PAŹDZIERNIK – 10/2016 (73)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

ISSN 2081–5255

Tematy numeru:

Logistyka branży meblowej i AGD

Bezpieczny sposób na dalszą podróż

InnoTrans 2016 – kolej epoki cyfrowej

Obracamy paletami



ISSN 2081 5255
10
9 772081 525604
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL

WWW.SPOTKANIA.TSL-BIZNES.PL



SPOTKANIA TRANSPORTOWE

EDYCJA JESIEŃ 2016

Spotkania Transportowe kierowane są do właścicieli i przedstawicieli firm transportu drogowego oraz działów transportowych w firmach produkcyjnych i dystrybucyjnych.

Zaproszeni eksperci przedstawią aktualne zmiany i tendencje w sektorze transportowym, wskażą najważniejsze zmiany w prawie transportowym, przybliżą najnowsze rozwiązania i podpowiedzą, jak zwiększać zyski i efektywność firmy transportowej.



~~6 października – POZNAŃ~~
18 października – KRAKÓW
27 października – WROCŁAW
9 listopada – WARSZAWA
podczas drugiego dnia targów Trans Poland

Już dziś rezerwuj czas i zapisz się na Spotkania Transportowe Jesień 2016.

Udział w Spotkaniach Transportowych jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji.

Zarejestruj się **BEZPŁATNIE** na stronie:
www.spotkania.tsl-biznes.pl



Pytania i dodatkowe informacje:
spotkania@tsl-biznes.pl, tel. 22 213 88 28

Organizatorzy Konferencji:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Partnerzy:

TimoCom UTA GBOX Assist inelo easytrip 360 TRANS FERRY IdeaMoney. iuridica CDS

TRANSLAWYERS LEGALTRANS ITD-PIP.pl koben KOZLOWSKI MARIAŃSKI DZIAŁYŃSKI / JUDEK Trans Poland

ZOPTYMALIZUJ SKUTECZNIE SWÓJ ŁAŃCUCH DOSTAW WRAZ Z C.H. ROBINSON.







Czy szukasz profesjonalnych rozwiązań logistycznych? C.H. Robinson wraz ze swoją siecią oddziałów jest wiodącym operatorem w Europie i Polsce. Zapytaj naszych ekspertów o dopasowane rozwiązania: info-europe@chrobinson.com

C.H. Robinson Europe BV - Headquarters | Teleportboulevard 120
1043 EJ Amsterdam | The Netherlands | www.chrobinson.com

C.H. ROBINSON



Systemy IT odgrywają coraz większą rolę również w logistyce, choć jak pokazują badania, branża TSL należy do najgorzej zinformatyzowanych. Własną stronę internetową ma zaledwie 56% firm transportowych, a z klientami regularnie komunikuje się tylko 6,6% (o czym piszemy w numerze). Barierą są tutaj koszty, zwłaszcza dla małych przedsiębiorców zajmujących się transportem drogowym. Są też oczywiście inne powody, jak mordercza konkurencja, przestarzała infrastruktura, brak wiedzy. Powoli zmienia się jednak stosunek właścicieli firm do nowych technologii, a potwierdza to doświadczenie TSL Biznes, który towarzyszy branży od paru lat. Dla nowego pokolenia internet to podstawa, a sposobem na ograniczenie wydatków coraz częściej jest outsourcing i chmura obliczeniowa.

Jednak informatyzacja zwiększa też podatność na zagrożenia jakim są cyberataki. Ich liczba z roku na rok się nasila, a coraz liczniejsze włamania do sieci nie omijają logistyki. Zakłócenie łańcucha logistycznego może nastąpić na każdym jego etapie, paraliżując w ten sposób działanie całej firmy. Zapewnienie odporności na tego typu ataki stanowi więc ogromne wyzwanie i dla firm logistycznych i dla informatycznych zajmujących się ich obsługą. Na szczęście użytkownicy komputerów są coraz bardziej świadomi i bardziej ostrożni przy korzystaniu z sieci informatycznej. Nie gwarantuje to jednak, że nasza firma, zwłaszcza kiedy jest znacząca, nie stanie się celem hakerów. Nie możemy mieć złudzeń, że cyberprzestępcy ominą ją, jeżeli atak przyniesie im korzyści finansowe. Jak więc ustrzec się przed takimi, potencjalnymi zagrożeniami?

O tym jak należy postępować w takich wypadkach piszemy w bieżącym numerze, który m.in. poświęcony jest bezpieczeństwu, a jednym z tematów są bezpieczne karty flotowe. Cóż, rozwój technologii stwarza okazję do bardziej wysublimowanego sposobu zwalczania konkurencji, a także jest wyzwaniem dla osób zajmujących się bezpieczeństwem.

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W numerze

Wydarzenia

Dachser od 10 lat w Polsce 6
Nowy terminal lotniczy DHL Express 7

Logistyka

Coraz lepsi, aby utrzymać najwyższe standardy 8
Operator – ogniwo niezbędne. Logistyka branży meblowej i AGD 12
Jungheinrich łączy 18
Trafić w potrzeby klientów 20
Efektywna logistyka branży meblarskiej i AGD 22
Otwarci na wyzwania 24

Logistyka-technologia

Obracamy paletami. Jak bez wysiłku wymienić uszkodzoną paletę z ładunkiem 26
Bramy to niesamowita wartość dodana! USD Formteiltechnik GmbH zdecydowała się na szybkobieżne bramy EFAFLEX do nowo budowanego magazynu i centrum komisyjnego 29

Systemy IT

Chmury nad branżą TSL 30
Bezpieczeństwo i odporność na cyberataki 32
System Hermes GT systemem spedycyjnym 37
Platforma Navisphere – skuteczne narzędzie dla klientów 38
Aktualizacja Astro WMS usprawnia działanie w Løvenskiold Logistikk 40
W standardzie 5G 42
Zdalne odczyty oraz elektroniczne delegacje z wykorzystaniem mobilnych narzędzi 43

Transport drogowy

Bezpieczny sposób na dalszą podróż ..44
Automatyczne rozliczanie delegacji oraz ryczałtów za nocleg 51
Brytyjska inspekcja DVSA wybrała nasz program TachoScan Control! 52

Transport kolejowy

InnoTrans 2016 – kolej epoki cyfrowej 53
„Przezbrajanie" PKP Cargo 56

Prawo

Uszczelnienie systemu podatkowego w obrocie paliwami ciekłymi 58
10 najważniejszych faktów o zmowie cenowej producentów, czyli jak odzyskać swoje pieniądze? ..60
Jednoosobowa działalność gospodarcza w transporcie? Ten błąd popełnia wielu przedsiębiorców 62
Odszkodowanie za szkodę – komu je płacimy? 64
Prawnicy Guretruck chcą reprezentować klientów przed kartelem 68



TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

ul. Malczewskiego 17a, 05-820 Piastów
tel. 22 213 88 28, fax 22 205 07 57
redakcja@tsl-biznes.pl, www.tsl-biznes.pl, ISSN: 2081-5255

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

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

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

Skład DTP
Studio 2000 www.studio2000.pl

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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

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

Współpraca
Tomasz Dobczyński, Dariusz Drabek, Marcin Jurczak, Mariusz Kasior, Arkadiusz Kawa, Michał Kij, Konrad Kułak, Franciszek Nietz, Łukasz Pluszczewicz, Monika Roman, Jerzy Różyk, Damian Żabicki.

