WRZESIEŃ – 9/2012 (28)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255



Temat numeru:

Logistyka branży spożywczej

Rewolucja w przewozach ponadgabarytowych

Czy zabraknie magazynów?
Raport powierzchni magazynowych

ISSN 2081-5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

IV FORUM LOGISTYKI POLSKI WSCHODNIEJ

Lublin, 8-9 października 2012



TRZY KONFERENCJE TEMATYCZNE
LOGISTYKA / FLOTA / LOTNICTWO

FL LUBLIN 2012
IV FORUM LOGISTYKI POLSKI WSCHODNIEJ

TEMATY GŁÓWNE KONFERENCJI

FORUM LOGISTYKI I ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW
Szanse i ograniczenia rozwoju infrastruktury logistycznej Polski Wschodniej w świetle możliwości pozyskania środków europejskich i regionalnych zmian geopolitycznych.

FORUM FLOTOWE
Przepisy europejskie a rzeczywistość w ekologicznym zarządzaniu flotą

FORUM LOTNICZE I USŁUG CARGO
Znaczenie transportu lotniczego dla rozwoju miast i regionów

ORGANIZATORZY

LOGNET SOLUTIONS sp. z o.o.
Quantum

PARTNER GŁÓWNY

HELISECO

HARMONOGRAM

PIERWSZY DZIEŃ
8 października 2012 - TARGI LUBLIN (część merytoryczna godz.9.00 - 17.30, bankiet godz.18.30 - 23.00)

DRUGI DZIEŃ
9 października 2012 - TARGI LUBLIN (część merytoryczna godz.9.00 - 13.00)
9 października 2012 - PORT LOTNICZY LUBLIN (zwiedzanie Lotniska połączone z lotami widokowymi floty lotniczej i jazdami testowymi floty osobowej pojazdów godz.13.30 - 17.00)

PEŁNY PROGRAM I REJESTRACJA NA STRONIE WWW.FORUMLOGISTYKI.PL

KONTAKT Z ORGANIZATOREM
Marzena Holko-Piwowarska
mobile: 515 700 078
e-mail: marzena.holko@lognet.pl

Adres biura:
LOGNET SOLUTIONS Sp. z o.o.
ul. Wschodnia 6, 20-015 Lublin
tel. +48 81 479 70 67; fax +48 81 479 64 68

PATRONATY HONOROWE

PARTNERZY MEDIALNI

PARTNERZY MERYTORYCZNI

PARTNERZY WSPIERAJĄCY



Najbardziej komfortowe miejsce pracy i do 10% niższe zużycie paliwa.
WSZYSTKIE NOWOŚCI znajdziesz na volvotrucks.pl/fh

NOWE VOLVO FH

Volvo Trucks. Driving Progress

W numerze

> Wydarzenia

Wykorzystaj efektywnie potencjał Internetu!.....6

Ruszają spotkania w ramach Akademii Logistycznej - OPTIDATA.....8

> Logistyka

Termin przydatności do spożycia minął, czyli dlaczego warto wdrażać systemy do zarządzania łańcuchem dostaw 10

Rozkład jazdy z małym back-up'em..... 12

Świeża logistyka 14

Co po Euro we fresh logistyce..... 16

Długodystansowa świeżość 18

Kolejny Polak w prestiżowej organizacji..... 19

Operator musi być prawdziwym partnerem..... 20

Dystrybucja produktów spożywczych – jak to się je? 24

Miliony hektolitrów, miliony kilometrów 26

Wykwintna logistyka 28

Spedimex obsłuży salony Empik 31

Nowy oddział Hellmann Worldwide Logistics Polska 31

Płynny towar – twarde reguły 32

Polska w sieci Pall-Ex 34

Wydajniejszy magazyn z systemem zarządzania 36

> Logistyka – technologia

Nowe, lekkie palety INKA 37

Szerokie spektrum rozwiązań Wózki Mitsubishi dla branży spożywczej 38

> Powierzchnie magazynowe

Zła wiadomość dla najemców: spada dostępność powierzchni..... 40

Bliżej centrum, bliżej klienta 46

Zachować świeżość 48

> Transport drogowy

Więcej, niż tylko giełda 50

Nie daj się oszukać podczas kalibracji. Wybieraj serwisy rekomendowane! 52

TEMAT NUMERU

Świeża logistyka

Logistyka we własnym zakresie czy z wykorzystaniem zewnętrznej firmy specjalistycznej? Który model jest korzystniejszy w okresie gorszej koniunktury gospodarczej? Takie pytania w dzisiejszych czasach zadaje sobie wiele firm, również z sektora spożywczego.

Sped Partner rozwija flotę..... 53

> Prawo

Świeży towar – co przewoźnik wiedzieć powinien 54

Rewolucja w przewozach ponadgabarytowych..... 60

> Ludzie TSL

Jadę do domu, do Polski 64

Prenumerata – strona 70

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

Nakład: 11 000 egzemplarzy
Druk: Drukarnia Edit, tel. 22 872 95 08

Dział reklamy i marketingu
reklama@tsl-biznes.pl
Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@tsl-biznes.pl
Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@tsl-biznes.pl
Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@tsl-biznes.pl

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

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

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o., ul. Trzcinowa 30/13, 02-446 Warszawa
NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181, KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

Drodzy Czytelnicy!

We wrześniu będzie na naszych łamach smacznie i świeżo. Skupiamy się bowiem na logistycznej obsłudze branży spożywczej, sektorze bardzo szerokim i rozbudowanym, ale – jak podkreślają sami przedstawiciele tej branży – wciąż mało konkurencyjnym pod względem logistyki. Dobry serwis transportowy i logistyczny wciąż jest oczekiwany i poszukiwany przez producentów i dystrybutorów żywności – zarówno tej świeżej, wymagającej temperatury kontrolowanej, jak i suchej – tylko pozornie nieco mniej wymagającej.

Zadania stawiane przed kolejnymi ogniwami łańcucha logistycznego nie są proste, bo z jednej strony każdy oczekuje wysokiej jakości usług, terminowości, a z drugiej strony wszyscy cisną na obniżanie kosztów obsługi logistycznej. Jednak w tej branży gra toczy się nie tylko o zachowanie parametrów i wskaźników na odpowiednim poziomie, ale wręcz chodzi tu o zdrowie konsumentów.

Dlatego w tym sektorze wyjątkowo ważne jest zachowanie przede wszystkim wysokiej jakości i to na każdym etapie obsługi. Jak to osiągnąć, jednocześnie nie przepłacając? Pomysłów jest wiele – jedni stawiają na własną logistykę i transport, wychodząc z założenia, że to, co własne, to łatwiejsze w kontroli. Inni szczególnie dużą wagę przykładają do procesu wyboru partnerów i wypracowania z nimi najlepszych metod współpracy, pozwalających unikać błędów. Bo błędy w tej branży, jak i w każdej innej, wcześniej czy później się pojawią. Tylko sztuką jest, by jak najszybciej je wykryć i naprawić, gdy szkody są jeszcze niewielkie. Jeszcze ważniejsze jest, by wynieść z nich naukę na przyszłość.

Dlatego na łamach wrześniowego TSL Biznes staramy się przedstawić różne punkty widzenia tej problematyki. Spojrzymy na branżę spożywczą oczami operatorów, przewoźników i klientów korzystających z ich usług. Oczywiście mamy świadomość, że nie wyczerpujemy pełnego spektrum tematów związanych z tym zagadnieniem, ale mamy nadzieję, że przybliżymy specyfikę tego sektora również tym z czytelników, którzy z branżą spożywczą spotykają się w ostatnim ogniwie łańcucha – czyli są po prostu konsumentami. Warto wiedzieć, w jaki sposób to, co jemy, trafiło do sklepów. Jak wiele wysiłku kosztuje zachowanie odpowiedniej jakości i świeżości produktów. Rozwiązania wypracowane w sektorze spożywczym można też często wdrożyć i stosować także i w innych branżach.



Tradycyjnie we wrześniu prezentujemy też raport podsumowujący pierwsze półrocze na rynku magazynowym. Oczywiście na takie zestawienia można spojrzeć sceptycznie, mówiąc, że to tylko statystyki i do tego opisują to, co już się wydarzyło. Jednak mamy przekonanie, że zebrane dane, przeanalizowanie przez rynkowych specjalistów będą dla wielu wskazówką, pozwalającą racjonalniej podejmować magazynowe decyzje.

Zapraszamy do lektury.

Mirosław Ganiec
redaktor naczelny i wydawca

Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej
Katalogis.net
Dołącz już dziś
Cały świat logistyki i transportu scalony w jednym miejscu
Szczegóły w tym numerze na rozkładówce

Wykorzystaj efektywnie potencjał Internetu!

W dzisiejszych czasach posiadanie strony internetowej to konieczność. Obecność w Internecie oferuje przedsiębiorcom duże możliwości bez znacznych nakładów finansowych. Firmowa strona jest niezbędna do efektywnej sprzedaży, bieżącej komunikacji z konsumentami i przyciągnięcia nowych klientów. Jednak niewielu właścicieli małych i średnich firm zdaje sobie sprawę, że źle zaprojektowana strona internetowa może przynieść odwrotny efekt i zniechęcić do skorzystania z usług firmy. Żeby efektywnie wykorzystać potencjał Internetu trzeba być świadomym tego, jakich błędów należy się wystrzegać.

Wdobie rosnącej popularności Internetu większość właścicieli firm jest świadomych zalet, jakie wynikają z obecności ich firmy w sieci. Strona internetowa to już standard w świecie biznesu i zdają sobie z tego sprawę nie tylko sami przedsiębiorcy, ale przede wszystkim klienci, którzy tym samym stają się coraz bardziej wymagający i świadomi swoich potrzeb. Wiele stron internetowych małych i średnich firm nie spełnia jednak wymagań klientów. Zaprojektowane wraz z wejściem firmy na rynek, często przez lata nieaktualizowane, dawno przestały odpowiadać rosnącym potrzebom konsumentów. Niewielu przedsiębiorców zdaje sobie sprawę z tego, że źle zaprojektowana i zawierająca błędy strona internetowa robi gorsze wrażenie niż jej brak.

Dla klientów najważniejszym elementem strony internetowej jest jej treść, forma i sposób przedstawienia informacji. Tymczasem wiele serwisów małych i średnich firm jest nieatrakcyjnych. Utworzone wiele lat temu, nie odpowiadają dzisiejszym standardom. Wprawdzie dostarczają wszystkie podstawowe informacje, ale forma pozostawia wiele do życzenia. Duża część stron zawiera również błędy. Klienci, którym zależy na szybkim znalezieniu informacji, zniechęcają się do współpracy z firmami, których serwisy zawierają niepoprawnie działające aplikacje lub grafiki nie otwierające się w całości. Szybki wzrost popularności smartfonów oraz tabletów sprawia, że coraz więcej Polaków ma dostęp do Internetu, praktycznie z każdego miejsca w kraju. Ważne jest więc by firmowa strona wyświetlała się poprawnie również na urządzeniach mobilnych.

Obecnie są już dostępne na rynku specjalne pakiety, które umożliwiają małym firmom uruchomienie atrakcyjnego i efektywnego serwisu internetowego w ciągu zaledwie kilku minut. Firmy hostingowe oferują aplikacje online, które pozwalają osobom nieposiadającym wiedzy technicznej, stworzyć stronę internetową w prosty i szybki sposób. Jedną z takich aplikacji jest 1&1 MyWebsite, wprowadzona na polski rynek przez 1&1 Internet, największą na świecie firmę hostingową. Aplikacja jest oferowana w formie trzech pakietów, w których skład wchodzi jedna bezpłatna domena, 200 kont e-mail oraz 100 układów graficznych, specyficznych dla różnych branż i sektorów. Każdy pakiet udostępnia takie funkcje jak Google Maps, licznik gości, księga gości, kalendarz wydarzeń, a także 1&1 SiteAnalytics, nowe i wydajne narzędzie do zbierania statystyk witryny, która umożliwia łatwy pomiar efektywności serwisu internetowego.

Richard Stevenson,
ekspert 1&1 Internet

Niezbędne narzędzie



Strona internetowa firmy to jej wizytówka. Jest pierwszym sygnałem dla klientów, czy firma jest profesjonalna, nowoczesna i godna zaufania. Dlatego też należy zwrócić szczególną uwagę, czy strona zawiera wszystkie najważniejsze informacje jakie chcemy przekazać, jest atrakcyjna wizualnie i odpowiada na potrzeby konsumentów. Poprawnie zaprojektowana strona internetowa to podstawa w dzisiejszym świecie biznesu i gwarancja sukcesu firmy.

Kilka prostych wskazówek pozwalających zaprojektować atrakcyjną stronę internetową

TAK!

1. Wybierz renomowanego dostawcę usług hostingowych.
2. Zaprojektuj stronę tak, by odzwierciedlała profil działalności Twojej firmy.
3. Używaj prostych kolorów i unikaj wzorzystego tła.
4. Umieść na stronie narzędzia umożliwiające komunikację z użytkownikami.
5. Publikuj zdjęcia dobrej jakości, nieobjęte prawami autorskimi.



NIE!

1. Nie przywiązuj zbytniej uwagi do „efektu WOW", najważniejsze by strona była czytelna.
2. Nie twórz zbyt wielu podstron.
3. Nie zapomnij, że mniej oznacza więcej – zaprojektuj stronę przyjazną użytkownikom.
4. Nie zaniedbuj dokładnego sprawdzenia pisowni przed opublikowaniem tekstu.
5. Nie zapomnij sprawdzić, czy Google indeksuje Twoją stronę. Jeśli nie – wyślij prośbę o zindeksowanie.

„Mój TimoCom. Mój atut.“



Wszystkie drogi prowadzą do TimoCom.

Załadowcy, spedytorzy i przewoźnicy – każdy znajdzie coś dla siebie:

- codziennie nawet 300.000 ładunków i wolnych pojazdów
- oferty z pierwszej ręki od firm z 44 krajów
- stałe zlecenia transportowe od europejskich załadowców
- 30.000 sprawdzonych usługodawców z całej Europy
- bezpłatny okres testowania

Więcej informacji dostępnych pod numerem telefonu 008000 8466266 (bezpłatna infolinia).



Dołącz do nas na Facebook'u!

www.timocom.com

Tomasz Sączek w zespole Graphene Partners

Do Graphene Partners, zespołu doradców logistycznych specjalizujących się w optymalizacji łańcucha dostaw, zarządzaniu projektami logistycznymi oraz negocjacji umów logistycznych dołączył, jako partner, Tomasz Sączek.

Tomasz pracuje od 12 lat w logistyce na stanowiskach wyższego szczebla. Ostatnio pracował dla Carrefour Polska jako senior manager ds. operacji logistycznych. Wcześniej był dyrektorem logistyki w Gorenje Polska, europejskim producencie AGD. Tomasz również pracował jako dyrektor logistyki (Europa Środkowa) w Beko S.A., firmie będącej częścią jednego ze światowych liderów branży RTV -AGD, Grupy Arçelik.



Tomasz jest członkiem komisji rewizyjnej Polskiego Stowarzyszenia Menadżerów Logistyki i autorem wielu publikacji o logistyce. Jako uznany ekspert w branży regularnie wykłada na wiodących uczelniach i spotkaniach branżowych. Wraz z rozwojem zespołu Graphene Partners poszerza swój podstawowy obszar działalności o optymalizację i restrukturyzację łańcucha dostaw.

Adam Chazanow, partner zarządzający mówi: - *Z Tomaszem na pokładzie Graphene Partners dalej wzmocnił swój zespół doświadczonych praktyków logistycznych i poszerzył swoją ofertę dla Klientów. Jestem zachwycony, że Tomasz się do nas dołączył i cieszę się, że nasi Klienci będą mogli korzystać z jego doświadczenia*. Tomasz Sączek skomentował dołączenie do zespołu: - *Optymalizacja łańcucha dostaw oraz redukcja ryzyka stają się coraz ważniejszymi tematami dla zarządów firm w wielu branżach. Cieszę się, że będę współpracował z obecnymi i przyszłymi klientami Graphene Partners w tym kluczowym obszarze ich działalności.*

Ruszają spotkania w ramach Akademii Logistycznej - OPTIDATA

21 września br. w Warszawie odbędzie się pierwsze spotkanie w ramach Akademii Logistycznej - OPTIDATA. Myślą przewodnią spotkania profesjonalistów jest zwiększenie efektywności realizacji procesów produkcyjnych i logistycznych przy wykorzystaniu kodów kreskowych i innych metod identyfikacji zgodnych ze standardami GS1. Akademia Logistyczna kierowana jest do menedżerów logistyki, produkcji, kontroli jakości oraz działów informatycznych. Kolejne spotkanie odbędzie się 11 października w Poznaniu.

Uczestnicy spotkania poznają sprawdzone rozwiązania technologii Automatycznej Identyfikacji. Omawiane będą różne aspekty z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstwa, począwszy od produkcji, poprzez automatyczne i ręczne znakowanie wyrobów, magazynowanie, kompletacje i ekspedycję z uwzględnieniem możliwości eksploatacji systemów Automatycznej Identyfikacji. Niezmiernie ważnym elementem Akademii Logistycznej będzie implementacja rozwiązań Automatycznej Identyfikacji w szeroko rozumianych systemach informatycznych. Przedstawione zostaną możliwości spożytkowania informacji uzyskiwanych z systemów Automatycznej Identyfikacji w nadrzędnych systemach klasy ERP, Controlingu, Workflow, Rejestracji Czasu Pracy oraz w systemach kontroli jakości (ISO, HACCP, TQM itp).





Podczas spotkania zaprezentowany zostanie system WMS OPTIpromag w działaniu oraz przykładowe urządzenia identyfikacji (terminale mobilne, terminale wózkowe, skanery, Access Pointy dostępowe dla sieci radiowych). Dodatkowo goście będą mieli okazję zapoznać się z systemem TMS Falcon, należącym do grupy systemów zarządzania odpowiedzialnych za zbiór zamówień i optymalizację kosztów transportu. Rozbudowany mechanizm cenników uwzględniający różne składniki kosztu (odległość, liczba palet, waga, dodatek paliwowy, miejsce nadania itp.) pozwala na szacowanie kosztów transportu już na etapie planowania zleceń transportowych.

Spotkanie będzie znakomitą okazją do wymiany doświadczeń, nawiązania nowych znajomości oraz wzbudzi zainteresowanie każdego, kto eksploatuje lub planuje w najbliższej przyszłości wdrożyć system identyfikacji. Udział w Akademii jest bezpłatny. Wymagana jest jednak wcześniejsza rejestracja uczestników.

Dodatkowe informacje znaleźć można na stronie www.optidata.pl lub pod numerem telefonu: 12 383 39 46.



AUTOMATYCZNY WYKUP MYTA.

WYGODNIE POPRZEZ ON-BOARD UNIT.

Nasze urządzenie On-Board Unit rejestruje myto w czasie jazdy.
Automatycznie, dokładnie i wygodnie.

www.toll-collect.de

TOLL COLLECT
service on the road

Termin przydatności do spożycia minął, czyli dlaczego warto wdrażać systemy do zarządzania łańcuchem dostaw

Im nasz biznes jest większy, bardziej rozpoznawalny, tym więcej mamy dostawców, klientów i...trudności związanych z logistyką procesów zachodzących w firmie. Szczególnie widoczne jest to w przedsiębiorstwach z branży spożywczej, gdzie obowiązujące krótkie terminy przydatności do spożycia determinują produkcję i dystrybucję. By nie stracić – zarówno towaru jak i klientów - trzeba mądrej współpracy z dostawcami i odbiorcami.

Załóżmy, że prowadzimy piekarnię. Nasz interes prężnie się rozwija, mamy wielu partnerów biznesowych. W młynie kupujemy mąkę, w hurtowni drożdże, ekologiczną żurawinę sprowadzamy od producenta z Podlasia, a jaja z fermy z drugiego końca Polski. Do tego musimy pamiętać o etykietach, kartonowych pudłach, folii, uzupełnianiu brakujących półproduktów oraz dbaniu o to, by w magazynach były zawsze świeże składniki. W pewnym momencie rozwoju naszego biznesu zapanowanie nad mnogością procesów, zamówieniami dokonywanymi na czas i terminową wysyłką produktów okazuje się niewykonalne, a kadra zarządzająca staje przed koniecznością wdrożenia oprogramowania, które wesprze zarządzanie rozbudowaną firmą.

Nie ma dobrego SCM bez ERP

Właściciele przedsiębiorstw produkcyjnych wiedzą, że o ich sukcesie na nasyconym konkurencją rynku decyduje dziś sprawna organizacja dostaw przy najmniejszych możliwych kosztach oraz zapewnieniu dobrej jakości produktu i wysokiego poziomu obsługi klienta. Z tego względu coraz więcej polskich przedsiębiorców wprowadza strategie dotyczące zarządzania łańcuchem dostaw (SCM – supply chain management). Uzasadniona konieczność wdrożenia SCM w branży produkcyjnej to wynik przede wszystkim rosnących oczekiwań klientów względem terminu realizacji zamówienia. „Szybka dostawa", „przesyłka na czas" – to nie tylko slogany, ale także elementy strategii, która pozwala firmom pozostać w grze. Zintegrowany łańcuch dostaw, który tworzy grupa współpracujących ze sobą podmiotów, pozwala zoptymalizować procesy i przynieść korzyści każdemu z ogniw tego łańcucha – obniża koszty, skraca czas cyklu zaopatrzeniowego, produkcyjnego i dystrybucyjnego.

By moduł SCM działał prawidłowo, należy zadbać o informacje wprowadzane do aplikacji. Precyzja w działaniu SCM będzie uzależniona od stopnia szczegółowości i rzetelności dostarczonych danych. Nadrzędnym warunkiem wdrożenia systemu do zarządzania łańcuchem dostaw jest jednak nawiązanie partnerskich relacji z kontrahentami, obdarzenie ich zaufaniem (i vice versa) oraz wypracowanie zasad i procedur umożliwiających współpracę. Płynna koordynacja pomiędzy partnerami jest możliwa m.in. dzięki EDI – elektronicznej wymianie danych. Bywa, że właśnie ten kluczowy element staje się dla wielu przedsiębiorców barierą nie do pokonania, gdyż wymaga od nich dzielenia się z innymi podmiotami strategicznymi danymi tj. prognozami sprzedaży, harmonogramami produkcji, fakturami czy planami zamówień itp.



Być na bieżąco

Nowoczesne firmy, współpracujące z licznymi partnerami biznesowymi, uczestniczą w różnych łańcuchach – własnych oraz kontrahentów. By być konkurencyjnym muszą spełniać rosnące potrzeby klientów w kwestii jakości, ceny, dostępności oraz – co ma ogromne znaczenie w branży spożywczej – terminowej dostawy. Klient oczekuje od przedsiębiorcy wyjścia naprzeciw własnym oczekiwaniom, spełnienia potrzeb, które przez niego samego nie zostały jeszcze wyrażone. To wymaga od biznesu elastyczności, kreatywności i „bycia na bieżąco". Systemy EDI pozwalają łatwo komunikować się ze sobą partnerom handlowym oraz dopasowywać wielkość produkcji do zachowań konsumentów i zmieniającej się sytuacji na rynku.

Ważną kwestią, która może zaważyć na wdrożeniu SCM jest posiadanie – lub nie – systemu ERP w przedsiębiorstwie. Specjaliści zajmujący się kwestią rozwiązań IT dla biznesu skłaniają się ku tezie, że dla pełnego wykorzystania możliwości i zalet SCM,

jego implementacja powinna zostać poprzedzona udaną instalacją i stosowaniem modułu ERP. Oczywiście, informacje niezbędne do prawidłowego działania aplikacji SCM można uzyskać także z własnych zasobów firmy. Oznaczałoby to jednak żmudną, manualną i pochłaniającą olbrzymie ilości czasu pracę. W efekcie i tak nie otrzymalibyśmy tak skrupulatnych i aktualnych danych, jakich może dostarczyć ERP.

System ERP to narzędzie integrujące informacje pochodzące z różnych komórek firmy w jednej aplikacji. Wdrożony przed zastosowaniem SCM może znacznie ułatwić jego działanie. Porządkuje dane całego przedsiębiorstwa, dzięki czemu nie ma konieczności wykonywania licznych czynności manualnie, co często kończy się wprowadzeniem błędnych danych. Ponadto, ERP jest dla SCM źródłem, z którego pobiera on zawsze aktualne informacje. Mimo, że wdrożenie ERP nie jest niezbędne do instalacji aplikacji SCM (dane można wprowadzać ręcznie), trzeba mieć świadomość, że to właśnie komunikacja pomiędzy tymi dwoma systemami przyniesie najbardziej widoczne efekty, a inwestycja będzie miała biznesowe uzasadnienie i pożądany poziom zwrotu.

Łańcuch korzyści

Większość przedsiębiorców, którzy posiadają już ERP i decydują się na wdrożenie w swojej firmie SCM twierdzi, że ta kolejność implementacji systemów była bardzo dobrym ruchem. Pozwoliło to na uporządkowanie danych, które następnie będą zasysane przez SCM. W obecnej chwili większość dostawców ERP oferuje także moduły SCM, dlatego wdrażając pierwszy, warto zastanowić się, czy nie potrzebujemy (lub wkrótce nie będziemy potrzebować) także zaawansowanego rozwiązania do zarządzania zintegrowanym łańcuchem dostaw.


fot. Metro Group

Opisywany moduł SCM bezdyskusyjnie wpływa na podniesienie jakości pracy i wzrost oszczędności w firmie. Zdarza się jednak, że wysiłki włożone w jego udoskonalenie kończą się połowicznym sukcesem, a w najgorszym wypadku fiaskiem. Przyczyn może być wiele. Zazwyczaj wynika to ze źle przemyślanych usprawnień, traktowania łańcucha dostaw jako odseparowanego od innych rozwiązania IT lub jako systemu ograniczonego do jednej firmy. By przezwyciężyć te bariery trzeba przede wszystkim zdecydować się na pełną integrację danych – własnych i kontrahentów.

Sprawna elektroniczna wymiana danych (EDI) w łańcuchu niesie ze sobą jedną z największych korzyści dla jego uczestników – pozwala znacząco zmniejszyć zapasy magazynowe zarówno u dostawcy, jak i klienta. W większości firm dostawy realizowane są dużymi partiami, co tłumaczy się względami ekonomicznymi. Ponadto, klient kupujący większą partię towaru, może liczyć na upusty u dostawcy, co dodatkowo zwiększa wielkość zamówień. W rezultacie, zarówno dostawca, jak i klient dysponują dużymi zapasami, co może być ryzykowne dla przedsiębiorstw z branży spożywczej, gdzie produkty mają zwykle krótki termin przydatności, a ich przetrzymanie w magazynie może oznaczać poważne straty. Ponadto, takie praktyki mogą prowadzić do trudności z utrzymaniem płynności finansowej w firmie. Dobrze funkcjonujący łańcuch dostaw powinien doprowadzić do pożądanego modelu JIT (just-in-time), gdzie zsynchronizowane działania po obu stronach (klient-dostawca) pozwalają na adekwatne do bieżących potrzeb dostawy. Dzięki temu zmniejsza się obłożenie magazynów zbywającymi zapasami, łatwiej jest planować pracę i dostosowywać moce produkcyjne do realiów.

Potrzeba mniejszych zapasów magazynowych jest równoważona zwiększającym się zapotrzebowaniem na ilość danych przepływających między systemami IT. Dokładna informacja przekazana kontrahentom sprawia, że sprzężone ze sobą elementy łańcucha działają sprawnie i zaspokajają potrzeby rynku w sposób zoptymalizowany.

Bartłomiej Sarnowski,
konsultant Exact Software Poland



PEKAES
SKUTECZNE ROZWIĄZANIA DLA TWOJEGO BIZNESU
PEKAES to najbardziej doświadczona i największa polska spółka w branży TSL, notowana na GPW. Od ponad 50 lat współtworzymy sukces Klientów naszych Klientów, dbając o najwyższą skuteczność i jakość oferowanych usług.
spółka notowana na GPW
THE GLOBAL COMPACT WE SUPPORT
www.pekaes.com.pl

DSV Solutions stawia na farmację

Farmaceutyczny Skład Konsygnacyjny DSV Solutions w Kampinosie k. Warszawy pozyskał nowego klienta jeszcze przed całkowitym zakończeniem inwestycji.



W liczącym 34,5 tys. m^2 magazynie DSV Solutions w Kampinosie wydzielona została kolejna powierzchnia pod wyłączne składowanie i handling produktów farmaceutycznych. Inwestycja DSV zlokalizowana na powierzchni 2,5 tys. m^2 ruszyła z końcem maja br. Nowy skład konsygnacyjny obejmie w sumie 3500 miejsc paletowych, w tym strefę kontrolowanej temperatury w zakresie od 15 do 25 stopni, niezbędną do składowania produktów farmaceutycznych.

Pierwszym klientem składu konsygnacyjnego będzie Omega Pharma Poland. DSV Solutions zapewni kompleksową obsługę logistyczną produktów firmy, obsługę hurtowni Omega Pharma Poland, a także zabezpieczy obsługę transportową z odbiorcami zlokalizowanymi w całej Polsce.

– *Nawiązanie współpracy z kolejnym klientem z sektora farmaceutycznego to dla nas wyzwanie i jednocześnie potwierdzenie rosnącej roli DSV Solutions jako operatora specjalizującego się w obsłudze firm z branży farmaceutycznej. Cieszymy się, że firma Omega Pharma Poland dołączy do grona naszych klientów* – komentuje Agata Grenda, dyrektor sprzedaży DSV Solutions.

Omega Pharma Poland należy do międzynarodowego koncernu Omega Pharma VN z siedzibą w Belgii. W ofercie firmy znajdują się leki OTC, wyroby medyczne, suplementy diety oraz kosmetyki. Produkcja preparatów odbywa się w fabrykach w całej Europie. Portfolio produktów Omega Pharma Poland to ponad 60 produktów.

– *DSV posiada ponad 15-letnie doświadczenie w obsłudze produktów sektora farmaceutycznego. Działamy w oparciu o Dobrą Praktykę Dystrybucyjną, Wytwarzania i Higieniczną (GDP, GMP i GHP). Nowa inwestycja będzie kosztować ponad milion złotych* – dodaje Piotr W. Krawiecki, prezes zarządu DSV Solutions.

Rozkład jazdy z małym *back-up'em*

Precyzyjny grafik realizacji zamówień oraz minimalna rezerwa transportowa – to dwie podstawy logistyki w przedsiębiorstwie z sektora spożywczego. Lepiej też, jeśli ten transport jest własny.

Logistyka w branży spożywczej rządzi się własnymi prawami. Tu dostawy nie tylko muszą zostać zrealizowane na czas, ale przede wszystkim muszą one spełniać odpowiednie normy jakościowe. Chodzi o zachowanie tzw. procesu technologicznego, czyli reżimu temperatury i wilgotności załadunku, przewożenia i rozładunku wyrobów spożywczych. Jakiekolwiek zakłócenie tego procesu (np. wahnięcia temperatury powyżej lub poniżej dopuszczalnej granicy) mogą spowodować konieczność utylizacji całej dostawy, czyli mówiąc w skrócie – jej wyrzucenia. Nawet przy krótkotrwałym zakłóceniu procesu technologicznego nie wolno ryzykować, że „jakoś to będzie, bo klient się nie zorientuje".



Jacek Tomczyk, dyrektor operacyjny LOT Catering



Każdy etap procesu ma bowiem własną, odrębną weryfikację jakości. I na każdym z tych etapów osoba odpowiedzialna za jego realizację poświadcza, że załadunek, przewóz czy rozładunek odbywa się zgodnie z normą. Jeśli kontrola jakości ustali, że takiej normy nie dochowano, utrata klienta jest jednym z łagodniejszych rezultatów.

Plan optymalny

Przestrzeganie procesu technologicznego jest więc sprawą fundamentalną, ale to nie ta kwestia świadczy o sprawnej logistyce w branży spożywczej. Tu ważne jest pieczołowite zaplanowanie wykorzystania floty i trasy dojazdu tak, aby jednym kursem zrealizować optymalną liczbę zamówień. Dlaczego nie wysyłać samochodu-chłodni do każdego zamówienia oddzielnie? Gdyż jest to skrajnie nieekonomiczne. Wysyłanie samochodu obsługującego zamówienie np. 10 kanapek być może jest miłym gestem, ale po prostu nieopłacalnym. To tak jak z pociągami, które wożą powietrze, czyli – kilku pasażerów na danej trasie. Dlatego też w pierwszej kolejności należy tak zaplanować grafik transportu zamówień, aby środki transportu, którymi dysponuje firma, były w stanie obsłużyć w danym czasie jak największą liczbę dostaw. Grafik ten musi być rozpisany jak rozkład jazdy autobusem – co do minuty, i na bieżąco uwzględniać wszystkie utrudnienia (remonty dróg itp.). Pierwszy klient otrzymuje zamówienie np. o 6.00, drugi – kilometr od niego – o 6.10, trzeci – 3 kilometry od tego drugiego – o 6.30 itd. Najlepiej, jeśli zaplanowany kurs zatacza koło, przez co samochód jest wykorzystywany efektywniej, niż przy dłuższym powrocie linearnym. W ten sposób, przy dużej liczbie mniejszych i średnich zamówień, można je wszystkie zrealizować kilkoma samochodami w ciągu trzech – czterech godzin licząc od godziny pierwszej dostawy.

Inaczej jednak wygląda sytuacja przy jednoczesnej realizacji kilku dużych zamówień, w całości wypełniających samochód-chłodnię. Tu wszystkie samochody muszą wyruszyć w trasę jednocześnie. A co będzie, jeśli firma ma tych samochodów zbyt mało? Przecież klientowi nie można odmówić realizacji zamówienia z tego powodu. Dlatego konieczne jest posiadanie rezerwy transportowej. Jeśli „zwykle" zamówienia są realizowane przez np. sześć samochodów, to firma powinna posiadać ich siedem. Ten siódmy nie tylko pozwala zrealizować „ponadnormatywne" dostawy, ale też – co niezwykle istotne – służy jako zabezpieczenie ewentualnej awarii. W wypadku bowiem uszkodzenia agregatu chłodniczego, transport wyrobów spożywczych musi zostać przepakowany w ciągu określonego czasu (np. pół godziny). Jeśli nie mamy rezerwowej chłodni, zamówienie w ogóle nie dotrze do odbiorcy, bo przerwany zostanie proces technologiczny, tj. reżim temperaturowy produktu spożywczego.

Własny, czyli pod kontrolą

Posiadanie własnego parku samochodowego, z uwzględnieniem rezerwy na wypadek dodatkowych dostaw czy awarii, jest kosztowne. Czy nie lepiej jest więc korzystać z wyspecjalizowanych firm logistycznych, „zamawiając" transport w zależności od zapotrzebowania? Technicznie jest to jak najbardziej wykonalne. Kwestia jednak ryzyka i ograniczonego zaufania, a dokładnie – troski o reputację swojej firmy.



Firma, która produkuje wyroby spożywcze i jest znana z ich unikalności i wysokiej jakości, w oczach odbiorcy odpowiedzialna jest za całość zamówienia. Nie tylko wyprodukowanie, ale także dostarczenie. Mając własną bazę transportową, firma ma możliwość należytej troski o samochody, dba o przeglądy i stan np. urządzeń chłodniczych. Wie więc, czym dysponuje i „na co ją stać". Może więc dać odbiorcy gwarancję takiego transportu, którego bezpieczeństwo i jakość dorównuje jakości produktów spożywczych. Wynajmując spedytora, nawet znanego na rynku, bierzemy za niego w oczach klienta pełną odpowiedzialność. Jeśli transport jest nasz własny i nie dostarczymy zamówienia klientowi na czas i w odpowiednim stanie, nasza wina i odpowiedzialność. Jeśli jednak sprawę „zawali" wynajęty spedytor, klient i tak do nas będzie miał pretensje. I nic nie da tłumaczenie się i reklamowanie dostawy u spedytora. Raz nadszarpniętą reputację trudno odbudować…

Reasumując: producent wysokiej jakości wyrobów spożywczych powinien posiadać własny transport, a każdy dzień dostaw precyzyjnie planować. Konieczna jest też mała rezerwa samochodowa na wypadek zwiększonych zamówień bądź awarii. Wynajęcie spedytora wiąże się z ryzykiem, bo klient i tak rozliczy nas z całości zamówienia. Jeśli ręczymy głową za nasze wyroby, to odpowiadajmy tylko za siebie.

