doświadczenie, móc porównać system uczenia w polskich szkołach, z tym co opowiadała Pani Mariola. Widać, że niemieckie technika bardzo mocno stawiają na praktykę. Nam tego niestety brakuje – komentowała Agnieszka Krupa, nauczycielka z Zespołu Szkół nr 23 we Wrocławiu

Następnie przed uczestnikami V Forum Nauczycielskiego wystąpiła dr inż. Elżbieta Hałas, wykładowca WSL, pracująca na co dzień w poznańskim Instytucie Logistyki i Magazynowania – polskiej organizacji GS1, a od stycznia 2011 roku przewodnicząca GS1 in Europe. Przedsta-

wiła możliwości zastosowania kodów kreskowych, elektronicznej wymiany danych, synchronizacji danych, elektronicznego kodu produktu EPC/RFID. Pokazała również na czym polega aplikacja „Moje GS1", za pomocą której od stycznia 2011 roku każdy użytkownik systemu GS1 może wprowadzić do bazy danych informacje o swoich produktach, które znakuje kodami kreskowymi.

– *Jesteśmy świadkami rewolucji technicznej* – zaznaczyła pani Elżbieta i jako dowód pokazała możliwości jakie daje aplikacja „Moje GS1". Telefonem komórkowym sczytała kod kreskowy przyprawy kuchennej oraz kremu do rąk i na monitorze pojawił się m.in. skład produktów, adresy kontaktowe do producenta, informacje o zastosowaniu, a także – jak w przypadku przyprawy – filmy prezentujące przepisy kucharskie.

Na zakończenie części teoretycznej wystąpili przedstawiciele firmy Kuehne+Nagel, którzy przybliżyli warunki współpracy i zatrudnienia absolwentów szkół ponadgimnazjalnych.

– *Przeprowadzamy bardzo szczegółową rekrutację. Kandydaci muszą się między innymi zmierzyć z testem językowym, psychologicznym, rozwiązać casy study, a także uczestniczyć w rozmowie rekrutacyjnej* – wymienia Anita Koralewska-Ratajczak, HR Manager Kuehne+Nagel. – *Nie ukrywam, że w przypadku stanowiska w przedsiębiorstwie logistystycznym najważniejszym warunkiem przyjęcia do pracy jest znajomość języka angielskiego. Wychodzimy z założenia, że innych rzeczy można się zawsze nauczyć, a umiejętności językowe są w tej pracy niezbędne* – dodaje.

Konferencję kończyły warsztaty odbywające się jednocześnie w trzech salach. Uczestnicy wybierając tematykę, która ich najbardziej interesowała dyskutowali na temat projektu „Wielkopolska musi wiedzieć" poznając funkcjonalności Logistycznej Platformy Badawczej, uczestniczyli w lekcji pokazowej z wykorzystaniem Wirtualnych Laboratoriów albo w zajęciach pokazujących zastosowania oprogramowania MonZa Edu, oferowanego przez Instytut Logistyki i Magazynowania do zajęć z przedmiotu „Laboratorium magazynowe".

– *To co od pięciu lat robimy wspólnie z 214 szkołami ponadgimnazjalnymi kształcącymi w zawodach: technik logistyk i technik spedytor to unikatowy w skali kraju program współpracy uczelni wyższej ze średnim szkolnictwem zawodowym. Tworzymy już pewnego rodzaju społeczność, wspólnie pracujemy w ramach projektów podnosząc jakość kształcenia, a raz do roku podsumowujemy dotychczasową współpracę, określamy jej dalszy kierunek, a przy okazji ubarwiamy te spotkania ciekawymi prelekcjami dotyczącymi kształcenia logistycznego – w takim duchu przebiegło też jubileuszowe V Forum Nauczycielskie WSL* – podsumował Wojciech Zalewski, rzecznik prasowy WSL.

Patronat medialny nad V Forum Nauczycielskim objęło objęły następujące media: „TSL Biznes" (Główny partner medialny), Czasopismo „Logistyka", "Eurologistics", „Logistyka a Jakość", „Nowoczesny Magazyn", „Transport i Spedycja", „Gazeta Szkolna", Radio Planeta oraz portale: logistyka.net.pl, log24.pl, etransport.pl, dobra logistyka.pl, oraz miastopoznan.pl.

Partnerzy V Forum Nauczycielskiego: Instytut Logistyki i Magazynowania, Grupa Raben, Elettric 80, CHEP, ProLogis, Epicor, Panopa, DHL Express, Promag, SKK Systemy Kodów Kreskowych, Wincanton, Pekaes, Transporeon, Kuehne+Nagel, Interlan, Mecalux oraz Emapa. Sponsorami imprezy były firmy L-Systems i Epicor.