KMGmedia

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

Poznaj nasze wszystkie aktywności: **www.kmg-media.pl**

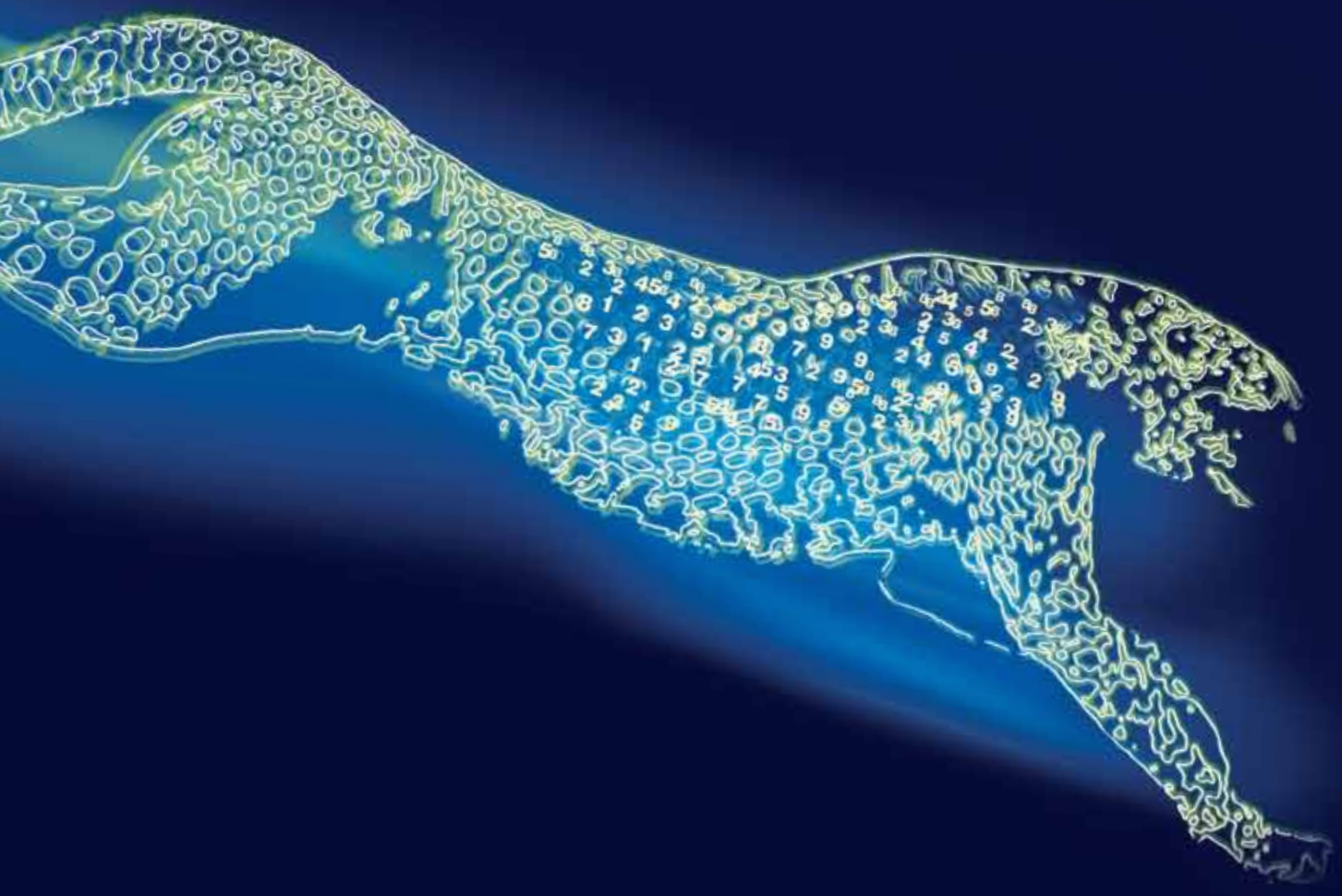
TSLbiznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE · Vademecum TRANSPORTU · Katalogis.net
AGRO Expert · CONSTRUCTION Expert · KOMUNAL Expert · SERWIS Expert · Tool Expert

GBOX® Assist

ROZLICZANIE DELEGACJI i RYCZAŁTÓW

PROSTE JAK NIGDY WCZEŚNIEJ!

NOWA INTEGRACJA GBOX® Assist i 4TRANS®



AUTOMATYCZNE ROZLICZANIE DELEGACJI ORAZ WERYFIKACJA MIEJSC NOCLEGU NA POTRZEBY ROZLICZENIA RYCZAŁTÓW

OSZCZĘDZAJ CZAS

NIE PRZEPŁACAJ

SKUP SIĘ NA TRANSPORCIE

UNIKAJ BŁĘDÓW

WIĘCEJ NA **www.gbox.pl**

NIE POSIADASZ SYSTEMU 4TRANS?

ZADZWOŃ: 784 595 869
NAPISZ: integracja@gbox.pl



Dachser od 10 lat w Polsce

W Koninku podsumowano minione 10 lat działalności Dachsera w Polsce i przedstawiono skalę operacji realizowanych na świecie

W tym roku Dachser świętuje jubileusz 10-lecia uruchomienia pierwszego oddziału w Polsce. Z tej okazji, na wspólne świętowanie do Koninka pod Poznaniem zaprosił przedstawicieli firm współpracujących z operatorem, lokalne władz oraz kilkudziesięciu pracowników różnych oddziałów Dachser z Polski i zagranicy.

Pierwszy polski oddział tego międzynarodowego dostawcy usług logistycznych rozpoczął działalność w 2006 r. w Strykowie na bazie przejętej spółki Graveleau. Pracowników było wtedy zaledwie 46, jednak połowa z nich została do dziś. Obecnie zatrudnionych jest 380 osób.

10 lat Dachsera w Polsce wiąże się ze sporymi osiągnięciami. Cały czas intensywnie się rozwijał i zbudował nowoczesną, dobrze funkcjonującą organizację, która ma ugruntowaną pozycję na rynku krajowym i zaliczona została do najlepszych placówek Dachsera na świecie. Liczby mówią same za siebie: 5,6 mln przetransportowanych przesyłek, o łącznej wadze blisko 2,3 mln ton, do i z 118 krajów.

Obroty polskiego Dachser w 2016 r. to 292 mln zł, które firma uzyskała dzięki obsłudze 320 kluczowych klientów, mając do dyspozycji 17 magazynów logistycznych.

Chcemy być najlepsi

Obroty polskiego Dachser w 2016 r. to 292 mln zł, które firma uzyskała dzięki obsłudze 320 kluczowych klientów, mając do dyspozycji 17 magazynów logistycznych. Właśnie w jednym z nich, w Koninku k/Poznania, świętowała swój jubileusz. Podczas wydarzenia prezes Dachser w Polsce Grzegorz Lichocik i dyrektor generalny dywizji Air & Sea Logistics w Polsce Robert Pastryk podsumowali minione 10 lat działalności oraz przedstawili skalę operacji realizowanych na świecie. – *Przez 10 lat polski Dachser przewiózł 5 624 504 przesyłki o łącznej wadze 2 297 640 ton, realizując dostawy z i do 118 krajów na całym świecie. Cały czas dynamicznie się rozwijamy i systematycznie wzrasta skala naszych operacji. Jednak wcale nie chcemy być najwięksi, tylko najlepsi. Chcemy rozwijać się w sposób zrównoważony, by móc zapewnić wszystkim naszym klientom najwyższy poziom obsługi* – mówił Grzegorz Lichocik. I tego chcą się trzymać.

Dachser w Polsce realizuje codziennie transporty poprzez 58 linii importowych i 46 eksportowych. Stale rozbudowywana jest sieć połączeń w Niemczech, Francji, Włoszech czy Hiszpanii. Polska ma być platformą między Wschodem a Zachodem (Finlandia, Kraje Bałtyckie, Białoruś, Ukraina, Rosja). – *To, co jest najważniejsze dla polskich klientów, to doskonała integracja sieci drogowej z naszymi oddziałami na całym świecie. Właśnie dzięki temu możemy zaoferować najlepsze rozwiązania w zakresie spedycji lotniczej, drobnicy morskiej i przewozów całokontenerowych. Zapewniając oczywiście zawsze najwyższą jakość* – wyjaśniał Robert Pastryk.

Dachser zaangażowany jest też w program stażowy dla absolwentów szkół średnich, został partnerem pierwszych w Polsce logistycznych studiów dualnych, prowadzonych w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu. Wyróżniono go też za politykę CSR (społeczną odpowiedzialność biznesu).

Te same procedury na całym świecie

Na świecie Dachser zatrudnia 26 500 pracowników. W 339 oddziałach, w 24 krajach Europy obowiązują te same procesy i procedury oraz jeden zintegrowany system IT. Dzięki homogenicznemu systemowi IT można w jednym miejscu i w ten sam sposób zlecać dostawy krajowe i eksportowe, a także na bieżąco śledzić kolejne etapy swoich dostaw oraz szybko reagować w przypadku nieprawidłowości. Dzięki spójnemu łańcuchowi IT firma ma kontrolę nad całym łańcuchem „od drzwi do drzwi". Firmę wyróżnia także płynna integracja sieci drogowej i Air & Sea.