Jacek Tomczyk
dyrektor operacyjny
LOT Catering

COLIAN Logistic
Partnerstwo i Zaufanie
Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, transportu, spedycji drogowej, magazynowania, konfekcjonowania



Colian Logistic sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1
62-860 Opatówek
Tel. + 48 (61) 646 00 91
Fax. + 48 (61) 622 92 47
e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.pl

Świeża logistyka

Logistyka we własnym zakresie czy z wykorzystaniem zewnętrznej firmy specjalistycznej? Który model jest korzystniejszy w okresie gorszej koniunktury gospodarczej? Takie pytania w dzisiejszych czasach zadaje sobie wiele firm, również z sektora spożywczego.

Każdy model posiada swoje zalety. Niewątpliwie do korzyści współpracy z wyspecjalizowanym operatorem zaliczyć należy możliwość optymalizacji kosztów, poprawę jakości obsługi logistycznej, elastyczność w reagowaniu na zmienne wolumeny. Praktyka pokazuje, że w czasach gorszej koniunktury pozwala to minimalizować wydatki stałe, związane z utrzymaniem własnych magazynów, taboru, pracowników. Firmy, które przetrwały na rynku pomimo dekoniunktury, zdają sobie sprawę jak ważny jest aspekt utrzymywania kosztów na poziomie adekwatnym do poziomu sprzedaży.

W codziennej pracy działamy zgodnie z naszą misją, w ramach której „budujemy przewagę konkurencyjną naszych klientów, dostarczając im niezawodne rozwiązania i przyjazną obsługę". W działaniach staramy się pełnić rolę profesjonalnego doradcy – dzielimy się z odbiorcami naszych usług wiedzą z zakresu dobrych praktyk oraz rozwiązań, które mogą nieść oszczędności. Jesteśmy przekonani, że w długoterminowej perspektywie takie podejście przyczyni się do sukcesu obydwu partnerów.

Wg naszych klientów (na podstawie Badań Satysfakcji) wśród głównych czynników branych pod uwagę przy wyborze operatora logistycznego należy wymienić: jakość usług, szybki dostęp do informacji, proaktywne podejście do współpracy. Jakość serwisu zawsze była dla firmy Fresh Logistics wyznacznikiem rozwoju. Jest to długoterminowa strategia doceniona przez coraz liczniejszą grupę klientów. Zdajemy sobie jednocześnie sprawę, jak istotne są dla nich koszty. Permanentnie pracujemy nad ich optymalizacją poprzez usprawnianie funkcjonujących procesów oraz wdrażanie innowacyjnych rozwiązań. Jednocześnie staramy się być doradcą naszych klientów i proponować im zaobserwowane możliwości udoskonalenia procesu logistycznego.



Marcin Turski
dyrektor ds. obsługi klienta
Fresh Logistics Sp. z o.o.



Katalogis.net
poszukać dobrego operatora

Stały popyt

Mimo odczuwalnego w innych sektorach kryzysu gospodarczego, w branży logistycznej, zajmującej się obsługą produktów spożywczych, możemy zaobserwować dosyć dużą stabilność obrotów. Niewątpliwie wynika to z faktu, że działamy w sektorze dóbr pierwszej potrzeby, z których trudno jest zrezygnować. Ciekawym zjawiskiem w ostatnim czasie jest zwiększenie udziału sklepów dyskontowych w ogólnym wolumenie obrotów, co wskazywałoby na tendencję konsumentów do poszukiwania tańszych produktów. Nadal cenimy znane marki, a dodatkowo coraz większą rolę ogrywają tańsze, ale jednocześnie dobre jakościowo produkty marek własnych.

Dbałość o standardy

Wszystkie firmy związane z branżą spożywczą – również w zakresie magazynowania i transportu – od 2004 roku mają obowiązek stosowania systemu HACCP, obecnie zastąpionego przez System Zarządzania Bezpieczeństwem Żywności. Otrzymanie takiego certyfikatu podnosi zaufanie klientów. Ponieważ ambicją Fresh Logistics jest świadczenie usług najwyższej jakości, w trosce o bezpieczeństwo żywności i środowisko zosta-



ły wdrożone i ciągle są doskonalone Zintegrowane Systemy Zarządzania, zgodne z wymaganiami norm ISO 9001:2008, ISO 22000:2006 oraz ISO 14001:2004, w zakresie transportu krajowego, międzynarodowego i usług magazynowych w temperaturze kontrolowanej.

Kontrola przydatności do spożycia, warunków temperaturowych i higieny stanowią najwyższy priorytet. Stałemu nadzorowi podlegają poszczególne etapy łańcucha dostaw, od momentu odbioru poprzez magazynowanie i dystrybucję do odbiorców. Data przydatności do spożycia jest zarządzana systemowo. W dniu wydania towaru z magazynu program WMS, zarządzający gospodarką magazynową, standardowo wydaje produkty z najkrótszą możliwą do wydania datą przydatności do spożycia (BBD). Do kontrolowania i monitorowania temperatury zobowiązani są pracownicy Fresh Logistics, przewoźnicy i kierowcy. Ci ostatni mają obowiązek podstawiania czystych i schłodzonych naczep oraz przyjmowania przesyłek schłodzonych do temperatury w zakresie +2°C - +6°C. Monitorowanie temperatury panującej w chłodni podczas transportu odbywa się dzięki termografom zainstalowanym w naczepach.

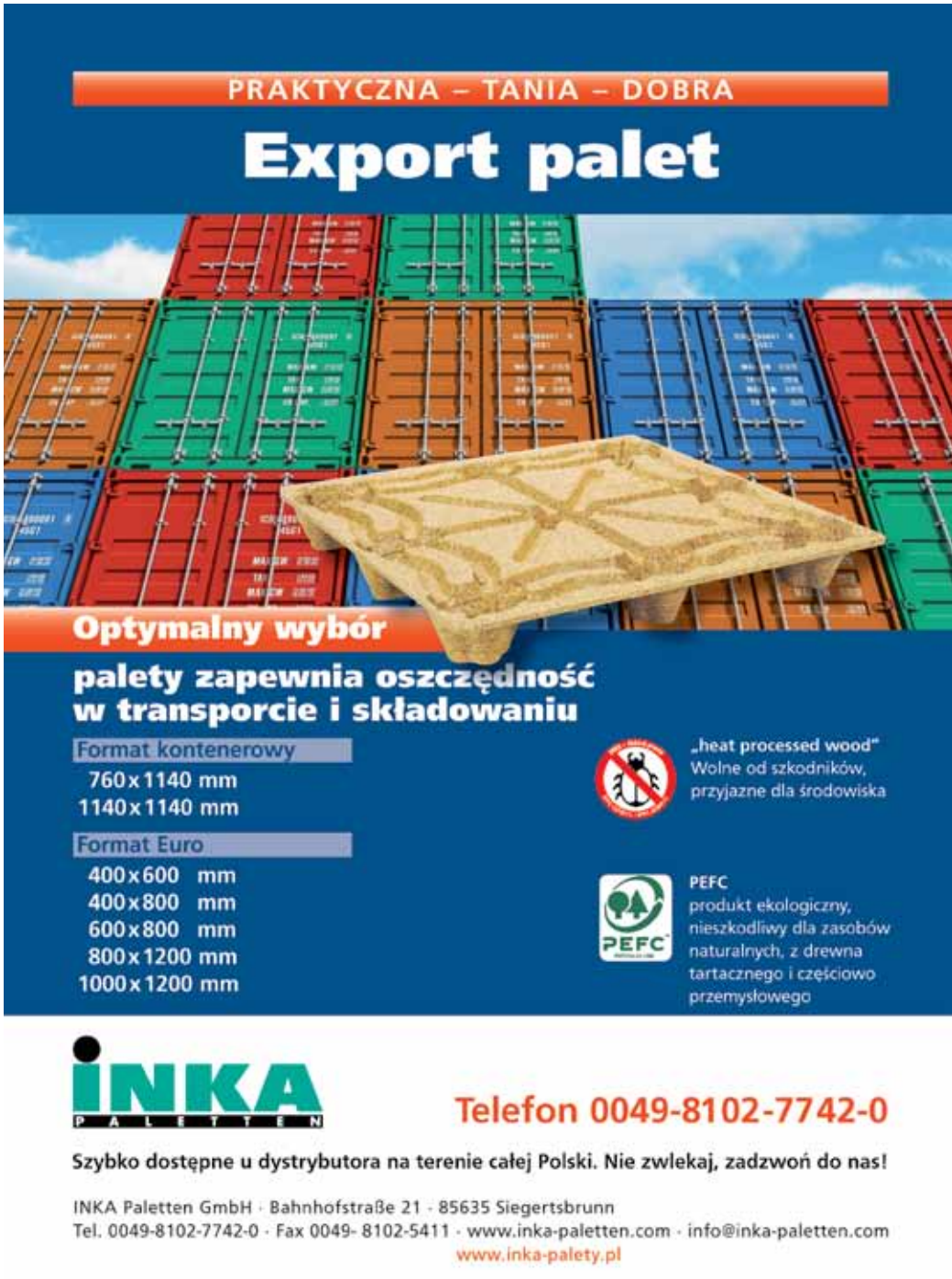
Podczas magazynowania ciągły monitoring warunków temperaturowych odbywa się za sprawą zainstalowanych w magazynie czujników, a odczyt jest zapisywany w pamięci systemu. Utrzymanie higienicznego-sanitarnego środowiska w całym łańcuchu dostaw żywności odbywa się m.in. poprzez dbałość o higienę osobistą personelu, zakaz noszenia biżuterii na copackingu, jedzenia, picia i palenia w magazynie, stosowanie odzieży ochronnej, nadzorowanie procesów mycia i dezynfekcji, usuwanie odpadów, zabezpieczenie przed szkodnikami, przeprowadzanie inspekcji stanu czystości samochodów. Lokalizacja i otoczenie oddziału – projekt architektoniczny i położenie sprzyjają realizowaniu zasad Dobrej Praktyki Higienicznej. Drogi dojazdowe do zakładu są utwardzone i odpowiednio zdrenowane.

Coś więcej

W dzisiejszych czasach, gdy dostępność nowoczesnych rozwiązań technicznych jest duża, sama operacyjna perfekcja już nie wystarcza dla zaspokojenia wszystkich potrzeb klienta. Coraz większą wagę przykłada się do szybkiej wymiany informacji, odpowiedzialności firm za środowisko naturalne i społeczność lokalną. Wychodząc naprzeciw takim wymaganiom rynku Fresh Logistics wyposaża kierowców w terminale mobilne, tzw. Hand'Heldy. Umożliwiają one klientom jeszcze szybszy i pełniejszy dostęp do informacji o przesyłkach.

Dzięki polityce społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility) firma wykracza poza standardowe podejście do działalności gospodarczej. Wszystkich przykładów naszej aktywności w obszarze CSR nie sposób wymienić. W czasie zawirowań makroekonomicznych najistotniejsze znaczenie mają działania optymalizujące procesy z korzyścią dla firmy i środowiska, zatem szkolenia z eco-drivingu, obniżające spalanie paliwa i emisję CO_2, czy też zmniejszenie zużycia surowców poprzez budowanie ekoświadomości pracowników. Niemniej istotna jest kampania uświadamiająca wagę transportu oraz promująca bezpieczeństwo na drodze – „Transport jest potrzebny".

Marcin Turski
dyrektor ds. obsługi klienta
Fresh Logistics Sp. z o.o.



DB Schenker Logistics z nową dyrektor HR

Stanowisko dyrektora HR w Schenker Sp. z o.o. objęła Dorota Michalec – jej celem będzie optymalizacja strategii polityki personalnej firmy oraz praca nad podnoszeniem satysfakcji pracowników.

Nowa dyrektor ma 15 lat doświadczenia w zakresie zarządzania kapitałem ludzkim. Kompetencje i umiejętności zawodowe zdobywała podczas pracy w przedsiębiorstwach z różnych branż i sektorów. Dorota Michalec do tej pory pracowała m.in. w firmie Xerox Polska, Sonoco Poland Packaging Services Sp. z o.o. i Coca Cola HBC Sp. z o.o. Ukończyła studia prawnicze i pedagogiczne, jest także certyfikowanym coachem ICC (International Coach Comunity). Ma bogate doświadczenie w prowadzeniu coachingu, zarówno grupowego, jak i w relacjach indywidualnych. Często bierze udział w charakterze eksperta w konferencjach i seminariach poświęconych tematyce zarządzania zasobami ludzkimi.

– *DB Schenker Logistics od lat konsekwentnie realizuje politykę personalną mającą na celu stały wzrost satysfakcji pracowników. Bazując na modelu EFQM, buduje przyjazne miejsce pracy i kulturę organizacyjną opartą na wartościach. Moim głównym celem na objętym stanowisku będzie doskonalenie tej strategii i wdrażanie nowych innowacyjnych narzędzi i rozwiązań* – mówi Dorota Michalec, dyrektor HR Schenker sp. z o.o.



Dorota Michalec interesuje się coachingiem, strategiami doskonalenia pracowników, elastycznymi formami zatrudnienia, zarządzaniem zmianą, a także inwestycjami greenfield. Według niej przywództwo oparte na wizji w połączeniu z doświadczeniem zawodowym to najlepsze podstawy, aby tworzyć nowatorskie rozwiązania dla pracowników.

Co po Euro we fresh logistyce...

Wielu zastanawiało się, co nastąpi w polskiej gospodarce po 1 lipca, gdy Euro 2012 będzie już tylko wspomnieniem. Oto nastał czas podsumowań. Przyjrzyjmy się zatem co słychać w branży TSL, a ściślej w logistyce produktów świeżych kilka tygodni po Euro.

Branża z pewną dozą nadziei i zaciekawienia oczekiwała na tegoroczne Mistrzostwa Europy w piłce nożnej. Po raz pierwszy mieliśmy okazję obsługiwać tak ważną imprezę i nikt do końca nie wiedział, jakiego natężenia pracy powinniśmy się spodziewać. Zapowiadano miliony kibiców, a co się z tym wiąże – wzrosło zapotrzebowanie na produkty spożywcze, więc i ich transport. Jaka okazała się rzeczywistość?

Tyle wiesz, ile zjesz

Średnio w miesiącach poprzedzających Euro 2012 wzrost obrotów w branży wyniósł ok. 10%. Zdecydowanie więcej transportowało się wszelkiego rodzaju napojów, piwa, przekąsek, półproduktów do przygotowania dań gotowych i fast foodów (produkty mięsne, garmażeryjne), lodów czy wybranych produktów nabiałowych. Czy Euro 2012 wpłynęło więc na ogólny rozwój i nowe inwestycje w branży?

Zasadniczo liczba poważnych i dynamicznych inwestycji na rynku nie jest duża. Wynika to z wielu czynników. Inwestycje w obszarze logistyki produktów świeżych wymagają zdecydowanie wyższych nakładów finansowych niż logistyki innego typu towarów. Liczba klientów, dla których podejmowanie takich inwestycji przez operatora ma racjonalne podstawy finansowe, jest dość ograniczona. Trzeba również pamiętać, że zazwyczaj negocjacje dotyczące wykonywania dużych projektów trwają wiele miesięcy, co w połączeniu z czasem przeznaczonym na realizację inwestycji powoduje, że zmiany nie są spektakularne, a raczej mocno rozłożone w czasie. Czy wobec tych czynników sezonowy wzrost obrotów o ok. 10% mógł coś zmienić?

W wypadku transportu produktów świeżych chwilowe wzrosty obrotów nie mają aż tak dużego znaczenia i nie przekładają się bezpośrednio na większą skłonność do inwestycji. Organizacja Euro przez Polskę i Ukrainę była więc raczej szansą dla firm i przewoźników realizujących długoterminowe inwestycje infrastrukturalne. W przypadku naszej działalności mogła być jedynie dodatkowym zastrzykiem finansowym, który jednak nie będzie miał dużego znaczenia w bilansie rocznym.



Bogumił Baron, kierownik zespołu projektowego SUUS Fresh w ROHLIG SUUS Logistics

Zdrowa koniunktura

Gdzie zatem widzimy szanse rozwoju fresh logistyki? W dłuższej perspektywie liczymy na wzrost obrotów dzięki ewolucyjnej zmianie nawyków żywieniowych, które można zauważyć w naszym społeczeństwie. Przykładamy coraz większą wagę do zdrowego i aktywnego trybu życia, co wiąże się z rosnącym zapotrzebowaniem na zdrową i świeżą żywność. Dodatkowo obserwujemy też wzrost popytu na dania gotowe, zarówno świeże jak i mrożone. Wszystko to zwiększa też popyt na logistykę produktów świeżych.

Bogumił Baron,
kierownik zespołu projektowego SUUS Fresh w ROHLIG SUUS Logistics

Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki zaprasza na:

KONGRES Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw

18-19 października 2012 r.
Hotel Novotel Airport w Warszawie

10 KONGRES 2012
MENEDŻERÓW ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW
PSML

Kontynuując wieloletnią tradycję naszych imprez, także podczas dziesiątego, jubileuszowego spotkania, jako motyw przewodni utrzymamy tematykę najlepszych praktyk w logistyce, zakupach i zarządzaniu łańcuchem dostaw.



Dwa dni obrad w gronie wybitnych ekspertów pragniemy wkomponować w ramy tematyczne:

ŁAŃCUCH DOSTAW STEROWANY POPYTEM KONSUMENTA
Kluczowa rola przywództwa w nowoczesnym łańcuchu wartości. Inspiracje dla najlepszych rozwiązań biznesowych.

W ramach Kongresu Polskich Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw 2012 jak zawsze równolegle odbywać się będą dwa panele imprezy:



Kongres Polskich Menedżerów Logistyki – PL-LOG 2012
Kongres Polskich Menedżerów Zakupów – POL-ZAK 2012

Po pierwszym dniu obrad przewidziana jest uroczysta impreza wieczorna połączona z „Balem Menedżerów PSML", w ramach której wręczone zostaną nagrody dla laureatów naszych konkursów: Menedżera Logistyki i Menedżera Zakupów 2012.

Szczegóły dotyczące programu imprezy na **www.psml.pl**

Liczymy na Państwa liczny udział w Kongresie i na promocję naszej wspólnej imprezy w środowisku swojej firmy, branży i wśród przyjaciół specjalizujących się w zarządzaniu logistyką, zakupami i łańcuchem dostaw.

Zapraszamy!

Partner Kongresu:

DB SCHENKER

Patronat medialny:

TSL biznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport-spedycja-logistyka
Truck&Van www.truck-van.pl
Top Logistyk
MD Magazynowanie i Dystrybucja
logistyczny.com
Logistyka a Jakość
NM.PL
LOG24.PL
Euro Logistics
Logistyka Produkcji
Flota Auto Biznes
Polska Truck & business

Długodystansowa świeżość

Logistyka produktów spożywczych zalicza się do najbardziej złożonych i wymagających rodzajów działalności w sektorze TSL. Na przestrzeni ostatnich lat obserwujemy na polskim rynku dynamiczny rozwój usług logistycznych dedykowanych produktom spożywczym. Dotyczy to zwłaszcza towarów łatwo psujących się, które podlegają bardzo restrykcyjnym i ściśle określonym warunkom oraz procedurom magazynowania i transportu – również na dalsze odległości.

Zwiększony popyt na tego typu usługi związany jest ze zmianą nawyków żywieniowych Polaków, jak również rosnącymi wymaganiami ze strony firm spożywczych, dla których jakość dostarczanych produktów jest sprawą najwyższej wagi. Przestrzeganie wysokich standardów i zasad w całym łańcuchu dostaw jest w tym przypadku bez wątpienia podstawowym kryterium oceny spedytora.

Czas i temperatura to podstawowe parametry w logistyce towarów łatwo psujących. Specyfika tych produktów wymaga tzw. zimnego łańcucha dostaw, co oznacza, że na każdym etapie transportu musi być zachowana odpowiednia, ściśle określona temperatura. Krótki termin przydatności do spożycia warunkuje z kolei wymóg zapewnienia możliwie najkrótszego czasu dostawy do finalnego odbiorcy. W transporcie wewnątrz europejskim doskonale sprawdzają się rozwiązania oparte głównie na frachcie drogowym, w ramach których operatorzy logistyczni oferują specjalistyczne usługi dedykowane dla segmentu „fresh", zapewniające odpowiednie warunki transportu od chwili odbioru od producenta aż do momentu dostawy do odbiorcy.

Transkontynentalna lodówka

Dzięki zaawansowanym technologiom logistycznym możliwe jest również dostarczenie świeżych i łatwo psujących się produktów niemalże na drugi koniec świata. Oferowane przez linie lotnicze specjalne serwisy przeznaczone do przewozu takich towarów dają gwarancję szybkiego i niezawodnego transportu przy zachowaniu jakości produktów. Przesyłki te traktowane są w sposób priorytetowy – na lotnisku umieszczane są one w chłodniach, a samolocie w wentylowanych bagażnikach z temperaturą ustawioną w żądanym przez klienta zakresie. Dodatkowo, w celu maksymalnego skrócenia czasu przeładunku, w trakcie którego produkty są narażone na działanie temperatury innej aniżeli zalecana, towary te są załadowywane na samolot jako ostatnie i rozładowywane jako pierwsze.

Serwisy typu PER mają nadany przez linie lotnicze wyższy priorytet. Ponadto losy takich przesyłek są na bieżąco monitorowane przez dedykowane osoby, tak więc w przypadku opóźnienia klient natychmiast otrzymuje informację o sytuacji wraz z propozycją planu awaryjnego. Doświadczony spedytor doskonale zna rozkład rejsów, doradzając klientowi takiego przewoźnika, który oferuje codzienne i – jeśli to możliwe – bezpośrednie połączenia.



Iwona Połowicz
Head of Airfreight Product Development
DHL Global Forwarding Sp. z o.o.

Opcją wartą polecenia klientom regularnie eksportującym towary do tych samych odbiorców są tzw. block space agrement, w ramach których otrzymują oni gwarancję określonej przestrzeni w samolocie na konkretnym rejsie. Rozwiązaniem kosztowym, ale dającym 100% gwarancję szybkiego i terminowego transportu towaru w nienaruszonym stanie są specjalistyczne lotnicze kontenery chłodnicze, które zapewniają utrzymanie żądanej temperatury od załadunku aż do momentu rozładunku przesyłki. Dostawa towaru na lotnisko odbywa się samochodem chłodnią, rozładunek kontenera chłodniczego następuje u finalnego odbiorcy. W ten sposób mamy pewność, że towar nie jest narażony podczas transportu na niepożądane zmiany temperatur.



fot. Envirotainer

Popularna egzotyka

Rynek produktów łatwo psujących systematycznie się rozwija, Polacy coraz częściej sięgają po egzotyczne owoce, owoce morza, jak również gotowe dania mrożone. Szacuje się, że zapotrzebowanie na

wyspecjalizowane, profesjonalne usługi logistyczne będzie cały czas rosło. Specjalistyczne know-how spedytora, ugruntowane doświadczenie w obsłudze branży spożywczej, a także odpowiednia infrastruktura to bez wątpienia kwestie odgrywające tu kluczową rolę. Firmy spożywcze oczekują obecnie od operatorów logistycznych przede wszystkim kompleksowych rozwiązań w zakresie transportu, magazynowania oraz obsługi celnej, nie tylko na terenie Polski, ale całego świata. Przewagę zyskują zdecydowanie przedsiębiorstwa logistyczne o zasięgu globalnym, posiadające oddziały w najbardziej odległych zakątkach kuli ziemskiej.


fot. Metro Group

Firma DHL Global Forwarding oferuje swoim klientom dopasowane do ich potrzeb kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki produktów spożywczych. Zapewniamy nie tylko wyspecjalizowany transport drogą lądową, lotniczą oraz morską, ale także wszystkie dodatkowe usługi, takie jak importowe i eksportowe formalności celne. Zajmujemy się również załatwianiem wszystkich kwestii dotyczących towaru z urzędami odpowiedzialnymi za kontrolę jakości, jak również innymi organami kontroli.

Jak już wcześniej wspomniano, usługi związane z transportem i magazynowaniem produktów spożywczych należą do najtrudniejszych w branży logistycznej. Warto podkreślić, że na tym trudnym rynku mają rację bytu tylko ci operatorzy, którzy są w stanie dostarczać klientom innowacyjne, zaawansowane technologicznie rozwiązania jak również stworzyć skrojony na miarę indywidualnych potrzeb całościowy pakiet usług dedykowanych konkretnemu odbiorcy.

Iwona Połowicz
Head of Airfreight Product Development
DHL Global Forwarding Sp. z o.o.

Katalogis.net
Szczegółów szukaj na rozkładówce

Kolejny Polak w prestiżowej organizacji

Arkadiusz Miłak, szef jakości i doskonalenia procesów Schenker Sp. z o.o., został asesorem Europejskiej Fundacji Zarządzania Jakością EFQM z siedzibą w Brukseli – jako jeden z niewielu reprezentantów Polski w tej organizacji.


Arkadiusz Miłak, szef jakości i doskonalenia procesów Schenker Sp. z o.o.

Europejska Fundacja Zarządzania Jakością (European Foundation for Quality Management – EFQM) została założona w 1988 roku przez czternaście wiodących przedsiębiorstw europejskich (między innymi Bosch, Dessault, Electrolux, Fiat, Nestle, Volkswagen). Misją EFQM jest stymulowanie i wspieranie działań służących osiągnięciu trwałej doskonałości. W celu realizacji tych założeń został opracowany Model Doskonałości, który dziś stosowany jest już przez ok. 30 tys. europejskich przedsiębiorstw. Za pracę nad ciągłym doskonaleniem i stosowanie najlepszych sprawdzonych praktyk zarządzania, zgodnych z Modelem EFQM, Fundacja przyznaje nagrody i wyróżnienia, o które co roku aplikuje wiele firm z Europy i świata.

We wszelkich ocenach poziomu doskonalenia firm oraz w procesie rozpatrywania aplikacji o nagrodę lub wyróżnienie EFQM, fundację reprezentują asesorzy EFQM. Na początku bieżącego roku do ich grona dołączył Arkadiusz Miłak z Schenker Sp. z o.o. – *Wybór na asesora EFQM to duże wyróżnienie. Zarówno udział w wizytach oceniających organizacje aplikujące o wyróżnienie EFQM, jak i sam kontakt z innymi asesorami, to unikalna okazja do poznania najlepszych praktyk stosowanych przez wiodące organizacje w Europie* – mówi Arkadiusz Miłak. - *Zdobyte kompetencje będą impulsem do rozwoju osobistego oraz dodatkowych działań doskonalących w DB Schenker. Chętnie też będę się dzielił tą wiedzą z innymi, zwłaszcza że wśród kilkuset asesorów EFQM jest tylko kilku z Polski* – dodaje.

Wysokie kompetencje

Czym wyróżnia się asesor EFQM? Ważne są zarówno kompetencje z obszarów biznesowych i analitycznych, jak i umiejętności komunikacyjno-interpersonalne. Każdy asesor powinien wykazywać się siedmioma kompetencjami, wśród których jest między innymi dobra znajomość struktury i założeń modelu EFQM, umiejętność przełożenia ich na sytuację konkretnej organizacji, zdolność do wnikliwej analizy informacji, a zarazem umiejętność syntezy i wyciągania trafnych wniosków.

Arkadiusz Miłak pracuje w DB Schenker Logistics od 1999 roku, w tym od siedmiu lat w zespole jakości. Jako Szef Jakości i Doskonalenia Procesów, przyczynia się do ciągłego doskonalenia organizacji, inicjuje i wdraża zmiany mające na celu poprawę jakości i efektywności procesów, pełni nadzór nad Zintegrowanym Systemem Zarządzania Jakością, Bezpieczeństwem i Środowiskiem, odpowiada za proces zarządzania innowacyjnością, a także koordynuje działania związane z realizacją Modelu EFQM. Model jest wdrażany w DB Schenker Logistics od czterech lat, a w 2011 roku firma otrzymała wyróżnienie EFQM „Uznanie za Doskonalenie" na poziomie 5 gwiazdek.

Operator musi być prawdziwym partnerem

Jakie są oczekiwania i wymagania producentów branży spożywczej wobec partnerów transportowych i logistycznych? Jakie zagrożenia czyhają na logistyków w tym sektorze i jak sobie z nimi skutecznie radzić? Odpowiada Zdzisław Kocoń, dyrektor ds. logistyki w Grupie Otmuchów SA

W jaki sposób Grupa Otmuchów SA realizuje swoje potrzeby logistyczne, zwłaszcza w odniesieniu do dystrybucji gotowych wyrobów?

Dla fabryk Grupy Otmuchów pracują dwaj operatorzy logistyczni, zarządzający organizacją transportu i magazynami zewnętrznymi w momencie budowania zapasu produktów na czas przestoju produkcyjnego lub podczas akcji promocyjnych. Pracuje też dla nas kilka firm transportowych. Dywersyfikacja przewoźników daje nam bezpieczną stabilność wymaganego poziomu dostaw w razie jakichkolwiek problemów, np. podwyżek stawek transportowych czy konieczności zawieszenia współpracy z którąś z firm transportowych. Oczywiście mamy także własny dział logistyki i spedycji, zajmujący się wszystkimi procesami logistycznymi w Grupie. Odpowiada on za transport wewnętrzny i dystrybucję oraz obsługę dostaw surowców i opakowań dla wszystkich lokalizacji. Zarządzanie logistyką wewnętrzną z jednego miejsca pozwala nam na oszczędności i budowanie synergii w całym systemie.



Jakie są najważniejsze wymagania i oczekiwania Grupy wobec operatorów logistycznych czy firm transportowych?

Najważniejszym oczekiwaniem w stosunku do pracujących dla Grupy Otmuchów SA operatorów logistycznych i firm realizujących usługi transportowe jest jakość serwisu i dobra cena. Terminowość i staranność usługi oraz dobra stawka za kilometr to podstawa porównania, zarówno gdy wybieramy dostawcę usług FTL, LTL czy usług logistycznych. Jeśli wszystkie podstawowe kryteria są spełnione, zawsze uprzedzamy partnerów, że w relacjach z naszą firmą oczekujemy od nich rzeczywistego zaangażowania we współpracę i konkretnych kroków w celu rozwiązywania ewentualnych problemów, jeśli takie pojawiają się podczas współpracy. A że z doświadczenia wiemy, że na pewno przyjdzie się zmierzyć z jakimś wyzwaniem, to chcielibyśmy, aby partner chciał i widział sens w eliminowaniu błędów z procesu operacyjnego i żeby wspólne doświadczenie nie było tylko jednorazową przygodą.

W relacjach z naszą firmą oczekujemy od operatorów logistycznych rzeczywistego zaangażowania we współpracę i konkretnych kroków w celu rozwiązywania ewentualnych problemów, jeśli takie pojawiają się podczas współpracy.



Logistyka wspiera biznes swoją elastycznością i wysokimi standardami. Jeśli w procesie logistycznym pojawia się błąd, który następnie jest powtarzany i utrwalany, zaczyna ona stawać się źródłem dodatkowych kosztów. Podsumowując, najważniejsze dla fabryk Grupy Otmuchów są partnerstwo, rzetelność, jakość operacji. W drugiej grupie kluczowych składowych są też dobre warunki finansowe, przejrzystość oferty, a w konsekwencji precyzyjne zapisy w umowach.

Na jakie jeszcze elementy zwraca się w sektorze produkcji spożywczej największą uwagę wybierając partnerów logistycznych?

Zawsze najwięcej uwagi należy poświęcić na ocenę i weryfikację parametrów jakościowych. Jakość wykonania usługi, zarówno w dystrybucji produktów, jak i po stronie dostaw surowca i opakowań do produkcji, jest ważnym elementem naszej dyscypliny kosztowej. Dostawa wysyłana do klienta, czy to za pomocą FTL czy też transportu drobnicowego, nie może zostać dostarczona w różnych jakościowo warunkach, bo klient bez względu na to, czy kupuje jedną paletę czy 33 nie może w żaden sposób odczuć spadku jakości usługi transportowej.

Tak dystrybucji, jak i zaopatrzenia produkcji dotyczy punktualność dostawy. Oczywiście coraz bardziej powszechnie stosowana jest awizacja, która obowiązuje zarówno przy zamówieniach usługi przez nadawcę ładunku, jak i przy dostawie do odbiorcy. Awizacja pomaga w zarządzaniu czasem, planowaniu pracy, organizacji zadań, a na koniec buduje wizerunek dostawcy w oczach klienta. Na jakości i punktualności dostaw zyskuje każdy, kto bierze udział w procesie logistycznym. W przypadku wszystkich fabryk Grupy Kapitałowej Otmuchów S.A. te elementy muszą być adekwatne do jakości naszych produktów, bo nie można sprzedać świetnie smakującej chałwy, a potem zmieniać termin dostawy.

Bardzo ważna z naszego punktu widzenie pozostaje elastyczność firm, z którymi

Grupa Kapitałowa Otmuchów S.A.

Największy w Polsce producent płatków śniadaniowych, słodyczy i słonych przekąsek oraz chałwy, sprzedawanych pod markami własnymi sieci handlowych, znany również ze słodyczy takich jak galaretki Opolanki, Trufle, śliwki w czekoladzie, landrynki, galaretki w cukrze i w czekoladzie, chrupki Bingo i Tip Top, żelki, Kamyki Brzeskie czy chałwa z Odry. Grupa Otmuchów ma także ofertę dla przemysłu spożywczego i są to chrupki zbożowe, używane przy produkcji takich wyrobów jak jogurty, czekolady, batony.
Odbiorcami produktów Grupy są między innymi Biedronka, Lidl, Carrefour, Real, Kaufland, Polomarket, Netto oraz światowe koncerny spożywcze. Spółka notowana jest od 2010 roku na GPW.

www.zpcotmuchow.com.pl



ORGANIZATOR KONFERENCJI
PFPŻ Polska Federacja Producentów Żywności Związek Pracodawców

PATRONAT HONOROWY KONFERENCJI:
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

PARTNER PFPŻ ZP:

Zarządzanie i logistyka łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym

30% zniżki przy rejestracji do 17 sierpnia 2012 r.

20 WRZEŚNIA 2012 r.
SIEDZIBA MERCEDES–BENZ WARSZAWA
UL. GOTTLIEBA DAIMLERA 1

- **Czy wiesz** jak wygląda zarządzanie procesami dystrybucji artykułów spożywczych w warunkach zwiększenia odpowiedzialności producentów?
- **Czy znasz** rozwiązania proponowane przedsiębiorcom przez Mercedes-Benz w zarządzaniu logistyką i łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym?
- **Czy znasz** innowacyjne technologie wytwarzania pary czystej w sektorze spożywczym?
- **Czy wiesz** jak wygląda logistyka magazynowania oraz produkcji w nowoczesnych firmach produkcyjnych?
- **Czy wiesz** jak wygląda logistyka obrotu paletowego i jak ograniczyć koszty transportu?

Jeśli nie wiesz, to koniecznie weź udział w konferencji:
„Zarządzanie i logistyka łańcuchem dostaw w przemyśle spożywczym"
Zapraszamy do udziału w konferencji!

PARTNERZY STRATEGICZNI PFPŻ ZP:
Bank Polski, DNV, Mercedes-Benz, Van Center, patpol, PACCOR, SALANS, STIGEN

PATRONI KONFERENCJI:
Polskie Mięso, KUPS, ZPCM, ECR

PATRONI MEDIALNI:
przegląd mleczarski, portal www.pfpz.pl, giełdaspożywcze.pl, TSL biznes, Przemysł Spożywczy, życie, Polskie Mięso, Logistics, przegląd piekarski i cukierniczy, Przegląd Handlowy, Mięsna, LOG24..