KK



Zaistniej w sieci



Strony WWW są obecnie jedną z głównych form promocji przedsiębiorstw. Związane jest to zarówno ze stosunkowo niską ceną, jak i wymiernymi korzyściami wizerunkowymi oraz sprzedażowymi, jakie przynosi posiadanie firmowej witryny. Jednak samo stworzenie serwisu internetowego to nie wszystko, jednym z najważniejszych elementów budujących wizerunek w sieci jest bowiem domena internetowa. Jak najefektywniej zaprezentować swoją firmę w sieci i czy jeden adres strony internetowej nam wystarczy?

Adres firmowego serwisu jest niczym wirtualna wizytówka, reprezentująca przedsiębiorstwo oraz pozwalająca do niego dotrzeć. Opinia, że domena oraz jej wybór nie mają wpływu na działania marketingowe oraz sukces witryny, jest błędna. Dobrze dobrana nazwa strony WWW jest szczególnie ważna w przypadku przedsiębiorstw związanych z logistyką. Rynek usług logistycznych w Internecie jest już bardzo rozbudowany. Właściwa domena pozwala przebić się firmie przez gąszcz ofert w sieci i zdystansować konkurencję.

Domena? Pierwsze słyszę!

Domena internetowa to nic innego, jak adres WWW, który prowadzi bezpośrednio do danej witryny. Składają się na nią 3 elementy: stały skrót WWW (World Wide Web), nazwa domeny oraz rozszerzenie (np. .pl). W nazwie użytej w adresie WWW pojawiają się litery (również polskie znaki diakrytyczne), cyfry oraz znak „-". Taki zapis wprowadzono 20 lat temu, zastępując adres IP, dzięki czemu poruszanie się w Internecie zostało znacznie ułatwione.

Wcześniej, aby np. złożyć zamówienie poprzez stronę WWW firmy logistycznej, konieczne było wprowadzenie w okno przeglądarki skomplikowanego numeru IP. Składał się on z 4 liczb od 0 do 255. Zapis ten nadal jest aktualny, więc niezależnie od tego, czy wprowadzimy do przeglądarki adres www.nazwa.pl, czy numer 85.128.128.36 – wyświetli się ta sama strona WWW. Istotny jest również fakt, iż adresy WWW są unikalne i niepowtarzalne. Dlatego odpowiednio dobrana nazwa, chwytliwa i łatwa do zapamiętania pozwoli wyróżnić firmę spośród dużej liczby witryn o profilu logistycznym.

Rozszerzenie ma znaczenie

Rozszerzeniem nazywany jest ostatni człon adresu WWW. Jest on bardzo istotny, pozwala bowiem określić charakter firmy, jej lokalizację czy też zasięg działania. W wyborze odpowiednich końcówek dla firmowych domen przydatna jest znajomość ich klasyfikacji, znaczenia oraz odniesienia. Ze względu na „hierarchię" wyróżnia się domeny najwyższego poziomu (tzw. TLD – Top-Level Domain) oraz subdomeny (tzn. domeny niższego poziomu. Do domen TLD (najwyższego poziomu) zaliczane są domeny globalne (np. .com, .info, .net), domeny krajowe (np. dla Polski jest to .pl, dla Hiszpanii .es, a dla Niemiec .de) oraz domeny „kontynentalne" (np. europejska to .eu, azjatycka .asia).

Domeny niższego poziomu, tzw. subdomeny, to rozszerzenia powstałe wskutek dodania jednego bądź kilku członów do końcówki najwyższego poziomu. W przypadku domen globalnych dodawany jest element na końcu, charakteryzujący jeden z krajów (np. do .com dodano .pl, rezultat to domena .com.pl). Natomiast w przypadku domen krajowych dołączany jest przedrostek, np. do .pl dodane zostaje .warmia, czego wynikiem jest domena .warmia.pl). Wśród subdomen wprowadzono umowny podział na domeny o charakterze regionalnym (odnoszące się do miast czy regionów danego państwa, np. .waw.pl, .warmia.pl) oraz domeny funkcjonalne – dedykowane dla konkretnego kraju, m.in. .com.pl, .sklep.pl, .travel.pl).