A Dachser to nie tylko Europa i Polska, to globalny zasięg. Jego oddziały i magazyny są już na wszystkich kontynentach i planuje się ich dalsze poszerzanie.

Krystyna Koch

Nowy terminal lotniczy DHL Express

Ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorców towarzyszy wzrastająca rok do roku liczba lotniczych przesyłek ekspresowych DHL Express. Odpowiedzią na rosnące wymagania klientów w zakresie obsługi tych wysyłanych za granicę z południowej Polski, jest uruchomienie międzynarodowego lotniczego terminala kurierskiego DHL Express w Pyrzowicach. Jego uroczyste otwarcie miało miejsce 19 września.

Międzynarodowy terminal DHL Express, zlokalizowany jest na terenie nowego kompleksu cargo, należącego do Górnośląskiego Towarzystwa Lotniczego S.A., zarządzającego pyrzowickim lotniskiem. Dzięki zaangażowaniu firmy w to przedsięwzięcie już na etapie projektowania, część użytkowana przez DHL Express spełnia światowe standardy DHL. Obiekt powstał w systemie BTS (*build to suit*) według wytycznych DHL i wyposażony jest w najnowocześniejsze technologie wspierające procesy logistyczne.

Z funkcją service center

Nowy terminal należy do najnowocześniejszych tego typu obiektów, pełniąc jednocześnie funkcję *service center* do obsługi ekspresowych przesyłek międzynarodowych oraz sortowni dla międzynarodowych przesyłek lotniczych (*gateway*). Wraz z pracownikami biurowymi oraz kurierami gateway zatrudnia ogółem 126 osób.

Nowa jednostka operacyjna DHL Express wraz z terenem przyległym zajmuje powierzchnię prawie 1 ha. Zaplecze magazynowe wykorzystuje powierzchnię 2,8 tys. m², z kolei na część biurową, zaadaptowaną według koncepcji *activity based working* przeznaczono 377 m². Zastosowanie nowoczesnego modelu organizacji przestrzeni pracy ABW w strefie biurowej pozwala na wprowadzenie rozwiązań dostosowanych do liczby osób i konkretnego rodzaju pracy. Obiekt wyposażony jest w dwa tzw. *fingery*, umożliwiające bezpośredni załadunek aut kurierskich (tzw. *direct loading*). Łączna liczba załadowczych bram kurierskich wynosi 40, z możliwością rozbudowy w przyszłości do 60.

Nowy terminal należy do najnowocześniejszych tego typu obiektów, pełniąc jednocześnie funkcję service center do obsługi ekspresowych przesyłek międzynarodowych oraz sortowni dla międzynarodowych przesyłek lotniczych.

W pełni zautomatyzowany

Do dyspozycji użytkowników obiektu oddano 59 miejsc parkingowych – 41 dla aut pracowników, 10 dla pojazdów typu van/bus i 8 dla samochodów transportu liniowego tzw. TL. Zastosowanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych wpłynie na wzrost potencjału i obsługę większej liczby przesyłek dzięki w pełni zautomatyzowanemu systemowi sortującemu, osiągającemu wydajność 3,6 tys. przesyłek na godzinę, zapewniając tym samym najwyższej jakości serwis w czasie szczytów paczkowych. Ponadto, znajdujące się na wyposażeniu sortowni podłogi rolkowe oraz winda, ułatwiają załadunek oraz rozładunek kontenerów ULD (lotniczych). Obiekt dostosowany został do procedur zapewniających bezpieczeństwo przesyłek lotniczych, określonych w certyfikacie zarejestrowanego agenta, wydawanym przez Urząd Lotnictwa Cywilnego.

Bezpieczeństwo przesyłek gwarantuje nowoczesny system monitoringu. W ramach globalnej strategii proekologicznej GoGreen Grupy DP DHL, zadbano o wyposażenie obiektu w odpowiednie rozwiązania w tym zakresie, m.in. w technologie ekologiczne i inteligentne systemy zarządzania energią. Nowy obiekt to jeden z trzech największych projektów inwestycyjnych DHL w Polsce zlokalizowanych bezpośrednio na lotnisku, obok przedsięwzięć w Gdańsku i w Warszawie. Wspólna inwestycja z GTL S.A. to konsekwencja realizowanej strategii rozwoju przesyłek kurierskich w regionie południowej Polski.

EH



Łączna liczba załadowczych bram kurierskich wynosi 40, z możliwością rozbudowy w przyszłości do 60

Coraz lepsi, aby utrzymać najwyższe standardy

Katowice to jedno z wielu miejsc na świecie, gdzie swój hub ma DHL Express. Dziś firma obecna jest aż w 221 krajach i terytoriach. Jak z perspektywy tak globalnego operatora wygląda branża przesyłek ekspresowych? Jakie są trendy, a jakie możliwości? Dla TSL Biznes mówi John Pearson, CEO, DHL Express Europe, który był obecny na otwarciu nowego międzynarodowego kurierskiego terminala lotniczego DHL Express w Pyrzowicach.



John Pearson,
CEO, DHL Express Europe

Jak rynek logistyki zmienił się w ostatnich czasach? I jaki to miało wpływ na DHL Express?

Od początku istnienia firmy po dziś dzień DHL Express niezmiennie zajmuje się dostarczaniem przesyłek Time Definite International (TDI). Od zawsze realizuje jeden cel, jakim jest przesyłanie zamówionych materiałów czy produktów w określonym, jak najszybszym czasie. Na przestrzeni lat zmienił się natomiast sposób obsługi klientów, tryb widoczności przesyłki, dostęp do systemów, dzięki którym można sprawdzić, gdzie ona się znajduje – tu widać znaczną poprawę. Wychodzimy naprzeciw osobom, które zamawiają rzeczy online i chcą sprawdzić, kiedy przesyłki dotrą do nich lub gdzie się znajdują. Dzięki samolotom szerokokadłubowym i samolotom, które zużywają mniejszą ilość paliwa dysponujemy również coraz większymi możliwościami, jednak przez cały czas zajmujemy się tym, czym zajmowaliśmy się w 1969 r., kiedy zakładaliśmy firmę. Wówczas najistotniejsze było to, aby dokumenty dotyczące przesyłek znajdujących się na statkach w San Francisco, a wysyłanych na Hawaje, dotarły na miejsce przed przesyłką, tak, aby odprawa celna była zakończona w momencie dostarczenia jej na miejsce. Nadal realizujemy te czynności, zarówno w przypadku przesyłek tradycyjnych, jak i tych z branży high-tech, energetycznej, czy motoryzacyjnej.

Zapotrzebowanie na przesyłki TDI jest duże m.in. w przemyśle lotniczym i motoryzacyjnym, więc dostarczamy bardzo wiele części do samolotów i samochodów. Cała aglomeracja śląska zainteresowana jest szybkimi przesyłkami, trzeba więc dotrzymać napiętych terminów. W Katowicach jesteśmy obecni od 1992 r., a więc w rok po zarejestrowaniu firmy w Polsce. Bardzo często nadal obsługujemy klientów, którzy nam zaufali na początku lat 90. To dlatego, że w Polsce jest bardzo dużo inwestycji zagranicznych związanych z terminowym dostarczaniem części zamiennych, a my jesteśmy po to, aby odpowiedzieć na związane z nimi potrzeby i je zaspokoić.

DHL Express niezmiennie zajmuje się dostarczaniem przesyłek Time Definite International (TDI). Od zawsze realizuje jeden cel, jakim jest przesyłanie zamówionych materiałów czy produktów w określonym, jak najszybszym czasie.

Jak Pan widzi przyszłość branży przesyłek ekspresowych?

Transport obecnie wygląda bardzo podobnie jak 100 lat temu. Istnieją oczywiście różne trendy dotyczące przewozu przesyłek na mniejszych lub większych dystansach, natomiast podstawowe aspekty pozostają takie same. W dalszym ciągu przesyłki typu TDI są i będą bardzo ważne, ponieważ ludzie potrzebują przedmiotów codziennego użytku, niezależnie od tego, czy są to soczewki kontaktowe, czy też części do silników. Transport, za pomocą którego realizowane są dostawy ekspresowe pozostanie niezmieniony (poza dronami i helikopterami), a DHL Express pozostaje liderem na tym rynku, bo klienci potrzebują szybkiej dostawy przesyłek. Co prawda istnieje nacisk, aby transport lotniczy zastępować drogowym, natomiast nie zmniejsza się zapotrzebowanie na przesyłki ekspresowe dostarczane z dnia na dzień.