SEKRETARIAT KONFERENCJI:
tel. 22 830 70 55, fax: 22 830 70 56
ul. Chałubińskiego 8, Warszawa

SZCZEGÓŁY I ZAPISY:
www.pfpz.pl

pracujemy. Nie ma mowy o partnerstwie w sytuacji, gdy dostawca usługi nie podejmuje się szukania rozwiązania dla nowego problemu, bo nie ma tego w umowie. Dobra wola drugiej strony – bo to oczywiście dotyczy zawsze wyjątkowych sytuacji, a nie standardowych działań, które zostały opisane w umowie – pozwala na skuteczne działanie i niejednokrotnie jest szansą na wprowadzenie lepszych procedur na przyszłość. Logistyka to zajęcie twórcze, wymagające myślenia. Jej siła polega na umiejętności adaptowania się do zmiennych warunków i wymagań oraz robienia tego w możliwie najlepszy sposób.

W przypadku naszej firmy ważnym elementem współpracy jest również zdolność finansowa naszego partnera i jego ubezpieczenia, gdyż wykonujemy również usługi spedycyjne i zdarzało się, że po kilku zrealizowanych transportach



Dla mnie logistyka jest żywym organizmem, który podlega nieustannym zmianom – w dystrybucji i w całym procesie transportowym nigdy nie należy zakładać, że przewidzieliśmy wszystko do końca.

pojawił się problem z otrzymaniem płatności za wykonaną usługę. Na szczęście dotyka to nas w niewielkim stopniu, ale tutaj zachowujemy szczególną ostrożność, ponieważ liczba nierzetelnych partnerów niestety wzrasta. Jakość, punktualność, elastyczność i płynność finansowa dostawcy usług transportowych i logistycznych – to najważniejsze cechy dobrego partnera dla Grupy Otmuchów zarówno w dystrybucji, spedycji, jak i w zaopatrzeniu dla produkcji.

Operacje logistyczne w skrócie:

1600 – średnia miesięczna liczba wysyłanych palet z produktami Grupy
630 – średnia dzienna liczba palet wysyłanych do klientów
40 – średnia dzienna liczba wysyłek

A co jeszcze mogą zrobić partnerzy logistyczni, by lepiej zaspokajać potrzeby firm takich jak Wasza? Czy branża spożywcza oczekuje nowych rozwiązań w logistyce?

Operatorzy logistyczni powinni jeszcze skuteczniej dbać o jakość operacji realizowanych w temperaturach kontrolowanych (np. dodatkowe cross docki). Mamy też za mały rynek, za małą konkurencję a tym samym nie zawsze optymalne stawki. Stawiając przede wszystkim na jakość dostaw do klienta, czyli odpowiednie warunki temperaturowe i terminowość dostaw – które ostatnio znów nie są powodem do zadowolenia, zwłaszcza w drobnicy – już mamy zawężone pole wyboru. Dostawcy wolą proste ładunki i mniej wymagających klientów, a to przecież branża spożywcza jest w drobnicy najważniejsza, więc każda firma, która decyduje się na pracę w obszarze LTL powinna być do tej pracy rzetelnie przygotowana.

Na pewno przyjęlibyśmy z zadowoleniem zwiększenie liczby dni odbioru od zleceniodawcy i liczby dni dostaw do klienta. Załadunek w naszym magazynie centralnym już teraz może odbywać się przez 7 dni w tygodniu. Czekamy tylko na firmy, które będą te transporty realizować.

Wspomniał Pan kilkukrotnie temat pojawiających się problemów, nieprzewidzianych sytuacjach i wspólnego eliminowania błędów. Jakie największe zagrożenia mogą pojawić się w działalności takiej, jak Wasza?

Największe zagrożenia mogą pojawić się już po zakończeniu procesu produkcji, podczas operacji magazynowych, załadunku, w transporcie i w czasie rozładunku w temperaturze kontrolowanej. Wyroby gotowe, ale także niektóre surowce, mają ogromną wrażliwość na zmiany temperatury i choć nie muszę od razu stracić swoich walorów jakościowych – co jest sytuacją niedopuszczalną w procesie produkcji żywności – to mogą utracić walory wizualne, estetyczne. Terminowość dostaw jest w łańcuchu takim jak nasz najważniejszym i bardzo surowo przestrzeganym parametrem operacyjnym, bo i jeden i drugi przypadek dyskwalifikują nasz produkt, służący nie jedzeniu dla jedzenia, ale przyjemności smakowej i wizualnej.

Tak jak dostawa w nieodpowiednich warunkach czy opóźnienie dostawy mogą przyczynić się do zatrzymania linii produkcyjnych, tak i w dystrybucji do finalnego odbiorcy opóźniona bądź dostarczona w nieodpowiednich wymaganiach temperaturowych dostawa powoduje nie wywiązanie się z umowy, rodząc jednocześnie dodatkowe koszty.

Jak zatem zapobiega się takim problemom?

Łańcuch dostaw, w którym w 100% można zaplanować wszystkie składowe nie istnieje. Dopóki ma na niego wpływ człowiek, dopóki nie potrafimy przewidzieć ruchu drogowego, pogody, dopóty nie jesteśmy w stanie zapobiec wszelkim możliwym ryzykom i zagrożeniom. Możemy przewidując zapobiegać, ale wyobraźmy sobie choćby awarię techniczną samochodu z dostawą w drodze, dodatkowo w terenie o małej dostępności do podobnych środków transportu, bez infrastruktury magazynowej, spełniającej wymogi naszych produktów. I wtedy jest problem. Każde zdarzenie wymaga innego scenariusza postępowania i najważniejsze, aby wiedzieć, co należy zrobić.

Czy zatem przygotowane są z góry plany i rozwiązania awaryjne na różne sytuacje, czy raczej problemy rozwiązuje się „na gorąco”?

Jak każda organizacja, która zajmuje się produktami spożywczymi, mamy gotowe schematy i instrukcje, jak należy postępować podczas różnego typu zdarzeń, ale katalog „dobrych praktyk” nie zastępuje zdrowego rozsądku i analizy konkretnej sytuacji. Dla mnie logistyka jest żywym organizmem, który podlega nieustannym zmianom, i jak raz postawione regały na danej powierzchni magazynowej mogą zmieniać liczbę swoich poziomów, tak w dystrybucji i w całym procesie transportowym nigdy nie należy zakładać, że przewidzieliśmy wszystko do końca. Instrukcją czy procedurą nie nadrobimy braku refleksu lub doświadczenia. Są więc tematy, które należy rozwiązywać na gorąco, ale z zachowaniem zasad i polityki panującej w danej organizacji.

Dziękuję za rozmowę.

Mirosław Ganiec

27-28 września 2012 r.
Hotel InterContinental
Warszawa

Organizator

Puls Biznesu

BONNIER Business Polska

Polska Logistyka 2012

IX Forum Polskich Menedżerów Logistyki

W odpowiedzi na oczekiwania rynku – po raz pierwszy **nowa, interaktywna formuła wydarzenia**:

1. ZNAJDZIESZ najefektywniejsze rozwiązania, które możesz wdrożyć w swojej firmie – logistyka w sytuacji kryzysowej, łańcuch dostaw w branży e-commerce, S&OP, strategie logistyczne a technologie, smart outsourcing i wiele innych
2. WYBIERZESZ jedną z równoległych sesji tematycznych: transport drogowy, żegluga promowa, transport kolejowy, transport grupowy
3. WEŹMIESZ udział w najważniejszych branżowych debatach – panele dyskusyjne z udziałem wybitnych ekspertów
4. POZNASZ odpowiedzi na najtrudniejsze pytania w codziennej pracy logistyka – udzielą ich praktycy branży logistycznej

ZGŁOŚ SIĘ JUŻ DZIŚ! tel. 22 333 97 77, konferencje@pb.pl, polskalogistyka.pb.pl

Wśród prelegentów m.in.:

GOŚCIE SPECJALNI

dr Oliver Philipp
General Manager European Supply Chain Group, Panasonic Europe Ltd

Ágnes Hernád
Customer Service Manager & Sustainability Focal Point for East Central Europe, Maersk Line

Grzegorz Szyszka
Dyrektor Instytutu Logistyki i Magazynowania

Agnieszka Krupa
Zastępca Dyrektora Departamentu Dróg Krajowych i Autostrad, Ministerstwo Infrastruktury

Witold Szczurek
Operations Director, Logistic Director, InPost

Tomasz Kosik
Główny Logistyk, Colian Logistic sp. z o.o. / Grupa COLIAN S.A.

Piotr Frąckowiak
Specjalista ds. Transportu Intermodalnego, BCT Gdynia

Robert Dobrzycki
Partner Zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią, Panattoni

Rafał Milczarski
Prezes, Związek Niezależnych Przewoźników Kolejowych

Marcin Hajdul
Zastępca Kierownika w Centrum Wiedzy Logistycznej przy Instytucie Logistyki i Magazynowania

Robert Perti
Kierownik Działu Magazynu Centralnego, Polska Telefonia Cyfrowa

Jacek Olszewski
Principal, Miebach Consulting

Marek Skrzydlak
Negocjator, Cushman & Wakefield

Michał Prochownik
Dyrektor Magazynu, Decathlon Polska

Maciej Wroński
Dyrektor Biura Prawnego, Związek Pracodawców Transportu Drogowego

Zdenek Sykora
SAP Polska

dr inż. Aleksander Niemczyk
Zastępca Dyrektora ds. Rynku w Instytucie Logistyki i Magazynowania

dr Aneta Wencel
Dyrektor ds. Żeglugowych, Polska Żegluga Bałtycka SA Polferries

Tadeusz Wilk
Dyrektor Departamentu Transportu, ZMPD

Grzegorz Zenka
Supply Chain Manager POLPHARMA SA

Bogdan Cichucki
Director of Procurement Department, ORLEN LIETUVA

Dawid Doliński
Starszy Specjalista ds. Logistyki, Instytut Logistyki i Magazynowania

Partner srebrny DB SCHENKER

Partner SAP

Dystrybucja produktów spożywczych – jak to się je?

Coraz większe grono producentów towarów spożywczych zaczyna rozglądać się za outsourcingiem logistyki swych produktów. Jak powinna wyglądać taka kooperacja, na co należy zwrócić uwagę i jaką formę współpracy najlepiej wybrać?

Znaczna część producentów towarów spożywczych odchodzi od koncepcji własnej logistyki i dystrybucji produktów do finalnych odbiorców, powierzając to zadanie specjalistom z branży logistycznej. Pozorną wadą takiego rozwiązania może być poczucie braku stałego nadzoru nad własnym produktem oraz realizacją dostawy. Takie postrzeganie będzie jednak bardziej cechą małych producentów wykorzystujących w celach dystrybucyjnych własne środki transportu, czyli producentów działających na rynkach lokalnych i operujących niewielkim wolumenem. Dla większych producentów zdecydowanie korzystniejszym, z ekonomicznego i operacyjnego punktu widzenia, będzie wybór operatora logistycznego, wyspecjalizowanego w magazynowaniu i dystrybucji produktów spożywczych.


fot. Nordmilch

Obecni na polskim rynku operatorzy posiadają bogaty wachlarz usług logistycznych. Osiągalne są zarówno usługi standardowego magazynowania, dodatkowe usługi magazynowe (Value Added Services), jak i dystrybucja krajowa oraz międzynarodowa towarów spożywczych. Przewagą koncepcji outsourcingu nad własną logistyką i dystrybucją jest między innymi mocno rozwinięta sieć dystrybucji, zbudowana przez dużych operatorów. Na plus przemawia dopracowana infrastruktura magazynowa, mnogość oferowanych usług oraz doświadczenie zatrudnionych specjalistów. Na drugim biegunie wartości znaleźć się może niechęć do bycia zależnym od jednego operatora.

Hybrydowa dystrybucja

Rozwiązaniem jest zazwyczaj podział obsługiwanego wolumenu wśród dostępnych operatorów lub zastosowanie rozwiązania hybrydowego, polegającego na oparciu części dystrybucji na własnych zasobach magazynowych i środkach transportu. Kolejną propozycją jest skupianie przez producentów pewnej części niewielkich firm transportowych świadczących usługi dystrybucyjne.

O ile w wypadku krajowych lub międzynarodowych dostaw LTL i FTL powyższe rozwiązania hybrydowe oraz te oparte na małych przedsiębiorstwach transportowych będą miały uzasadnienie, o tyle w przypadku przesyłek drobnicowych lub czasochłonnych i problematycznych dostaw do sieci handlowych, takie rozwiązanie może okazać się niekorzystne. Operatorzy logistyczni będą w tym wypadku bazowali na mocno rozwiniętej strukturze operacyjnej, opartej na sieci oddziałów spiętych połączeniami liniowymi, z posiadanymi magazynami cross dockingowymi oraz zaawansowanymi rozwiązaniami IT, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej.


fot. Crown

Specjalistyczne magazynowanie

Należy zwrócić uwagę na fakt, że znacząca część asortymentu środków spożywczych wymaga magazynowania i transportu w temperaturze kontrolowanej. Nie dziwi więc zatem fakt, że liczące się w branży spożywczej firmy logistyczne oferują swoim klientom powierzchnie magazynowe zapewniające wymagany przedział temperaturowy dla danych grup towarowych. W ofercie znajdziemy również dodatkowe usługi magazynowe, takie jak komisjonowanie, kompletacja oraz przygotowywanie akcji promocyjnych, które wykonywane są również w temperaturze kontrolowanej. Korzyść ze współpracy z operatorem logistycznym w zakresie dodatkowych usług magazynowych – ze względu na ich sezonowość – jest oczywista.

Temperatura magazynowania i transportu środków spożywczych jest jednym z kluczowych atutów firm logistycznych, obsługujących branżę spożywczą. W celu utrzymania wymaganego przedziału temperaturowego w całym łańcuchu dostaw, magazyny cross dockingowe oraz środki transportu również są objęte stałym nadzorem nad wartościami temperatur. Określają to zazwyczaj w jasny sposób wdrożone i certyfikowane systemy jakości ISO, HACCP i IFS.

Nowoczesne systemy weryfikacji i śledzenia

Przy obecnym zaawansowaniu technologicznym operatorzy oferują swoim klientom wiele rozwiązań informatycznych, mających na celu szybką i rzetelną wymianę informacji. Szybki transfer danych pomiędzy producentem i operatorem logistycznym jest już praktycznie usługą standardową. Analogicznie jest z oferowanymi aplikacjami Track and Trace, dającymi możliwość śledzenia losów przesyłki od jej podjęcia do finalnej dostawy.

Co, dla kogo i dlaczego?

W logistyce magazynowej niezwykle ważnym będzie zdolność operatora do szybkiego reagowania na zmiany liczby, wielkości i różnorodności zleceń, gdyż rynek spożywczy jest szczególnie podatny na wahania sezonowe. Doświadczony operator świadczący usługi logistyczne dla dużych producentów nie powinien mieć ze wspomnianą zdolnością problemu. Ważny jest stały nadzór nad podstawowymi parametrami magazynu produktów spożywczych, takimi jak temperatura, wilgotność i czystość. Dotyczy to zarówno magazynów tzw. logistycznych, jak i cross dockingowych, gdzie zazwyczaj utrzymanie temperatury na odpowiednim poziomie stwarza najwięcej problemów.

Pozwolenia odpowiednich instytucji na prowadzenie magazynu produktów spożywczych uznam za sprawę oczywistą i nie podlegającą dyskusji. Istotne jest również jakim taborem dysponuje operator: własnym czy podwykonawców. Środki transportu powinny posiadać niezbędne pozwolenia na transport artykułów spożywczych wraz z ewidencją mycia i dezynfekcji przestrzeni ładunkowej – należy sprawdzić jak te kwestie są monitorowane przez operatora.

Przed wyborem

Producent powinien zapoznać się z ofertą co najmniej kilku operatorów działających na rynku i zweryfikować jaka forma magazynowania oraz dystrybucji mu najbardziej odpowiada. Dodatkowo we współczesnej logistyce zapewne trudno nam będzie znaleźć operatora logistycznego obsługującego branżę spożywczą i nie posiadającego wdrożonych, certyfikowanych systemów jakościowych takich jak ISO, HACCP czy IFS. Dlatego w tym aspekcie bardziej skupiłbym się na sprawdzeniu jak de facto funkcjonują wdrożone systemy jakościowe mające wpływ na nasze zdrowie i życie.

Aristoteleis Liadis
Kierownik Operacyjny
DSV Road

www.movida.com.pl

Logistyka i dystrybucja produktów leczniczych

Warszawa, 18-19 października 2012 r.

MOVIDA CONFERENCES



Kluczowe tematy konferencji:

- **wymagania i nowe obowiązki w zakresie Dobrej Praktyki Dystrybucyjnej**
- wymagania dla systemu jakości
- wymagania dla pośredników
- **własny magazyn czy obsługa przez firmę zewnętrzną?**
- **skład konsygnacyjny jako element strategii przedsiębiorstwa – ocena korzyści i zagrożeń**
- realizacja dostaw w warunkach kontrolowanych, walidacja transportu
- **warunki kontrolowane dla klientów indywidualnych**
- **doświadczenia GIF – monitoring warunków transportu na całej trasie**
- jak stworzyć kompleksowy system zarządzania ryzykiem w łańcuchu dostaw `
- i efektywnie wykorzystać narzędzia i techniki ograniczające zagrożenia?
- ryzyka rozkładające się między producentem, operatorem, hurtownią, apteką, szpitalem – zarządzanie przebiegiem leków w różnych segmentach
- globalna obsługa prowadzona przez Service Provider
- wpływ ustawy refundacyjnej na obraz rynku dystrybucji farmaceutycznej

- **najlepsze praktyki i doświadczenia współpracy dystrybucji farmaceutycznej z operatorem logistycznym** CASE STUDIES

Kontakt:
Marcin Horodelski, Sales Manager, mhorodelski@movida.com.pl,
tel. (+48 22) 626 02 63, fax:(+48 22) 626 81 38

Patroni medialni: etransport.pl pharma.info.pl MD MAGAZYNOWANIE I DYSTRYBUCJA TSLbiznes SERVICE 4 PHARMA logistyczny.com Top Logistyk

Miliony hektolitrów, miliony kilometrów

Jeśli funkcjonuje bez zarzutu, jest praktycznie niezauważana i często niedoceniana. Zainteresowanie nią pojawia się dopiero w sytuacji spóźnionych dostaw, rozlanego piwa na drodze lub braku dostępności produktu dla klienta. Mowa oczywiście o logistyce, która w branży piwowarskiej stanowi duże wyzwanie, szczególnie w okresie letnim.

Pracownicy odpowiedzialni za dystrybucję w Kompanii Piwowarskiej przewożą dziennie nawet 31 tysięcy palet piwa do ponad 1 100 lokalizacji. W 2011 roku wolumen wyniósł w sumie ponad 14 milionów hektolitrów. Aby obsłużyć sprzedaż tej wielkości, pojazdy pracujące dla Kompanii Piwowarskiej przejechały niemal 30 milionów kilometrów – to odległość równa 37 wycieczkom na Księżyc, i to w obie strony.

W poszukiwaniu kompromisu

Obecnie logistyka jest elementem zapewniającym przedsiębiorstwom przewagę konkurencyjną na rynku. Z jednej strony dostarczanie produktów powinno odbywać się w sposób efektywny kosztowo, przy realizacji wymagań jakościowych i zgodnie z zapisami kontraktów handlowych. Z drugiej – należy uwzględniać przepisy i regulacje prawne, na które składają się m.in. ograniczenia dotyczące czasu pracy kierowców, prawa przewozowego, tonażu załadunku, jakości i sieci dróg czy podatki drogowe. Zadaniem logistyki jest zatem nieustanne poszukiwanie kompromisu w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu i z poszanowaniem aktualnie obowiązujących priorytetów.

W łańcuchu dostaw piwa bardzo ważne są opakowania zwrotne, które trzeba sprawnie odebrać z poszczególnych miejsc dostaw i posortowane odwieźć do browarów w celu ponownego wykorzystania.



Konrad Czebreszuk, dyrektor ds. logistyki w Kompanii Piwowarskiej



Lider branży piwowarskiej w Polsce

Kompania Piwowarska jest największym przedsiębiorstwem piwowarskim w Polsce i częścią jednego z największych na świecie producentów piwa – SABMiller plc. Kilkusetletnie doświadczenia w warzeniu piwa, nowoczesne technologie i rygorystyczne przestrzeganie zasad produkcji na światowym poziomie gwarantują najwyższą jakość naszych produktów. Do portfela marek KP należą najpopularniejsze polskie piwa – m.in. Tyskie, Żubr, Lech, Dębowe Mocne, Redd's, a także międzynarodowe marki premium: Pilsner Urquell, Grolsch oraz Peroni Nastro Azzurro. Kompania Piwowarska (utworzona w 1999 roku) posiada trzy browary (w Tychach, Poznaniu i Białymstoku) oraz oddziały handlowe na terenie całego kraju. Kompania Piwowarska prowadzi także działalność społeczną oraz programy edukacyjne popularyzujące odpowiedzialność i umiar w konsumowaniu alkoholu. Wielkość sprzedaży osiągniętej przez KP w roku finansowym zakończonym 31 marca 2012 r. wyniosła 13,5 mln hektolitrów piwa.

Im szybsza rotacja piwa w detalu, tym lepsza jego jakość dla konsumentów. Dla producenta oznacza to większą dostępność opakowań zwrotnych do ponownego użycia, a poza tym większą dbałość o środowisko naturalne.

O sprawności logistyki w łańcuchu dostaw piwa świadczy elastyczność i zdolność reagowania na szybkie i nieprzewidywalne skoki wolumenów w dużej skali. Kompania Piwowarska posiada takie możliwości dzięki sieci 14 centrów dystrybucji na terenie całego kraju, przy czym 3 centra usytuowane są bezpośrednio przy browarach w Poznaniu, Tychach i Białymstoku. Ponadto KP dysponuje własną dużą flotą ciężarową, którą konsekwentnie rozwija, czego efektem jest zwiększenie zatrudnienia w logistyce.

Utrzymanie jakości wyzwaniem dla logistyki

– Uwarzenie doskonałego piwa to tylko połowa sukcesu. Równie istotne jest, by w możliwie najkrótszym czasie dowieźć ten świeży produkt konsumentowi, zapewniając odpowiednie warunki przechowalnicze i przewozowe. Dlatego można powiedzieć, że logistyka wraz z działem sprzedaży odpowiada za wizerunek i jakość produktów, po które sięgają nasi konsumenci



– mówi Konrad Czebreszuk, dyrektor ds. logistyki w Kompanii Piwowarskiej. – *To od jakości realizowanych dostaw w dużej mierze zależy, jak konsument postrzega danego producenta, a w konsekwencji – jakie decyzje zakupowe podejmie.*

Wielkość wolumenu to nie jedyne wyzwanie w logistyce KP, bowiem jakość jest tak samo ważna jak ilość.

Polityka grupy SABMiller, do której należy Kompania Piwowarska, wyklucza użycie przy produkcji piwa antyutleniaczy, które pomagają zapobiegać utracie jakości. Dlatego logistyka odgrywa tak znaczącą rolę w zachowaniu wysokiej jakości złocistego trunku. Czas przebywania napoju w łańcuchu dostaw powinien być ograniczony do minimum. Ze względu na wysoką wrażliwość produktu konieczne jest ograniczenie wstrząsów w trakcie transportu, wahań temperatury oraz ekspozycji na światło. Pomieszczenia magazynowe, w których przechowywane jest piwo, po-



winny być kryte, szczelne, zaciemnione, wolne od obcych zapachów, o wilgotności na poziomie 75%. Najistotniejszym czynnikiem, który oddziałuje na piwo, jest temperatura – zwłaszcza latem. Dla zachowania jakości chmielowego napoju optymalna jest temperatura magazynowania 2-16°C. Granice tolerancji to zakresy 0-2 i 16-25°C. W związku z tym niedopuszczalne jest wystawianie piwa na bezpośrednie oddziaływanie promieni słonecznych, magazynowanie go w pobliżu źródeł ciepła lub jego przemarznięcie. Niekorzystnie na jakość piwa wpływają także nagłe zmiany temperatury powodujące szoki termiczne.

Racząc się piwem najwyższej jakości – pełnym smaku, o prawidłowej barwie, przejrzystości i zapachu – warto mieć na uwadze, że jest to zasługa nie tylko doświadczonego piwowara, ale także wielu osób, które zadbały o to, by w odpowiedni sposób dostarczyć je do ulubionego sklepu, pubu czy restauracji.

BK

Topevent w sercu Europy

LogiMAT 2013

11. Międzynarodowe Targi **dystrybucji, transportu materiałów i przepływu Informacji**

19-21 lutego 2013
Neue Messe Stuttgart, Niemcy

Skoncentrowani na intralogistyce

Tu prezentujemy Innowacje



Zamów informacje dla wystawców!

Tel.: +49 (0)89 32391-253 • www.logimat-messe.de

Wykwintna logistyka

Kto nie lubi bakalii? Suszone egzotyczne owoce, orzeszki, rodzynki – to dodatek do wielu dań i deserów, a często i smakowita przekąska. Jednak uprawy z których pochodzą te smakołyki, znajdują się zwykle kilkanaście tysięcy km stąd. Jak zatem trafiają na nasze stoły?

Lider polskiego rynku bakalii, Bakalland S.A. od 1991r. specjalizuje się w produkcji, konfekcjonowaniu i handlu bakaliami, suszonymi owocami, orzechami oraz ziarnami i pestkami. Spółka nieustannie się rozwija poprzez coraz większą penetrację rynku i wzrost sprzedaży, wprowadzanie nowych produktów, ale także poprzez połączenia i przejęcia innych firm. Obecnie przedsiębiorstwo realizuje roczny obrót na poziomie 200 mln złotych i zatrudnia 350 osób.

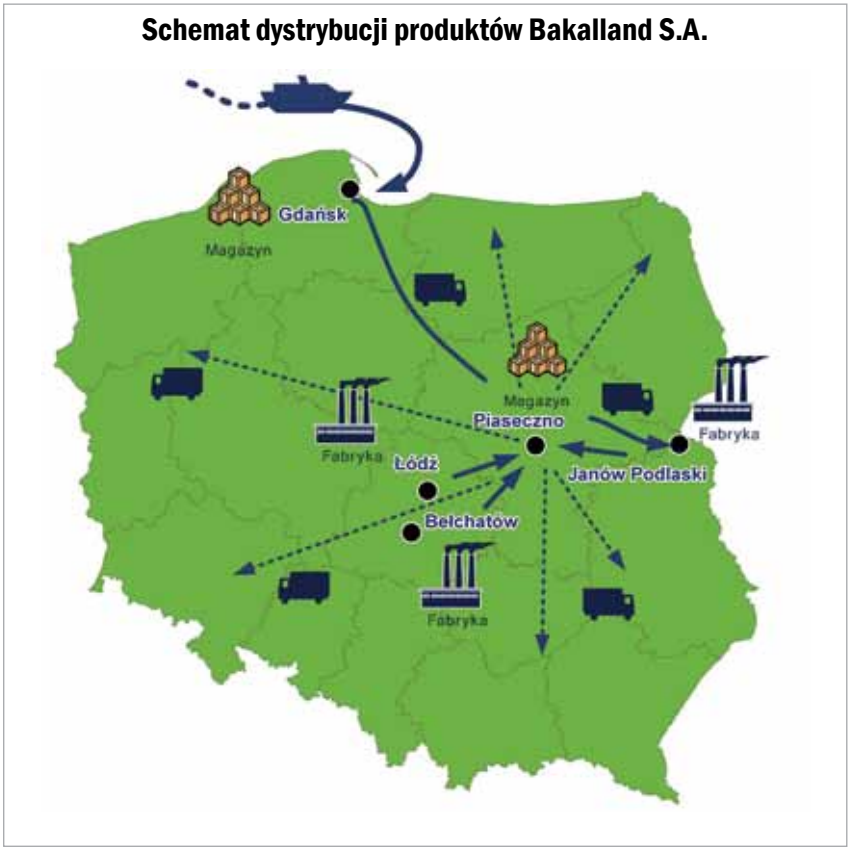
Od strony biznesowej Bakalland S.A. to pomysł właścicieli, który konsekwentnie realizowany i wdrażany przyniósł niewątpliwy sukces. Spółka z punktu widzenia osoby zarządzającej operacjami i logistyką to dość złożona infrastruktura firmy, to wyzwania związane z rynkiem, na którym firma funkcjonuje, z profilem klienta oraz konieczność zarządzania bardzo złożonym łańcuchem dostaw.

Obecnie firma posiada trzy zakłady produkcyjne zlokalizowane w Janowie Podlaskim, Osinie k/Bełchatowa i Łodzi, magazyn centralny w Łoziskach k/Piaseczna oraz magazyn dekompletacji kontenerów w Gdańsku. Każdy z tych zakładów produkcyjnych posiada również własny magazyn buforowy. Zasilenie produkcji w surowiec oraz dystrybucja do klienta wymagają sprawnej logistyki oraz efektywnego i dobrze zorganizowanego łańcucha dostaw.

Od plantacji do klienta

Surowiec na potrzeby produkcji w 90% importowany jest z poza granic Polski – z kilku krajów europejskich, a nawet z innych kontynentów. Początek naszego łańcucha dostaw znajduje się na plantacji w Kanadzie, Chile, Brazylii czy Tajlandii. To tam świeże bakalie są pakowane do odpowiednich opakowań zbiorczych, następnie do kontenerów

Schemat dystrybucji produktów Bakalland S.A.





Norbert Ołtarzewski
Logistics & Customer Service Manager
Bakalland S.A.

i drogą morską przewożone do polskich portów w Gdańsku i Gdyni. W porcie, po szczegółowej kontroli fitosanitarnej i kontroli celnej, surowiec jest przewożony do magazynu, gdzie ma miejsce dekompletacja kontenerów i paletyzacja opakowań zbiorczych. Następnie spaletyzowany towar trafia do jednego z zakładów produkcyjnych. Zakład produkuje lub konfekcjonuje surowiec, wytwarzając ostateczny produkt handlowy. Tak zapakowany produkt trafia do magazynu centralnego lub bezpośrednio do klienta.

Z rocznym wyprzedzeniem

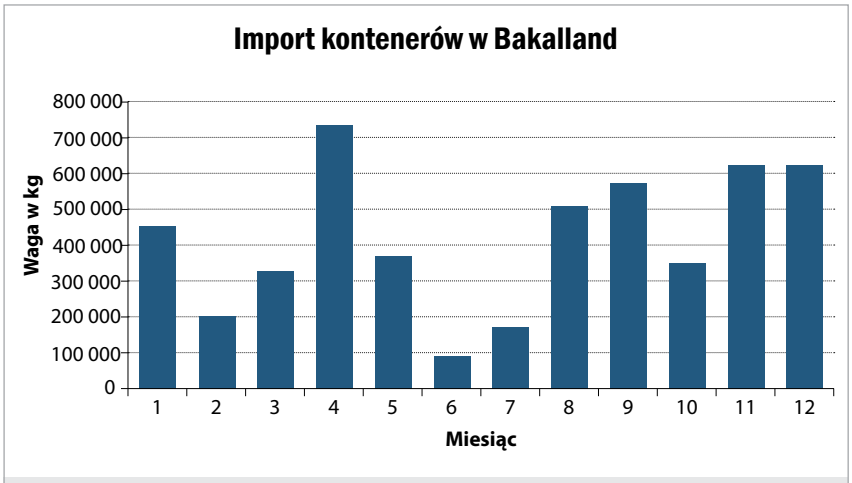
Import surowca realizowany jest wspólnie z operatorami specjalizującymi się w transporcie morskim, transporcie drogowym, operacjach magazynowych oraz przy współpracy agencji celnych, które specjalizują się w odprawach produktów spożywczych. Import z wykorzystaniem transportu intermodalnego to duże wyzwanie, zarówno dla działu zakupów Bakalland S.A jak i dla logistyki. W związku z tym, że odległości jakie pokonuje nasz surowiec z plantacji do zakładu produkcyjnego są znaczne, a transport morski cechuje się dość dużą bezwładnością i nieprzewidywalnością warunków atmosferycznych, cała operacja importu wymaga doskonałej koordynacji działów zakupu, logistyki i produkcji. Chcąc zapewnić naszym klientom produkt najwyższej jakości

oraz jego pełną dostępność na półce sklepowej, nasz dział zakupów zamyka negocjacje z dostawcą z rocznym wyprzedzeniem. Surowiec pojawia się w fabrykach wiele tygodni przed planowaną produkcją. Import kilkuset kontenerów rocznie w bardzo nieregularnych ilościach w skali miesiąca, to duże wyzwanie zarówno dla logistyki Bakalland, jak i operatora świadczącego usługę ich dekompletacji. W celu uniknięcia blokowania kontenerów w porcie i magazynie dekompletacyjnym istotna jest ścisła współpraca na linii: dział zakupów producenta – logistyka producenta – operator logistyczny.

Kolejnym, równie istotnym i wymagającym sprawnego zarządzania procesem w naszym łańcuchu dostaw jest dystrybucja wyrobu gotowego do klienta. Zapewnienie odpowiedniego zapasu wyrobu gotowego na stoku w magazynie centralnym to tylko połowa sukcesu. W kolejnym etapie naszym zadaniem jest dostarczenie go do każdego klienta w określonym czasie, w określonej ilości, z odpowiednim terminem ważności a nawet w ściśle określonym sposobie kompletacji na palecie. Do realizacji tego zadania wykorzystujemy operatora logistycznego.



Kilkadziesiąt tysięcy palet z produktami Bakalland, które każdego roku trafiają do hurtowni i sieci handlowych, jest dostarczanych we współpracy z operatorem logistycznym. Ścisła współpraca producenta z operatorem jest często kluczem sukcesu bowiem przez pryzmat możliwości operacyjnych operatora oraz jakości świadczonych przez niego usług producent jest postrzegany u klienta (np. w sieci handlowej).



Odległości jakie pokonuje surowiec z plantacji do zakładu produkcyjnego oraz specyfika transportu morskiego przekładają się na dużą bezwładność dostaw. Dlatego cała operacja importu wymaga doskonałej koordynacji działów zakupu, logistyki i produkcji.

Operator wpływa na wizerunek

Ścisła współpraca producenta z operatorem jest często kluczem sukcesu. To przez pryzmat możliwości operacyjnych swojego operatora oraz jakości świadczonych przez niego usług producent jest postrzegany u klienta (np. w sieci handlowej). W związku z tym, że Bakalland obsługuje zarówno kanał tradycyjny, jak i kanał nowoczesny, zawsze przywiązujemy dużą wagę do wyboru operatora logistycznego, jego doświadczenia i możliwości operacyjnych. Kilkadziesiąt tysięcy palet z produktami Bakalland, które każdego roku trafiają do hurtowni i sieci handlowych jest dostarczanych we współpracy z operatorem logistycznym.

Jako osoba zarządzająca działem logistyki w Bakalland S.A., posiadająca doświadczenie we współpracy z wieloma czołowymi operatorami logistycznymi, staram się nieustannie analizować wypracowany w firmie łańcuch dostaw, identyfikować jego słabe i mocne ogniwa, modyfikować go i optymalizować. Słucham naszych klientów i staram się zrozumieć ich strategię działania. Często w sposób bardzo partnerski układamy proces dostaw, a w łączących strony umowach zawieramy ambitne cele i zobowiązania, które w obecnie panujących





Surowiec na potrzeby produkcji w 90% importowany jest z poza granic Polski – z kilku krajów europejskich, a nawet z innych kontynentów. Początek łańcucha dostaw znajduje się często na plantacji w Kanadzie, Chile, Brazylii czy Tajlandii. Później, w zakładzie produkcyjnym przybiera on kształt ostatecznego produktu handlowego.

Obecnie producent, jeszcze przed podpisaniem umowy o współpracę z operatorem typu 3PL, określa bardzo precyzyjnie kluczowe parametry: gdzie jest umiejscowiony i na czym polega jego „core business", jaki poziom kosztów chciałby osiągnąć w łańcuchu dostaw, jaka jest specyfika jego produktu i z jaką sezonowością należy się liczyć. Istotne jest też określenie, jakie są priorytety w jego działalności handlowej i na jakich głównych odbiorcach chce się skoncentrować oraz jakie są wymagania operacyjne jego odbiorców. Warto też jasno określić, jakie widzi się zagrożenia i jakiego przygotowania się oczekuje, jakie narzędzia motywujące do poprawy jakości i wydajności chciałby wprowadzić oraz jak chce się dzielić z operatorem zyskami wypracowanymi wspólnie z wszelkiego rodzaju optymalizacji i w jakim zakresie oczekuje innowacji i wypracowywania wartości dodanej w procesie.