Domeny internetowe, jako element wizerunku firmy, narażone są na wiele niebezpieczeństw. Jednymi z nich są cybersquatterzy oraz nieuczciwa konkurencja. Przechwycony przez nich adres mógłby zostać wykorzystany na wiele sposobów, np. pod adresem WWW brzmiącym podobnie do nazwy firmy, produktu czy serwisu znalazłyby się treści o niekorzystnym charakterze dla przedsiębiorstwa. Mogłoby się także zdarzyć, że domena zostałaby wystawiona na sprzedaż bądź zaparkowana w systemie reklamowym. Dlatego wybierając adres, nie należy poprzestawać na jednym rozszerzeniu.

Najkorzystniejszym rozwiązaniem jest zakup pakietu domen, co uchroni firmę przed w/w działaniami. Dodatkowo, zestaw adresów WWW ułatwia odbiorcom odnalezienie i dotarcie do serwisu danej firmy. Najlepiej więc, aby firma nabyła adresy, w których użyta zostanie nazwa przedsiębiorstwa (samodzielnie oraz w połączeniu ze słowami kluczowymi, odnoszącymi się do poszczególnych działań logistycznych, którymi się zajmuje) w połączeniu z rozszerzeniami, które odpowiadają działalności.

Jak dobrać domenę

Prześledźmy wybór domeny internetowej w przykładowej firmie, zajmującej się transportem wielkogabarytowym i spedycją na terenie całego kraju, „Pro Spedix", posiadającej biuro w Warszawie oraz Pruszkowie, powinna jako podstawowe zarejestrować domeny z użyciem

nazwy firmy oraz najpopularniejszych wśród Internautów rozszerzeń. Należy tutaj zwrócić uwagę, że nazwa przedsiębiorstwa składa się z dwóch członów. Niezbędna jest więc rejestracja domen zarówno z użyciem myślnika, jak i bez łącznika. Przykładowe domeny:
www.prospedix.pl
www.prospedix.com
www.prospedix.eu
www.pro-spedix.pl
www.pro-spedix.com
www.pro-spedix.eu

Kolejnym krokiem powinna być rejestracja domen z rozszerzeniami regionalnymi, odpowiadającymi lokalizacji oraz końcówkami funkcjonalnymi:
www.prospedix.waw.pl
www.prospedix.warszawa.pl
www.prospedix.pruszkow.pl
www.pro-spedix.waw.pl
www.prospedix.warszawa.pl
www.prospedix.pruszkow.pl

Jeżeli w nazwie firmy użyte zostały słowa, zawierające znaki diakrytyczne bądź zaczerpnięte z obcych języków, należy zarejestrować domeny zgodnie z ich fonetyką. Poruszanie się po Internecie jest bardzo intuicyjne. Częstokroć zdarza się, że użytkownicy wpisują domenę w okno przeglądarki, w formie, w której ją usłyszeli:
www.prospediks.pl
www.prospediks.com
www.prospediks.com.pl
www.prospediks.eu
www.pro-spediks.pl
www.pro-spediks.com
www.pro-spediks.com.pl
www.pro-spediks.eu

Rozwijasz firmę – poszerz pakiet

Jednorazowy zakup domen to jednak nie wszystko. Przedsiębiorcy powinni wraz z rozwojem firmy zabezpieczyć adresy WWW m.in. z „literówkami". Są to błędy, które mogą popełniać Internauci podczas wpisywania adresu w okno przeglądarki (np. zamiast www.firma.pl wpiszą www.firms.pl lub www.firna.pl). Dodatkowo, warto zastanowić się nad zakupem domen z najpopularniejszymi rozszerzeniami, które są połączeniem nazwy przedsiębiorstwa oraz wyrażeń powszechnie uważanych za wulgarne. Są to adresy, które mogłyby zostać wykorzystane np. do szerzenia treści wpływających negatywnie na wizerunek firmy. Jednak, w odróżnieniu od pozostałych domen, tego typu adresy WWW nie powinny być przekierowywane na stronę firmy. Gdyby klient trafił do witryny za pośrednictwem jednego z nich, mógłby poczuć się zniechęcony i zrezygnować z usług.



Adres wypromowany

Pakiet domen to nie tylko ułatwienie Internautom dotarcia do serwisu oraz zabezpieczenie wizerunku przedsiębiorstwa. Nazwa firmy użyta w dużej liczbie adresów to także świetny czynnik promujący. W celu wzmocnienia tego efektu warto spośród wszystkich zakupionych domen wybrać jedną, główną i na niej skupić działania marketingowe, a także przekierować na nią pozostałe adresy.

Adres WWW powinien także znaleźć się na wszelkiego rodzaju materiałach firmowych, papierze, dokumentach, a nawet fakturach i rachunkach. Warto także umieścić go na wizytówkach. Świetnym sposobem promocji firm logistycznych jest umieszczenie adresu WWW na firmowej flocie samochodowej. Dużo łatwiej zapamiętać np. domenę „prospedix.pl", aniżeli numer telefonu czy adres przedsiębiorstwa.