W DHL dużo mówiło się parę lat temu o możliwości rozwoju transportu do 2050 r. Nawet stworzono pięć scenariuszy. Czy któryś z tych kierunków rozwoju urealnia się obecnie?

Wolę rozmawiać o strategii Deutsche Post DHL do 2020 r., a nie o roku 2050. Nasza strategia Focus opiera się na czterech filarach: Naszym zaangażowaniu, Wyjątkowej jakości obsługi, Lojalności klientów i Wzroście firmy. Nad tym pracuje zarząd wraz z dr Frankiem Applem, CEO Deutsche Post DHL, i na tym chcemy skupić się w czasie najbliższych pięciu lat. Jeśli chodzi o strukturę DP DHL to składa się ona z dywizji: Express, Global Forwarding i Freight, Supply Chain oraz PeP (*Post-eCommerce-Parcel*). Wszystkie



Przesyłki typu TDI są i będą bardzo ważne, ponieważ ludzie potrzebują przedmiotów codziennego użytku, niezależnie od tego, czy są to soczewki kontaktowe, czy też części do silników

dywizje definiują to, na czym powinny skoncentrować swoje działania, ale także to, co robią obecnie najlepiej, tak, aby w maksymalny sposób wykorzystać synergię, która pochodzi z tych obszarów. To jest bardzo ważne dla firmy, która jest obecna w 221 krajach, czyli w większej liczbie niż ONZ, czy Coca-Cola. DHL Express swoją obecność w tych krajach rozwija od połowy lat 80. Dlatego mogę stwierdzić, że jesteśmy najbardziej międzynarodową firmą na świecie.

Chciałbym dodać, że pod koniec lat 90. i na początku XXI w. nasza wizja polegała na tym, że chcieliśmy stworzyć najwspanialszy na świecie system i łańcuch dostaw na skalę globalną. To zostało zrealizowane dzięki wielu podjętym i wprowadzonym w życie decyzjom, jak outsourcing procesów biznesowych, nowe podejście do DHL Express czy do DHL Supply Chain, a także dzięki wszystkim rozwiązaniom, które zostały w tym czasie wdrożone. Dzięki nim udało nam się osiągnąć i wprowadzić do naszej firmy ogromne spektrum rozwiązań, co jest unikatowe w grupie firm działających na tak globalną skalę. Żeby to osiągnąć, trzeba było bardzo precyzyjnie zdefiniować odpowiedzialność na poziomie operacyjnym tak, aby to, co zostało wdrożone w firmie, było odpowiednio opakowane i zapewniało klientom bardzo dobrą obsługę, pozwalającą zyskać zaufanie i dostarczać doskonałej jakości usługi, takim branżom jak motoryzacja, przemysł lotniczy czy energetyczny.

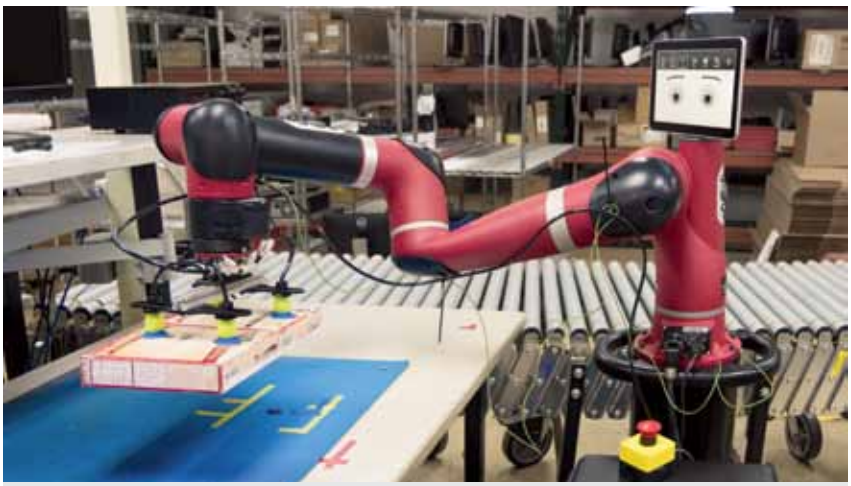
Czy można jeszcze coś udoskonalić i zrobić, żeby było jeszcze lepiej?

Każdego dnia dostarczamy ten sam serwis usług, na którym można polegać. Mówimy *Excellence*, *Simply*, *Delivered*, ponieważ musimy mieć platformę, która zapewnia doskonałą jakość każdego dnia w roku. Biorąc pod uwagę skalę naszych przesyłek – ponad 200 mln rocznie – możemy dostarczyć je na czas i w odpowiedni sposób poprzez wprowadzenie odpowiedniej platformy w zakresie jakości. Udało nam się to opanować i przygotować w zakresie całego łańcucha dostaw, ale przede wszystkim zależy nam na tym, żeby nie zawieść klientów. Wielu z nich nie powierza nam swoich przesyłek raz na tydzień, ale setki, a może nawet tysiące razy dziennie i w każdej z nich może znajdować się część ważnego kontraktu, która jest niezbędna, żeby doprowadzić inwestycję do końca. Dlatego każda powierzona nam przesyłka musi dotrzeć na miejsce w sposób idealny. To musi być proces powtarzalny, aby przesyłki wysyłane z konkretnego biura docierały na miejsce w określonym czasie, w doskonałym stanie i żeby odbywało się to tak samo na całym świecie.

B2B nadal jest ważniejsze dla DHL Express od B2C, czy też proporcje się zmieniają?

W sektorze B2C przesyłane są przede wszystkim przesyłki TDI. Jeśli chodzi o wymagania, to są one bardzo podobne jak w przypadku przesyłek B2B. Poziom obsługi pozostaje taki sam, natomiast dynamika jest nieco inna, w przypadku gdy coś jest przesyłane z biura do domu. Przesyłki typu e-commerce z początku świadczyliśmy dla bankowości, dla przemysłu energetycznego, naftowego czy gazowego. Z czasem realizowaliśmy je dla innych sektorów, jak np. wysokich technologii. Dzięki przesyłkom e-commerce możemy dostarczać to, co zostało zamówione przez internet, a choć kanały zamówień są różne, to jakość dostawy zawsze musi być na tym samym poziomie. Nie odróżniamy klientów instytucjonalnych od osób prywatnych, jednak pamiętamy o tym, że niektóre aspekty dynamiki różnią się od siebie, np.

Nasza strategia Focus opiera się na czterech filarach: Naszym zaangażowaniu, Wyjątkowej jakości obsługi, Lojalności klientów i Wzroście firmy.



Wszystkie dywizje definiują to, na czym powinny skoncentrować swoje działania, ale także to, co robią obecnie najlepiej, tak, aby w maksymalny sposób wykorzystać synergię, która pochodzi z tych obszarów

ktoś oczekujący na przesyłkę może nie być obecny w domu w tym czasie. Zauważamy również to, że niektóre firmy i organizacje potrafią się rozwinąć w bardzo krótkim okresie czasu i wolumen przesyłek może szybko wzrosnąć. Poza tym przesyłki e-commerce dotyczą bardzo często artykułów niedostępnych na rynku i podaż nie jest w stanie zaspokoić popytu. Niektóre produkty wysyłane są w dużej ilości z rynku niemieckiego, angielskiego czy amerykańskiego do takich krajów jak Malta, Czechy, czy Finlandia. Istnieją popularne ścieżki dla zamawianych produktów do tych krajów, a więc jest to kanał sprzedaży zależny od szybkich i precyzyjnych przesyłek. Podsumowując, sektor B2C równa się sektorowi B2B, warto jednak dodać, że DHL Express obsługuje przesyłki międzynarodowe, podczas gdy w przypadku rynków lokalnych robi to nasza siostrzana dywizja PeP.