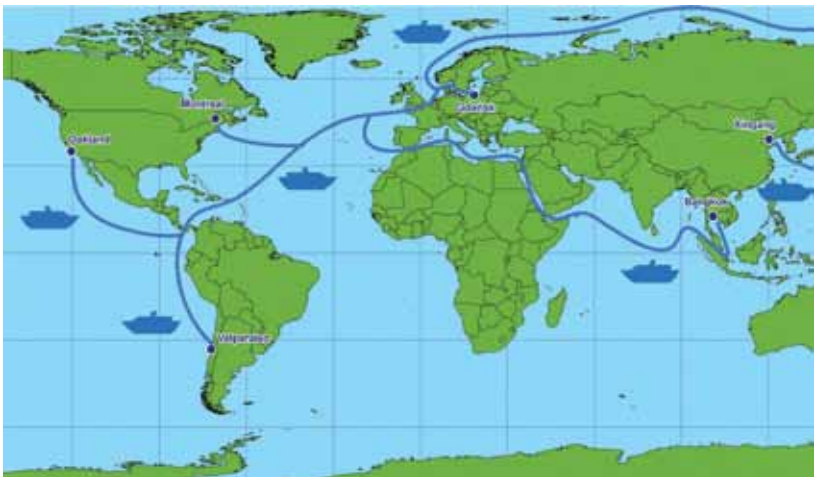
Należy być świadomym, że każdy operator logistyczny musi nauczyć się swo-

warunkach będą realne i możliwe do zrealizowania. Dążę do tego, aby wymagania naszych klientów przenieść na wymagania Bakalland wobec operatora logistycznego, z którym współpracuję. Równolegle, aktywnie pomagam mu je realizować ze strony logistyki Bakalland.

Wspólny cel

W związku z dynamicznie zmieniającymi się oczekiwaniami klientów, zmieniającym się popytem, rozdrobnieniem dostaw, ciągłym dążeniem sieci handlowych do poprawiania efektywności modeli dystrybucji do swoich placówek handlowych, producentom i dostawcom nie wystarcza już współpraca z typowymi firmami transportowymi. Poszukują więc operatora logistycznego typu 3PL, w pełnym tego słowa znaczeniu.

Główne porty nadania, z których kontenery z surowcem trafiają do trójmiejskich portów i dalej do jednej z fabryk.





jego klienta, jego potrzeb, jego specyfiki działania i portfolio odbiorców. Zdobycie pełnych informacji o swoim kliencie i osiągnięcie wymaganego pułapu jakości i zdolności operacyjnej jest możliwe pod warunkiem przekazania mu wszelkich niezbędnych danych, wypracowania właściwej komunikacji pomiędzy stronami a także traktowania się przez obie strony jak partnerzy, którzy mają zrealizować wspólny cel. Na takim podejściu do zarządzania łańcuchem dostaw opieramy logistykę w Bakalland S.A.

Norbert Ołtarzewski
Logistics & Customer Service Manager
Bakalland S.A.

Spedimex obsłuży salony Empik

Empik, znany z dystrybucji produktów kultury i rozrywki na polskim rynku, podjął decyzję o rozszerzeniu współpracy z firmą Spedimex Sp. z o.o. Przebieg dotychczasowej (dwuletniej) kooperacji oraz atrakcyjna oferta złożona przez Spedimex w procesie przetargu spowodowała, że Empik zdecydował się na jej kontynuowanie w kolejnych latach.

Współpraca między markami Empik a Spedimex rozpoczęła się w czerwcu 2010 roku. Jej przedmiotem było świadczenie usług dystrybucyjnych na wybranym obszarze Polski. W kolejnym okresie zakres działań został poszerzony o nowe regiony. Od lipca 2012 roku Spedimex jest odpowiedzialny za obsługę salonów już w skali całej Polski. Tym samym firma stała się głównym partnerem spedycyjnym Empiku.



Włączenie do współpracy nowych regionów jest efektem zakończenia procesu przetargowego dla operatorów logistycznych na realizację dostaw do wszystkich salonów Empik w Polsce. – *Powierzyliśmy dystrybucję towarów do naszych 190 salonów firmie Spedimex. Zadecydowała o tym zarówno bardzo konkurencyjna oferta, a także wieloletnie doświadczenie tej firmy w obsłudze sklepów zlokalizowanych w centrach handlowych oraz centrach miast* – mówi Marek Dymarski, członek zarządu Empik Sp. z o.o. ds. logistyki i dodaje – *Realizacja dostaw do salonów Empik, wymaga posiadania specjalistycznej floty samochodowej, systemu połączeń wahadłowych umożliwiającego wykonywanie w wielu przypadkach porannych dostaw, a także przeszkolonych i zaangażowanych kierowców.*

– *Jesteśmy dumni, że jedna z najbardziej innowacyjnych sieci na polskim rynku, zdecydowała się kontynuować strategię rozwoju wspólnie z naszą firmą. Dbając o najwyższe standardy i zadowolenie klientów, Empik współpracuje wyłącznie z doświadczonymi i zaufanymi partnerami biznesowymi* – mówi Marcin Bąk, prezes zarządu Spedimex. – *Wybór Spedimex jest dla nas ważnym wyróżnieniem oraz najlepszym potwierdzeniem kompetencji spółki w obszarze dynamicznie rozwijanej sieci dystrybucji. Jestem przekonany, że kolejne lata współpracy okażą się równie owocne.*

Spedimex realizuje zamówienia dla firmy Empik do salonów zlokalizowanych na terenie całego kraju. Odpowiada za obsługę dostaw towarów dostępnych w salonach Empik, a także za przesyłki internetowe sklepów empik.com i smyk.com, odbierane przez klientów w sieci Empik.

Nowy oddział Hellmann Worldwide Logistics Polska

Nowy oddział w Krakowie jest kolejnym etapem w realizacji długoterminowej strategii operatora i planowanej obecności w każdym najważniejszym punkcie logistycznym Polski.

Kraków jest już dziesiątym oddziałem Hellmann Worldwide Logistics Polska na terenie naszego kraju obok lokalizacji w Warszawie, Raszynie, Strykowie, Nowym Tomyślu, Chorzowie, Wrocławiu oraz Gdyni, Gdańsku i Szczecinie. – *Będziemy sukcesywnie zwiększać liczbę naszych oddziałów w miejscach, gdzie jest to wskazane z punktu widzenia efektywności naszego działania i zwiększania naszego udziału na rynku. Jestem głęboko przekonany, że nasze przedsięwzięcia pozytywnie wpłyną na podniesienie satysfakcji naszych klientów i jakość świadczonych przez nas usług* – mówi Juliusz Skurewicz, prezes Hellmann Worldwide Logistics Polska. Decyzja o wyborze lokalizacji była związana z planami rozwoju oddziału w zakresie logistyki kontraktowej oraz drobnicy krajowej.



Płynny towar – twarde reguły

Rynek spożywczy jest niezwykle wymagający, a transport płynnych produktów spożywczych – trudnym w realizacji zadaniem dla przewoźnika. Nieprawidłowe warunki podczas transportu czy nieodpowiednio przygotowane cysterny mogą przyczynić się do obniżenia jakości przewożonych produktów. Ma to swoje konsekwencje nie tylko w postaci ogromnych strat finansowych i wizerunkowych, ale może być również zagrożeniem dla zdrowia konsumentów.

Dziś klient wymaga bardzo szybkich reakcji na każdym poziomie procesu transportowego. Konieczne jest niezwłoczne podstawianie aut, szczególnie w okresie takim jak teraz, kiedy to import oraz eksport świeżych soków jest bardzo wzmożony. Dzieje się tak szczególnie w przypadku towarów, które nie mogą zbyt długo pozostawać na magazynie. Warunkiem koniecznym w takich przewozach jest nie tylko wzorowa terminowość, ale również bardzo krótki czas tranzytu.

Istotnym czynnikiem jest też przestrzeganie list przed-produktów, których przewóz jest zabroniony przed załadunkiem kolejnego produktu. Dla przykładu przy transporcie glukozy w niektórych firmach zabronionymi przed-produktami są produkty takie jak proszek kakaowy, olej rybny, lecytyna, sole mineralne, parafina, woski czy krew. Przy transporcie dobrej jakościowo czekolady nie można uprzednio przewozić oleju czy też mleka.



Bardzo duże obostrzenia dotyczą sterylności i zasad mycia cystern. W większości przypadków stosowane są szczególne procedury mycia. Przed każdym załadowaniem autocysterny żywnościowe są dokładnie czyszczone, myte, dezynfekowane i suszone według wymagań zleceniodawcy. Przestrzeganie procedur i pełna kontrola jest nieodzownym elementem budowania bezpieczeństwa przy operacjach transportowych. Dodatkowo każda cysterna, używana do przewozu łatwo psujących się płynnych produktów spożywczych, powinna być certyfikowana według wymagań konwencji ATP. Takie cysterny żywnościowe posiadają termoizolację i są specjalnie oznakowane. Przy tego typu przewozach stosowane są specjalne dokumenty transportowania ładunków spożywczych.

Przewozimy produkty takie jak mleko, śmietana, soki, miazga owocowa, czekolada i masa kakaowa, alkohole: wino, etanol (spirytus), whisky. Przewozimy również oleje i tłuszcze jadalne, melasę, glicerynę, glukozę i słodziki oraz produkty koszerne. Realizujemy przewozy produktów zarówno dla bardzo znanych marek, jak i dla mniejszych firm. Główne relacje to Polska – Unia Europejska. Bardzo dużo transportów wykonujemy do Węgier, Niemiec, krajów Beneluksu, Włoch, Austrii. Częste destynacje to również Hiszpania, Rumunia, Bułgaria oraz Grecja. Specjalizujemy się również w transporcie gliceryny z krajów Unii Europejskiej do Rosji.



Adriana Bosiacka, dyrektor spedycji i członek zarządu TRANS POLONIA S.A.

Klucze do sukcesu

Jednym z ważniejszych i niezbędnych elementów powodzenia w branży spożywczej jest nowoczesny, regularnie serwisowany tabor, w tym specjalistyczne autocysterny z różnego typu dodatkowym wyposażeniem i funkcjami grzania, chłodzenia, podwójną izolacją, różnym zestawieniem komór. Nowoczesna flota do przewozu płynnej żywności, którą dysponuje Trans Polonia S.A., składa się z jedno i wielokomorowych cystern oraz tank-kontenerów o pojemności od 26 tys. do 31 tys. litrów.

W zależności od wymogów klienta ważna jest elastyczność w dostosowaniu warunków przewozu do potrzeb związanych z produktem, w szczególności z temperaturą, stopniem hermetyczności czy wymogami dotyczącymi koszerności i przewozu niebezpiecznych produktów spożywczych zgodnie z konwencją ADR. Ponadto gwarantem najwyższego poziomu usług jest doświadczona i wykwalifikowana w zakresie kompleksowej obsługi



logistycznej kadra. Bardzo ważna jest tu odpowiednia opieka i kompetencje spedytorów czy kierowców, którzy będą w stanie szybko reagować w każdej sytuacji.

Ścisła kontrola jest niezbędna na każdym etapie procesu logistycznego. Specjalny system satelitarny umożliwia stały nadzór nad rozmieszczeniem naszych jednostek transportowych, a informacje gromadzone są w bazie danych dzięki zaawansowanemu systemowi logistycznemu. Bardzo ważne jest również optymalne planowanie tras minimalizujące puste kilometry. Niezmiernie ważną kwestią jest również prawidłowy przepływ informacji, zarówno wewnątrz firmy, jak i na zewnątrz – pomiędzy firmą a klientami.

Czynnikiem bezdyskusyjnym jest przestrzeganie stosownych przepisów. Transport artykułów spożywczych pod względem prawnym reguluje ATP – umowa o międzynarodowych przewozach szybko psujących się artykułów żywnościowych i o specjalnych środkach transportu przeznaczonych do tych przewozów oraz konwencja CMR, która reguluje wszystkie kwestie formalno-prawne związane z wykonywaniem międzynarodowego transportu drogowego towarów. Przepisy zawarte w umowie ATP określają warunki przewozu produktów spożywczych oraz wymagania dotyczące kontroli nadwozi. Umowa ATP określa m.in. warunki oraz temperatury podczas transportu artykułów spożywczych schłodzonych, kwestie kontroli oraz klasyfikacji pojazdów do transportu żywności, metody pomiarów i badań jak i znakowania pojazdów. Konwencja CMR wprowadza i ujednolica m.in. takie kwestie jak warunki umowy o przewóz drogowy towarów, dokumentację przewozową, odpowiedzialność przewoźnika, tryb skarg i reklamacji czy roszczenia wynikające z przewozu. W przypadku Trans Polonii potwierdzeniem wysokiej jakości usług są też wdrożone procedury w ramach ISO 9001:2008 oraz SQAS.

Podwójna odpowiedzialność

Zwiększenie jakości produktów spożywczych wywołało również większe oczekiwania dotyczące ich przewozu. Dodatkowo konkurencja na rynku transportowym również pozwoliła producentom żywności na skuteczniejsze wyegzekwowanie oczekiwanego poziomu usług przewozowych. Obecnie transport żywności bezwzględnie musi odbywać się taborem specjalistycznym, odpowiednio przygotowanym pod względem certyfikacyjnym, zapewniania szczelności, poziomu czystości, w kontrolowanej temperaturze. Klienci mają dziś większą świadomość roli przewoźnika w całym łańcuchu logistycznym. Coraz większa liczba kontrahentów stawia na wysoką jakość usługi transportowej. Klienci zdają sobie sprawę z tego, że niedokładnie umyty pojazd bądź zbyt długi czas transportu mogą doprowadzić do zepsucia się produktu lub też przestoju w procesie produkcji. Wiąże się to automatycznie z ogromnymi stratami. Na nas, realizatorach usługi transportowej ciąży zatem podwójna odpowiedzialność. Odpowiadamy nie tylko za jakość własnych usług, ale i za produkt klienta oraz jego markę, jakość i pozytywny wizerunek, który często buduje latami.

Adriana Bosiacka,
dyrektor spedycji
i członek zarządu TRANS POLONIA S.A.

Dachser otwiera kolejny oddział w Chinach

Działający globalnie operator logistyczny, firma Dachser otwiera nowy oddział w Nankin (Nanjing), poszerzając swoją sieć w delcie rzeki Jangcy. Nankin jest 18-tym oddziałem operatora w Chinach i na Tajwanie.

Dachser będzie świadczył z Nankin transport morski i lotniczy dla całego regionu, w tym dla miast Yangzhou, Zhenjiang, Wuhu, Nantong, Zhangjiagang, Wuhan i Yichang. – *Produkcja i przemysł przetwórczy w miastach położonych wzdłuż rzeki Jangcy przeżywają ogromny wzrost. Przekłada się to oczywiście na wzrost popytu na usługi logistyczne* – mówi Thomas Reuter, dyrektor zarządzający Dachser Air & Sea Logistics.

Nankin jest stolicą prowincji Jiangsu i liczy około 5,5 mln mieszkańców. Miasto jest centralnym punktem transportowym w delcie rzeki Jangcy i posiada największy port śródlądowy w Chińskiej Republice Ludowej, dostępny także dla statków morskich. Lotnisko w Nankin, Lukou International zajmuje 10. miejsce w Chinach co



do wielkości przewozów. Nankin jest dużym ośrodkiem przemysłowym dla branż: elektronicznej, elektrotechnicznej, samochodowej, chemicznej, petrochemicznej oraz odzieżowej. – *Logistyka jest wszędzie tam, gdzie rozwija się biznes, dlatego Dachser Air & Sea Logistics w ostatnich latach jest bardzo aktywny w regionie Dalekiego Wschodu. Nankin to doskonałe miejsce dla naszego nowego oddziału* – mówi Robert Pastryk, dyrektor generalny Dachser Air & Sea Logistics w Polsce. Gospodarka Chin od 2010 roku jest drugą pod względem wielkości (po USA) i najszybciej rozwijającą się na świecie, osiągając średnie tempo wzrostu 10% rocznie przez ostatnich 30 lat. Szacuje się, że do 2020 roku może objąć w tym zestawieniu prowadzenie.



Polska w sieci Pall-Ex

Brytyjska sieć ładunków drobnicowych Pall-Ex UK ujawniła plany uruchomienia nowej sieci krajowej w Polsce. Partnerem krajowym wybrany został operator logistyczny, firma KMC Services Sp. z o.o. Rozpoczęcie działalności Pall-Ex Polska zaplanowane jest na pierwszy kwartał 2013.

Pall-Ex Polska jest drugim, po Pall-Ex Romania, oddziałem sieci w rejonie Europy Wschodniej dołączając do Pall-Ex Italia, Pall-Ex Iberia oraz Pall-Ex France. Pierwszy magazyn przeładunkowy sieci Pall-Ex Polska powstanie w w strategicznym punkcie, przy skrzyżowaniu dróg A1 i A2. – *Wraz z naszymi kolegami z grupy Pall-Ex zrewolucjonizujemy dystrybucję ładunków drobnicowych w Europie* – komentuje Katarzyna Chabinka, prezes zarządu Pall-Ex Polska. – *Widzieliśmy w Rumunii, a także w innych krajach, w których Pall-Ex funkcjonuje na rynku już od lat, jak model sieci obniżył koszty dystrybucji dla producentów, importerów i dystrybutorów. Polska jest jednym z największych krajów w tym rejonie, jak również jednym z niewielu, którym udało się osiągnąć wzrost gospodarczy w czasie światowego kryzysu ekonomicznego. Z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi oraz ze stale rozwijającą się infrastrukturą drogową, Polska stanie się głównym centrum logistycznym Europy. Od momentu utworzenia Pall-Ex Polska zespół projektowy z wielkim zaangażowaniem pracuje nad zbudowaniem sieci według modelu Pall-Ex, który przyniesie takie same korzyści dla Polski.*





Plany organizacji są ambitne, co podkreśla Anand Assi, dyrektor projektu z ramienia Pall-Ex UK, odpowiedzialny za ekspansję europejską. – *Jesteśmy w posiadaniu niezwykle skutecznego modelu biznesowego oraz nie ukrywamy, iż naszym celem jest wdrożenie go w krajach europejskich i nie tylko. W związku ze zbliżającym się uruchomieniem Pall-Ex France oraz Pall-Ex Polska, nasza ekspansja postępuje w bardzo dynamicznym tempie na terytorium Europy. Naszą ambicją jest stworzenie wiodącej paneuropejskiej sieci ładunków drobnicowych, oferując najbardziej opłacalny i wydajny sposób transportu na skalę krajową oraz międzynarodową. Dzięki utworzeniu Pall-Ex Polska jesteśmy o krok bliżej od osiągnięcia celu.* Niewątpliwie jednym z kluczowych kroków do realizacji strategii europejskiego rozwoju jest włączenie do sieci Niemiec i krajów Beneluxu. Przedstawiciele firmy potwierdzają, że trwają negocjacje z potencjalnymi partnerami.

Siatka i huby

Pall-Ex, firma założona w 1996 roku przez Hilary Devey, rozwinęła się i osiągnęła wiodącą na rynku pozycję wśród sieci dystrybucji ładunków paletowych w Wielkiej Brytanii. Poprzez operowanie modelem „Hub and Spoke" Pall-Ex zapewnia usługę krajowej dystrybucji. Model sieci Pall-Ex ma być rozwiązaniem problemu tzw. „logistyki ostatniej mili". Polega on na tym, że dystrybucja małych ładunków na ostatnim odcinku łańcucha dostaw jest kosztowna i trudna do zrealizowania w skali krajowej.

Jak ma to działać w sieci Pall-Ex? Model przypomina rozwiązania znane z firm kurierskich. Każdy partner krajowy działa operując centralnie zlokalizowanym magazynem przeładunkowym – hubem. Jest on też odpowiedzialny za zarządzanie całą siecią krajową. Część modelu „spoke" (szprycha) składa się z niezależnych firm transportowych, które dołączają do sieci Pall-Ex jako partnerzy regionalni.

Partnerzy regionalni odbierają towar od klientów, a następnie konsolidują ładunki w swoich magazynach lokalnych. Stamtąd ładunki przewożone są do

centralnego hubu, gdzie muszą trafić przed określoną godziną. W hubie ładunki są sortowane i ładowane na pojazdy partnera regionalnego, odpowiedzialnego za miejsce danej dostawy – w ten sposób partnerzy mają zapewniony ładunek powrotny, co zwiększa wydajność całej sieci. Partnerzy regionalni wracają do swoich magazynów lokalnych, po czym dostarczają towar do odbiorców w regionie. Dzięki temu klienci mogą wysyłać ładunki nawet pojedynczych palet do każdego miejsca w kraju.

W ramach standardowej usługi klient ma możliwość wyboru jednej z sześciu opcji zależnych od wysokości i wagi standardowej palety 800x1200 – od palety o wyskości 30 cm i masie 150 kg do 1,5 tonowej palety o wysokości do 2,2 m. Dla takich przesyłek Pall-Ex oferuje gwarantowane dostawy następnego dnia w całej Polsce, w ramach dostawy standardowej oraz 48 godzinny czas realizacji w ramach dostawy ekonomicznej.

Taki model ma gwarantować znaczną redukcję kosztów dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw. Bezpośrednie połączenia pomiędzy hubami z poszczególnych krajów pozwolą na realizację transportów również w relacjach eksportowych i importowych. – *Stosowany w modelu „Near-sourcing", czyli strategia łańcucha dostaw polegająca na zlokalizowaniu centrum dystrybucji jak najbliżej rynku nadawców i odbiorców, staje się rzeczywistością w Europie wschodniej, dlatego nasze sieci będą najlepiej przygotowane na zmieniające się trendy rynkowe* – podsumowuje Anand Assi.



MG

WYPRÓBUJ NAJNOWSZE MODELE AUT DOSTAWCZYCH.

od 122 PLN*
Nissan NV200

od 181 PLN*
Ford Transit

od 205 PLN*
Renault Master L4H3

AVIS

We try harder.

Zapytaj o szczegóły oferty:
Tel. (22) 572 65 35 lub 601 34 34 30.

*cena netto za dzień, min.7 dni wynajmu, limit 400km/dziennie.

Wydajniejszy magazyn z systemem zarządzania

EHRHARDT+PARTNER SOLUTIONS

Wdrożenie nowoczesnego systemu zarządzania magazynem jest zwykle bezpośrednio związane z koniecznością zweryfikowania zachodzących w nim procesów, a często również i zmian w jego układzie funkcjonalnym. Taka modernizacja wymaga maksymalnego poziomu elastyczności i wiarygodności zastosowanych systemów, a także specjalistycznych umiejętności społecznych w tym zakresie. Dlatego warto wybrać wiarygodnego partnera.

Zaplanowana modernizacja magazynu przynosi szereg korzyści. Wprowadzenie efektywnych i przejrzystych procesów w całym obiekcie oraz optymalizacja przestrzeni magazynowej przekładają się na eliminację źródeł zakłóceń i redukcja przestojów oraz ogólną poprawę bezpieczeństwa procesów. Tworzą one również podstawę do zastosowania najnowocześniejszych technik, np. w obszarze komisjonowania. Przeprowadzenie takiej modernizacji wymaga jednak odpowiednich umiejętności.



Te umiejętności posiada Grupa Ehrhardt + Partner, oferując kompletne i całościowe, oryginalne rozwiązanie z zakresu logistyki magazynowej, które łatwo dopasowuje się do aktualnych i przyszłych potrzeb. Zakres produktów i usług obejmuje doradztwo, planowanie i szkolenia, a także sprzęt i oprogramowanie najnowszej generacji, za pomocą którego na całym świecie wykonuje się ponad 35 mln pobrań z magazynów. Jednym z głównych obszarów działalności firmy Ehrhardt + Partner jest bezpieczna, terminowa i mieszcząca się w budżecie modernizacja zautomatyzowanych i niezautomatyzowanych centrów logistycznych.

Oprócz projektowania i planowania magazynów zgodnie z potrzebami klientów, Grupa E+P oferuje wiedzę i usługi doradcze w zakresie wyboru sprzętu i oprogramowania. Grupa posiada także odpowiedni sprzęt do zarządzania procesami magazynowymi i przepływem materiałów, a także do przebudowy tych procesów. Zakres produktów i usług obejmuje nie tylko planowanie konkretnych lokalizacji pozycji magazynowych, struktur i procesów, ale także zarządzanie projektami i ich wdrażanie. Ehrhardt + Partner zajmuje się także integracją technologii i oprogramowania.

LFS ustanawia standardy

Grupa Ehrhardt + Partner oferuje system zarządzania magazynem LFS. Rozwiązanie, dostępne w formie modułowej, jest odpowiednie dla wszystkich segmentów branży. System ten został zaprojektowany zarówno dla prostych, jak i złożonych wymagań i zastosowań. Oparty na dialogu system LFS zarządza całością przepływu materiałów i informacji w centrum logistycznym.

System zarządzania magazynem LFS jest w stanie równocześnie zarządzać wieloma firmami i klientami. Może być stosowany w wielu krajach i wielu językach w każdym obszarze handlu, produkcji i usług logistycznych. Oprogramowanie zwiększa efektywność procesów i umożliwia wzrost oszczędności.

System ten optymalizuje wykorzystanie wszystkich zasobów magazynu, w tym pracowników, urządzeń i technologii. Co więcej, jest to niezwykle bezpieczne rozwiązanie, które zapewnia stuprocentową przejrzystość wszystkich czynności zarówno w magazynie zautomatyzowanym, jak i niezautomatyzowanym. Wysoki standard rozwoju systemu LFS oznacza dla użytkownika maksymalne bezpieczeństwo przejścia i przyszłego stosowania, wysoką funkcjonalność i jakość.

Świetne wyniki

Według doświadczeń Ehrhardt + Partner, klienci korzystający z rozwiązań Grupy otrzymują zwrot z inwestycji w okresie ok. 18 miesięcy. Zastosowanie odpowiedniego oprogramowania i urządzeń transportowych poprawia ten wskaźnik o 50% do 70%. Również liczba zwrotów towarów wynikających z błędów pobierania spada o 50% do 70%, więc liczbę pracowników można zredukować aż o 40%. Dowodem na to są opinie klientów: – *Firma E+P potrafiła wykazać się wszechstronnością swojego oprogramowania (LFS7), które wspiera całą gamę procesów magazynowych. Udowodnili swoją wiedzę i doświadczenie w branży oraz umiejętność opracowywania nowych procesów w odpowiedzi na potrzeby klienta* – mówi Dinesh Mohan, szef działu MSD (logistyki) w Jumbo Electronics.

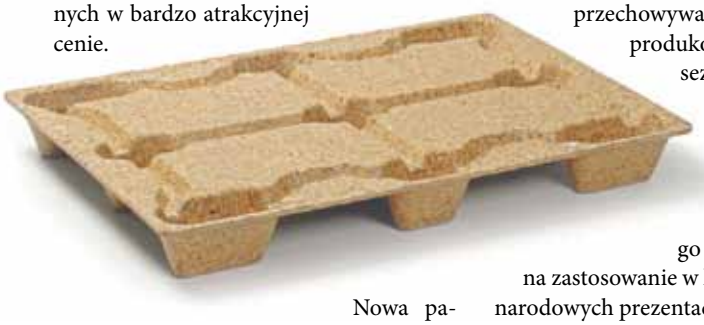
Klienci doceniają też doradztwo skoncentrowane na technicznych problemach magazynowych, specjalistyczną wiedzę ze wszystkich obszarów logistyki, profesjonalne projekty zarządzania magazynem, czas realizacji zleceń, terminowy rozruch projektów oraz rzetelne wsparcie.

KK

Nowe, lekkie palety INKA

W jaki sposób zmniejszyć koszty opakowania i transportu, stosując optymalną paletę? Całkiem zwyczajnie: stosując nową generację „lekkich" palet INKA, wykonanych z drewna prasowanego. Niska masa idzie w parze z wytrzymałością, która sięga 600kg.

Firma INKA Paletten GmbH śledzi i na bieżąco analizuje to, co jest „modne" i cieszy się dużą popularnością na rynku, a co za tym idzie szybko reaguje na zainteresowanie i potrzeby klientów. W dziale rozwoju firmy powstała właśnie nowa generacja lekkich palet Inka, wykonanych z drewna prasowanego, o wymiarach 800x1200 mm, dostępnych w bardzo atrakcyjnej cenie.



Nowa paleta waży jedynie 9 kg i zapewnia ładowność do 600 kg (obciążenie statyczne nawet do 1800 kg). Odpowiada ona wszystkim logistycznym, jak i międzynarodowym przepisom. Palety jednorazowe Inka są przygotowane do zastosowania na całym świecie zgodnie z normą ISPM 15 (International Standards of Phytosanitary Measures), w tym również w krajach unijnych, które tylko częściowo biorą udział w systemie wymiennym palet Euro, jak np. Włochy czy Szwajcaria

Niewątpliwą korzyścią jest możliwość składowania palet INKA jedna na drugiej w pryzmie o wysokości 2 metrów, liczącej około 60 palet. Redukuje to w dostrzegalny sposób koszty transportu i powierzchni magazynowania przy przewozie i składowaniu pustych palet, wobec drewnianych palet Euro.

INKA Display – prostota prezentacji

Specjalna linia palet w formacie 400x600 mm umożliwia tani i bezpieczny transport towarów, jak również pozwala na jego natychmiastową prezentację w punkcie sprzedaży. Rozmiar palety (tzw. ćwiartka) jest bardzo ceniony zwłaszcza przez producentów artykułów spożywczych i FMCG, gdyż taka bezpośrednia forma prezentacji towaru w sieciach handlowych wpływa znacząco na wzrost sprzedaży.

Palety Display odznaczają się licznymi zaletami. Użytkownik nie ponosi żadnych kosztów wynajmu lub wymiany. Prosta konstrukcja pozbawiona jest gwoździ, które mogłyby uszkodzić towar lub kartony. Paleta umożliwia tanie i stabilne przechowywanie wcześniej wyprodukowanych towarów sezonowych, a jej uniwersalny charakter i rozmiar oraz możliwość łatwego osadzenia kartonowego displayu, pozwalają na zastosowanie w krajowych i międzynarodowych prezentacjach.

Europejskie doświadczenie

Niemiecka firma INKA Paletten GmbH z siedzibą w Siegertsbrunn koło Monachium jest największym europejskim producentem palet jednorazowego użytku. Palety INKA wytwarzane są z opatentowanego tworzywa drzewnego Werzalit, (technologia Presswood). Palety z drewna prasowanego wytłaczane są pod ciśnieniem w wysokich temperaturach, przy pomocy specjalnie opracowanych form stalowych. Doskonale nadają się one zatem do wykorzystywania jako palety eksportowe, szczególnie w tych sytuacjach, gdy nie znajdują zastosowania tradycyjne palety derwniane. Drewno przetworzone spełnia wymogi norm ISPM15/NIMF15 w obrocie międzynarodowym, dlatego palety transportowe INKA stanowią doskonałe rozwiązanie dla wszelkich problemów związanych z eksportem do dowolnych krajów na świecie.

Firma INKA Paletten GmbH wytwarza szeroką gamę palet we wszystkich standardowych rozmiarach, począwszy od formatu 1/4, aż do formatu CP3. Szeroka sieć handlowa obejmująca 160 dystrybutorów w Europie oraz w innych krajach na całym świecie dba o sprzedaż i zapewnia ciągłość dostaw palet. Palety produkowane są w fabrykach w Berlinie, w Ermelo w Holandii oraz w USA.

Odwiedź firmę INKA
na Targach „**Fachpack**" w Norymberdze,
w dniach 25-27 września 2012
Hala 9, stoisko 536.

FACHPACK 2012 25.–27. SEPT.

Na naszym stoisku obejrzysz też artystyczne eksponaty inspirowane paletami INKA



Szerokie spektrum rozwiązań

Wózki Mitsubishi dla branży spożywczej

Inżynierom w firmie Mitsubishi doskonale znane są wyzwania jakim muszą sprostać logistycy branży spożywczej, aby ich wózki widłowe, a tym samym także zakłady mogły funkcjonować przez cały czas. To właśnie z myślą o potrzebach tej branży stworzono szeroką gamę wózków z przeciwwagą i wózków magazynowych zaprojektowanych po to, by zapewnić wysoką jakość, niezawodność oraz rewelacyjny stosunek jakości do ceny. Co więcej, każdy z tych wózków może być precyzyjnie dostosowany do indywidualnych potrzeb każdej firmy.

Odpowiedzią na potrzeby branży spożywczej są m.in. wózki z przeciwwagą GRENDIA ES o udźwigu od 1,5 do 3,5 tony, napędzane silnikami diesla lub gazem LPG. Wózki Mitsubishi Grendia to tytany pracy, które są wyjątkowo mocne, wytrzymałe i szybkie, a ich kompaktowe wymiary sprawiają, że mogą pracować w najciaśniejszych przestrzeniach. Z kolei modele Grendii z silnikiem diesla wykazują tak małe wartości emisji spalin, że idealnie nadają się do pracy w środowisku, w którym higiena jest kwestią zasadniczą. Modele Grendia przechodzą rygorystyczne testy, mające na celu zapewnienie dużej stabilności, trwałości i ochrony dla operatorów i obsługiwanych przez nich ładunków.

Wózki serii Grendia sprawdzą się w pracy przeładunkowej również na mniej równej powierzchni poza magazynem. W samym magazynie, wyposażonym w gładką posadzkę, można w pełni wykorzystać maksymalne osiągi standardowej serii wózków FGCN z przeciwwagą, wyposażonych w opony bandażowe, co zapewnia im wyśmienitą trakcję i niskie zużycie energii. Wózki tej serii, napędzane silnikami LPG, oferują udźwig od 2,0 do 3,0 ton. Dzięki swojej szybkości, możliwościom manewrowania, dużej sile podnoszenia z bardzo małym spadkiem udźwigu na maksymalnej wysokości podnoszenia, a także ergonomiczności, dbałości o środowisko naturalne i bezpieczeństwu, są one w stanie sprostać wszystkim potrzebom współczesnej logistyki magazynowej.



Elektryczny wózek paletowy z podestem serii PBV20-25N2 ma udźwig od 2,0 do 2,5 t. Wózek może występować także w wersji do obsługi dwóch palet.

Zasadnicze cechy ważne dla przemysłu spożywczego

- Dobra stabilność
- Dobra widoczność dookoła wózka
- Wysokowydajny maszt
- Automatyczne poziomowanie ładunku
- Zintegrowany przesuw boczny
- Kompaktowe wymiary
- Wysokowydajne akumulatory
- Mały promień skrętu
- Szybki dostęp do czynności serwisowych

Cicho i bez spalin

Tam, gdzie konieczna jest eliminacja spalin, doskonale sprawdzą się trójkołowe modele wózków elektrycznych z przeciwwagą, zasilanych prądem zmiennym 48V, reprezentujące najnowszą serię Mitsubishi EDIA EM o udźwigu od 1,3 do 2,0 ton. Wózki te wykazują takie same osiągi, jak urządzenia z silnikiem spalinowym, nie emitując przy tym spalin zanieczyszczających powietrze. Stały dopływ mocy na oba koła napędowe zapewnia optymalną przyczepność kół oraz mały, precyzyjny promień skrętu. Dzięki zastosowanym w nich zaawansowanym silnikom prądu zmiennego, wyrafinowanym systemom kontroli oraz silnemu hamowaniu odzyskowemu użytkownicy mogą liczyć na dłuższy czas pracy podczas zmiany oraz krótszy czas ładowania. Bogaty wybór masztów powoduje, że są niekwestionowanymi zwycięzcami w zakresie produktywności i wszechstronności pod kątem różnych zastosowań. Za pomocą efektywnego sterowania,



Wózki wysokiego składowania serii RBN o udźwigu 1,4–2,5 t oferują najwyższą ergonomię i bogate wyposażenie



4- kołowy wózek EDIA EM z silnikiem elektrycznym 48V i przeciwwagą o udźwigu 1,6–2,0 t jest szybki, silny ma duże możliwości manewrowania, dzięki czemu wykona każde zadanie

Wózki 4-kołowe z silnikiem elektrycznym 80V i przeciwwagą serii FBK PAC o udźwig 2,0–3,5 t są jak wózki z silnikami diesla i nie emitują spalin





3-kołowy wózek EDIA EM z silnikiem elektrycznym 48V i przeciwwagą ma udźwig 1,3–2,0 t i zapewnia płynną kontrolę bez najmniejszego wysiłku

dużej stabilności i kompaktowym rozmiarom wózkami można łatwo manewrować.