Daniel Kotyras,
dyrektor ds. marketingu i PR
w NetArt (serwis nazwa.pl)



Branża logistyczna musi popracować nad marketingiem

Rozmawiamy z Patrycją Konieczną, menedżerem ds. marketingu firmy doradczej LogEasy.

Pani Patrycjo, jak postrzega Pani działalność marketingową w sektorze TSL? Czy firmy odpowiednio i profesjonalnie dbają o swój wizerunek?

Patrycja Konieczna: Temat wygląda różnie w zależności od firm, jednak w porównaniu z innymi branżami może powstać wrażenie, że firmy logistyczne i transportowe zwracają dużo mniejszą uwagę na kwestie odpowiedniego marketingu. Wiele średnich, a nawet dużych firm nie posiada działu marketingu lub jest on jedną z funkcji podporządkowanych kierownictwu sprzedaży. Strony internetowe wielu firm transportowych i logistycznych są mało aktualne, a informacje czy wypowiedzi niezbyt konkretne i otwarte.

Zwykle firmy podkreślają nastawienie na klienta. Jednak badania rynkowe pokazują, że głoszone standardy nie potwierdzają się w rzeczywistości. Nie pomoże doniosłe hasło o orientacji na klienta, jeżeli telefon w firmie odbiera osoba, u której klient od razu doświadcza zniecierpliwienia, braku uprzejmości i ogólnej niechęci do udzielenia informacji.

W czasie przeprowadzanego przez nas badania benchmarkingowego stwierdziliśmy znaczną liczbę firm TSL, które nazywają się liderami. Faktycznie jednak nie są one wiodące ani pod względem wielkości, ani w określonej niszy, ani też – jak wspomniałam – w poziomie obsługi klienta. W końcu liczy się opinia rynku i odbiorców usług, a nie deklaracja przedsiębiorstw. Jednym słowem – w kwestiach marketingu i wizerunku firmy logistyczne w Polsce powinny wiele poprawić!

A jak przedstawia się Pani zdaniem wizerunek doradztwa w sektorze TSL?

PK: W Polsce dostrzegamy, że rynek dojrzewa do profesjonalnych usług doradczych. Firmy i ich kierownictwo otwierają się na pomoc z zewnątrz. Na rynku niemieckim doradztwo „sprzedaje się" przez doświadczenie i kompetencje firmy oraz jej referencje. Działa tam zdecydowanie więcej firm konsultingowych niż w naszym regionie. Myślę, że w Polsce nie jeden top menedżer sektora musi się przyzwyczaić do współpracy z firmą konsultingową, przezwyciężyć opory wobec „nowego" i uświadomić sobie, że zarówno on, jak i jego doradca mają ten sam cel: poprawić działalność firmy, jej wyniki i pozycję rynkową.

Jakie było Pani zetknięcie z branżą TSL?

PK: Zanim zaczęłam pracę w LogEasy, miałam już styczność z sektorem transportu i logistyki, jednak z wykształcenia nie jestem „spedytorem".

Praca w LogEasy stanowi dla mnie bardzo interesującą kontynuację doświadczeń w pracy projektowej B2B. Tutaj zebrałam pierwsze doświadczenia po ukończeniu studiów ekonomicznych. Filozofia LogEasy, stawiająca na przedsiębiorczość w sieci konsultantów i trenerów, pozwoliła mi szybko wdrożyć się w ten sektor, a reszta nauki odbywa się „on the job".

Branża TSL jest szczególna, dynamiczna i międzynarodowa. Doradztwo dla takiego sektora jest ogromną szansą i wyzwaniem. Wśród firm transportowych i spedycyjnych, jak i operatorów logistycznych, dostrzegamy różnorodne zapotrzebowanie na usługi doradcze, od programów menedżerskich i szkoleniowych, poprzez analizy rynkowe do bardzo wymagających zapotrzebowań kadrowych.

Fascynujące doświadczenie o różnorodności tej branży zebrałam w czasie targów logistyki w Monachium. W tym roku również spotkam się w czasie transport logistics 2011 z wieloma klientami i partnerami LogEasy. Jestem odpowiedzialna za tworzenie i rozwijanie relacji z nimi. Na początku było to dla mnie duże wyzwanie, jednak z czasem poznałam główne mechanizmy rządzące branżą, decydentów i wiele osób pracujących w tym sektorze.

Jakie jest Pani najbardziej interesujące doświadczenie w pracy?