W sektorze B2C przesyłane są przede wszystkim przesyłki TDI. Jeśli chodzi o wymagania, to są one bardzo podobne jak w przypadku przesyłek B2B. Poziom obsługi pozostaje taki sam, natomiast dynamika jest nieco inna, w przypadku gdy coś jest przesyłane z biura do domu

Czyli rozwój e-commerce nie specjalnie zmienia branżę kurierską?

Jeśli chodzi o systematyczność i podejście do przesyłek to nic się nie zmienia, zawsze chodzi o dostarczenie na czas i w określone miejsce. Natomiast dynamika oraz niektóre zmienne będą różne, ponieważ dana osoba nie zawsze będzie pod wskazanym adresem, stąd też wprowadziliśmy usługę On Demand Delivery (ODD), dzięki której można wybrać jedną z opcji odbioru przesyłki – dostarczenie przesyłki do domu, odbiór w wybranym punkcie Service Point, czy też odbiór z Automatycznego Punktu Obsługi DHL (w tej chwili jest ich 60 w Polsce). Naszym zadaniem jest dostarczenie przesyłki na miejsce wskazane przez klienta. Poza tym e-commerce to tak naprawdę TDI.



Dzięki samolotom szerokokadłubowym i samolotom, które zużywają mniejszą ilość paliwa dysponujemy również coraz większymi możliwościami, jednak przez cały czas zajmujemy się tym, czym zajmowaliśmy się w 1969 r., kiedy zakładaliśmy firmę

Firmy kurierskie robią wszystko, aby przesyłka dotarła w możliwie najkrótszym czasie, w określone miejsce i zgodnie z życzeniami klienta. Czy osiągnięto już granicę możliwości rozwoju?

Cały nasz system funkcjonuje w taki sposób, aby umożliwić najpóźniejszy możliwy odbiór (*pick-up*) i jednocześnie najwcześniejszą możliwą dostawę. Jeżeli cały system działa w sposób optymalny, to nie da się tego zrobić wcześniej. Osiągamy to poprzez cały system hubów i sub-hubów, niezależnie od tego, czy jest to Szanghaj, Singapur, Bruksela, czy Cincinnati, a później Warszawa lub Katowice. Obecnie nasza sieć działa w taki sposób, aby zgodnie z hasłem *Excellence*, *Simply*, *Delivered* rzeczywiście odzwierciedlała nasze działania.

Przesyłkę w Europie można odebrać dnia następnego, a na innym kontynencie będą to 2-3 dni. Oczywiście pracujemy nad tym, aby zapewniać jak najlepszą jakość, natomiast ograniczeń nie ma. Warto wspomnieć o usługach niszowych, gdyż niektórzy klienci wymagają, aby dana przesyłka była dostarczona tego samego dnia lub najbliższym możliwym lotem, gdyż bez niej stanie linia produkcyjna. Wtedy wyznaczona osoba wsiada na pokład samolotu, który leci w określone miejsce na świecie, a dalej za pomocą taksówki dowozi przesyłkę na miejsce. Ograniczeniem jest tu rozkład i szybkość z jaką latają samoloty. Dla przykładu, w latach 80. DHL było jedyną firmą na świecie kurierską, która używała samolotów Concorde do przesyłania dokumentów bankowych z Londynu na Manhattan. Aby dostarczyć je najbliżej miejsca przeznaczenia wykorzystywaliśmy helikopter. Tak działamy od 1979 r., kiedy jako pierwsi opracowaliśmy i wdrożyliśmy system przesyłania oraz obsługiwania klientów. Od tego czasu poszukujemy nowatorskich rozwiązań.

Czyli chodzi o zachowanie najlepszych standardów jakie zostały osiągnięte?

Chodzi o to, aby najlepsze standardy jakie mamy obecnie, utrzymywać i rozwijać, ponieważ doskonałość to nie jest to, co można osiągnąć raz na zawsze. W dalszym ciągu mamy różne wielkości i ilości przesyłek, różne regulacje i dlatego DHL Express cały czas inwestuje oraz poświęca swoje zasoby na utrzymanie doskonałości, gdyż musimy sprostać zarówno nowym wymogom prawnym w zakresie opodatkowania, cła i wszelkim innym. Dlatego każdego dnia staramy się być coraz lepsi, aby utrzymać doskonałość, którą oferujemy w dniu dzisiejszym i dostosować się w jak najlepszy sposób do obecnych warunków.

Każdego dnia dostarczamy ten sam serwis usług, na którym można polegać. Mówimy Excellence. Simply Delivered, ponieważ musimy mieć platformę, która zapewnia doskonałą jakość każdego dnia w roku.

Szybkość, pasja, robienie wszystkiego dobrze za pierwszym razem oraz świadomość, że potrafię to zrobić, więc mogę to zrobić, to cztery wartości, którymi kierują się nasi ludzie nie tylko w Katowicach, ale na całym świecie.

Dziękuję za rozmowę.

PALIWO | OPŁATY DROGOWE | SERWIS | NARZĘDZIA ONLINE | ZWROT VAT



DKV CARD

Odkrywamy swoje karty w Rosji i na Białorusi

Paliwo i opłaty drogowe: jedna karta do wszystkich rozliczeń!
Niskie ceny i płatność bez gotówki. Już dziś zacznij korzystać z sieci 660 stacji paliw na Wschodzie. Rozliczaj opłaty drogowe na najlepszych warunkach za pośrednictwem DKV Card.

dkv-euroservice.com

You drive, we care.

DKV



W Polsce jest aż 27 fabryk sprzętu AGD, w których pracują 22 tys. osób. Większość produkcji realizowana jest w okolicach Wrocławia, Łodzi, Wronek i Poznania

Fot. Schutterstock

Operator – ogniwo niezbędne

Logistyka branży meblowej i AGD

Produkcja mebli to nasza narodowa specjalność. Potwierdzają to dane GUS, które mówią, że w 2015 r. wartość eksportu mebli wyniosła 36,6 mld zł, natomiast sprzętu AGD 15,7 mld zł, co łącznie stanowiło 6,8% polskiego eksportu. Co więcej, na światowej liście producentów mebli znaleźliśmy się za Chinami, Włochami i Niemcami. Do tego należymy do europejskiej czołówki producentów sprzętu AGD.

W Polsce jest aż 27 fabryk sprzętu AGD, w których pracują 22 tys. osób. Większość produkcji realizowana jest w okolicach Wrocławia, Łodzi, Wronek i Poznania. Znaczna jej część, podobnie jak w wypadku mebli, trafia na rynki zagraniczne.

Tak ogromny rynek jak polski wymaga wyspecjalizowanej obsługi logistycznej, którą są w stanie zapewnić operatorzy logistyczni. W przypadku obu branż najbardziej skomplikowanym procesem operacyjnym jest zaplanowanie i zarządzanie przepływem towarów. – *Jak wiemy, meble posiadają przeróżne rozmiary, kształty, kubaturę oraz masę. Dodatkowo większość z nich charakteryzuje się krótkimi seriami produkcyjnymi (ze względu na kolory, wykończenie czy wykorzystany materiał)* – komentuje Sławomir Rodak, dyrektor ds. rozwoju ID Logistics Polska. – *Tak więc branże AGD i meblowa to bardzo wymagające segmenty rynku w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw. I właśnie w takim miejscu operator jest bardzo często ogniwem niezbędnym dla odniesienia sukcesu i zdobycia uznania wśród końcowych klientów* – twierdzi Damian Kołata, Business Development Manager w firmie Fiege.

Zakres usług

Wysoka jakość usług i niska cena, to – jak zwykle – dwie podstawowe rzeczy, na których zależy klientom. Należą do nich centra dystrybucyjne i sklepy, ale również fabryki, których w wypadku potentata w produkcji mebli jakim jest Polska, mamy sporo. Do fabryk operatorzy dostarczają komponenty zazwyczaj prosto na produkcję. Tak jest w wypadku GEFCO. – *Dostarczamy do Polski komponenty z różnych krajów europejskich, ale także z Azji, korzystając z transportu morskiego, coraz bardziej popularnego kolejowego, a rzadziej z lotniczego. Co ważne, w obsłudze branży AGD wykorzystujemy nasze wieloletnie doświadczenia z pracy dla klientów motoryzacyjnych* – mówi Maciej Szalkiewicz, Market Line Manager – Electronics, GEFCO SA. Również FIEGE wspomaga swoich partnerów w sferze logistyki produkcji. – *Zapewnienie dostaw komponentów w systemie just in time, czy just in sequence to bardzo ważny element tej części łańcucha dostaw, stanowiący jednocześnie wymagające zadania dla operatora logistycznego. Kluczowym elementem jest tu otwarta współpraca*



Fot. PEKAES

Zapewnienie dostaw komponentów w systemie just in time, czy just in sequence to bardzo ważny element tej części łańcucha dostaw, stanowiący jednocześnie wymagające zadania dla operatora logistycznego

między kontrahentem i operatorem, a także wymiana informacji w czasie rzeczywistym, która do minimum powinna skracać czas dostawy i zapobiegać kosztownym przestojom – tłumaczy Damian Kołata.