Większe osiągi oraz równie cichą, skuteczną i wydajną pracę zapewniają czterokołowe modele wózków elektrycznych serii FBK PAC o udźwigu od 2,0 do 3,5 tony. Wózki te wyróżnia wyśmienita trakcja oraz praca w środowiskach o dużej wilgotności powietrza.

Wydajne w każdych warunkach

Wielokrotnie nagradzana, szeroka gama sprzętu magazynowego Mitsubishi całkowicie zaspokaja potrzeby przemysłu spożywczego. Przykładowo, wodoodporny model elektrycznego wózka paletowego z dyszlem PREMIA ES posiada szczelne podwozie, które zapewnia ochronę kluczowych komponentów przed działaniem wody, zabrudzeń, kurzu i innych cząsteczek, pozwalając na pracę także na zewnątrz i przy każdej pogodzie.

W celu zapewnienia maksymalnej niezawodności – nawet w bardzo wilgotnych warunkach – wysokowydajny system elektroniczny wózka także wyposażono w wodoodporne komponenty. Zaprojektowany specjalnie do zastosowań w ciężkich warunkach pracy wózek PREMIA ES posiada dużą stabilność oraz wiodącą na rynku wysokość podnoszenia, wynoszącą 135 mm, które to pozwalają z łatwością operować nim na podłożach o stromym nachyleniu i nierównych powierzchniach, nawet w przypadku przenoszenia uszkodzonych palet. Wózki te, dzięki swym kompaktowym wymiarom oraz nowoczesnym rozwiązaniom, idealnie nadają się do prac o krótkim zasięgu, takich jak operacje w handlu detalicznym i w supermarketach, a także w magazynach, składach itp. Nowością w wyposażeniu modeli tej serii jest opuszczana platforma operatora, która ułatwia operatorowi okazjonalne przewożenie towarów na większe odległości.

Jeśli użytkownicy potrzebują przewozić ładunki na większe odległości, dobrym rozwiązaniem będą elektryczne wózki paletowe z platformą operatora serii PREMIA EM oraz z miejscem stojącym PBR20N o udźwigu 2,0 ton. Zostały one zaprojektowane specjalnie po to, by transportować towary – wraz z operatorem – w bezpieczny i komfortowy sposób na odległość do 50 metrów.

Uzupełnieniem oferty budowanej na potrzeby logistyki spożywczej są też rozmaite ręczne wózki paletowe serii MBF, które mogą być wykonane z wielu różnych materiałów, jak chociażby stosowana w branży spożywczej stal nierdzewna.

KK



Elektryczne wózki paletowe PBR20N z miejscem stojącym o udźwigu 2,0 t. Długie odległości i małe przestrzenie to dla nich żadem problem.

Zalecane opcje dodatkowe

- Pakiet ochrony przeciwpyłowej
- Modyfikacja wózka pod kątem użytkowania w chłodniach składowych
- Modyfikacja wózka pod kątem odporności na wilgoć
- Wbudowany prostownik
- Niebrudzące opony
- Możliwość wielokierunkowej jazdy wózkiem
- Zabezpieczenie przed solą
- Specjalistyczny osprzęt (np. obrotnice, bańki na mleko)
- Wskaźniki wysokości podnoszenia

Kompleksowa gama wózków marki Mitsubishi oferowana jest przez wyłącznego autoryzowanego dystrybutora w Polsce:

KUHN Polska Sp. z o.o.
ul. Kolejowa 121A
05-092 Łomianki

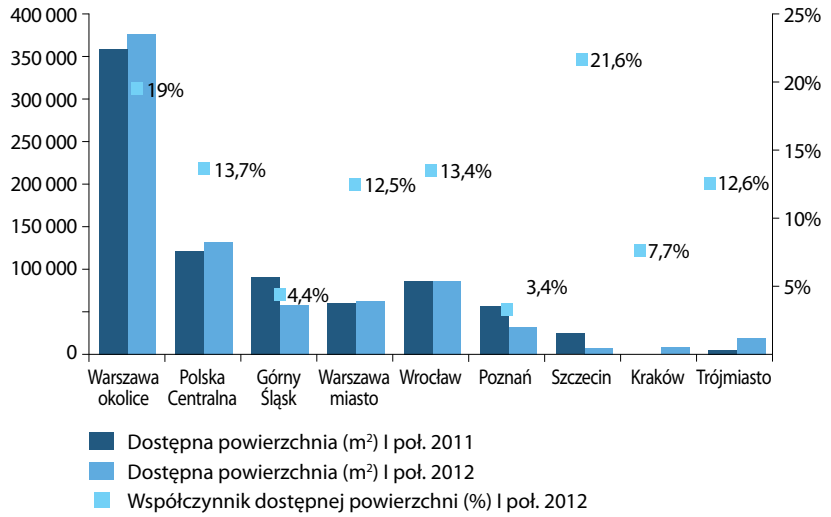
Tel. 22 751 41 07/67/87
Fax: 22 751 41 37
info@kuhn-polska.pl
www.kuhn-polska.pl

Zła wiadomość dla najemców: spada dostępność powierzchni

Sytuacja na rynku powierzchni magazynowych jest dziś zupełnie inna niż w połowie ubiegłego roku, kiedy to najemcy mogli przebierać w ofertach. Spadająca podaż dostępnej powierzchni i brak projektów spekulacyjnych powoduje, że najemcom niełatwo jest znaleźć odpowiedni obiekt magazynowy. Dlatego warto odpowiednio wcześniej planować poszukiwanie magazynu – to główny wniosek z raportu „Rynek powierzchni magazynowych w Polsce – Podsumowanie pierwszej połowy 2012 roku", przygotowanego przez Jones Lang LaSalle.

Ograniczona dostępność powierzchni i brak spekulacyjnych inwestycji tworzy – mimo nieco słabszego popytu – lukę podażową. Kłopot mogą mieć zwłaszcza firmy poszukujące dużych modułów (powyżej 10 tys. m²), bo dostępna powierzchnia jest mocno rozdrobniona. Nawet klienci chcący zlecić budowę budynków na zamówienie muszą się liczyć z tym, że sfinalizowanie transakcji nie jest tak łatwe jak wcześniej. Deweloperzy bardzo dokładnie prześwietlają sytuację finansową swoich potencjalnych kontrahentów, a w razie większych wątpliwości co do ich wiarygodności, rezygnują z inwestycji.

Ewolucja współczynnika niewynajętej powierzchni wg lokalizacji



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

Znane lokalizacje

Polska gospodarka pozostaje na razie odporna na wstrząsy związane z kryzysem strefy euro. Wskaźniki ekonomiczne są stosunkowo pozytywne, a inwestorzy w dalszym ciągu traktują Polskę jako atrakcyjną lokalizację dla swoich projektów. Na rynku magazynowym widać jednak pewne osłabienie aktywności najemców. W pierwszej połowie 2012 roku wynajęto łącznie ok. 560 tys. m². W porównaniu z pierwszą połową ubiegłego roku, poziom popytu był niższy o 33%. Zdecydowana większość powierzchni (70%) została wynajęta w ramach nowych umów. Renegocjacje stanowiły w dalszym ciągu znaczącą część popytu (172 tys. m²), ale ich rola będzie się zapewne zmniejszać. Wynika to z tego, że większość umów podpisanych w latach 2006-2008, których odnowienia stanowiły w ostatnim czasie znaczącą część rynku, została już bowiem przedłużona.

Na czele najpopularniejszych lokalizacji w dalszym ciągu znajdowały się największe ośrodki logistyczne Polski. Na Górnym Śląsku wynajęto 138 tys. m² (25% całkowitego popytu w I poł. 2012 r.). Nieco mniej, bo 108 tys. m² powierzchni magazynowej było przedmiotem umów w okolicach Warszawy. W Polsce Centralnej wolumen najmu wyniósł 101 tys. m², a we Wrocławiu 91 tys. m².

Rośnie znaczenie operatorów

Najwięcej powierzchni magazynowej w dalszym ciągu wynajmowała branża logistyczna. W I połowie 2012 roku firmy tego sektora podpisały umowy najmu na 253 tys. m², co dawało im 45% udział w rynku. Popyt innych tradycyjnie silnych branż – lekkiej produkcji, sieci sklepów oraz firm motoryzacyjnych – był zdecydowanie mniejszy. Zmiany w strukturze popytu wg branż i rosnące znaczenie operatorów logistycznych to sygnał, że przedsiębiorstwa szukają oszczędności, bo zlecają dystrybucję zewnętrznym wyspecjalizowanym partnerom.

Przeciętna wielkość powierzchni wynajętej w I poł. 2012 r. wyniosła 5 tys. m². Ponad 36% popytu było efektem dużych umów, dotyczących powierzchni powyżej 10 tys. m². Do największych umów I poł. 2012 r. należały najmy: DHL w Prologis Park Dąbrowa (33 tys. m², nowa umowa), Lear w BTS-ie budowanym przez Panattoni w Legnicy (32 tys. m²) oraz odnowienie najmu przez Schenkera w Prologis Park Teresin (25 tys. m²).

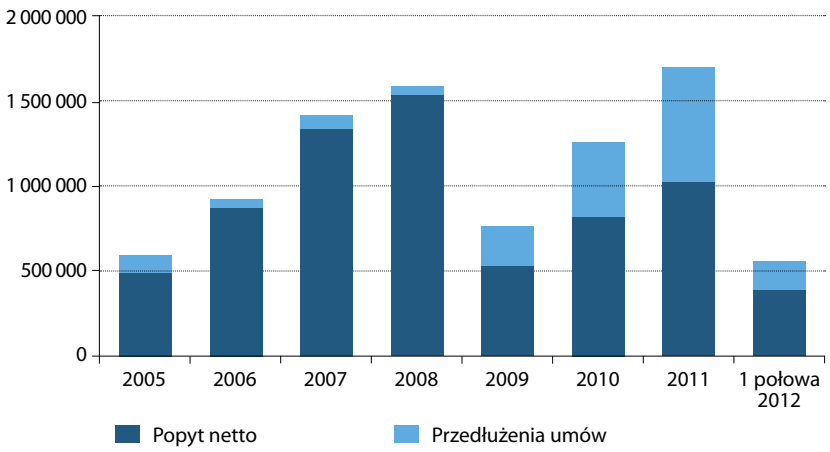
Tu brakuje, tam pustostan

Stabilna sytuacja na polskim rynku magazynowym jest w dużej mierze zasługą najemców, którzy cały czas aktywnie poszukują powierzchni do wynajęcia. Wpraw-

dzie poziom popytu spadł i rekordowy wynik z ubiegłego roku raczej na pewno nie zostanie pobity, ale konkurencja między najemcami o atrakcyjne lokalizacje jest cały czas silna. W wielu lokalizacjach odczuwalny jest deficyt dużych, nowoczesnych obiektów magazynowych dostępnych od zaraz.

Na koniec I poł. 2012 r. niewynajęte pozostawały magazyny o łącznej powierzchni 810 tys. m². Wskaźnik pustostanów dla Polski wyniósł 11,7% i był wyższy niż w I kwartale 2012 r. o 1,3%. Wzrost tego wskaźnika to efekt nieprzedłużania umów i wyprowadzania się najemców z zajmowanych przez nich dotąd magazynów. Ten trend jest widoczny zwłaszcza w okolicach Warszawy (wzrost dostępnej podaży o 52 tys. m² w porównaniu z I kw. 2012 r.), Wrocławiu (wzrost o 29 tys. m²), Polsce Centralnej (18 tys. m²) oraz Trójmieście (16 tys. m²). Jednocześnie jednak są regiony, gdzie coraz trudniej o wolną powierzchnię magazynową. W Poznaniu poziom dostępnej podaży spadł w porównaniu z końcem w I kw. 2012 o 23 tys. m². Wskaźnik pustostanów w tym regionie jest najniższy w Polsce i wynosi zaledwie 3,4%. Również na Górnym Śląsku zmniejszyła się – o 12 tys. m² – podaż dostępnych obiektów magazynowych a wskaźnik pustostanów spadł do 4,5%.

Ewolucja popytu 2005 – I poł. 2012 r. (m²)

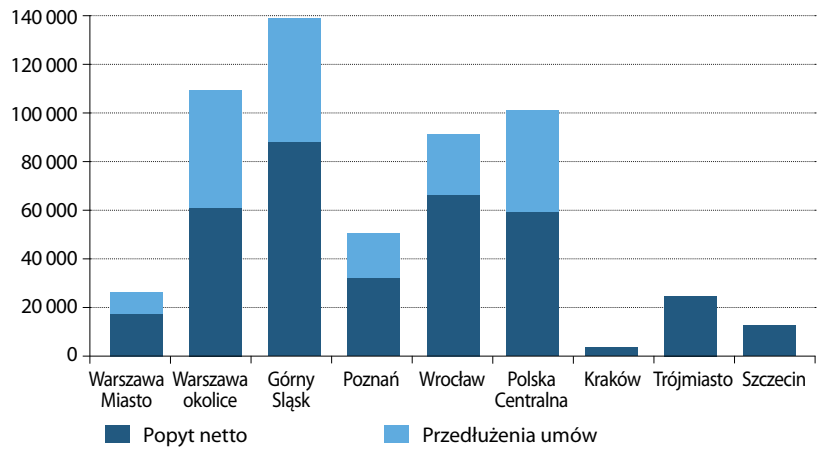


Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

Najemcy powinni pamiętać, że współczynniki dostępnej powierzchni nie są jednak w pełni miarodajne. Pokazują one poziom pustostanów w skali całego regionu, a nie poszczególnych lokalizacji.

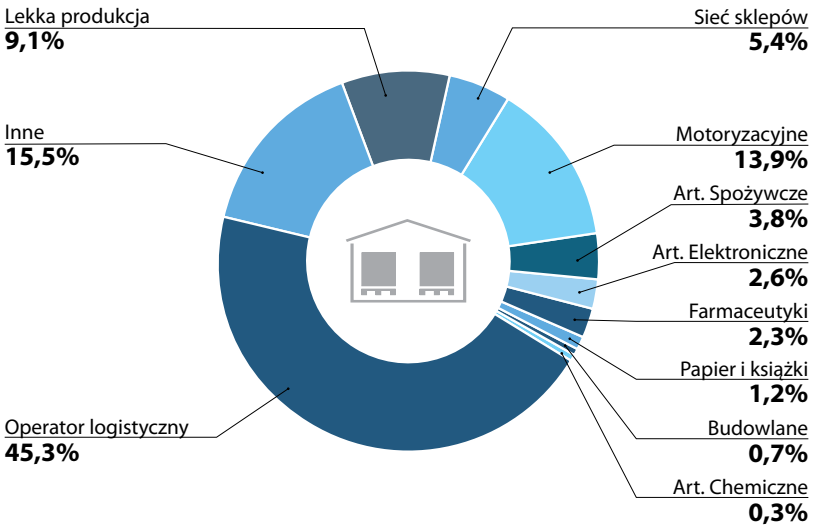


Popyt brutto i netto wg regionów – I poł. 2012 r.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

Popyt brutto wg sektorów – I poł. 2012 r.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

Może się zdarzyć, że w danym regionie jest teoretycznie sporo wolnej powierzchni, ale składają się na nią liczne i niewielkie moduły porozrzucane po różnych parkach. Dla najemców poszukujących większych powierzchni (pow. 10 tys. m²) może to znacznie utrudnić poszukiwanie magazynu. Dlatego w takich przypadkach niezbędna jest szczegółowa analiza dostępności powierzchni uwzględniająca poszczególne lokalizacje.

Biorąc pod uwagę całkowitą dostępną podaż w danym regionie, to najwięcej do zaoferowania ma region okolic Warszawy. Niewynajęte pozostaje tu 375,5 tys. m² magazynów. Dużo pustostanów jest również w Polsce Centralnej (133,8 tys. m²) i we Wrocławiu (87,5 tys. m²). Z kolei w przypadku Szczecina najwyższy w Polsce współczynnik dostępnej powierzchni (21,6%) przekłada się na zaledwie 9 tys. m² powierzchni do natychmiastowego wynajęcia.

Również wśród deweloperów widać duże zróżnicowanie pod względem poziomu pustostanów. W przypadku firmy AVIVA dostępne powierzchnie stanowią aż 75% jej portfela. Z podobną sytuacją mają do czynienia Metropol Group (57,5%) i Tiner (50%). Jeśli jednak weźmiemy pod uwagę bezwzględne liczby, to najwięcej pustostanów ma ofercie Prologis – 296,9 tys. m² (jest to jednak tylko 13,3% jego portfela). Powierzchnia dostępnych magazynów CA Immo to z kolei 100,2 tys. m², a Valadu 63,3 tys. m².

Niska podaż projektów spekulacyjnych przy obecnym poziomie popytu oznacza, że wskaźnik dostępnej powierzchni będzie utrzymywał na dość stabilnym poziomie. Najemcy poszukujący magazynów w takich lokalizacjach, jak Górny Śląsk lub Poznań, muszą się liczyć z tym, że oferta dostępnych powierzchni będzie się w dalszym ciągu kurczyć.

Pre-let i BTS dominują

Podczas pierwszego półrocza 2012 roku wybudowano 333 tys. m² powierzchni magazynowej. Jest to dwukrotnie więcej niż w I połowie poprzedniego roku. Trzeba jednak zauważyć, iż znakomita większość oddawanej do użytku powierzchni została wynajęta przed rozpoczęciem budowy. Najwięcej nowej powierzchni przybyło w okolicach Warszawy (68 tys. m²). W Poznaniu wybudowano 59,5 tys. m² magazynów.

Umacnia to pozycję tego regionu jako trzeciego pod względem istniejącej powierzchni rynku w Polsce. Znacząco o nowe powierzchnie magazynowe wzbogaciła się też Polska Centralna (41,2 tys. m²) i Górny Śląsk (37,9 tys. m²). Warto zauważyć, że wskaźniki nowej podaży w regionach są bardzo wyrównane. Rozwój sieci autostrad pobudzał zatem lokalne rynki w podobnym stopniu.

Największym obiektem oddanym do użytku w I poł. 2012 roku, był BTS wybudowany dla Manuli (32 tys. m²) w Radomsku. Wśród największych inwestycji zakończonych w I półroczu 2012 roku są również dwa projekty Goodmana: Poznań Logistics Centre (30 tys. m² dla firmy Amica) oraz Wrocław East Logistics Centre (28 tys. m² dla TK Maxx). Między innym, dzięki tym inwestycjom, Goodman ze 122,3 tys. m², był niekwestionowanym liderem pod względem powierzchni dostarczonej na rynek w pierwszych sześciu miesiącach 2012 roku. Bardzo aktywny pozostawał również Panattoni (111 tys. m²). Inwestycje pozostałych deweloperów były realizowane na dużo mniejszą skalę.

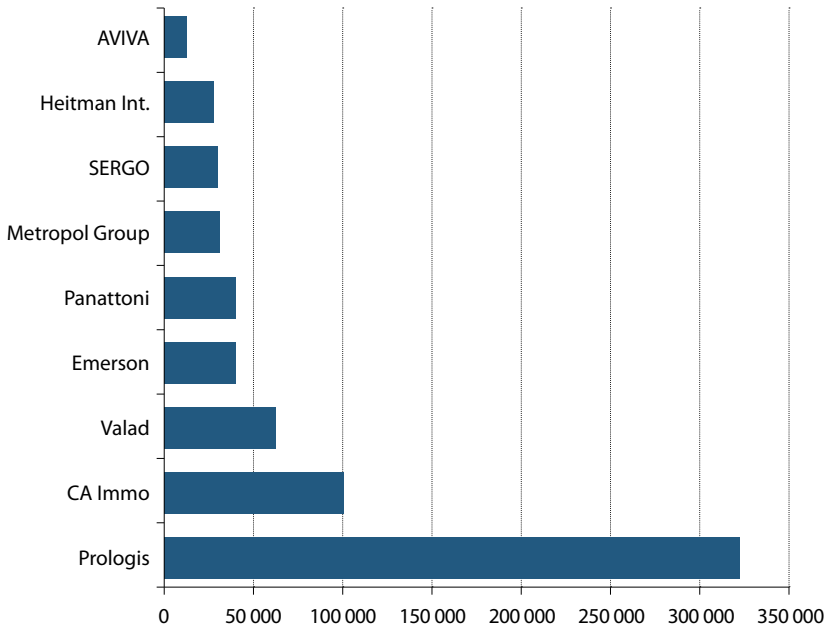
Uwzględniając projekty ukończone w I połowie 2012 roku, całkowita nowoczesna powierzchnia magazynowa w Polsce to obecnie 6,93 mln m². Od 2005 roku polski rynek urósł trzykrotnie. Podaż istniejącej powierzchni magazynowej będzie rosła znacząco również w drugiej połowie roku. Na koniec czerwca 2012 roku w bu-

dowie pozostawało 246 tys. m². Najwięcej buduje obecnie Panattoni (132,7 tys. m²). Nowe projekty realizują również SEGRO (71,7 tys. m²), MLP (31,5 tys. m²) i Raiffeisen (16 tys. m²). Co ciekawe, w wypadku tego ostatniego dewelopera jest to całkowicie spekulacyjna inwestycja (Gate One na warszawskim Okęciu).

Zróżnicowane czynsze

Patrząc w skali kraju, czynsze pozostawały stabilne. Delikatna tendencja wzrostowa pojawiała się w lokalizacjach z niskimi wskaźnikami dostępnej powierzchni, takich jak Górny Śląsk, Poznań czy Kraków. Najwyższe stawki były tradycyjnie oferowane w granicach dużych miast. Dla Warszawy-miasta poziom efektywnych czynszów wahał się między 3,60 a 5,30 euro/m² miesięcznie, w Łodzi ten przedział to 2,70 – 3,10 euro/m²/m-c, natomiast w Krakowie 3,30 – 4,00 euro/m²/m-c. Nieco niższe stawki były oferowane na Górnym Śląsku (2,45 – 3,40 euro/m²/m-c), w Poznaniu (2,60 – 3,00 euro/m²/m-c) i we Wrocławiu (2,50 – 3,10 euro/m²/m-c).

Dostępna powierzchnia wg deweloperów (m²)



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, marzec 2012 r.

TDJ Estate

TDJ Estate oferuje do wynajęcia powierzchnie magazynowe i biurowe.



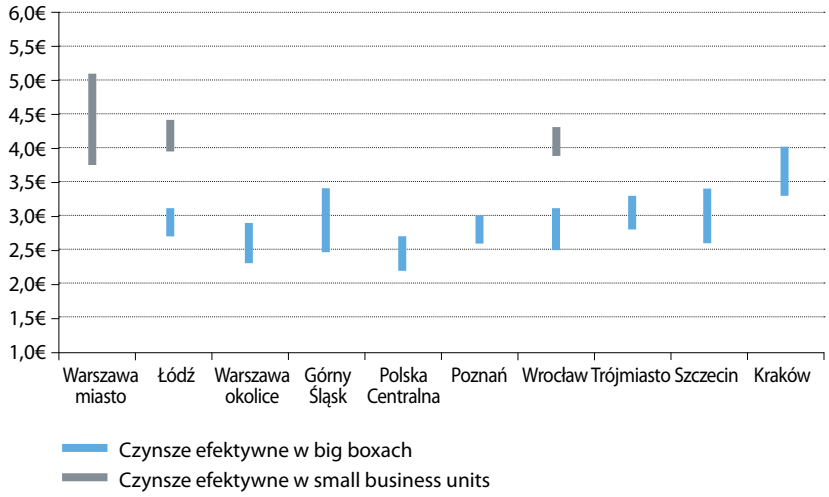


ATRAKCYJNA LOKALIZACJA:
Tychy oraz Wrocław

Oferujemy również tereny pod inwestycje typu built-to-suit.

TDJ Estate Sp. z o.o.
ul. Mikołowska 93, 43-100 Tychy

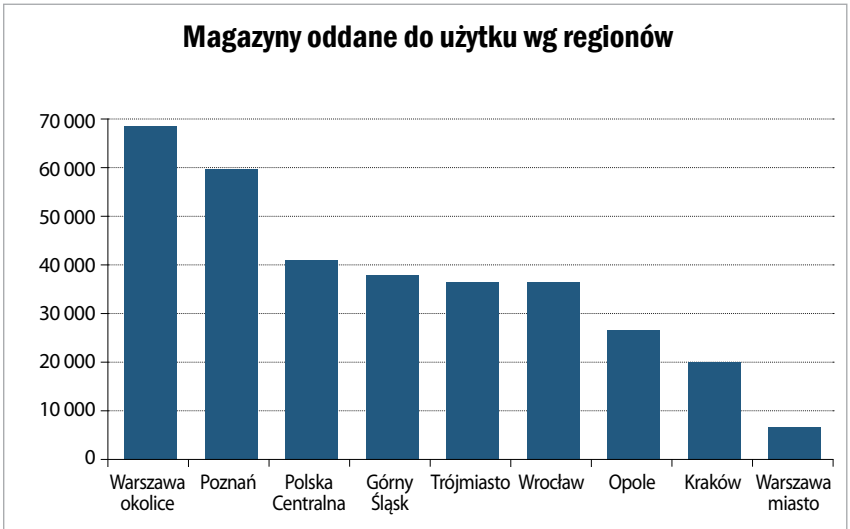
osoba prowadząca: tel: 693 294 870
www.tdjestate.pl



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

W kontekście czynszów, istotne jest rozróżnienie między obiektami typu big box (typowe, duże magazyny) oraz small business units (parki oferujące małe moduły magazynowe z reprezentacyjnymi biurami). Ten drugi rodzaj magazynów jest oferowany w Warszawie, Łodzi i we Wrocławiu. W wypadku small business units czynsze są sporo wyższe. Wynika to przede wszystkim z poziomu cen działek w granicach miast oraz technologii wykorzystywanych przy budowie takich obiektów (droższych ze względu na powierzchnię biurową i reprezentacyjną fasadę). Przykładowo, najem powierzchni w small business units w Łodzi, to koszt między 3,85 a 4,45 euro/m²/m-c.

Analizując dane dla poszczególnych regionów trzeba pamiętać, że na ostateczny poziom czynszu w konkretnej transakcji wpływa sytuacja najemcy i danego obiektu. Pozycja najemcy w negocjacjach zależy przede wszystkim od tego, jak wiele czasu ma na znalezienie magazynu. Dlatego poszukiwania magazynu należy rozpoczynać możliwie wcześnie. Bardzo przydatna jest tutaj pomoc wyspecjalizowanych agentów, którzy mogą wesprzeć klienta szczegółową analizą dostępnych powierzchni wraz z obowiązującymi na rynku czynszami. Na wysokość czynszu wpływa również sytuacja danego parku magazynowego, przede wszystkim stopień jego wynajęcia. Z tego względu cenowe różnice bywają znaczne, nawet w obrębie jednego regionu. Jeśli przykładowo najemca poszukuje powierzchni dystrybucyjnej w Polsce Centralnej, to może wybierać między tańszym Piotrkowem Trybunalskim a droższymi ofertami w Łodzi bądź Strykowie.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.

Podobnie jest w okolicach Warszawy: położony blisko autostrady A2 Pruszków był sporo droższy niż zlokalizowane przy starej trasie poznańskiej Błonie. Im więcej alternatyw i im większa elastyczność najemcy co do lokalizacji, tym większa szansa na wynegocjowanie korzystnego czynszu.

Przybywa ciekawych lokalizacji

W ostatnim czasie znacząco wzrosła podaż powierzchni pod inwestycje przemysłowe. Wynika to z dwóch przyczyn. Pierwszą są nowe autostrady i drogi ekspresowe. Dzięki nim pojawiły się nowe lokalizacje magazynowe i przemysłowe, takie jak Pruszków czy Grodzisk Mazowiecki w okolicach Warszawy. We Wrocławiu uwagę inwestorów przyciągają tereny w północnej części miasta, gdzie Autostradowa Obwodnica Wrocławia łączy się z trasą na Warszawę. Podobnie jest w Poznaniu, gdzie inwestorów interesują teraz przede wszystkim Sady i Tarnowo Podgórne, czyli miejscowości zlokalizowane wzdłuż Zachodniej Obwodnicy Poznania (duży potencjał ma również okolica Wschodniej Obwodnicy – tereny gmin Kleszczewo, Kostrzyn, Pobiedziska i Łubowo). W Gdańsku nowe inwestycje koncentrują się przy prowadzącej do rafinerii trasie nr 7, której atrakcyjność istotnie wzrosła po oddaniu nowego odcinka drogi S7. Jak widać, inwestycje produkcyjne są lokalizowane przede wszystkim w pobliżu dużych miast. Inwestorom zależy bowiem nie tylko na rozbudowanej sieci drogowej, ale również na dostępie do atrakcyjnego rynku zbytu i odpowiednich zasobów siły roboczej.

Oprócz autostrad i nowych dróg, drugim źródłem rosnącej podaży gruntów przemysłowych była wzrastająca liczba miejscowych planów zagospodarowania. Gminy bardzo aktywnie je uchwalały, licząc na przyciągnięcie inwestorów oraz na korzyść dla swoich budżetów w postaci opłaty planistycznej, pobieranej od wzrostu wartości gruntu objętego planem miejscowym.

Rosnąca podaż nie spowodowała, że deweloperzy ruszyli do kupowania gruntów. Woleli z tym czekać do pojawienia się najemcy. Dlatego w zdecydowanej większości przypadków, wybierają opcję zabezpieczenia terminowej opcji na zakup. W ten sposób powstają „wirtualne parki" – deweloper ma je w swojej ofercie, choć formalnie nie są one jeszcze jego własnością. Deweloperzy przygotowują jednak w międzyczasie wszystkie pozwolenia, tak aby w momencie pojawienia się najemcy być gotowym do budowy obiektu.

Powszechność opcji na zakup to efekt obecnej sytuacji na rynku finansowym. Banki niechętnie kredytują deweloperów, a ci z kolei uciekają przed mrożeniem kapitału w działkach, które nie dają gwarancji szybkiego zysku.

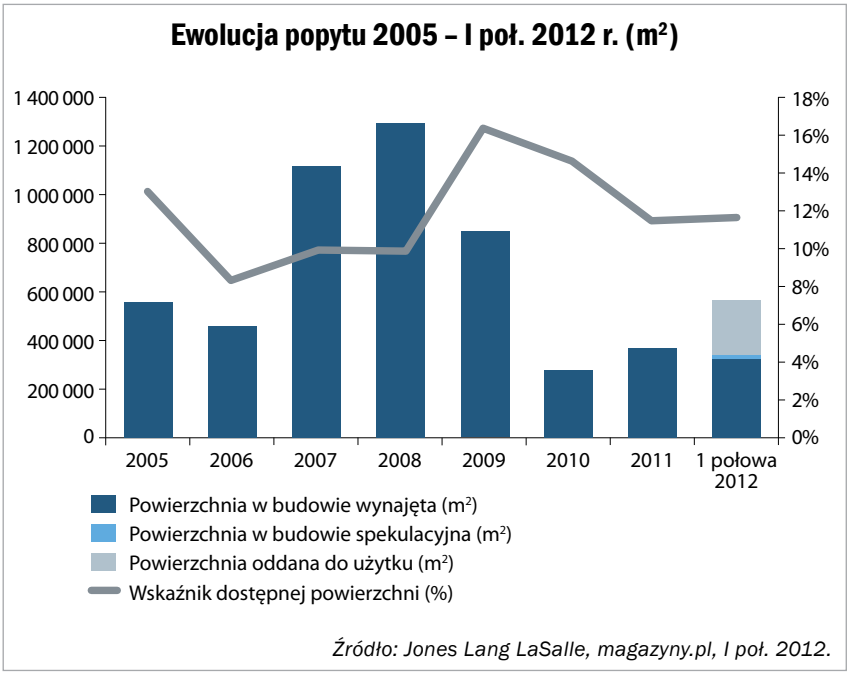
Na cenę gruntów inwestycyjnych wpływa przede wszystkim lokalizacja i jakość działki. Najdroższe są grunty przemysłowe w Warszawie (400-700 zł/m²) i Krakowie (300-500 zł/m²). Taniej jest na Górnym Śląsku (180-250 zł/m²), W Poznaniu (130-250 zł/m²) i Polsce Centralnej (60-150 zł/m²). W specjalnych strefach ekonomicznych ceny gruntu są podobne i wynoszą zazwyczaj ok. 50-85 zł/m². Wyjątkiem jest Wrocław, gdzie stawki działek w strefie osiągają poziom nawet 250 zł/m² (działki strefy są zlokalizowane w granicach miasta).

Czy zabraknie magazynów?

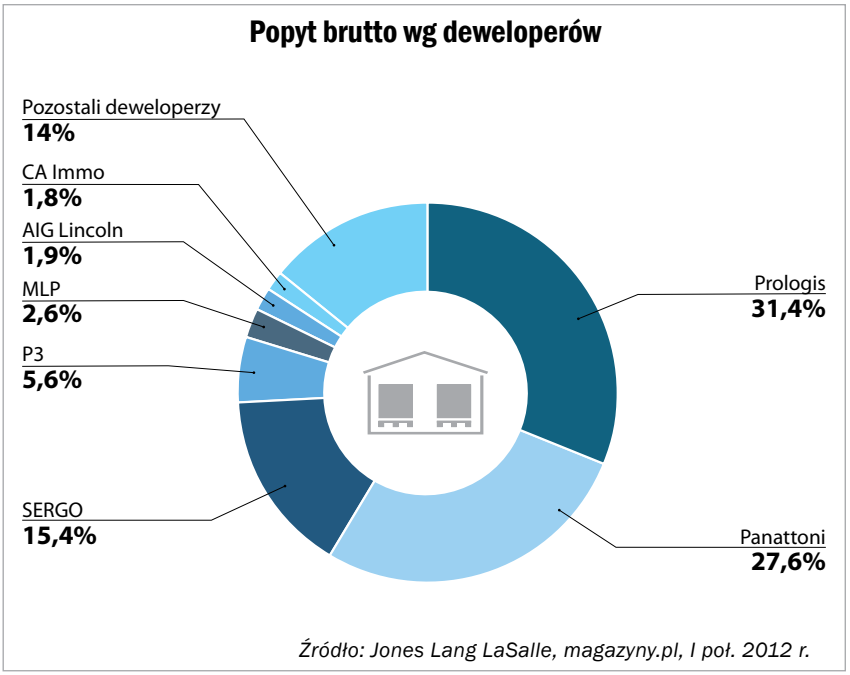
Najemcy powinni pamiętać, że deweloperzy w dalszym ciągu koncentrują się na inwestycjach zabezpieczonych umowami najmu (pre-let i BTS). Udział projektów spekulacyjnych jest niewielki – na koniec I półrocza 2012 roku powstawało w ten sposób zaledwie 8,3% powierzchni magazynowej. Brak w ofercie powierzchni spekulacyjnych jest odczuwalny na rynku od dawna. Teraz dochodzi do tego wyczerpujący się potencjał istniejących parków. Deweloperzy zabudowali już niemal w pełni grunty, które masowo kupowali w szczycie boomu w 2008 roku. Oferują wprawdzie możliwość budowy magazynów w nowych parkach, ale dla najemców jest to mniej opłacalna opcja. Deweloper musi bowiem zakupić działkę, a to istotnie wydłuża czas realizacji inwestycji.

Polski rynek powierzchni magazynowych stoi w obliczu poważnej luki podażowej. Deweloperzy prawdopodobnie zareagują wkrótce na tę sytuację i ruszą ze spekulacyjnymi projektami. Nie będą one jednak realizowane na zbyt masową skalę, a ze względu na harmonogram inwestycyjny, wejdą na rynek najwcześniej w drugiej połowie przyszłego roku. Mała podaż obiektów budowanych spekulacyjnie, to przede wszystkim efekt restrykcyjnej polityki banków, które w obecnej sytuacji niechętnie udzielają kredytów na projekty nie zabezpieczone umowami najmu.