PK: Interesujący jest zróżnicowany profil osób, z którymi współpracujemy. Okazuje się też, że klientami stają się firmy o rozbudowanych strukturach decyzyjnych. W jednej z firm rozmawialiśmy z pięcioma menedżerami, a każdy z nich miał inne podejście do badań rynkowych organizowanych przez „firmę zewnętrzną". Temat z czasem jednak dojrzał do realizacji, a analiza była atestowana pod względem jej praktycznego znaczenia dla strategii firmy.



Patrycja Konieczna

- Absolwentka studiów ekonomicznych w Poznaniu
- Zdobywała doświadczenia zawodowe w pracy projektowej w przedsiębiorstwie związanym z energią odnawialną.
- W LogEasy od września 2009 odpowiedzialna za rozwój relacji z klientami w Polsce oraz współtworzenie wizerunku firmy.
- W LogEasy organizuje projekty marketingowe i doradcze w kooperacji z siecią partnerów firmy w Poznaniu, Warszawie, Frankfurcie nad Menem oraz Wiedniu.
- Jej hobby to m.in.: podróże, moda, film oraz różne formy PR i marketing.

Jakie mają Państwo plany na przyszłość?

PK: Planujemy dalszy rozwój w oparciu o klientów w Niemczech i w Austrii. Dlatego obecnie rozbudowujemy sieć o doświadczonych w skali międzynarodowej menedżerów oraz trenerów biznesu. W Polsce rozwinęliśmy ofertę seminariów menedżerskich i szkoleń specjalistycznych dla TSL, którą stworzyliśmy we współpracy z wybitnymi praktykami branży. Obecny program składa się z 20 specjalnych treningów i szkoleń dla branży.

Pozostajecie więc Państwo wierni sektorowi TSL, czy oferta będzie skierowana także do innych branż?

PK: Naszym głównym biznesem pozostanie doradztwo w zakresie transportu, spedycji i logistyki. Zarządzanie łańcuchem dostaw i logistyczna obsługa klientów jest jednak oczywiście bardzo ważnym elementem działalności sieci handlowych czy przedsiębiorstw FMCG. Tu przygotowujemy dla rynku specjalną ofertę, o której poinformujemy w tym roku.

Dziękujemy za rozmowę.

TRANS

EUROPEJSKA GIEŁDA TRANSPORTOWA

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

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

Creditreform

30 DNIOWY BEZPŁATNY OKRES TESTOWY



Giełdzie TRANS zaufali:

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

www.trans.eu

Teraz jeszcze więcej możliwości

TSL biznes
MIESIĘCZNIK INFORMACYJNY BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Prenumerata roczna
tylko 99 zł

Truck&Van
www.truck-van.pl

Prenumerata roczna
tylko 49 zł

Promocyjna prenumerata obu tytułów
129 zł



Co miesiąc
dla wszystkich profesjonalistów branży TSL



Warto wiedzieć więcej

www.TSL-biznes.pl/prenumerata

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

- www.TSL-biznes.pl/prenumerata
- e-mail: prenumerata@tsl-biznes.pl
  prenumerata@truck-van.pl
- fax: 22 205 07 57
- pocztą: Redakcja TSL Biznes i Truck& Van
  Trzcinowa 30/13,
  02-446 Warszawa
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2011
Truck&Van od numeru /2011
oba tytuły od numeru /2011

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

Data i podpis

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

TRANSEXPO - NAJWIĘKSZE TARGI AUTOBUSOWE W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

TargiKielce
EXHIBITION & CONGRESS CENTRE

TRANSEXPO

IX MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU ZBIOROWEGO

20-22.09.2011, Kielce

- konferencje i seminaria organizowane przez instytucje branżowe
- pokazy dynamiczne autobusów
- premiery, prezentacje i konferencje prasowe firm
- delegacje szerokiego grona dziennikarzy europejskiej prasy branżowej



ORGANIZATORZY:

IZBA GOSPODARCZA KOMUNIKACJI MIEJSKIEJ

TARGI KIELCE
ul. Zakładowa 1
25-672 Kielce

PARTNER STRATEGICZNY TARGÓW AUTOSAN S.A.:

AUTOSAN

PATRONAT MEDIALNY:

AUTOBUSY

Transbus

TransUrban

INFORMACJE O TARGACH

Dyrektor Produktu:
Anna Prędota, tel. 41 365 12 31, fax 41 345 62 61,
e-mail: transexpo@targikielce.pl

www.transexpo.pl



PANATTONI EUROPE

Polska: +48 22 540 71 71
www.panattoni.pl

Czechy: + 420 225 341 321
www.panattoni.cz