Wielu z operatorów logistycznych obsługujących produkcję zajmuje się również dostawami do magazynów czy punktów sprzedaży. Na przykład GEFCO, poza dostawą na produkcję i do centrów dystrybucyjnych producenta, ostatnio przesuwa się w stronę klienta ostatecznego. Jak twierdzi Maciej Stankiewicz – *przykładem tego jest realizacja transportów pomiędzy magazynem producenta a firmami zewnętrznymi – regionalnymi dystrybutorami sprzętu AGD. Dostawy drobnicowe do klienta ostatecznego to, póki co, plany na przyszłość.*

Ale dostawy i standardowe usługi logistyczne to nie wszystko co oferują operatorzy dla tej branży. Jest też wiele rozwiązań niestandardowych. – *Między innymi zapewniamy naszym klientom specjalne warunki przewozu towarów, dostawy w systemie B2C (w tym usługa wniesienia towaru). Tak więc, przewozimy towary, ale także oferujemy przeładunek i konsolidację, czy dekonsolidację produktów. Do tego szereg usług dodatkowych, takich jak: obsługa celna, paletyzacja, foliowanie, zwrot dokumentów, deklaracja wartości, ubezpieczenie CARGO* – wymienia Arkadiusz Filipowski, członek zarządu, dyrektor handlowy PEKAES SA.

To, co niezbędne

Jakie cechy powinien mieć operator, który obsługuje branżę meblową czy AGD i jakie powinien spełniać wymogi? Zdaniem Damiana Kołaty operator logistyczny podejmujący się obsługi klientów z branży AGD i meblowej musi zagwarantować nie tylko dobrą jakość w konkurencyjnej cenie, ale także nowoczesne rozwiązania nadążające za szybkim tempem rozwoju branży.

Z kolei Sławomir Rodak uważa, że: – *Operator logistyczny powinien przede wszystkim posiadać odpowiednie know-how w zakresie procesów oraz rozwiązań IT, które sprostają wymaganiom procesowym. Jednym z kluczowych warunków sprawnej obsługi sektora AGD, gdzie artykuły posiadają szeroki zakres rozmiarów, od dużych lodówek side by side po woreczki do odkurzaczy, oraz długie serie produkcyjne, jest odpowiednie zaplanowanie sposobu składowania i zarządzania operacją już na etapie projektowania rozwiązania dla klienta.* Jako przykład podaje rozwiązania, jakie zastosowano w jednym z przygotowanych przez ID Logistics projektów. Aby zmaksymalizować wykorzystanie powierzchni magazynowej zaplanowano składowanie blokowe dla wielkogabarytowych produktów oraz regały paletowe dla produktów o małej kubaturze. Drugim, ważnym aspektem, na który zwrócono szczególną uwagę, było zarządzanie operacyjne w ramach zaplanowanej powierzchni. Dyrektor do spraw rozwoju w ID Logistics Polska podkreśla

Branże AGD i meblowa to bardzo wymagające segmenty rynku w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw. I właśnie w takim miejscu operator jest bardzo często ogniwem niezbędnym dla odniesienia sukcesu i zdobycia uznania wśród końcowych klientów.

PRAKTYCZNA – TANIA – DOBRA

Display palety INKA

idealne do bezpośredniej prezentacji produktu w miejscu sprzedaży (Point of Sales) oraz do transportu małych przesyłek.



Format display 400x600 mm i 600x800 mm

Format kontenerowy	760x1140 mm
	1140x1140 mm
Format Euro	400x 600 mm
	400x 800 mm
	600x 800 mm
	800x1200 mm
Format przemysłowy	1000x1200 mm

„heat processed wood" przyjazne dla środowiska, wolne od szkodników

Bezpieczne w transporcie lotniczym.

PEFC produkt ekologiczny, surowiec pochodzi z lasów zarządzanych w zrównoważony sposób oraz z kontrolowanych źródeł

INKA PALETTEN

Telefon 0049-8102-7742-0

Szybko dostępne u dystrybutorów na terenie całej Polski. Nie zwlekaj, zadzwoń do nas!

INKA Paletten GmbH · Haringstraße 19 · 85635 Siegertsbrunn, Niemcy
Tel. 0049-8102-7742-0 · Fax 0049- 8102-5411 · www.inka-paletten.com · info@inka-paletten.com
www.inka-palety.pl



Podobnie jak przy automotive

Maciej Szalkiewicz, Market Line Manager – Electronics, GEFCO SA

Nasza firma jest mocno kojarzona z branżą automotive, co ma swoje uzasadnienie w historii GEFCO. Nie zamykamy się jednak na tej specjalizacji, czego dobrym przykładem są branże AGD i meblarska. W przypadku polskiego biura GEFCO praca dla producentów AGD jest naturalna i łatwa do uzasadnienia. Dla producentów sprzętu AGD pracujemy od około dwudziestu lat. W Polsce jesteśmy obecni od końcówki lat dziewięćdziesiątych i już wtedy realizowaliśmy pierwsze zlecenia dla firm z branży AGD. Nasi ówcześni klienci pojawili się na tutejszym rynku wcześniej, nierzadko dokonując przejęć lokalnych marek. Dla GEFCO obsługa firm z tej branży jest bardzo dobrym przykładem dywersyfikacji portfela klientów, bo jak wspomniałem, GEFCO to nie tylko logistyka dla branży motoryzacyjnej.

GEFCO dostarcza części i komponenty do produkcji sprzętu AGD, zajmujemy się organizacją punktów konsolidacji części na terenie Europy, jak i też oczywiście transportem produktów gotowych. Obecnie GEFCO jest najbardziej aktywne na odcinku zakład produkcyjny – centrum dystrybucyjne producenta, ale w przyszłości planujemy uzupełnić ofertę o rozwiązania LTL-owe i drobnicowe, które w części będą odpowiedzią na wyzwania rynku e-commerce.



Jednym z kluczowych warunków sprawnej obsługi sektora AGD, gdzie artykuły posiadają szeroki zakres rozmiarów, od dużych lodówek side by side po woreczki do odkurzaczy, oraz długie serie produkcyjne, jest odpowiednie zaplanowanie sposobu składowania i zarządzania operacją już na etapie projektowania rozwiązania dla klienta

Operator logistyczny podejmujący się obsługi klientów z branży AGD i meblowej musi zagwarantować nie tylko dobrą jakość w konkurencyjnej cenie, ale także nowoczesne rozwiązania nadążające za szybkim tempem rozwoju branży.

także, że choć – *generalnie produkty AGD są produktami o dużej wartości, często są słabo zabezpieczane na czas transportu, pakowane tylko w opakowania styropianowe oraz folie. A to dla operatora logistycznego oznacza, że należy tak zaplanować proces, aby z jednej strony sprostać wymaganiom operacyjnym, z drugiej zminimalizować możliwość uszkodzenia produktów, co byłoby jednoznaczne z niemożnością ich dalszej sprzedaży.*

Według Macieja Szalkiewicza priorytetem dla klientów GEFCO SA jest dostępność towarów na półce, co musi być podparte elastycznością dostaw i szybkością realizacji zleceń. Obydwa te czynniki w dużej mierze decydują o tym, czy klient wybierze dany produkt. – *Branża AGD charakteryzuje się tym, że zapotrzebowanie na środki transportowe rośnie skokowo, nawet o kilkaset procent pod koniec miesiąca i kwartału, a operator musi być gotowy temu sprostać. Ponadto producenci AGD mają również bardzo wysokie wymagania względem pojazdów i sposobu realizacji zleceń. Towar może zostać zwrócony nawet w przypadku niewielkich uszkodzeń folii ochronnej, opakowania lub styropianu. Duża część towaru jest niespaletyzowana, co wymaga odpowiedniego sprzętu do przeładunku i odpowiednio przeszkolonego personelu. Operator logistyczny powinien również charakteryzować się wysokimi standardami w zakresie bezpieczeństwa przewozu sprzętu* – komentuje.