Nawet w wypadku obiektów budowanych zgodnie z wymaganiami najemcy, sfinalizowanie transakcji nie jest tak łatwe jak wcześniej. Instytucje finansujące projekt oczekują maksymalnego bezpieczeństwa, a to oznacza rosnące wymagania co do wiarygodności finansowej najemców oraz wydłużanie okresów najmu. Dlatego umowy najmu BTS-ów są podpisywane na co najmniej 5 lat (w praktyce zazwyczaj na 7 lat), a deweloper dokładnie sprawdza potencjalnego najemcę pod kątem jego finansowej wiarygodności.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012.



Źródło: Jones Lang LaSalle, magazyny.pl, I poł. 2012 r.

Katalogis.net
sprawdzić oferte deweloperów

Na podstawie raportu Jones Lang LaSalle Rynek powierzchni magazynowych w Polsce – Podsumowanie pierwszej połowy 2012 roku

Bliżej centrum, bliżej klienta

Czy powierzchnie magazynowe wewnątrz miast wciąż cieszą się powodzeniem? Jakich modułów poszukują klienci w I strefie miejskiej? Jakie kryteria są dla nich ważne? Rozmawiamy o tym z Danielem Paterem, Head of Asset Management w Polonia Property Fund LP.

Aktualnie zarządza Pan w Polonia Property Fund LP dwoma obiektami logistycznymi w Warszawie i Łodzi. Prosiłbym o ich przybliżenie i krótką charakterystykę.

Park Magazynowy – Warszawskie Centrum Dystrybucyjne to nowoczesny kompleks magazynowo-biurowy o powierzchni 34 tys. m², położony na terenie Warszawy i obsługujący największy rynek zbytu w Polsce. WCD położone jest w południowej części stolicy, w sąsiedztwie lotniska Okęcie i korytarza autostrady A-2, która stworzy arterię komunikacyjną Moskwa - Berlin. Park magazynowy powstał z myślą o wymagających klientach – reprezentacyjna część biurowa, rozwiązania techniczne i teleinformatyczne tworzą solidny fundament pod wszelkie operacje logistyczne i usługi.



Drugi z naszych obiektów, Diamond Business Park usytuowany jest łódzkiej dzielnicy Widzew, 6 km na południowy wschód od centrum miasta. To nowoczesny park biznesowy składający się z 3 budynków o łącznej powierzchni najmu blisko 60 tys. m². Park przeznaczony jest dla średnich oraz dużych najemców, którzy poszukują powierzchni magazynowych w celu składowania towarów oraz prowadzenia operacji logistycznych.

Centra magazynowe coraz częściej powstają poza miastami, za to bezpośrednio przy głównych szlakach komunikacyjnych. Wasze obiekty WCD i DBP mają nieco inny charakter. Czy powierzchnie magazynowe wewnątrz dużych miast wciąż mają racje bytu?

Obie lokalizacje mają wciąż rację bytu, bo wypełniają potrzeby logistyczne innych klientów. Z Warszawskiego Centrum Dystrybucyjnego zlokalizowanego w I strefie, korzystają firmy świadczące usługi dla klientów i odbiorców z aglomeracji warszawskiej, jak np. Bosch, Wincor Nixdorf czy Schaeffhler. Natomiast firmy produkcyjne lub składujące towar w centralnych magazynach wybierają zazwyczaj II lub III strefę. Usytuowanie poza miastem to z jednej strony niższe czynsze, ale z drugiej trudniejszy dostęp do wykwalifikowanej kadry.

Jacy klienci interesują się takimi obiektami miejskimi? Co jest dla nich kluczowym elementem w wyborze takiej lokalizacji?

Powierzchnie w strefie miejskiej wynajmują firmy, dla których ważny jest szybki i łatwy dostęp do klientów, jak np. Wincor Nixdorf, a także te, które potrzebują wynająć małe moduły o powierzchni 500 – 1000 m². Nasz obiekt umożliwia wydzielenie i wynajęcie małych modułów o metrażu 400 – 500 m², co nie zawsze jest możliwe w innych konkurencyjnych obiektach.



Daniel Pater, Head of Asset Management w Polonia Property Fund LP

W WCD najczęściej wynajmowane są hale magazynowe średniej wielkości: 500 – 1000 m², wraz powierzchnią biurową przy magazynie i zapleczem socjalnym. Duża liczba miejsc parkingowych dla aut osobowych jest już standardem, którego oczekują wszyscy najemcy. Nie bez znaczenia pozostaje fakt, iż nasz obiekt zapewnia osobom nieposiadającym własnego pojazdu bezpłatny dowóz autobusem z dużej pętli komunikacyjnej.

Łódzki DBP przeznaczony jest dla najemców zainteresowanych wynajmem większej powierzchni magazynowej, rzędu 2 – 10 tys. m² w pakiecie ze średniej wielkości biurem. Zaletą posiadania magazynu w Łodzi jest zdecydowanie łatwiejsze pozyskanie pracowników niż w lokalizacjach oddalonych od tego miasta. Wśród najemców łódzkiego parku są m.in.: Spedimex, RR Donelly, Rexam, LBP Manufacturing.

Czy zamierzacie dalej rozwijać Wasze istniejące obiekty magazynowe? Czy będą one poddawane rozbudowie lub przekształcaniu w obiekty



innego typu, np. bardziej o charakterze biurowym z dodatkową, dużą powierzchnią magazynową?

Na razie nie mamy takich planów. Staramy się jednak spełniać oczekiwania najemców, a więc jeśli pojawi się zapotrzebowanie np. na dodatkowy wolnostojący budynek biurowy przy WCD, istnieje możliwość jego zbudowania zgodnie z potrzebami najemcy.

Czy planujecie realizację kolejnych projektów logistycznych, np. magazynów w systemie BTS?

Jako fundusz inwestycyjny skupiamy się na inwestowaniu w istniejące obiekty, a następnie na ich efektywnym zarządzaniu. Nie prowadzimy działalności deweloperskiej.

Jak Pana zdaniem zmieniały się w ostatnich latach oczekiwania klientów powierzchni magazynowych? Jakich zmian możemy spodziewać się na tym rynku w nadchodzącym czasie?

W ostatnim czasie zauważam wzrost zainteresowania wynajmem powierzchni magazynowych, nie odczuwamy pogorszania się koniunktury. WCD jest obecnie wynajęte w 90%, a w ostatnim półroczu podpisaliśmy umowy najmu na ponad 3 tys. m^2. DBP od wielu lat jest mocnym graczem na rynku łódzkim, poziom wynajęcia jest stabilny i wynosi niemal 100%.

Pewnym trendem staje się natomiast malejące zapotrzebowanie w I strefie na magazyny połączone z dużą powierzchnią biurową. Coraz częściej najemcy wynajmują średniej wielkości biura. Powodzeniem cieszą się także hale logistyczne możliwe do podziału na mniejsze moduły i składowanie towarów kilku klientów. Zauważalna jest też tendencja do zawierania umów na krótsze okresy. Trzyletnia umowa najmu nie jest już rzadkością. Właściciele nieruchomości chcąc pozyskać i utrzymać klientów muszą być coraz bardziej elastyczni.

Dziękujemy za rozmowę

Rozmawiał
Mirosław Ganiec



Blisko ćwierć miliona m^2 w realizacji Panattoni

Panattoni Europe podsumował pierwsze półrocze 2012 roku. To przede wszystkim budowa nowych powierzchni – aż 240 tys. m^2 w Polsce, co zgodnie z raportem Jones Lang LaSalle stawia dewelopera na pozycji najaktywniejszego gracza rynkowego.

W pierwszym półroczu 2012 roku Panattoni oddało do użytku 105 tys. m^2 nowoczesnej powierzchni magazyno-



wej i przemysłowej. Do takich realizacji należą m.in.: Świebodzin z 10 700 m^2 dla RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o. - globalnego lidera specjalizującego się w produkcji foteli lotniczych economy class; 12 tys. m^2 dla Nagel Group w Panattoni Park Święcice czy obiekt produkcyjny dla Manuli Hydraulics.

W tym okresie Panattoni Europe realizował inwestycje magazynowe i przemysłowe o łącznej powierzchni 240 tys. m^2 - 134,4 tys. m^2 pozostają wciąż w budowie. Wśród realizowanych projektów na uwagę zasługują między innymi: Panattoni Park Łódź East, który jest rozbudowywany o kolejne 27 700 m^2 w dwóch budynkach; Panattoni Park Wrocław II i powstający drugi budynek centrum z powierzchnią 10 tys. m^2 oraz kolejne 18 600 m^2 w Panattoni Park Mysłowice.

Podpisane przez dewelopera kontrakty to blisko 162 600 m^2 powierzchni, z czego ponad 124 200 m^2 przypada na nowe umowy, co przekłada się na wiodący, 30% udział w rynku. Wśród tych kontraktów, na szczególną uwagą zasługuje realizacja 35 tys. m^2 nowoczesnej powierzchni produkcyjno-magazynowej dla jednego z największych producentów szkła i produktów szklanych, firmy Nippon Sheet Glass. Obiekt ten powstaje w Tarnobrzeskiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej EURO-PARK WISŁOSAN i jest największą inwestycją zagraniczną 2011 roku przyznaną przez Polską Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych.

Zachować świeżość

Specyfika produktów szybko zbywalnych, zwłaszcza w branży spożywczej, często wymaga szczególnych rozwiązań w zakresie usług magazynowania i dystrybucji tego typu produktów. Obiekt magazynowy dedykowany artykułom FMCG to zazwyczaj realizacja typu build-to-suit (BTS), która w dzisiejszej rzeczywistości spełnia funkcję zaawansowanego centrum dystrybucyjnego w danym regionie.

Najlepszymi przykładami są nasze realizacje dla sieci supermarketów i hipermarketów, takich jak Intermarché, „Piotr i Paweł" oraz Tesco. Obiekty te mają wydzieloną przestrzeń biurową i magazynową. Ze względu na różnorodność przechowywanych artykułów i ich podział na produkty świeże, mrożone czy nawet non-foodowe oraz ich wymagania temperaturowe, przestrzeń magazynowa powinna spełniać funkcję chłodni z wydzielonymi pomieszczeniami o zmiennej temperaturze. I tak np. składowany nabiał powinien być przechowywany w temperaturze ok. 5,5°C, a owoce i warzywa w 8-9°C.

Ciekawostką są proporcje wydzielania chłodni w magazynach Panattoni



Robert Dobrzycki, partner zarządzający na Europę Środkowo-Wschodnią Panattoni Europe



BTS dla Tesco jest doskonałym przykładem wymogów, jakie deweloperom powierzchni magazynowych stawia branża FMCG, szczególnie z sektora spożywczego. W tej branży projekty „szyte na miarę" są szczególnie pożądane.

– Intermarché przeznaczyło 8 tys. m² na powierzchni 28 500 m², „Piotr i Paweł" dysponuje chłodnią 3 tys. m² na 26 tys. m², zaś Tesco w magazynie o powierzchni 57 tys. m² wygospodarowało chłodnię o powierzchni 13 800 m². Dla komfortu załadunku oraz bezpieczeństwa produktów klienci decydują się np. na inne niż w standardzie autodoki, które w przypadku realizacji Tesco mają większe zadaszenie. Kluczową rolę odgrywa również odpowiednia lokalizacja magazynu i dostępność do sieci transportowej. Strategiczny wybór miejsca nie tylko skraca czas dostawy produktów do sieci sklepów, ale i zmniejsza koszty transportu. To właśnie dlatego realizacje Panattoni charakteryzuje najlepsza z możliwych lokalizacja.

Centrum logistyczne dla Intermarché

Innym przykładem inwestycji realizowanej dla branży FMCG z portfolio Panattoni Europe jest obiekt dla sieci sklepów Intermarché, który powstał w Panattoni Park Mysłowice. Warto dodać, że Intermarché to francuska sieć supermarketów spożywczo-przemysłowych zlokalizowanych głównie w małych i średnich miejscowościach (od 20 do 70 tys. mieszkańców). Pierwszy polski sklep pod szyldem Muszkieterów powstał w Zielonej Górze, w 1997 r., a od tego czasu sieć rozrosła się do ponad 170 obiektów w Polsce. Zasada działania sieci opiera się na konsolidacji dostaw, co oznacza, że jeden dostawca realizuje zamówienie do jednego magazynu, a z magazynu produkty są w niewielkich ilościach dostarczane codziennie do sklepów sieci. Tym samym, z magazynu w Panattoni Park Mysłowice jest zaopatrywanych 50 sklepów Intermarché w regionie południowej Polski.

Mysłowicki obiekt dla Intermarché, o powierzchni ok. 28 500 m² z możliwością rozbudowy do ok. 40 tys. m²., od początku miał pełnić rolę centrum logistycznego, dedykowanego supermarketom Intermarché, zlokalizowanym w południowej i południowo-zachodniej części kraju. To oznacza, że przy wyborze lokalizacji, zasadnicze znaczenie miały względy komunikacyjne, ale nie tylko. Grupa Intermarché, z pośród wielu parków znajdujących się na Śląsku, wybrała Panattoni Park Mysłowice ze względu na potencjał rozwoju i co za tym idzie możliwość ewentualnej rozbudowy istniejącego magazynu o nową powierzchnię. Park odpowiadający potrzebom Intermarché, musiał mieć powierzchnię magazynową minimum 30 - 40 tys. m² bez względu na wykorzystywane na początku ok. 28 tys. m². W przypadku Panattoni Park Mysłowice, powierzchnia była z góry ustalona, ale szczegółowe rozwiązania dotyczące usytuowania ramp, wjazdów, powierzchni chłodniczej itp. były ustalane bezpośrednio z klientem. Wymogiem Intermarché, dotyczącym realizacji obiektu było podzielenie przestrzeni na dwie części – pierwszą, ogrze-

waną, przeznaczoną na produkty suche oraz drugą – wbudowaną chłodnię o powierzchni 7 600 m^2.

Chłodnie dla sieci Piotr i Paweł

Piotr i Paweł to sieć supermarketów, która powstała z firmy o charakterze rodzinnym, a obecna jest na polskim rynku od ponad 20 lat. Dziś to już 86 sklepów obecnych w 50 miastach w całym kraju. Średnia powierzchnia sprzedażowa wynosi 1100 m^2, a asortyment sięga 30 tys. pozycji. Sieć obecna jest w dwóch lokalizacjach Panattoni. Panattoni Park Poznań I, o łącznej powierzchni 25 tys. m^2, obsługuje obecnie ponad blisko 70 sklepów sieci, ale lokalizacja w Gądkach ma docelowo zapewnić obsługę nawet 100 marketów, zaś wynajęta powierzchnia w Panattoni Park Błonie, ok. 5,3 tys. m^2, służy firmie prawie w całości jako chłodnia, w której składowany jest nabiał (w temperaturze ok. 5,5°C) oraz przechowywane są owoce i warzywa (przy 8-9°C).

BTS dla lidera

BTS Tesco to nie tylko obiekt dla klienta z branży FMCG, co narzuciło Panattoni określone standardy przedsięwzięcia, ale przede wszystkim był to projekt realizowany dla lidera tego rynku – firmy, której obrót za rok finansowy 2010/2011 wyniósł 10,1 mld netto i która ma w Polsce 400 sklepów. Takie wyniki warunkowały bardzo dużą skalę inwestycji oraz szczególnie bogatą infrastrukturę wokół obiektu, umożliwiającą jej sprawne funkcjonowanie. Ponadto, inwestycja BTS Tesco była projektem „szytym na miarę", co pozwoliło na jej sprofilowanie zgodnie z indywidualnymi oczekiwaniami klienta.

BTS Tesco jest doskonałym przykładem wymogów, jakie deweloperom powierzchni magazynowych stawia branża FMCG, szczególnie z sektora spożywczego. Przede wszystkim obiekt musi zapewnić przechowywanym produktom odpowiednią temperaturę, co oznacza, że powinien być podzielony przynajmniej na dwie części: ogrzewaną – przeznaczoną na produkty suche oraz chłodnię (włączając w to mroźnię), która umożliwi właściwe przechowywanie produktów wymagających warunków chłodniczych. W przypadku BTS Tesco powstało jeszcze jedno specjalistyczne pomieszczenie przeznaczone do mycia tac spożywczych, w których zastosowano szereg nowoczesnych technologii.

Warto podkreślić wymagania klienta, dotyczące najbliższej infrastruktury



Magazyny dla dystrybutorów żywności cechuje różnorodność przechowywanych artykułów i ich podział na produkty świeże, mrożone czy nawet non-foodowe, co przekłada się na zróżnicowane wymagania temperaturowe.

obiektu. Infrastruktura drogowa przy magazynie została pokryta wytrzymałymi płytami betonowymi, które są stosowane na lotniskach. Warunkiem było również stworzenie odpowiednio dużego parkingu dla dostawców – 36 miejsc dla zestawów drogowych i 80 miejsc postojowych dla naczep. Dla prawidłowej i sprawnej logistyki obiektu niezbędna była własna stacja benzynowa, waga samochodowa oraz warsztat i myjnia dla naczep. Zgodnie z indywidualnym życzeniem klienta, w obiekcie zbudowano autodoki, charakteryzujące się zadaszeniem dużo większym niż w standardzie. Ponadto, jako że centrum logi-



styczne Tesco funkcjonuje w trzyzmianowym systemie pracy, a każda zmiana liczy około 100 pracowników, istniała potrzeba stworzenia odpowiednio dużego parkingu dla samochodów osobowych, który liczy 440 miejsc.

Podstawowym atutem inwestycji BTS Tesco była i w dalszym ciągu jest lokalizacja. Bliskość węzła komunikacyjnego Gliwice – Sośnica gwarantuje niezwykle korzystne warunki logistyczne, co niewątpliwie ułatwia zawieranie bardziej korzystnych kontraktów biznesowych z dostawcami. Kluczowa jest także odpowiednia infrastruktura przy obiekcie, czyli np. odpowiednia liczba miejsc parkingowych dla TIRów i naczep (36 i 80 miejsc).

Ponadto, obiekt wyróżnia szereg nowoczesnych rozwiązań technologicznych, przyczyniających się do oszczędności energii, co w przypadku tak dużej powierzchni jest niezwykle istotne i procentuje zmniejszeniem kosztów utrzymania. W tym celu, w porównaniu ze standardowymi rozwiązaniami, zwiększone zostały parametry izolacji ścian, zastosowane zostały nagrzewnice gazowe w miejsce tradycyjnie stosowanych promienników. Dodatkowo, dach obiektu został w 15 proc. przeszklony, co zapewnia dostęp naturalnego światła do hali magazynowej, a tym samym eliminuje potrzebę ciągłego korzystania z energii elektrycznej.

Robert Dobrzycki,
partner zarządzający na Europę
Środkowo-Wschodnią
Panattoni Europe

Więcej, niż tylko giełda

Dawniej spedytora oceniało się po jego kontaktach – liczbie, relacjach, znajomości oczekiwań i możliwości nadawców i przewoźników. Później nastała internetowa rewolucja i praca wielu spedytorów sprowadziła się do bezdusznego wrzucania zleceń na giełdę transportową. Firma Wtransnet, wprowadzając rozwiązanie Cargo Plus, wraca do prawdziwych korzeni pracy spedytora.

Nowy produkt firmy Wtransnet - Cargo Plus jest zaawansowaną giełdą ładunków. Promuje ona pracę ze znanymi i sprawdzonymi podwykonawcami w prywatnym otoczeniu, oferując możliwość połączenia publicznej giełdy ładunków z giełdą wewnętrzną, w celu rozszerzenia sieci kontaktów.

Prywatnie lub publicznie

Cargo Plus to narzędzie pracy dla działu spedycji i transportu, które przede wszystkim redukuje czas sprzedaży ładunku i administruje procesem przyznawania ofert ładunków w szybki i efektywny sposób. Aplikacja umożliwia utworzenie prywatnej giełdy ładunków dla własnej listy przewoźników, tworzonej w oparciu o przewoźników ogłaszających swoje usługi na różnych giełdach – także poza giełdą Wtransnet, jak też i kontakty własne spedytora czy nadawcy, czyli przewoźników nie korzystających z żadnej z giełd.

Poprzez to rozwiązanie oferuje unikalną formę pracy dla firm dysponujących ładunkami, które w pierwszej kolejności wolą zaoferować transport znanym sobie przewoźnikom w otoczeniu prywatnym, a dopiero w wypadku braku znalezienia chętnego, przerzucić zlecenie na giełdę publiczną Wtransnet.

Dla zadanego ładunku system weryfikuje firmy transportowe z prywatnej listy pod kątem zadanych kryteriów i wybiera optymalnych przewoźników. Użytkownik sam decyduje, komu przyznać daną ofertę. Zautomatyzowanie komunikacji z podwykonawcami pomaga ograniczyć nadmierną wysyłkę e-mailów, ponieważ zawiadamiani są już tylko przewoźnicy wstępnie wyselekcjonowani przez system. Jeśli konieczne jest rozszerzenie własnej listy przewoźników – za pomocą jednego kliknięcia przenosi się ofertę ładunku na giełdę publiczną Cargo, gdzie obecnych jest ponad 9 tysięcy firm z 22 krajów. Wszyscy członkowie społeczności Wtransnet zostali zweryfikowani przez system jakości QAP oraz spełniają normy rzetelnej pracy monitorowane przez Komisję Audytową Wtransnet.



Jaume Esteve, dyrektor generalny i Anna Esteve, dyrektor handlowy Wtransnet



System automatycznie proponuje najodpowiedniejszych przewoźników na każdy ładunek

Wewnętrzna giełda

Dysponowanie kompletną i usystematyzowaną informacją pomaga w szybkim podejmowaniu decyzji w dziale spedycji i transportu, co przekłada się na efektywność operacyjną firmy. Praca w prywatnym otoczeniu, w oparciu o sprawdzonych i rzetelnych przewoźników, zmniejsza ryzyko sytuacji kryzysowych powstających na linii spedycja-klient. Firmy korzystające z rozwiązania Cargo Plus mogą zapewnić lepszą jakość usług swoim aktualnym i przyszłym klientom, przez to, że będą powierzać ich ładunki w pewne ręce rzetelnych i sprawdzonych przewoźników.

Cargo Plus pozwala także usprawnić zarządzanie własnym transportem firmom posiadającym wiele oddziałów. Dzięki temu narzędziu informacja o dyspozycyjności własnych pojazdów może łatwo docierać na poziomie wewnętrznym do wszystkich oddziałów firmy. W razie potrzeby dane te mogą łatwo zostać upublicznione na giełdzie za pomocą jednego kliknięcia. Cargo Plus jest dobrym rozwiązaniem zwłaszcza dla firm, których klienci nie chcą, aby oferty ich ładunków były zgłaszane na publicznych giełdach transportowych. Praca z wykorzystaniem prywatnej giełdy chroni również użytkowników Cargo Plus przed bezpośrednią konkurencją, która dzięki temu traci dostęp do informacji o tym, jakie ładunki posiada i z jakimi klientami pracuje dana firma. Jednak przede wszystkim Cargo Plus zwiększa rentowność firmy poprzez obniżenie kosztów operacyjnych i administracyjnych.

Nie pierwsza innowacja

Wtransnet od samego początku działalności stawiała na innowacje, ciągły rozwój i podążanie za potrzebami klientów, dlatego wiele spośród rozwiązań wdrażanych w tej firmie można nazwać pionierskimi na rynku usług oferowanych przez giełdy ładunków. Funkcja Cargo Plus jest kolejnym krokiem w rozwoju giełdy. W stosunku do istniejących już opcji na Giełdzie Ładunków i Pojazdów (Cargo) Wtransnet, Cargo Plus oferuje przede wszystkim wspomnianą już możliwość tworzenia prywatnej giełdy dla wybranych przez siebie przewoźników oraz możliwość rozszerzania listy kontaktów o nowych przewoźników pochodzących z innych giełd. Narzędzie automatycznego selekcjonowania najodpowiedniejszych przewoźników skraca proces decyzyjny, korzystając z systemu gromadzenia informacji na temat profilu przewoźnika i obsługiwanych przez niego tras oraz archiwum wykonanych usług i stawek.



Wtransnet zatrudnia 125 pracowników i obsługuje ponad 9000 klientów, w tym 150 z Polski. 80% zespołu Wtransnetu zajmuje się bezpośrednio obsługą klienta.

Sprawdzony partner

Firma Wtransnet powstała w 1996 roku, początkowo była tylko giełdą ładunków i pojazdów. Obecnie jest rozbudowaną platformą sieciową, oferującą swoim klientom innowacyjne i skuteczne rozwiązania, które pomagają im zwiększyć przewagę konkurencyjną w sektorze TSL. Wtransnet obecny jest w 23 krajach, gdzie ma ponad 9000 klientów. W dobie powszechnych giełd ładunków może nie być to imponująca liczba, jednak przedstawiciele firmy podkreślają, że stawiają nie na liczbę, a na pewność kontaktów, gwarantującą wysoki poziom bezpieczeństwa.

Zespół 125 pracowników realizuje zadania dwóch sekcji firmy. Sekcja Professional Wtransnet stanowi społeczność firm z sektora transportu i logistyki, która oferuje swoim członkom środki i usługi do aktywizacji i wzmacniania ich działalności w bezpiecznym i zaufanym otoczeniu. W 2010 powstała sekcja Corporate, skierowana do dużych firm spedycyjnych i operatorów logistycznych. Razem z sekcją Professional tworzą one synergię, która sprzyja możliwościom biznesowym pod ustanowionymi parametrami bezpieczeństwa i zaufania.

MMA

Podziel się z nami swoimi problemami w zarządzaniu flotą pojazdów czy maszyn, a **my pomożemy Ci je rozwiązać.**

Utrata plików źródłowych *.ddd z tachografu wiąże się z karami finansowymi! **Powierz nam pełną odpowiedzialność za bezpieczne ich archiwizowanie.**

To tylko jeden z Twoich problemów, **z resztą też sobie poradzimy.**
Ale o tym następnym razem...

Drabpol Sp. J. P. Drabczyński i Wspólnik
Ul. Akacjowa 24/26; 42-233 Mykanów
Tel. kontaktowy (22)738 74 00
Mail: telematyka@drabpol.pl
www.drabpol.pl

DRABPOL®

Nie daj się oszukać podczas kalibracji. Wybieraj serwisy rekomendowane!

Na przestrzeni kilku ostatnich lat poziom usług świadczonych przez serwisy tachografów drastycznie się pogorszył. Wynika to w dużej mierze z łatwego dostępu do tego regulowanego prawem biznesu i trwającej wojnie cenowej na polskim rynku tachografów. Ale czy z tego powodu tracić powinny firmy transportowe i kierowcy?

Tachograf jest jednym z najważniejszych elementów wyposażenia pojazdów i to wymaganym prawnie. Przy tym stanowi narzędzie kontrolne w relacjach pracownik – pracodawca i ma duży wpływ na bezpieczeństwo bierne w transporcie, jak i ekonomię jazdy. Dzięki niemu firmy posiadają stały zapis użytkowania swoich pojazdów, co może być nieocenione chociażby przy problemach z uzyskaniem odszkodowania od ubezpieczyciela w razie jakiegoś zdarzenia. Toteż istotne są wymagania, które powinny być stawiane przez klientów każdemu serwisowi tachografów. Ich realizacja zapewni właściwą obsługę urządzeń, jak i ich konserwację, która pozwoli na dłuższe życie tachografu i zabezpieczy firmy transportowe przed kolejnymi wydatkami na to urządzenie. Nie jest to bez znaczenia, gdyż cena kalibracji stanowi z reguły około 10-15% wartości nowego tachografu, co przy obowiązku kalibracji co dwa lata, stanowi niewielki wydatek. Czego więc powinien oczekiwać od serwisu tachografu klient, by nie zostać zmuszonym do zakupu nowego tacho?



Na początku konieczne jest sprawdzenie poprawności działania urządzenia rejestrującego (tj. złącza kalibracyjno-diagnostycznego, klawisza nawigacyjnego czy klawiszów slotów). Nie mniej ważna jest kontrola połączeń już w samym zespole TACHOGRAF (czyli nie tylko urządzenie rejestrujące widoczne w kokpicie kierowcy, ale też czujnik ruchu i przewód).

Po przejściu do samych czynności kalibracyjnych, ich wykonanie powinno być oparte o wymagania pochodzące z Rozporządzenia 1360/2002 zał. 1b. Nie wolno zapomnieć tutaj o wymianie baterii! Jest to jeden z najczęstszych elementów „oszczędności", ale pamiętajmy, że obecnie, jeżeli wyczerpie się bateria w tachografie i straci on z jakiegoś powodu zasilanie, to jest on do wyrzucenia. Warto się zastanowić, czy oszczędność ok. 40 złotych na oryginalną baterię producenta, która gwarantuje najdłuższą żywotność, jest opłacalna przy poziomie ryzyka,

Rekomendowane serwisy VDO

88-190 Barcin Ul. Lipowa 1 Tel. 52 564 00 88	Zakład Elektromechaniki Pojazdowej Tadeusz Kujawa
15-620 Białystok Ul. Elewatorska 29 Tel. 85 664 96 51	MECHANIKA PRECYZYJNA-CZESZEL Sp. z o.o.
66-400 Gorzów Wlkp. Ul. Podmiejska 20 Tel. 95 72 79 308	Przedsiębiorstwo Komunikacji Samochodowej w Gorzowie Wlkp. Sp. z o.o.
58-500 Jelenia Góra Ul. Spółdzielcza 57 Tel. 75 643 84 71	TACHO FIRMA USŁUGOWO-HANDLOWA Włodzimierz Papież
37-720 Kraków Ul. Saska 4 Tel. 12 656 19 48	TACHO-TAX s.c. K. Litewka, W. Litewka
62-035 Kurnik, Żerniki Ul. Gutenberga 2 Tel. 61 819 82 60	Elektromechanika Pojazdowa Jan Stachowiak
59-220 Legnica Ul. Złotoryjska 178-184 Tel.76 850 67 49	Mechanika Precyzyjna Tachografy Serwis Józef Strzelczyk
43-190 Mikołów Ul. Jasna 1-5 Tel. 32 322 22 22	Serwis 2 B Krzysztof Jakubiec
05-850 Ożarów Mazowiecki ul. Poznańska 343, Ołtarzew Tel. 22 733 52 31	DIESEL TRUCK Sp. z o.o.
84-230 Rumia ul. Parkowa 4 Tel. 58 771 21 66	Elektromechanika Pojazdowa S.C. Zofia Melzer i Władysław Melzer
36-048 Rzeszów Al. Wyzwolenia 6 (baza PKS-osobowy) Tel. 17 863 73 97	STCK Paweł Kula
86-050 Solec Kujawski ul. Unii Europejskiej 2B Tel. 52 387 66 00	Przedsiębiorstwo Wielobranżowe AUTOS Sp. z o.o.
71-653 Szczecin Ul. Druckiego-Lubeckiego 1A Tel. 91 812 10 36	Z.U.H TAKS-MOTO Ryszard Wochowski
01-122 Warszawa Ul. Garbińskiego 3/11 Tel. 602 417 417	MATEO Agnieszka Rejman
96-315 Wiskitki k/Żyrardowa ul. Błońska 7 Tel. 46 854 14 35	Firma Handlowo-Usługowa AUTO-TACHO Anna Kaczorowska

Firma Drabpol poszukuje dealerów oprogramowania Internetowego
do archiwizacji, wizualizacji i analizy danych z tachografów cyfrowych.
Zapewniamy pełne wsparcie techniczne i merytoryczne oraz wysokie marże od sprzedaży!
TIS-Web to pierwszy na rynku software do zarządzania danymi z tachografu przez Internet, który posiada wszystkie moduły w standardzie oraz zapewnia darmowe aktualizacje!
Dołącz do nas i dostarcz firmom użytkującym tachografy rozwiązanie, którego już nigdy nie zamienią na żadne inne!

DRABPOL®

www.drabpol.pl
e-mail: telematyka@drabpol.pl

jakie się podejmuje. W tym miejscu trzeba zaznaczyć, że na rynku pojawiło się kilka rodzajów baterii, jednak po testach przeprowadzonych przez firmę Continental VDO jasnym stało się, że bateria baterii nie równa. Różnice w cenie są niewielkie, a konsekwencje, jak wspomniano wyżej, dość kosztowne.

Kolejna kwestia to plombowanie połączenia przewód-nadajnik. Często pomijane przez mniej profesjonalne serwisy, bądź robione niestarannie, może doprowadzić do wypadnięcia plomby, co w razie kontroli przez ITD interpretowane jest jako prawdopodobieństwo podejrzenia o manipulację.

Mniej popularne, a jednak ważne dla kierowców, powinno być sprawdzenie urządzenia rejestrującego pod kątem manipulacji i błędów, mających bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo i pracę kierowcy.

Na koniec każdy klient serwisu tachografu powinien wymagać od niego wykonania właściwych czynności konserwacyjnych, takich jak czyszczenie slotów i karty kierowcy. Zapewnia to właściwe ich działanie i zabezpieczenie przed zablokowaniem karty w czytniku, co również wiąże się z koniecznością wymiany urządzenia na nowe.

I pamiętajmy – dobrze przeprowadzona kalibracja trwa godzinę. Jeżeli czas ten jest krótszy, to możemy być niemal pewni, że kalibracja jest przeprowadzana nienależycie, a jeżeli czas ten jest dłuższy to znaczy, że serwis powinien podnieść swoje kwalifikacje. To tylko tyle i aż tyle.

Proces opisany powyżej wydaje się oczywisty, ale niestety często się zdarza, że żadna z tych zasad nie jest przestrzegana, a kalibracje wykonywane są w miejscach niedozwolonych. Pod pozorem niewielkich oszczędności finansowych firmy transportowe ryzykują, oprócz mandatów, utracenie dobrej reputacji, która zgodnie z Rozporządzeniem 1071/2009, jest podstawą do uznania niespełnienia przez przewoźnika warunków do wykonywania tego zawodu. Czy warto ryzykować i oszczędzać kilka złotych? To pytanie już do przewoźników. Każdy sam decyduje, czy woli skorzystać z usług autoryzowanego, zapewniającego gwarancję i właściwe wykonywanie usług serwisu (można się zgodzić, że kilkanaście czy kilkadziesiąt złotych droższych), czy też zaoszczędzić krótkoterminowo kilka złotych, a potem nie mieć możliwości napraw gwarancyjnych i dodatkowo ryzykować podczas kontroli.

RC

Sped Partner rozwija flotę

W dzisiejszych realiach rynku transportowego jednorazowa transakcja na dostawę pół setki ciągników siodłowych to naprawdę rzadkość. Firma Sped Partner odebrała ostatnio aż 50 ciągników Renault Magnum.

Sped Partner z Leszcz k.Pińczowa to firma świadcząca usługi krajowego i międzynarodowego transportu oraz spedycji. Jednym z jej głównych udziałowców jest Grupa Atlas, znany producent chemii budowlanej. Drugim udziałowcem jest spółka Tankpol ze Szczucina, hurtowy dystrybutor paliw. Sped Partner dysponuje flotą ponad 150 nowoczesnych i ekologicznych ciągników siodłowych. Oprócz gamy standardowych naczep firma posiada specjalistyczne rozwiązania do przewozu substancji ADR oraz materiałów sypkich: wywrotki oraz cementonaczepy. Spółka świadczy usługi transportowe i spedycyjne m.in. dla Grupy Atlas, Arcelor Mittal, Grupy Lafarge, Mapei, Dyckerhoff, Nordkalk, CMC, EGM, Solbet, Kronopol i Kreisel. – *By zapewnić najwyższą jakość usług, ale także obniżyć koszty systematycznie odnawiamy nasz tabor. Przed wyborem pojazdów dokładnie przyglądaliśmy się więc nie tylko parametrom pojazdów, ale także kosztom ich eksploatacji. Bardzo duże znaczenie ma dla nas również obsługa serwisowa i sposób finansowania* – mówi Paweł Kisiel, prezes zarządu Sped Partner Sp. z o.o. – *Na ostatnim etapie „rywalizacji" zostały dwie marki, francuska i niemiecka. Zdecydowaliśmy się na wybranie Renault, nie tylko ze względu na parametry techniczne pojazdów. Dostaliśmy bardzo dobrą ofertę finansowania z Renault Trucks Finance Services, a poza tym mamy przyjemne doświadczenia ze współpracy z firmą Eurocomplex Trucks, która będzie nasze samochody serwisować. W przypadku tej drugiej marki nasze doświadczenia nie były najlepsze. Przedstawiono nam również ciekawy program szkolenia kierowców, który pozwoli na podniesienie efektywności pojazdów przez obniżenie zużycia paliwa oraz ich bezpieczniejszą eksploatację* – komentuje wybór Paweł Kisiel.