Arkadiusz Filipowski wśród istotnych kryteriów, które powinien spełniać operator logistyczny zajmujący się obsługą tych branż, wymienia: szeroki wachlarz usług dodatkowych, nowoczesny system IT, doświadczenie w tym zakresie oraz dobrze rozwiniętą sieć drobnicowa. – *Duża sieć determinuje lepszą obsługę klienta. PEKAES posiada 19 optymalnie zlokalizo-*



W modelu multi-channel

Damian Kołata, Business Development Manager, Fiege

Firma Fiege posiada spore doświadczenie, w obsłudze podmiotów tego rynku obsługując w kilku krajach np. jednego z europejskich liderów branży AGD. W magazynie o powierzchni kilkudziesięciu tysięcy metrów kwadratowych wykonywane są nie tylko procesy przyjęcia towaru, magazynowania oraz wysyłki, ale również kontrola jakości, obsługa zwrotów i usługi kreujące wartość dodaną (*Value Addes Services*), które polegają m.in. na tworzeniu zestawów promocyjnych, a także inne zadania, które przyczyniają się do zaspokajania wymagających potrzeb klienta końcowego (np. etykietowania, mocowanie znaczników RFID czy plakietek zabezpieczających). Fiege świadczy w Centrum Dystrybucyjnym również usługi z zakresu obsługi handlu elektronicznego. Łącznie dotyczy to kilkudziesięciu tysięcy różnych artykułów, wśród których znajdują się produkty z zakresu *white-goods* (pralki, lodówki, kuchenki mikrofalowe), małe AGD (blendery, miksery) a także *brown-goods* (telewizory i sprzęt audio) i *grey-goods* (sprzęt komputerowy). W wyniku efektu synergii i zastosowania modelu *multi-channel*, zamówienia online łączone są bardzo często z zamówieniami tradycyjnymi, co powoduje istotną wartość dodaną i przyczynia się do znacznego zmniejszenia kosztów transportu.

wanych terminali. To stwarza możliwość dostawy przesyłek w 24 h na terenie całej Polski. Natomiast w przypadku międzynarodowych przesyłek drobnicowych oferujemy obecnie przewóz towaru na terenie Europy dzięki ścisłej współpracy z 16 sprawdzonymi partnerami w 32 krajach (m.in. w Belgii, Niemczech, Austrii, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Norwegii, Szwecji, Turcji, Rosji, we Włoszech czy na Węgrzech). W ruchu międzynarodowym, PEKAES specjalizuje się głównie w general cargo, tj. obsłudze firm reprezentujących różne branże, nie tylko DIY, ale także chemiczną czy papierniczą – wylicza.

Oczekiwania klientów

Wymagania jakie musi spełniać operator obsługujący branże meblową i AGD, a oczekiwania klientów dotyczące ich obsługi, to dwie nieco inne aspekty tej samej sprawy, gdyż np. wymieniona wcześniej niska cena i wysoka jakość dotyczą każdej branży. A w chwili obecnej, zdaniem Damian Kołaty, kontrahenci zwracają uwagę nie tylko na jakość, cenę i doświadczenie w danej branży, ale również na kreatywność rozwiązań, nowoczesne wspomaganie IT, a także kształt procesu decyzyjnego, który w obliczu szybkiego rozwoju rynku i coraz krótszego cyklu życia produktów musi zapewniać komunikację na linii kontrahent – operator – nabywca



Z coraz większym portfolio

Arkadiusz Filipowski członek zarządu, dyrektor handlowy PEKAES SA

PEKAES już od wielu lat współpracuje z firmami reprezentującymi branżę wyposażenia wnętrz. Zajmujemy się zarówno obsługą małych firm, jak i dużych, sieciowych marek. Nasz potencjał w postaci jednej z największych sieci drobnicowych w kraju, przekłada się na skalę działania operacyjnego i całą paletę możliwości, które możemy zaoferować naszym klientom. Szczególne w przypadku dostaw towarów wrażliwych oferta musi być skrojona indywidualnie pod kątem potrzeb danej firmy.

Pierwsze zlecenia w tym obszarze dotyczyły ładunków całołopojazdowych krajowych i zagranicznych oraz logistyki magazynowej. Było to wówczas spore wyzwanie, gdyż obsługa tego rodzaju towarów w tzw. drobnicy wydawała się praktycznie niemożliwa w realizacji. Duże gabaryty towarów, a jednocześnie ryzyko ich uszkodzenia podczas transportu to wyzwania z którymi trzeba było się zmierzyć. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom, udało się nam wdrożyć optymalny model zarządzania obsługą zleceń. Dodam, że udział tego sektora w naszym portfolio stale rośnie.

DACHSER
Intelligent Logistics

LOGISTYKA LUDZI Z WIZJĄ.

DACHSER European Logistics

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Innowacyjne technologie informatyczne



www.dachser.pl



W kierunku automatyzacji

Sławomir Rodak, dyrektor ds. rozwoju ID Logistics Polska

Oczekiwania klientów z sektorów AGD i meblowego znacząco nie odbiegają od wymogów stawianych przed innymi branżami. Jak wynika z doświadczeń ID Logistics, większość klientów oczekuje od operatora serwisu na najwyższym poziomie przy zachowaniu najniższych kosztów oraz utrzymaniu efektywności operacyjnej. W przypadku branży AGD presja na koszty poprzez np. zwiększanie oczekiwań co do produktywności w magazynie, może bardzo łatwo przekształcić się w niższą jakość spowodowaną uszkodzeniami produktów powstałymi w procesie magazynowym. Wynika to z faktu, że produkty te bardzo często zabezpieczane są tylko cienką warstwą styropianowego opakowania oraz folią, co przy nawet niewielkim nacisku powoduje jego uszkodzenie, tym samym eliminuje produkt z możliwości dalszej sprzedaży. Dostrzegamy również rosnącą świadomość klientów w zakresie automatyzacji magazynów, wręcz oczekiwanie automatyzacji procesów. ID Logistics posiada odpowiednie struktury i doświadczenie w tym zakresie, dzięki czemu jesteśmy w stanie przygotować oczekiwane rozwiązania logistyczne uwzględniające automatyzacje oraz zaprezentować uzasadnienie biznesowe dla ich wdrożenia. Biorąc pod uwagę sytuację na rynku pracy, tj. rosnące koszty oraz malejącą dostępność pracowników, jest to kierunek, w którym naszym zdaniem będzie podążał rynek.

niemalże w czasie rzeczywistym. – *Operator musi elastycznie reagować na wszelkie zmiany wolumenów wynikające chociażby z sezonowości sprzedaży i dokładać wszelkich starań, aby lead time był skracany, co wynika z dużej konkurencji i odpowiada coraz większym wymaganiom konsumentów. Powyższe uwarunkowania sprawiają, że tylko doświadczony operator logistyczny jest w stanie podjąć się odpowiedzialnego zadania obsługi klienta działającego w takiej branży* – podkreśla.

Arkadiusz Filipowski dodaje, że klienci życzą sobie jeszcze kompleksowości usługi, dostaw na czas oraz zdolności jednoczesnej obsługi wielu kanałów sprzedaży (np. e-commerce) przez operatora. – *Cechą charakterystyczną obsługi tego rodzaju towarów jest specyficzna organizacja dostaw, gdzie poza wspomnianą już wcześniej usługą wniesienia towaru, należy brać pod uwagę dostępność odbiorców pod wskazanym adresem, zazwyczaj są to godziny popołudniowe a nawet wieczorne. Wymaga to doskonałego planowania logistyki i zarządzania procesem obsługi klienta. Podstawą zatem stają się doskonale zaprojektowane systemy IT* – tłumaczy.

Branża AGD charakteryzuje się tym, że zapotrzebowanie na środki transportowe rośnie skokowo, nawet o kilkaset procent pod koniec miesiąca i kwartału, a operator musi być gotowy temu sprostać.