Rozmowy dotyczące zakupu nowych ciężarówek rozpoczęły się jeszcze w ubiegłym roku. Szefowie Sped Partnera poprosili wtedy o specyfikacje samochodów dopasowanych do ich potrzeb. – *Sped Partner użytkuje od lat dużą liczbę naszych samochodów, ale dotąd były to modele Premium. Dynamiczny rozwój usług w transporcie międzynarodowym sprawił, że zaproponowaliśmy ciągniki siodłowe Magnum, które są lepiej dostosowane do pracy z ciężkimi ładunkami i na dalekich trasach, zapewniając też lepsze warunki pracy i wypoczynku kierowcom* – mówi Michał Gil, menedżer ds. klientów kluczowych w Renault Trucks Polska. – *Oferta dla Sped Partnera obejmuje również pakiet okresowych szkoleń dla kierowców, służących optymalizacji i doskonaleniu techniki jazdy. Firma otrzyma też od nas dwa zestawy oprogramowania Infomax, dzięki któremu można na bieżąco kontrolować pracę szoferów.*



Paweł Kisiel, prezes zarządu Sped Partner, odbiera symboliczne kluczyki od Philippe Gorjux, prezesa Renault Trucks Polska.

Wszystkie Magnum dostarczone do Sped Partnera zostały kupione z pełnym kontraktem serwisowym i mają taką samą specyfikację. To ciągniki siodłowe napędzane silnikiem DXi 13 o mocy 480 KM i maksymalnym momencie obrotowym 2450 Nm, spełniającym normę czystości spalin EEV. Samochody zostały wyposażone w zautomatyzowana skrzynia biegów Opidriver+ z funkcją swobodnego toczenia Optiroll, zwalniacz Optibrake+ o mocy maksymalnej 414 KW czy ogumienie Michelin o niskich oporach toczenia – *Wasi kierowcy otrzymują nowoczesne narzędzie, które poza komfortem pracy zapewnia też wysoką wydajność. Mam nadzieję, że te samochody przyczynią się do biznesowego powodzenia firmy Sped Partner i jestem przekonany, że to nie jest ostatni zakup naszych ciężarówek* – powiedział podczas uroczystości przekazania pojazdów Philippe Gorjux, prezes Renault Trucks Polska.

Świeży towar – co przewoźnik wiedzieć powinien

Co to jest przewóz towaru w kontrolowanej temperaturze? Jakie ryzyko wiąże się z przewozem towarów szybko psujących się? Na co należy zwracać uwagę, aby towar chłodniczy bezpiecznie dojechał na miejsce i jak ustrzegać się przed niezasadnymi roszczeniami otrzymywanymi od odbiorców lub nadawców?

Stosunkowo niewielu przewoźników specjalizuje się w przewozie towarów szybko psujących się. Przewóz tego typu towarów wiąże się bowiem z koniecznością poniesienia większych nakładów na zakup środków transportu i wymaga określonej wiedzy z zakresu chłodnictwa. Innym i to dość ważnym utrudnieniem jest duże ryzyko występowania szkód, które nie zawsze powstają z winy przewoźników, a często niezasadnie ich obciążają.

Krótko o chłodnictwie

W czasie przechowywania świeżych owoców i warzyw zachodzi wiele procesów, które powodują zmiany składu chemicznego oraz właściwości fizycznych. Jednym z głównych procesów jest oddychanie. Podczas oddychania owoce i warzywa zużywają tlen, a zawarte w nich węglowodany zostają przekształcone na dwutlenek węgla i wodę. Podczas tego procesu wydzielana jest energia w postaci ciepła, co powoduje również wzrost temperatury otoczenia. Wraz ze zmianą temperatury, w owocach i warzywach następują zmiany fizyczne (zmiana objętości, wytrzymałości, konsystencji), chemiczne i biochemiczne (szybsze dojrzewanie, brązowienie enzymatyczne, gnicie lub więdnięcie). To zaś powoduje, że dochodzi do niekorzystnych zmian w wyglądzie, smaku, konsystencji i wartości odżywczej, co znacznie obniża ich wartość spożywczą, a tym samym i handlową.

Przyjmuje się, że w naszej strefie klimatycznej tempo oddychania owoców i warzyw w temperaturze +20 st. C jest kilkanaście razy intensywniejsze niż w temperaturze 0 st. C. Temperatura jest zatem podstawowym czynnikiem mającym wpływ na przechowywanie świeżych owoców i warzyw. Innymi czynnikami są wilgotność, zawartość tlenu i dwutlenku węgla, a także obieg powietrza w atmosferze chłodni.



W przypadku, gdy kierowca nie jest dopuszczony do załadunku (a przez to nie może np. ocenić wstępnego schłodzenia towaru), bezwzględnie powinien wpisać w liście przewozowym odpowiednie zastrzeżenie.

Co to jest przewóz towaru w kontrolowanej temperaturze?

Odpowiedź nie jest skomplikowana, gdyż taki przewóz jest niczym innym jak przechowaniem owoców i warzyw w określonej temperaturze w czasie transportu. Temperatura lub przedział temperatur są zazwyczaj określane przez nadawców w listach przewozowych. Kierowca może na bieżąco kontrować temperaturę w chłodni, może również reagować na wszelkie nieprawidłowości sygnalizowane przez urządzenie chłodnicze.



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.

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA
Czytaj też
inne artykuły naszego
działu prawnego
i podatkowego
Zamów numery archiwalne na:
www.tsl-biznes.pl/archiwum

Można by rzec, że wykonywanie takich przewozów to nic trudnego. Praktyka wskazuje jednak, że przy przewozach świeżych owoców i warzyw, nie tylko należy posiadać odpowiedni środek transportu, ale także odpowiednią wiedzę fachową z zakresu przechowalnictwa i chłodnictwa, znać zasady działania agregatów chłodniczych i wiedzieć, jakiej klasy chłodnią jest przewożony towar. Trzeba również być czujnym i szybko reagować na wszelkie nieprawidłowości w parametrach przewozu tego typu towarów.

Jakie ryzyko wiąże się z przewozem świeżych towarów?

Wielu przewoźnikom ryzyko może kojarzyć się ze szkodą w przewożonym towarze, jednak w tym ujęciu ryzyko należy traktować jako ogół czynników ją powodujących. Wiedza o ryzyku towarzyszącym przewozom tego typu towarów pozwala na zastosowanie działań pozwalających na zminimalizowanie lub uniknięcie szkód. Skoro zatem wywołałem ten temat, postaram się możliwie zrozumiale opisać, jakie czynniki są podstawowymi determinantami szkód w przewożonych owocach i warzywach.

Temperatura w chłodni w czasie transportu

Obniżenie temperatury ogranicza tempo oddychania owoców, przez co spowolnione zostaje ich dojrzewanie. Dla większości gatunków owoców i warzyw naszej strefy klimatycznej optymalną temperaturą przechowywania jest temperatura w granicach od 0 st. Celsjusza do 8 st. Celsjusza. Niektóre warzywa, takie jak np. bakłażan, cukinia, papryka, pomidory dojrzałe, dojrzewające lub zielone, ziemniaki wczesne wymagają wyższej temperatury nawet do 15°C. Podobnej temperatury wymagają również owoce ciepłych stref klimatycznych, np. arbuzy, banany zielone, niektóre odmiany melona, cytryny oraz grejfruty. Niewiele gatunków owoców i warzyw dobrze znosi temperatury ujemne – np. obniżenie temperatury marchwi do –0,5°C może spowodować spękanie korzeni i ich gnicie. Niektóre zaś dobrze znoszą temperatury ujemne i mogą być przechowywane w temperaturze do –1,5°C (np. por) lub do –3°C (np. cebula i czosnek). Niektóre odmiany gruszek również mogą być przechowywane w temperaturze do –1°C.

Temperatura owoców i warzyw przeznaczonych do transportu

Ważnym i istotnym elementem dla przechowywania świeżych owoców i warzyw jest ich schłodzenie po zbiorze do temperatury, w której mają być przechowywane. Większość owoców i warzyw schładza się do temperatury 2-3°C, niektóre odmiany (np. truskawki i szpinak) schładza się nawet do 1°C. Celem schładzania jest obniżenie tempa oddychania, a więc ich dojrzewania. Schładzanie nie powoduje większych zmian jakościowych, zmiany obniżające wartość owoców i warzyw występują zwykle w okresie przechowywania (w tym w czasie transportu).

Owoce i warzywa silnie nagrzane, których temperatura po zbiorze znacznie przekracza 30°C, powinny być schładzane etapowo. Szybkie schładzanie może bowiem spowodować wystąpienie rozpadu chłodniczego i miękkiej oparzelizny chłodniowej. W takich przypadkach zalecane jest stopniowe schładzanie przez ok. 1 dobę do temperatury ok. 10°C, następnie do temperatury ok. 3-4°C.



fot. Smitz Cargobull

Odbiorcy, przy przyjmowaniu owoców i warzyw, bardzo często dokonują pomiarów temperatury przywiezionego produktu. Warto zwrócić uwagę, czy metoda kontrolowania temperatury i zastosowane mierniki są prawidłowe. Takie pomiary są często jedynym dowodem na stwierdzone nieprawidłowości, które odbiorcy chętnie reklamują – niezależnie od tego, czy towar jest faktycznie uszkodzony, czy też nie.

CDS ODSZKODOWANIA

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

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

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

www.cds-odszkodowania.pl

Warto również wiedzieć, że owoce i warzywa nieklimakteryczne, czyli takie które osiągają pełną dojrzałość przy zbiorze (np. truskawki), należy schłodzić jak najszybciej po zbiorze (do 1 godziny). Opóźnienie może spowodować przejrzenie owoców lub warzyw oraz gwałtowne pogorszenie ich jakości już w czasie przechowywania lub transportu.

Temperatura na zewnątrz chłodni

Dość istotny czynnik, szczególnie przy przewozie owoców i warzyw do różnych odbiorców, gdzie często dochodzi do otwierania drzwi chłodni. Temperatura otoczenia chłodni (zarówno wysoka, jak też niska) może mieć również wpływ na temperaturę wewnątrz chłodni w przypadku przewożenia świeżych produktów spożywczych naczepami starszymi i mniej odpornymi na przenikanie ciepła lub zimna z otoczenia przez zabudowę chłodni. Dodatkowo takie naczepy mogą być wyposażone w mniej wydajne agregaty, które w takich sytuacjach nie zrównoważą ubytków ciepła spowodowanych np. przenikaniem zimna zewnętrznego przez ściany zabudowy chłodniczej. To zaś może spowodować, że nie zostaną zachowane warunki temperaturowe dla przewozu określonego towaru i może dojść do przemrożenia przewożonych owoców lub warzyw.

Wilgotność

Przechowywanie owoców i warzyw wymaga utrzymania wysokiej wilgotności względnej powietrza. Dla większości świeżych owoców, szczególnie zielonych, wymagana wilgotności powinna wahać się w granicach 90–95%, niektóre wymagają wyższej wilgotności, nawet do 100%. Wyjątek stanowią produkty roślinne trwałe (np. cebula i czosnek), które wymagają niższej wilgotności na poziomie ok. 70%. Wskaźnik wilgotności zależy od temperatury, w jakiej dany produkt ma być przechowywany. Zbyt niska wilgotność powoduje nadmierne parowanie wody (transpirację), co doprowadza do więdnięcia owoców i warzyw. Niektóre warzywa zielone (np. sałata lub pieczarki) wskutek zwiększonej transpiracji znacznie tracą swoją masę. Zbyt wysoka wilgotność powoduje wchłanianie przez owoce i warzywa pary wodnej z powietrza i może doprowadzić do kiełkowania, zwiększenia podatności na pleśnienie oraz ciemnienie łusek okrywających produktów trwałych. Nadmierna wilgotność powoduje również nadmierne zawilgocenie opakowań (szczególnie tekturowych i papierowych) oraz nawet rdzewienie opakowań metalowych przy dłuższym przechowywaniu w takich warunkach.

Temperatura i jej oddziaływanie na wilgotność

Owoce i warzywa to duża i jednorodna grupa produktów. Praktycznie każdy rodzaj owoców i warzyw wymaga innych parametrów temperatury i wilgotności. Zbyt wysoka temperatura i mała wilgotność, powoduje więdnięcie i wysychanie produktów. Zbyt wysoka temperatura i duża wilgotność, przy jednoczesnym dostępie światła może powodować wytwarzanie pędów zielonych przez warzywa okopowe i kiełkowanie bulw ziemniaków. Wysoka temperatura przy dużej wilgotności sprzyjają rozwojowi pleśni i bakterii gnilnych, powodujących psucie artykułów.

Źródła podają, że wzrost temperatury powietrza w chłodni o 1°C powoduje spadek wilgotności względnej o około 4%. Zbyt duża przenikalność ścian chłodni lub częste otwieranie drzwi, szczególnie w czasie suchej i mroźnej zimy, powoduje zatem utratę wilgoci z atmosfery i nadmierne parowanie wody z owoców i warzyw, co w efekcie doprowadza do niekorzystnych zmian w jakości produktów.

Tlen i dwutlenek węgla

Atmosfera w chłodniach z normalną atmosferą (NA), jakimi są również chłodnie wykorzystywane w transporcie drogowym, zawiera 21% tlenu (O_2) i praktycznie 0% dwutlenku węgla (CO_2). Gdy komora chłodnicza jest szczelna, owoce i warzywa w procesie oddychania zużywają tlen i wydalają dwutlenek węgla. Im wyższa jest temperatura i większa zawartość tlenu w powietrzu, owoce i warzywa intensywniej oddychają, czego efektem jest zwiększenie w atmosferze ilości dwutlenku węgla. Nadmiar dwutlenku węgla może doprowadzić do poważnych uszkodzeń większości warzyw oraz owoców ziarnkowych (np. gruszki i jabłka). Część owoców pestkowych i jagodowych wymaga natomiast wysokiego poziomu dwutlenku węgla.

Etylen

Etylen odgrywa dużą rolę w regulacji procesów oddychania, tym samym doprowadza do dojrzewania i starzenia się owoców i warzyw. Etylen wzmaga oddychanie komórkowe, przerywa okres spoczynku niektórych warzyw, powoduje mięknięcie owoców. Owoce i warzywa wydzielają ten gaz w zróżnicowanych ilościach, różnie też na niego reagują. Owoce i warzywa tzw. klimakteryczne mają zdolność do produkcji etylenu, w nieklimakterycznych stężenie etylenu w tkankach utrzymuje się na stałym, niskim poziomie. Zwiększoną produkcją etylenu charakteryzują się owoce i warzywa dojrzewające.

Etylen powoduje dojrzewanie, zmniejszenie ilości chlorofilu, żółknięcie, opadanie liści, starzenie się i kiełkowanie nasion, zwiększoną podatność na porażenie przez patogeny. Na przykład, po wpływem etylenu w korzeniach marchwi tworzą się związki nadające marchwi gorzki smak a w kapuście głowiastej żółkną i odpadają liście. Niektóre warzywa, przede wszystkim liściowe (szczególnie sałata), a także marchew i brokuły oraz niektóre owoce wykazują dużą wrażliwość na ten gaz.

Światło słoneczne

Światło słoneczne wpływa niekorzystnie na owoce i warzywa, zwłaszcza na te, które osiągnęły pełną dojrzałość. Uaktywnia bowiem enzymy, przez co przyspiesza dojrzewanie i kiełkowanie.

Tryb pracy agregatu

Agregaty montowane w zabudowach chłodniczych dają możliwość pracy

w dwóch trybach: w tzw. Start/Stop (ang. Cycle Sentry) oraz w trybie ciągłym (ang. Continuous). Praca agregatu w trybie Start/Stop polega na ciągłym włączaniu się i wyłączaniu agregatu przy określonych temperaturach. Tryb ten daje to co prawda pewne oszczędności, ale nie gwarantuje w pełni utrzymanie w chłodni temperatury wymaganej dla danego towaru, pomimo ustawienia jej na programatorze zgodnie z wytycznymi nadawcy. W tym trybie pracy agregatu występują bowiem znaczne odchylenia od temperatury zadanej sięgające do ±3°C a nawet do ±5°C. To powoduje, że przy przewozie owoców lub warzyw w temperaturze 1°C, gdy temperatura zbliży się np. do 4°C, agregat włącza się i schładza wnętrze naczepy w celu zmniejszenie temperatury. Agregat podaje wtedy powietrze o dużo niższej niż zadana temperaturze np. –2°C, które rękaw termiczny rozprowadza do tylnej części naczepy. To zaś może powodować, że owoce lub warzywa przewożone w tylnej części naczepy będą nadmiernie schłodzone, co może doprowadzić do powstania tzw. uszkodzeń chłodowych i do zniszczenia produktu.

W trybie ciągłym agregat pracuje cały czas. Wahania temperatury w tym trybie są zdecydowanie mniejsze aniżeli w trybie Start/Stop i sięgają do ok. ±1°C. Praca w trybie ciągłym daje większą gwarancję, że przy przewozie owoców lub warzyw w temperaturze 1°C, nie spadnie ona poniżej 0°C, co pozwoli na uniknięcie przemrożenia przewożonego produktu.

Klasa chłodni i urządzenia chłodniczego

Do przewozu większości świeżych owoców i warzyw wykorzystywane są najczęściej nadwozia chłodnicze klasy FNA (według konwencji ATP). Ta klasa naczep pozwala bowiem na przewóz towarów w temperaturze od 0°C do 12°C. Przy przewozie owoców i warzyw ciepłolubnych wymagających wyższych temperatur, należy uwzględnić konieczność dogrzewania powietrza w chłodni do temperatur wymaganych – wiele modeli agregatów ma taką możliwość.

Przy przewozach świeżych owoców i warzyw w temperaturze powyżej 0°C nie jest wymagane świadectwo ATP, zatem takie przewozy mogą być wykonywane chłodniami starszymi, które zwykle nie posiadają świadectwa ATP. Takie naczepy mają zazwyczaj wyższy współczynnik przenikania ciepła, co zmniejsza izolacyjność ścian chłodni i powoduje większy przepływ ciepła (lub zimna) z komory chłodni na zewnątrz i odwrotnie. Oczywiście zależy to od różnicy temperatur w chłodni i w jej otoczeniu zewnętrznym – im większa różnica, komorę chłodni należy albo bardziej schłodzić, albo dogrzać.

Przewóz ładunków niejednorodnych

Nie wszystkie rodzaje i odmiany owoców i warzyw wymagają takich samych warunków przewozu (temperatura, wilgotność), nie wszystkie też mają taką samą odpor-



W czasie przechowywania i transportu świeżych owoców i warzyw zachodzi wiele procesów, które powodują zmiany składu chemicznego oraz właściwości fizycznych. Transport tego typu ładunków wymaga odpowiednich środków transportu, ale też i fachowej wiedzy przewoźnika i załadowców.

ność na etylen. Dlatego przy przewozie produktów niejednorodnych należy zwracać uwagę na ich wymagania, szczególnie na temperaturę, wydzielanie i wrażliwość na etylen.

Dla przykładu, jabłka wymagają temperatury 0-4°C (niektóre odmiany np. Idared 3,5-4,5°C), wilgotności 90-95%, produkują bardzo dużo etylenu i również są



na niego wrażliwe. Sałata natomiast wymaga temperatury 0-1°C, wilgotności 95-100%, produkuje bardzo mało etylenu, ale jest na niego wrażliwa. Przewóz tych produktów w jednej komorze chłodniczej, może spowodować zbytnią dojrzałość jabłek oraz pożółknięcie, zwiędnięcie i oznaki gnicia liści sałaty.

Jabłka i gruszki przewożone są zazwyczaj w temperaturze 0-3°C, jednak często zalecaną temperaturą dla gruszek jest –1°C. Dlatego też te owoce nie powinny być przewożone w jednej komorze chłodniczej. Podobnie jest z przewozem gruszek razem z zielonymi ogórkami bez folii, cebuli razem z natką pietruszki i wielu innych owoców i warzyw.



Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na przechowywanie świeżych owoców i warzyw jest temperatura, ale nie należy też zapominać o innych czynnikach – wilgotności, zawartości tlenu i dwutlenku węgla, a także obiegu powietrza w atmosferze chłodni.

Pomiar temperatury towaru po dostawie

Odbiorcy, przy przyjmowaniu owoców i warzyw bardzo często dokonują pomiarów temperatury przywiezionego produktu. Doświadczenie wskazuje, że pomiary dokonywane są różnego rodzajami miernikami, a pomiar jest zazwyczaj dokonywany wewnątrz palet i opakowań lub temperatura jest mierzona nawet we wnętrzu przewożonego produktu. O ile sprawdzanie temperatury przy przyjmowaniu towaru przez odbiorców nie powinno dziwić, to jednak można mieć zastrzeżenia co do używanych przez odbiorców mierników temperatury lub samej metody jej kontrolowania. Dlaczego? Po pierwsze dlatego, że przewoźnik jest zobowiązany utrzymać wymaganą temperaturę w chłodni a nie w przewożonym produkcie, po drugie używane przez odbiorców mierniki nie zawsze są właściwe i nie zawsze mogą być wykorzystywane do pomiaru temperatury żywości. Szczególnie jest to ważne w sytuacjach, gdy pomiary te są niejednokrotnie jedynym dowodem na stwierdzone nieprawidłowości, które odbiorcy chętnie reklamują niezależnie od tego, czy towar jest uszkodzony, czy też nie.

Jak ustrzec się problemów?

Na co zwracać uwagę, aby towar chłodniczy bezpiecznie dojechał na miejsce i jak ustrzegać się przed niezasadnymi roszczeniami otrzymywanymi od odbiorców lub nadawców? Odpowiedź zawarłem poniekąd w powyższej ocenie. Ponieważ każdy czytelnik oczekuje konkretnych wskazówek, zreasumuję zatem wszystko i podam kilka praktycznych rad.

Przy wykonywaniu przewozów świeżych owoców i warzyw bezwzględnie należy:

1. kontrolować temperaturę towaru przyjmowanego do przewozu i nie przyjmować towaru nieschłodzonego, gdyż trudno będzie zoptymalizować warunki jego przewozu – zbyt wolne lub szybkie schładzanie (etapowe) na naczepie może być przyczyną przejrzenia lub uszkodzenia chłodowego produktów; w takim przypadku wydruk z termografu na pewno nas nie obroni, gdyż temperatura w początkowej fazie przewozu będzie niezgodna z wymaganą,
2. ustawiać pracę agregatu na tryb ciągły – praca w trybie Start/Stop powoduje duże odchylenia temperatury co może doprowadzić do przegrzania lub przemrożenia towaru,
3. zwracać uwagę na przewóz produktów niejednorodnych i nie podejmować się przewozu owoców lub warzyw, które mogą ulec uszkodzeniu wskutek niekorzystnego oddziaływania na siebie (wydzielanie etylenu) lub dla których nie można zoptymalizować temperatury przewozu (różne wymagania),
4. zwracać szczególną uwagę na temperaturę w chłodni w przypadku przewożenia produktów naczepami starszymi i wyposażonymi w mniej wydajne agregaty – temperatura otoczenia może zaburzyć temperaturę w chłodni co może być przyczyną przegrzania lub przemrożenia towaru,
5. wnikliwie skontrolować temperaturę w chłodni i produktu wydawanego odbiorcy – użyte przez niego mierniki mogą celowo zawyżać lub zaniżać temperaturę, co może być podstawą do reklamacji pomimo braku szkody w towarze i późniejszych roszczeń, których zasadność trudno będzie zanegować.

Należy też mieć na uwadze, że wymagana temperatura to temperatura powietrza w chłodni – nie zaś temperatura przewożonego towaru. W wielu przypadkach, uszkodzenie owoców i warzyw stwierdzone przy rozładunku jest wynikiem błędów popełnianych przez nadawców (ładowany produkt jest nieschłodzony) lub z ich celowego działania (ładowany towar jest już uszkodzony) a nie wynika z zastosowania niewłaściwych parametrów przewozu. W przypadku, gdy kierowca nie jest dopuszczony do załadunku, bezwzględnie powinien wpisać w liście przewozowym odpowiednie zastrzeżenie. Warto też wiedzieć, że każda szkoda ma swoją przyczynę, którą można określić po dokładnym zbadaniu towaru – nie zawsze przyczyna tkwi w samym przewozie a wina leży po stronie przewoźnika.

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

ELA EUROLOG EUROPEAN LOGISTICS ASSOCIATION

BVL International

The Global Supply Chain Network



29th International Supply Chain Conference

Berlin, October 17-19, 2012

Networks of Excellence

Information and Registration: www.bvl.de/iscc

Among the speakers are:



Dr.-Ing. Heinrich Hiesinger
Chairman of the Executive Board, ThyssenKrupp AG, Essen



Günter Butschek
Chief Operating Officer, Airbus S.A.S, Blagnac, France



Karl Gernandt
Chairman, Kühne + Nagel International AG, Schindellegi, Switzerland



Dinora Guerreiro
Material Handling & Transports Manager, Volkswagen Autoeuropa, Lda., Quinta do Anjo, Portugal

Bundesvereinigung Logistik (BVL) | Schlachte 31 | 28195 Bremen | Germany
Tel.: +49 / 421 / 173 84 34 | Fax: +49 / 421 / 16 78 00 | bvl@bvl.de | www.bvl.de/en

Rewolucja
w przewozach ponadgabarytowych

Aktualnie praktycznie wszystkie przewozy ponadgabarytowe (nawet przejazd pustym, ale ponadnormatywnym zestawem) wymagają każdorazowego uzyskania zezwolenia od GDDKiA. Ogromna biurokracja tego procesu sprawia, że na zgodę oficjalnie trzeba było czekać niekiedy miesiącami. W biznesowej rzeczywistości nikt nie może pozwolić sobie na takie opóźnienia, dlatego wiele transportów ponadnormatywnych odbywało się nie do końca legalnie. Teraz ma się to zmienić, bowiem w życie wchodzą nowe, rewolucyjne przepisy.



Łukasz Chwalczuk, partner Kancelarii Prawnej Iuridica

Wszystkie duże inwestycje od zawsze związane były z konieczność przetransportowania ciężkich lub gabarytowo niewygodnych towarów. Pomimo, iż w ciągu ostatnich kilkunastu lat technologia specjalistycznych naczep niskopodwoziowych i wieloosiowych ciągników siodłowych doznała znaczącego postępu, to polskie przepisy pozostawały bez zmian. Skutkowało to perturbacjami dla przewoźników, którzy posiadając specjalistyczny i niezwykle drogi sprzęt (często wymagany przez instytucje państwowe do zrealizowania przewozów publicznych) mimo wszystko nie byli w stanie, w cywilizowanych warunkach, uzyskać niezbędnych zezwoleń. Teraz to się zmieni.

Przez kilka lat trwały negocjacje z Ministerstwem Infrastruktury (wcześniej Transportu) w celu wprowadzenie koniecznych zmian w prawie w zakresie przejazdów pojazdami nienormatywnymi. Dopiero powstanie w 2008 roku Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Przewoźników Transportu Nienormatywnego (dalej zwane OSPTN) radykalnie przyspieszyło tempo prac. Dzięki wielu wyrzeczeniom oraz ogromu poświęconego (prywatnego) czasu głównych założycieli OSPTN udało się opracować i wprowadzić w życie przepisy, które zrewolucjonizują polską rzeczywistość transportów ponadgabarytowych. Pomimo wielu zmian, jakie zostały wprowadzone do pierwotnego projektu przez przedstawicieli różnych instytucji (stowarzyszeń, zrzeszeń itp.), udało się stworzyć prawo które daje Polsce nadzieje na pozbycie się plakietki europejskiego outsidera w zakresie zezwoleń na przejazd pojazdami nienormatywnymi.



fot. Volvo Trucks

Obecnie w zasadzie wszystkie transporty ponadgabarytowe (a nawet przejazd pustym zestawem) wymagają każdorazowego uzyskania zezwolenia od GDDKiA. 19 października 2012 roku wejdzie w życie ustawa, która wprowadza siedem rodzajów zezwoleń, w tym stałych zezwoleń okresowych, wydawanych nawet na 2 lata. Dla transportu ponadgabarytowego to prawdziwa rewolucja.

Zezwolenia stałe – prawdziwa rewolucja

Pod koniec 2011 roku Prezydent RP podpisał ustawę z dnia 18 sierpnia 2011 r. *o zmianie ustawy - Prawo o ruchu drogowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z dnia 18 października 2011 r.),* która szczegółowo i zupełnie odmiennie niż do tej pory, uregulowała kwestie tzw. transportów ponadgabarytowych. W obecnym stanie prawnym praktycznie każdy transport ponadgabarytowy wymaga każdorazowego uzyskania zezwolenia od GDDKiA. Ogromna biurokracja tego procesu sprawiała, że na transport trzeba było czekać niekiedy miesiącami. W biznesowej rzeczywistości nikt nie mógł pozwolić sobie na takie opóźnienia, dlatego wiele transportów odbywało się nie do końca legalnie.

Branża transportowa, która borykała się z ogromną biurokracją przy uzyskiwaniu zezwoleń na transport ponadgabarytowy, od 19 października będzie mogła skorzystać z wyraźnego udogodnienia. Tego dnia wejdzie w życie ustawa, które wprowadza siedem rodzajów zezwoleń, w tym zezwolenia okresowe, wydawane nawet na 2 lata.

Dla każdego... coś dużego

Ustawodawca przewidział siedem rodzajów zezwoleń, w zależności od przekroczenia poszczególnych norm, dotyczących wymiarów, masy lub nacisków osi w pojazdach. Przewoźnik w krótkim czasie (nawet 3 dni) będzie mógł uzyskać zezwolenia stałe (nawet na okres 2 lat). Dzięki temu do lamusa odejdzie choćby odwieczny problem z poruszaniem się na pusto pojazdami o długości np. 23 metrów. Ustawa wprowadziła także liczne zmiany dotyczące przewozu towarów sypkich i drewna, dzięki czemu przewoźnicy nie będą już karani za niedociągnięcia i często nieuczciwą praktykę załadowców. Ustawodawca wprowadził następujące zezwolenia na przejazd pojazdami nienormatywnymi:

Kategoria I – większy nacisk osi

Zezwolenia tej kategorii wydawane są „na okaziciela", czyli bez wskazania pojazdów, którymi ma być wykonywany przewóz. Wydawane one będą na okres miesiąca, 6 lub 12 miesięcy i dotyczyć będą pojazdów, których wymiary oraz rzeczywista masa całkowita nie przekraczają wartości dopuszczalnych, a naciski osi nie przekraczają wielkości przewidzianych dla dróg o dopuszczalnym nacisku pojedynczej osi napędowej do 11,5 t. Zezwolenie takie ważne będzie na konkretnie wskazane drogi gminne, powiatowe lub wojewódzkie, na których normalnie dopuszczalne są



Zezwolenie kategorii I teoretycznie rozwiązuje problem dojazdów zestawami drogowymi do nadawców i odbiorców położonych przy drogach o nośności mniejszej niż 11,5 t na osi napędowej. W praktyce jednak trudno oczekiwać od przewoźników, by dla każdego takiego adresata wyrabiali specjalne zezwolenie. Owszem, może wyrobić je nadawca lub odbiorca i udostępnić przewoźnikowi na czas wjazdu, ale rodzi to wiele problemów natury organizacyjnej.

mniejsze naciski pojedynczej osi. W praktyce zezwolenie to wykorzystywane będzie np. na drogach dojazdowych niższych kategorii, na których dopuszczalny nacisk osi wynosi normalnie np. 8 ton, zaś legitymujący się zezwoleniem kategorii I będzie miał prawo poruszać się tam zestawem o dopuszczalnym nacisku pojedynczej osi napędowej do 11,5 t.

Zezwolenia tej kategorii wydaje zarządca konkretnej drogi. Jego koszt to 50 zł – dla zezwolenia wydanego na okres miesiąca, 100 zł – dla zezwolenia wydanego na okres 6 miesięcy oraz 200 zł – dla zezwolenia wydanego na okres 12 miesięcy.

Kategoria II – szerokość do 3,5 m

Zezwolenia tej kategorii wydawane są w ciągu 3 dni na okres 12 miesięcy w cenie 100 zł, a dotyczą one pojazdów, których długość, wysokość, rzeczywista masa

iuridica
kancelaria prawna

Kancelaria Prawna Iuridica
- specjalistyczna obsługa prawna
firm transportowych i spedycyjnych



- porady prawne
- spory sądowe
- odwołania od kar ITD
- spory ubezpieczeniowe i odszkodowawcze

Kancelaria Prawna Iuridica
ul. Bieżanowska 47a
30-812 Kraków
tel. 12 378 95 70

www.iuridica.com.pl

całkowita oraz naciski osi są niewiększe od dopuszczalnych, natomiast przekroczona jest szerokość – do 3,5 metra. W praktyce zezwolenie to kierowane jest głównie do transportu maszyn rolniczych czy budowlanych. Zezwolenie obowiązuje na wszystkich drogach publicznych, z wyjątkiem ekspresowych i autostrad i wydaje je starosta powiatowy.

Kategoria III – szerzej, wyżej, dłużej

Zezwolenia kategorii III wydawane są również w ciągu 3 dni, na okres 1, 6, 12 lub 24 miesięcy (odpowiednio 200, 400, 1200 lub 2000 zł) bez wskazania pojazdów, którymi ma być wykonywany przewóz. Dotyczą one pojazdów o naciskach osi i rzeczywistej masie całkowitej nie większych od dopuszczalnych, zaś z przekroczoną szerokością (do 3,2 metra) i wysokością (4,3 metra) oraz długością: 15 m dla pojedynczego pojazdu 23 m dla zespołu pojazdów. Zezwolenie obowiązuje na wszystkich drogach publicznych, a wydaje je starosta powiatowy.

Kategoria IV – nawet do 30 m długości

Zezwolenie kategorii IV wydawane jest w ciągu 3 dni, na okres 1, 6, 12 lub 24 miesięcy (odpowiednio 500, 1000, 2000 lub 3000 zł) bez wskazania pojazdów, którymi ma być wykonywany przewóz. Rzeczywista masa całkowita musi pozostać nie większa od dopuszczalnej, a naciski osi nieprzekraczają wielkości przewidzianych dla dróg o dopuszczalnym nacisku pojedynczej osi napędowej do 11,5 t. Szerokość może osiągnąć 3,4 metra, wysokość do 4,3 metra, zaś długość: 15 m dla pojedynczego pojazdu, 23 m dla zespołu pojazdów oraz 30 m dla zespołu pojazdów o skrętnych osiach. Zezwolenie wydaje GDDKiA lub naczelnik urzędu celnego (przy wjeździe na terytorium RP) i obowiązuje ono na drogach krajowych.

Kategoria V – do 60 ton masy

Organ wydający, okres wydawania i obowiązywania zezwolenia pozostaje jak w kategorii IV (kwoty odpowiednio 600, 1200, 2400 i 3600 zł). Pojazd realizujący przewóz nie może przekraczać parametrów: szerokość do 3,4 metra, wysokość do 4,3 metra, długość – jak w kategorii IV, naciski osi nie większe od dopuszczalnych dla danej drogi, ale rzeczywista masa całkowita może być większa, lecz nieprzekraczająca 60 ton.

Kategoria VI – do 4 metrów szerokości

Tu również warunki wydawania i obowiązywania są takie same jak w kategorii IV i V (za opłatą odpowiednio: 800, 1600 zł, 3200 zł i 4800 zł).

Zezwolenie obowiązuje na drogach krajowych, zgodnie z wykazem dróg, o którym mowa w art. 64c ust. 7 ustawy i dotyczy pojazdów o szerokości nieprzekraczającej: 3,4 m dla drogi jednojezdniowej i 4 m dla drogi dwujezdniowej klasy A, S i GP. Długość i wysokość pojazdów – jak w kategorii IV i V. Rzeczywista masa całkowita pojazdów nie może przekraczać 60 t, zaś naciski osi nie przekraczają wielkości przewidzianych dla dróg o dopuszczalnym nacisku pojedynczej osi napędowej do 11,5 t.

Kategoria VII – wszystko, co większe i cięższe

Ostatnią, siódmą kategorię przewidziano dla wszystkich pojazdów, których naciski osi przekraczają wielkości przewidziane dla dróg o dopuszczalnym nacisku pojedynczej osi napędowej do 11,5 t lub też inne wymiary i rzeczywista masa całkowita przekraczają wartości wymienione w kategoriach I – VI. Zezwolenie takie wydawane jest w terminie 14 dni (przy specyficznych ładunkach max. 30 dni) na okres 14 dni - w wypadku zezwolenia na jednokrotny przejazd, lub 30 dni - w wypadku zezwolenia na wielokrotny przejazd. Zezwolenia kategorii VII wydaje GDDKiA lub prezydent miasta (jeśli trasa przejazdu pojazdu nienormatywnego przebiega w granicach administracyjnych miasta na prawach powiatu i nie przebiega autostradą lub drogą ekspresową). Jego koszt to 500 zł – dla zezwolenia na jednokrotny przejazd pojazdu nienormatywnego, którego wymiary przekraczają wielkości ustalone dla kategorii III i IV i którego naciski osi i masa nie są większe od dopuszczalnych oraz 1600 zł – dla zezwolenia na jednokrotny przejazd pojazdu nienormatywnego w pozostałych przypadkach.

Kto z pilotem?

Z kolei Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej wydało 23 maja 2012 rozporządzenie dotyczące pilotowania pojazdów nienormatywnych. Zgodnie z tym rozporządzeniem pojazd nienormatywny, który przekracza co najmniej jedną z następujących wielkości: długość pojazdu – 23,00 m, szerokość – 3,20 m, wysokość – 4,50 m, masa całkowita – 60 t, powinien być pilotowany przez jeden pojazd wykonujący pilotowanie.

W wypadku, gdy pojazd nienormatywny przekracza co najmniej jedną z następujących wielkości: długość pojazdu – 30,00 m, szerokość – 3,60 m, wysokość – 4,70 m, masa całkowita – 80 t, wówczas powinien być pilotowany przy użyciu dwóch pojazdów wykonujących pilotowanie, poruszających się z przodu i z tyłu pojazdu. Dodatkowo uregulowano zakres wyposażenia pojazdu wykonującego pilotowanie. Pojazd taki powinien być wyposażony w tablicę oznakowania pojazdu wykonującego pilotowanie, której wzór określa załącznik do rozporządzenia, dwa światła błyskowe barwy żółtej, środki bezpośredniej łączności radiowej z pojazdami pilotowanymi oraz urządzenia nagłaśniające. Ponadto pojazd wykonujący pilotowanie może być wyposażony w: dodatkowe światło barwy białej lub żółtej samochodowej z napisem „PILOT" barwy



fot. Wojciech Wę

czarnej, umieszczone pod tablicą, o której mowa w ust. 2 pkt 1 oraz umieszczone na zewnątrz dodatkowe światło barwy białej lub żółtej selektywnej, umocowane w sposób umożliwiający zmianę kierunku świetlnego (szperacz) – światło to powinno być włączane i wyłączane niezależnie od innych świateł.

Większe kary

Niestety, wraz z dostępnością zezwoleń jak i radykalnym skróceniem czasu ich wydania, ustawodawca wprowadził także dość rygorystyczne regulacje dotyczące karania za brak zezwoleń. Zgodnie z art. 140 ab ust. 1 ustawy, kary za brak poszczególnych zezwoleń wynoszą: 1 500 zł - za brak zezwolenia kategorii I i II oraz 5 000 zł - za brak zezwolenia kategorii III-VI. Przy braku zezwolenia kategorii VII kara uwarunkowana jest skalą naruszenia. Wynosi ona 500 zł, gdy nacisk jednej lub wielu osi, rzeczywista masa całkowita lub wymiary pojazdu przekraczają dopuszczalne wartości nie więcej niż o 10%, 2 000 zł – gdy wartości te są przekroczone o więcej niż 10% i nie więcej niż 20% oraz aż 15 000 zł w pozostałych przypadkach, czyli gdy wartości przekroczone są o ponad 20%.

Jednocześnie na przewoźnika mogą być nałożone kary za dodatkowe naruszenia: 5 000 zł - za przejazd pojazdu nienormatywnego przez most lub wiadukt bez potwierdzonego zawiadomienia zarządcy drogi, o którym mowa w art. 64c ust. 9, 3 000 zł - za przejazd pojazdu nienormatywnego przez most lub wiadukt niezgodnie z warunkami określonymi przez zarządcę drogi, o którym mowa w art. 64c ust. 9, 6 000 zł - za przejazd pojazdu nienormatywnego przez most lub wiadukt przy zgłoszonym przez zarządcę drogi sprzeciwie, o którym mowa w art. 64c ust. 10 oraz 2 000 zł - za niedotrzymanie warunków przejazdu określonych dla zezwolenia kategorii VII lub podanych w tym dokumencie.

Odpowiada nie tylko przewoźnik

Zupełną nowością w transportach ponadgabarytowych jest wprowadzenie odpowiedzialności np. nadawcy za samo zlecanie ładunków nienormatywnych podmiotom, które nie posiadają stosownego zezwolenia. Z jednej strony jest to słuszne posunięcie ustawodawcy, który już u źródła transportów nienormatywnych stara się ukrócić wymuszanie lub zachęcanie przewoźników do wykonywania transportów nienormatywnych bez zezwoleń, ale użycie słowa „zlecenie" może w praktyce okazać się bardzo kłopotliwe. Jeśli brać treść ustawy dosłownie, doszłoby do swego rodzaju absurdu, w którym przewoźnik musi najpierw uzyskać zezwolenie, a dopiero później oczekiwać od nadawcy zawarcia zlecenia transportowego. O ile w przypadku zezwoleń kategorii I-VI problemu być nie powinno, o tyle zlecanie transportu najcięższych i największych ładunków będzie kłopotliwe. Spodziewać się jednak można, że wykładnia celowościowa tej regulacji nie dopuści do tak absurdalnych i skrajnie niekorzystnych sytuacji.



Konieczność uzyskiwania jednorazowych zezwoleń pozostaje tylko w przypadku transportu najcięższych i największych ładunków. Jednak i tu poczyniono duży krok naprzód, skracając czas na wydanie zezwolenia do 14 dni.

Zawsze można lepiej

Na chwilę obecną zdania są nieco podzielone. Część przewoźników oczekiwała bardziej liberalnych regulacji, część z nich uważa, że wprowadzone zmiany to dobry i konieczny krok na przód. Najbardziej kontrowersyjna jest kategoria I, co potwierdzają nie tylko przewoźnicy, ale także nadawcy i załadowcy, a po części także odbiorcy towarów. O ile wprowadzenie łatwo dostępnych zezwoleń to bezapelacyjnie krok na przód, o tyle na pytanie w jaki sposób operować tymi zezwoleniami, które są potrzebne jedynie w trakcie przewozu na konkretnie wskazanej drodze lokalnej, nikt nie potrafi odpowiedzieć. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że ten właśnie mankament będzie nadal zachęcał przewoźników i nadawców do niestosowania się do przepisów, które nakładają obowiązek uzyskania odpowiednich zezwoleń. Okazuje się bowiem, że przewoźnik w celu legalnego przewozu towarów, będzie musiał zadbać o zezwolenie na trasie „wyjazdowej" u nadawcy, jak i dojazdowej u odbiorcy, w przypadku gdy ich miejsca rozładunku ulokowane są poza bezpośrednimi zjazdami z dróg o nośności 11,5 tony (czyli np. przy większości dróg powiatowych i części wojewódzkich). Przewoźnicy, którzy wykonują transporty od różnych nadawców i na różnych trasach już wskazują na kłopotliwy charakter zezwoleń kategorii I.

Zezwolenia, które zaczną obowiązywać już za nieco ponad miesiąc, przyniosą ogromne korzyści przewoźnikom, których pojazdy nawet bez ładunku przekraczają dopuszczalne normy. Dzięki temu będą mogli w miarę swobodnie poruszać się nimi po polskich drogach. To samo dotyczy pojazdów z ładunkami gabarytowo dużymi, ale o względnie małej masie (głównie w kontekście przekroczenia nacisków osi).

Mając na uwadze, jak nieżyciowe i oderwane od rzeczywistości przepisy obowiązują wciąż do 19 października, można śmiało powiedzieć, że pierwszy krok ku unowocześnieniu polskich przepisów dotyczących transportów ponadgabarytowych został zrobiony. Resztę zweryfikuje życie.

mgr Łukasz Chwalczuk
partner w Kancelarii Prawnej Iuridica
www.iurdica.com.pl

Autor, specjalista w dziedzinie prawa transportowego, spedycyjnego i odszkodowawczego, brał udział przy tworzeniu niniejszej ustawy z ramienia OSPTN.

Jadę do domu, do Polski

Kjell Örtengren objął w tym roku stanowisko dyrektora generalnego Scania Polska S.A. Opowiedział nam o swoich planach, a także dlaczego warto przenieść się do Polski i co Amerykanie robią nocą.



Michał Kij: Jaką rolę w strategii Scanii ogrywa Polska?

Kjell Örtengren: Polska jest bardzo ważna z kilku powodów. Przede wszystkim to duży rynek i jeden z największych, europejskich krajów. Sprzyja mu strategiczne położenie geograficzne na drodze między Niemcami i Rosją. Znaczenie tego faktu będzie rosło w przyszłości. Zaobserwowaliśmy, że wielu naszych dużych klientów z Niemiec czy Holandii przeniosło swoje siedziby i floty ciężarówek z rodzimych krajów do Polski, aby być w centrum europejskiego ruchu towarowego. Polska staje się bardzo ważnym ośrodkiem biznesu transportowego w Europie. Zatem jest dla nas bardzo ważne, żeby tu być.

Mimo to Scania nie zajmuje u nas czołowych miejsc w rankingu sprzedaży. Czy zamierza pan wzmocnić jej pozycję?

Zależy, co mamy na myśli mówiąc „wzmocnić". Naszym celem nigdy nie było stać się największą marką na rynku. Zależało nam, aby być najlepszą. Najlepszy nie zawsze jest największy. Oczywiście chcemy mieć określony udział w całkowitej sprzedaży. Dziś jest to około 15-16%. Myślę, że potencjał rozwojowy będzie wynikał głównie z rozrastania się polskiego rynku. Dziś Polska kupuje 12 do 14 tys. ciężkich ciężarówek rocznie. Przyjmujemy, że na dojrzałym, europejskim rynku na 1 mln mieszkańców powinno przypadać 800 nowych ciężarówek. Dla Polski oznaczałoby to 30 tys. nowych pojazdów kupowanych co roku. Uważam, że w ciągu najbliższych 10 lat polski rynek zwiększy się dwukrotnie. Będziemy starali się utrzymać nasz udział i podwoić sprzedaż wraz ze wzrostem rynku.

Polska staje się ośrodkiem biznesu transportowego w Europie. Jest dla nas bardzo ważne, żeby tu być.

Dlaczego Scania tak szybko wprowadziła silniki Euro 6? Czy był to tylko jeden ze sposobów zaprezentowania możliwości firmy, czy nabywcy rzeczywiście chcą być bardziej ekologiczni?

Odpowiedź jest prosta. Przedstawiliśmy Euro 6 wcześnie ponieważ mieliśmy gotową technologię. Nie było sensu czekać, aż stosowne normy wejdą w życie. Wiedzieliśmy, że jest wielu klientów, głównie w Niemczech i Szwajcarii, którzy chcą jeździć ciężarówkami Euro 6, ponieważ zależy im na ekologii. Chcą być postrzegani, jako firmy dbające o ogólny, społeczny interes. Tylko Scania i Mercedes mogły im zaoferować odpowiednie pojazdy. Pozostali producenci są nieco w tyle. Oczywiście będą gotowi, gdy norma Euro 6 wejdzie w życie. My stwierdziliśmy, że skoro mamy takie możliwości, lepiej jest wcześniej wprowadzić silniki zgodne z przyszłą normą dla dobra naszych klientów.

Mercedes i Scania prześcigają się we wprowadzaniu innowacji, choć pod względem organizacji i kultury pracy to zupełnie odmienne firmy.

Mamy bardzo dobrych inżynierów. Zawsze byliśmy traktowani jako numer jeden w rozwoju silników, a przynajmniej firma, która w tej dziedzinie należy do światowej czołówki. Dla dobrych konstruktorów praca w Scanii jest bardzo interesująca, ponieważ wiedzą, że nasze technologie wybiegają w przyszłość. Jedyna różnica między nami, to że Mercedes jest obecny ze swoimi ciężarówkami w Ameryce Północnej. W innych częściach świata konkurujemy ze sobą jak równy z równym.

Scania jest za to mocna w Ameryce Północnej jako dostawca silników, dzięki nim jesteśmy obecni na tym rynku. Są one używane np. przez Terexa i inne firmy produkujące ciężki sprzęt budowlany. Nasze silniki mają doskonałą opinię.

Ostatnio pojawił się nowy silnik 13-litrowy Euro 5 o relatywnie prostej konstrukcji z pompowtryskiwaczami i zwykłą turbosprężarką, w którym spaliny oczyszcza układ SCR. Jest zaprzeczeniem konstrukcyjnej finezji, zwłaszcza w porównaniu z silnikiem z EGR i wtryskiem XPI.

Jesteśmy jedynym producentem w Europie, który może zaoferować obie technologie: EGR i SCR w całej gamie silników 9- i 13-litrowych, o mocy od 230 do 480 KM. Zależy od decyzji nabywcy czy wybierze silnik

z układem EGR czy SCR. Nawet jeśli silnik EGR jest technicznie bardziej zaawansowany w wielu aspektach, to mamy licznych klientów, zwłaszcza w Polsce, którzy podróżują często do Rosji i na Ukrainę, gdzie paliwo jest niższej jakości i lepiej jest mieć silnik z SCR niż EGR. Chcemy być w stanie zaoferować oba rozwiązania. Zwłaszcza, że silnik z SCR jest również bardzo oszczędny, a wydatki na paliwo silnie korelują z rentownością przewozów. Ponadto w nowych silnikach proponujemy dłuższe okresy między przeglądami.

Co nowego przyszykowaliście na wystawę IAA w Hanowerze?

Przede wszystkim zaprezentujemy pełną gamę silników Euro 6. Poza tym w Hanowerze Scania nie pokaże wielkich nowości. Mieliśmy już klika ważnych premier w tym roku, także w Polsce. Postanowiliśmy pokazać je wszystkie w pierwszej połowie roku, bo w drugiej są targi IAA i wiele innych wydarzeń, które przykuwają uwagę branży. Wiosną zaprezentowaliśmy np. samochody budowlane, które zostały bardzo dobrze przyjęte, a także nowy autobus międzymiastowy A30 i nowe silniki 9- i 13-litrowe SCR. Przykro mi, ale nic nam nie zostało na drugą połowę roku!

Kilka tygodni temu fabryka w Słupsku zawiadomiła, że ogranicza zatrudnienie. Skąd to zawirowanie?

Niestety, mamy chwilowy brak zamówień. Zrealizowaliśmy stare, a nowe jeszcze nie napłynęły. Skończyliśmy między innymi duże zlecenie ze Szwecji. Trzeba było poprosić niektórych pracowników, aby odeszli. Chcę podkreślić, że Słupsk jest bardzo ważny dla Scanii. To nasza jedyna fabryka w Europie, gdzie produkujemy autobusy. Zależy nam, aby ją utrzymać i kontynuować produkcję.



Konkurs Young European Truck Driver ma zasięg ogólnoświatowy. Poprzednią edycję Kjell Örtengren oglądał w Azji.

Czy Scania utrzyma tempo rozwoju sieci serwisowej w Polsce?

Teraz mamy dużą sieć 34 serwisów. Z tego 23 są nasze, pozostałe należą do naszych partnerów. Chcemy oferować polskim klientom dobry serwis na europejskim poziomie. Niektóre starsze placówki zostaną zastąpione nowymi. Będziemy również otwierać nowe obiekty, ponieważ chcemy być bliżej klientów. Potrzebujemy jeszcze pięciu, sześciu serwisów, żeby pokryć cały kraj. Rozwój na przestrzeni najbliższych 5-10 lat będzie polegał głównie na udoskonaleniu naszych serwisów. Polska to jeden z krajów, gdzie w ciągu ostatnich 10 lat przeznaczyliśmy najwięcej pieniędzy na rozwój sieci i nadal będziemy w nią inwestować.

A nowe usługi? Na przykład wynajem krótkoterminowy?

Myślę, że mentalność użytkowników wciąż jest taka, że wolą posiadać niż tylko wynajmować pojazdy. Jednak wynajem staje się coraz bardziej popularny. W tym roku znaczenie zwiększyła się flota pojazdów na wynajem. Jest wiele firm, które w obecnej sytuacji ekonomicznej nie chcą ryzykować kupna pojazdów. Wynajmują ciężarówki np. na pół roku, żeby przekonać się dokąd zmierza rynek i potem zadecydować: kupić czy nie. Większość kupuje.

Skoro mówimy o mentalności: dla wielu kierowców Scania to „Królowa Szos". Jak pan sądzi, skąd tak doskonała opinia?

Scania jest postrzegana jako bardzo dobra marka, gdziekolwiek jest obecna. Tak mówią badania jakie prowadzimy na wszystkich rynkach. Powodem ku temu jest nasza bardzo długa historia. Mamy grubo ponad 120 lat. Cały czas koncentrowaliśmy się na produkcji ciężarówek i autobusów. Chcieliśmy być najlepsi. Był taki okres w latach 60. i 70. gdy z 20-30 marek w Europie zrobiło się siedem. Tylko najsilniejsi przetrwali. Interesujące również, co użytkownicy mówią o szwedzkich ciężarówkach w ogóle. Otóż ich zdaniem Scania reprezentuje światowy poziom i jest tak dobra, ponieważ przez wiele lat musiała bardzo mocno konkurować na w rodzimym kraju, który jest niedużym rynkiem, aby nie dać się prześcignąć i „połknąć" konkurencji.

Jak na tle innych rynków wypada Polska?

Polska jest typowym europejskim rynkiem. Raczej normalnym. To, co ją różni, to wciąż duża liczba ciężarówek z drugiej ręki. Sprzedaż nowych ciężarówek jest niższa niż powinna być. Firmy transportowe mają te same problemy i sukcesy, co inne firmy w Europie.



„My sądzimy, że Europa jest centrum świata. W Azji myślą o sobie tak samo" – doświadczenia z Korei okazały się bardzo cenne.

Czy używane pojazdy są dużym problemem?

Wiele firm nie jest dość mocnych finansowo, aby kupować nowe ciężarówki. Inwestują w pojazdy używane, ale stosunkowo młode. Popyt na ciężarówki z drugiej ręki powoduje, że nawet jeśli kraj przyjął normę Euro 5, to ogół ciężarówek nie prezentuje się nowocześnie, przeciętny wiek pojazdu jest podwyższony. Nie ma to dobrego wpływu na środowisko, ale poza tym nie powoduje większych szkód.

Jaki był pana pierwszy dzień w Polsce?

Znałem Polskę wcześniej. Od 1990 do 1997 byłem dyrektorem regionalnym dla Centralnej i Wschodniej Europy w Scanii w Szwecji. To był jeden z naszych największych rynków w tym regionie. Podróżowałem więc bardzo często do Polski, przynajmniej raz w miesiącu. Jednak od 1997 r. nie byłem tu przez 15 lat. Oczywiście jest bardzo duża różnica. To, co zostało, to przyjaźni, otwarci ludzie. Lecz cały kraj zmienił się w sposób zaskakujący. Jest bardzo dynamiczny, powstało mnóstwo nowych dróg, osiedli, budynków użyteczności publicznej. Warszawa sprzed 15 lat, którą zapamiętałem raczej jako szare miasto, teraz jest bardzo zielona, wiele domów zostało odnowionych, sporo jest nowych. Są atrakcje dla turystów, świetne restauracje. Jest zaledwie klika miast w Europie, gdzie znajduje się tyle pięknych parków. To bardzo otwarta i przyjazna metropolia. Fantastycznie jest zobaczyć, jak zmieniła się Polska przez ostatnie lata.

Jak się u nas pracuje?

Nigdy nie jest łatwo pracować w obcym kraju. Musisz się zaadaptować i jednocześnie zachować własną tożsamość. W porównaniu z innymi krajami w Polsce jest stosunkowo łatwo ze względu na otwarte nastawienie Polaków, w tym naszego zespołu. Prawie nikt nigdy nie mówi: to niemożliwe, nie możemy tego zrobić. Każdy chętnie się rozwija, szuka nowych rozwiązań. Kiedy wprowadzamy zmiany w europejskiej sieci, polski zespół zawsze jest pierwszy, żeby ich spróbować. To jedna z bardzo dobrych cech w usposobieniu Polaków. Mało wiem o ich słabych punktach. Czasem, kiedy słucham i czytam wiadomości, wydaje mi się, że Polacy trochę za dużo narzekają. Chyba tylko tyle. Lubicie narzekać, ale w końcu mówicie: „no dobrze, nie jest tak źle, coś wymyślimy".

Odwiedził pan wiele krajów. Jak najlepiej sobie poradzić w nowych okolicznościach? Mógłby pan podać kilka „przykazań podróżnika"?

Po pierwsze: bądź sobą. Nie próbuj się zmieniać, żeby się dopasować. Ludzie zawsze docenią, jeśli pozostaniesz naprawdę sobą. Po drugie: bądź otwarty. Nie patrz na różnice w stosunku do twojego kraju, jako coś negatywnego. Patrz na nie jak na coś pozytywnego, interesującego. Po trzecie, ważne jest, żebyś spróbował nauczyć się choć trochę języka. Jeśli rozumiesz język i komunikujesz się z ludźmi, pobyt w kraju jest bardziej interesujący, przynosi wielostronne korzyści. Język jest ważną częścią kultury i pomaga zrozumieć, co się dzieje wokół. Wiesz, co myślą ludzie, co ich boli, a co cieszy. Jeśli rozmawiasz tylko po angielsku czy niemiecku jesteś bardzo ograniczony, otrzymujesz jedynie małą porcję informacji. Po czwarte: poznaj miejscową historię i kulturę. W kraju takim jak Polska pamięć o przeszłości jest bardzo ważna, ale jest wiele innych państw, w których historia jest częścią dnia dzisiejszego. Warto o tym wiedzieć i czerpać z możliwości, jakie daje takie spojrzenie na rzeczywistość. Po piąte: znajdź przyjaciół na miejscu. Znam obcokrajowców, którzy kolegują się tylko z innymi obcokrajowcami. Spotykają się w pracy i po pracy. Nie ma w tym nic złego, ale warto zbliżyć się również do mieszkańców kraju, w którym przebywasz. Zobaczyć jak żyją, rozmawiać z nimi i zaprzyjaźnić się. Zrozumiesz znacznie więcej i twój pobyt będzie bogatszy w doświadczenia.

Spotykanie innych, rozmowy, dzielenie się wiedzą, przemyśleniami, przeżyciami jest rodzajem nagrody związanej z moją pracą.

Pracuje pan w świecie ludzi czy samochodów?

Jestem znacznie bardziej zainteresowany ludźmi, choć zwracam uwagę na ciężarówki i inne samochody. Lubię je. Jako pracownik firmy Scania zajmuję się jej produktami. Ale najbardziej interesujący są ludzie w naszej organizacji i nasi klienci. Powiedziałbym, że spotykanie innych, rozmowy, dzielenie się wiedzą, przemyśleniami, przeżyciami jest rodzajem nagrody związanej z moją pracą.

Jaki jest pana ulubiony samochód?

Trudno mi powiedzieć. Jest tyle świetnych samochodów. Nie wiem! Zawsze myślałem, że może pewnego dnia kupię Jaguara. Chyba właśnie ten wóz mógłby być moim ulubionym. Nie jestem osobą, która chciałby koniecznie mieć szybki, sportowy samochód. Wolę auta komfortowe, o wysokiej jakości. Gdy naprawdę możesz poczuć, że wszystko jest doskonałe do najdrobniejszego detalu.



14 maja 2010: „Dzień Rodzinny" w Scanii Korea. Praca jest dla Koreańczyków ważną częścią egzystencji.

Lubi pan szybką jazdę?

Jeśli wolno jechać szybko, to lubię! (śmiech)

Jako młody człowiek wyjechał pan studiować do Ameryki. Jak wtedy wyglądała? Kupił pan „krążownika szos" i zwiedzał kontynent? Jaka jest naprawdę „The American Way of Life"? Czy to był ważny okres w pana życiu?

Spędziłem w Ameryce trzy lata: od 1977 do 1980 r. To było bardzo dawno! I były to dla mnie bardzo ważne lata. Byłem młody, studiowałem. Nie mogłem sobie pozwolić na kupno dużego samochodu, ale podróżowałem całkiem sporo. Zawarłem dużo przyjaźni. To, co mnie naprawdę uderzyło, w pozytywnym sensie, w „amerykańskim stylu życia", to wzajemne wspieranie się ludzi. Aprobata dla nowych pomysłów. Nieważne: w pracy czy w życiu. Jeśli otworzysz firmę, w Europie powiedzą ci: „Och! To takie trudne. Jak ty sobie dasz radę?" W Ameryce: „Fantastycznie! Świetny pomysł. Czemu tak długo zwlekałeś? Na pewno ci się powiedzie!"

Tak naprawdę Ameryka nie jest krajem, ale całym kontynentem. Wiedziałem o niej tyle, co zobaczyłem w telewizji. Lecz prawie wszystkie filmy najczęściej pokazują, co dzieje się w dwu miejscach: albo w Nowym Jorku, albo w Kalifornii. To są dwie części USA, które w ogóle nie są typowe! Reszta kraju jest całkiem inna. Większość ludzi, żyje poza Kalifornią i Nowym Jorkiem, one są dla nich jak obcy kraj. Nie odnajdują się w tamtej rzeczywistości. Mieszkałem i studiowałem w Pensylwanii. Było tam mnóstwo ludzi z Europy Środkowej: Polski, Czech, ale również krajów skandynawskich i Niemiec.



W krajach dawnej Jugosławii należało zbudować organizację od nowa. „To było wspaniałe zobaczyć, że Chorwaci, Serbowie, chrześcijanie i muzułmanie ze sobą współpracują i nie ma między nimi nienawiści" – opowiada Kjell Örtengren.

Nawet w czwartym, piątym pokoleniu podtrzymują swoje tradycje, a gdy ich zapytać mówią: „Jestem Polakiem. Mój prapradziadek przybył z Polski". Są z tego bardzo dumni. Aby poznać mentalność Amerykanów, warto wyjść poza duże miasta. Ludzie są wobec siebie lojalni, troszczą się o innych. Gdy ktoś straci pracę lub spotka go inne nieszczęście, wszyscy sąsiedzi mu pomagają. Czasem przychodzą nocą i zostawiają podarunki pod drzwiami, żeby nie zawstydzać obdarowanego, żeby nie musiał nikomu dziękować. To niezwykłe, jak mieszkańcy pomagają sobie nawzajem w małych miastach. To były naprawdę ciekawe lata.

Potem los rzucił pana od razu za „żelazną kurtynę", do pracy w ambasadzie w Belgradzie.

Jugosławia była bardzo interesująca. Kraj komunistyczny, ale luźno związany z blokiem sowieckim, poza „żelazną kurtyną". Był mieszanką twardego, komunistycznego kraju i otwartego rynku. Otwarte były granice, nie potrzebowałeś wiz, ludzie wyjeżdżali i wracali, pracowali za granicą. Przyjechałem tam w 1981 i wyjechałem w 1984 r. To było rok po śmierci Tito. Nikt nie wiedział, co się stanie. Wszyscy sądzili, że komunistyczna władza upadnie, do czego w końcu doszło, ale wiele lat później. Nie upadła od razu, lecz zmieniła nastawienie. Powstawało coraz więcej prywatnych przedsiębiorstw. Kraj był u progu wielkich zmian. Bardzo smutne, że dawna Jugosławia zniknęła w toku wojny, że nie podzieliła się pokojowo, jak Czechosłowacja. To było okropne. Ludzie mnóstwo wycierpieli. Wiele ran zostało do dziś.



Pańskiej karierze towarzyszyły wydarzenia o wielkim znaczeniu historycznym. Pracując w latach 90. w Europie Środkowej, był pan w ich centrum.

Zawsze myślałem, że to bardzo interesujące kraje. Zanim zacząłem pracę w Scanii, byłem w Jugosławii. Wcześniej studiowałem język rosyjski. Przez chwilę pracowałem dla agencji turystycznej jako przewodnik wycieczek w St. Petersburgu, ale trwało to krótko. Kraje Europy Środkowej wydawały się tak odmienne od Zachodu, ale gdy w latach 90. można było tam pojechać, robić interesy, stało się oczywiste, że to zawsze było centrum kontynentu, trzon kultury europejskiej. Dla Polski, Czech, Węgier okres izolacji po II wojnie światowej był tylko krótkim epizodem. W latach 90. ludzie stamtąd tak strasznie chcieli wrócić na arenę Europy. Każdy był pełen entuzjazmu, chciał zapomnieć o minionych latach. Młodzi ludzie, którzy zaczęli dla nas pracować, parli naprzód. Cieszę się, że mogłem brać w tym udział.

Potem znów pojechał pan wypocząć nad Adriatykiem…

Nie powiedziałbym, że nad Adriatykiem odpocząłem. To było wielkie wyzwanie. Znałem te kraje, mieszkałem w Belgradzie, mówiłem prawie płynnie językiem serbsko-chorwackim. Był rok 1997. Minęły zaledwie dwa lata od zakończenia wojny. Zapytano mnie, czy chcę jechać. Postawiono przede mną wyzwanie: Jugosławia się rozpadła. Jedź tam i połącz ją z powrotem dla Scanii. Miałem zorganizować jedną organizację dystrybucyjną, ponieważ nie było sensu otwierać osobnych przedstawicielstw w każdym nowym państwie. Były za małe. Należało zorganizować centralę w Słowenii i skłonić ludzi z sąsiednich państw, aby znowu ze sobą współpracowali.

Spędziłem tam 10 lat. Ciekawie było budować organizację od nowa. Zobaczyć, że zwykli ludzie nigdy nie chcieli tej wojny, że to była sprawka polityków. Że Chorwaci, Serbowie, chrześcijanie i muzułmanie ze sobą współpracują i nie ma między nimi nienawiści.

Potem pojechałem do Korei. Nigdy wcześniej nie pracowałem w Azji, zawsze byłem jej ciekaw i pomyślałem, że to wspaniała okazja, aby ją poznać. Korea jest największym azjatyckim rynkiem Scanii. Od dawna mamy tam bardzo mocną pozycję. Po prawie pięciu latach w Korei byłem gotów wrócić do Europy. Bardzo ucieszyłem się z możliwości powrotu i podjęcia pracy w Polsce, kraju jakby nie było europejskim.

Nie zdajemy sobie sprawy ze stosunku Koreańczyków, czy mieszkańców Azji w ogóle, do Europy. Jesteśmy zdumieni doskonałymi azjatyckim produktami: telewizorami, samochodami itp. ponieważ sądzimy, że Europa jest centrum świata. Tymczasem oni tak samo myślą o Azji! Kiedy europejczyk przychodzi z pomysłem, bardzo uprzejmie powiedzą: „Ach, Europa! Macie wspaniałą kulturę, ale czy zrobiliście coś pożytecznego przez ostatnich 200 lat? Teraz wszystko przychodzi z Azji. Nie mów nam, co mamy robić. To my ci powiemy." Dobre doświadczenie! Jest Europa, ale są jeszcze inne części świata. Równie ważne.

Jak smakowało panu jedzenie w Korei?

Gdy jesteś w Korei, jesz tamtejsze potrawy prawie codziennie. Są inne niż w Chinach i Japonii. Zawierają dużo odmian mięsa marynowanego, zwykle grilowanego oraz marynowanych warzyw. Nie ma prawie soli ani oleju. Koreańskie jedzenie jest bardzo zdrowe i smaczne, ale po pięciu latach bezustannej degustacji człowiek czuje się bardzo szczęśliwy, gdy wreszcie wróci do Europy.

Fantastycznie jest zobaczyć, jak zmieniła się Polska przez ostatnie lata.

Ma pan już swoje ulubione miejsca w Warszawie?

Jestem tu od kilku miesięcy. Miałem mnóstwo do załatwienia. Znaleźć mieszkanie i urządzić je, kupić meble. Nie miałem zbyt wiele wolnego czasu. Bardzo lubię Stare Miasto.

Co pana zdaniem decyduje o udanym życiu?

Sekret życia? Gdybym go znał, byłbym bardzo szczęśliwy. Spędziłem mnóstwo lat w wielu krajach, przyniosło mi to wiele pozytywnych doświadczeń, wspaniałych chwil. Poznałem mnóstwo miejsc, ludzi i kultur. To otwiera umysł, buduje szczególne nastawienie do otoczenia, do tego, co cię spotyka. Zarazem po tym wszystkim



doceniasz jeszcze bardziej kim jesteś, skąd przybyłeś. Że jesteś europejczykiem, w moim przypadku Szwedem. Zauważasz kulturę własnego kraju. Tę wielką i tę małą, na przykład kuchnię. Stałem się na to bardziej wyczulony, niż gdybym spędził całe życie w jednym miejscu. Wspierałbym każdego, kto ma okazję podróżować i pracować za granicą. Niech robi to choćby przez kilka lat. To otwiera umysł. Zaczynasz cenić i rozumieć inne kultury, a jednocześnie coraz bardziej jesteś zżyty z własną. Nawet jeśli kochałeś Polskę wcześniej, kochasz ją jeszcze bardziej. To czyni życie lepszym i szczęśliwszym.

Czy zdarzało się panu tęsknić za Szwecją tak, że nie dało się wytrzymać?

Niekoniecznie. Pierwszy raz, gdy pojechałem w wieku 19 lat do Ameryki, ludzie mówili mi, że kiedy po kilku tygodniach wszystko co nowe nie będzie już tak interesujące, zacznę straszliwie tęsknić. Czekałem na ten moment i się nie doczekałem. Wracałem do domu na wakacje, co było bardzo miłe. Myślę, że tęskniłbym bardzo, gdybym nie mógł wrócić. Teraz podróże są bardzo łatwe. Od Szwecji dzielą mnie mniej niż dwie godziny lotu samolotem, a bilet jest względnie tani. Świadomość, że to tak blisko, że mogę jechać kiedy chcę, sprawia, że nie tęsknię. Zresztą gdy wyjeżdżam stąd, mówię: „Jadę do domu, do Szwecji", a gdy wylatuję ze Szwecji mówię: „Jadę do domu, do Polski".

Dziękuję za rozmowę.

Rozmawiał: Michał Kij
Fot. M. Kij, Scania

TRANSINKASSO.eu
TRANSPORT DEBT COLLECTION



Infolinia: (+48) 71 734 17 00; E-mail: windykacja@transinkasso.eu
Inkaso Logintrans Sp. z o.o. Sp. k.
Wysoka, ul. Chabrowa 4, 52-200 Wrocław 65, Polska

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 /2012
Truck&Van od numeru /2012
oba tytuły od numeru /2012

☐ 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.


Poszukujesz firm transportowych lub logistycznych?
Potrzebujesz produktów, usług i rozwiązań dla transportu i logistyki?
Dostarczasz rozwiązania i usługi, z których korzysta branża transportowa lub logistyczna?
Prowadzisz firmę transportową, oferujesz usługi logistyczne lub transportowe?
Skorzystaj z Katalogis.net
Kompleksowy katalog firm branży transportowej i logistycznej
Katalogis.net
Scalamy świat logistyki i transportu
Zamieść BEZPŁATNY wpis podstawowy o swojej firmie w Katalogis.net
Możesz też skorzystać z wpisów rozszerzonych, w których dokładniej przedstawisz swoją działalność całej branży TSL. Katalogis.net to kompleksowy i rzetelny katalog branży transportowej, logistycznej i spedycyjnej.



PANATTONI EUROPE

Niezależnie czy w kompleksie logistycznym czy w budynku szytym na miarę, wynajęta powierzchnia jest zawsze dopasowana do Twoich potrzeb.

Polska: +48 22 540 71 71 www.panattoni.pl www.build-to-suit.eu **Czechy:** + 420 225 341 321 www.panattoni.cz