Klienci życzą sobie kompleksowości usługi, dostaw na czas oraz zdolności jednoczesnej obsługi wielu kanałów sprzedaży (np. e-commerce) przez operatora

Potwierdza to Maciej Szalkiewicz, kładąc nacisk przede wszystkim na dużą elastyczność, właściwą reakcję na szczyty przewozowe, wiarygodność i solidność firmy oraz odpowiednią reakcję na ewentualne zawirowania na rynku. – *Według opinii klientów mocną stroną GEFCO jest bezpieczeństwo towaru. Posiadamy specjalny dział, który czuwa nad pracą naszych poddostawców i posiada dostęp do bazy monitorującej transport w całej Europie, szczególnie w kontekście bezpieczeństwa. Informacje o ewentualnych zdarzeniach drogowych, na przykład próbach kradzieży, przekazywane są na bieżąco działom operacyjnym GEFCO. W wielu przypadkach pozwoliło to nam uniknąć problemów i dostarczyć towar zgodnie z oczekiwaniami klientów* – podsumowuje.

I tu, podobnie jak w innych branżach – jak widać z wypowiedzi – operator logistyczny nie może działać na rynku, jeśli nie korzysta z systemów IT i nowoczesnych technologii. – *Ważnym kryterium, na które musi zwrócić uwagę operator logistyczny, jest zarządzanie indexami produktów, które identyfikują produkt i jego serię produkcyjną. ID Logistics zarządza operacjami przy użyciu nowoczesnego systemu WMS, który przez swoją elastyczność w łatwy sposób pozwala na dostosowanie planowanego procesu do wymogów projektu. Zapewnia nam też możliwość kontrolowania i zarządzania wypełnieniem magazynu, co w przypadku AGD, z uwagi na składowanie blokowe, jest jednym z kluczowych elementów determinujących koszty. Dlatego też, z uwagi na liczbę (zazwyczaj od kilku do kilkunastu) opakowań jakie pojawiają się w procesie i którymi trzeba zarządzać, kluczowym kryterium staje się posiadanie odpowiedniego rozwiązania IT* – mówi Sławomir Rodak.

Tylko z użyciem nowoczesnych technologii

Zdaniem Sławomira Rodaka, system WMS wykorzystywany przez ID Logistics pozwala na efektywne zarządzanie również projektami dla firm z branży meblowej. Choć kwestią otwartą zawsze pozostaje zaplanowanie procesu i wiążąca się z tym skala automatyzacji. – *Możemy zaplanować zarówno w pełni zautomatyzowany magazyn jak i magazyn, gdzie znacząca część aktywności wykonywana jest manualnie* – wymienia.

Również Damian Kołata nie lekceważy roli systemów IT. – *Doświadczenie operatora logistycznego w danej branży zawsze powinno iść w parze ze wsparciem IT, otwartością na nowe pomysły i gotowością do szybkiego wdrożenia innowacyjnych rozwiązań w zakresie automatyki i nowoczesnych technologii pozwalających jednocześnie uzyskiwać korzyści klientowi, który zmuszony jest do nadążania za dynamicznie rozwijającym się i konkurencyjnym rynkiem, na którym sprawna obsługa logistyczna i szybka dostawa stanowi istotny aspekt i przyczynia się do osiągnięcia sukcesu. Branża meblarska jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki, a co za tym idzie – konieczne są ciągłe usprawnienia i optymalizacje procesu. W Centrach Dystrybucyjnych FIEGE używamy nowych rozwiązań w postaci technologii RFID, czy też ułatwień typu pick by light. Wszystkie powyższe umiejętnie połączone elementy pozwalają wykorzystać efekt synergii i zapewnić efektywne rozwiązania dla naszych kontrahentów* – tłumaczy. A ponieważ misją FIEGE jest zaspokajanie potrzeb klientów oraz długoterminowe zabezpieczenie ich celów biznesowych ze strony logistycznego zarządzania łańcuchem dostaw, zaimplementowano w centrach magazynowych oprogramowanie pozwalające na znaczne uproszczenie i optymalizację relacji kontrahent – operator, które zmniejsza koszty operacyjne oraz ułatwia istotnie wyjaśnianie ewentualnych rozbieżności. Dodatkowo pracownik klienta ma stały wgląd w dane zamówienia i jego status (przyjęte do realizacji, w trakcie pobierania, pobrane, w trakcie pakowania, gotowe do wysyłki, wysłane). Klient ma także możliwość generowania w czasie rzeczywistym raportów dotyczących wskaźników jakościowych, poziomu stanów magazynowych, czy też wolumenów przyjęcia i wydania. Czytelna



Doświadczenie operatora logistycznego w danej branży zawsze powinno iść w parze ze wsparciem IT, otwartością na nowe pomysły i gotowością do szybkiego wdrożenia innowacyjnych rozwiązań w zakresie automatyki i nowoczesnych technologii pozwalających jednocześnie uzyskiwać korzyści klientowi

Kontrahenci zwracają uwagę nie tylko na jakość, cenę i doświadczenie w danej branży, ale również na kreatywność rozwiązań, nowoczesne wspomaganie IT, a także kształt procesu decyzyjnego.

GRUPA GEIS W POLSCE: **KOMPLEKSOWE USŁUGI** TRANSPORTOWE I LOGISTYCZNE



USŁUGI KURIERSKIE
System krajowych usług kurierskich dla klientów korporacyjnych (B2B) i odbiorców indywidualnych (B2C)

TRANSPORT PALET
Krajowy i międzynarodowy system transportu palet i przesyłek indywidualnych

LOGISTYKA
Usługi logistyczne od prostego magazynowania przez usługi VAS, do złożonych projektów logistycznych

TRANSPORT CAŁOPOJAZDOWY
Krajowy i międzynarodowy transport przesyłek całopojazdowych (FTL) i częściowych (LTL)

TRANSPORT MORSKI I LOTNICZY
Transport multimodalny morsko-lotniczy, czarterowy, kontenerowy, przesyłki ponadgabarytowe

USŁUGI CELNE
Kompleksowe usługi celne

OD PROSTYCH ROZWIĄZAŃ TRANSPORTOWYCH PO ZŁOŻONE PROJEKTY LOGISTYCZNE

K-EX PRZESYŁKI KURIERSKIE ETLogistik

Tel.: (+48) 22 212 28 00
info@geis.pl
www.geis.pl

Geis Global Logistics

Automatyka wymaga dużej przewidywalności przepływów towarów i dlatego szerokie jej zastosowanie w logistyce dla branży AGD jest na tę chwilę mocno utrudnione.

postać graficzna oprogramowania, innowacyjność oraz możliwość customizacji pod potrzeby określonego klienta i specyfiki jego działalności, pozwalają FIEGE szybko reagować na jego uwagi i wdrażać w życie pomysły służące osiąganiu przewagi konkurencyjnej.

Nowoczesne technologie, a w szczególności nowoczesna infrastruktura IT są również wykorzystywane w PEKAES SA. Są warunkiem koniecznym do zarządzania całym łańcuchem dostaw dedykowanych indywidualnie tym branżom. – *PEKAES wdrożył u siebie nowoczesne i przyjazne rozwiązania, które są dostępne dla wszystkich naszych klientów. Już teraz udostępniamy nowoczesną Strefę Klienta z modułem trackingu i szeregiem innych funkcjonalności – od tradycyjnego trackingu przez zaawansowane śledzenie przesyłek z możliwością raportowania, obsługę dokumentów zwrotnych, monitorowanie rozliczenia pobrań, możliwość przeglądania i pobierania faktur oraz załączników, aż po indywidualny system raportowania i fakturowania – według określonych kryteriów. W ten sposób klient zyskuje gwarancję, że usługa zostanie wykonana na czas i zgodnie z umową* – mówi Arkadiusz Filipowski. A Maciej Szalkiewicz z GEFCO SA dodaje: – *Obserwujemy wzrost zastosowania nowych technologii w zarządzaniu łańcuchami dostaw. Automatyka wymaga jednak dużej przewidywalności przepływów towarów i dlatego szerokie jej zastosowanie w logistyce dla branży AGD jest na tę chwilę mocno utrudnione.*

Szczyty przewozowe pod koniec miesiąca lub kwartału wyraźnie przekładają się na sposób zarządzania transportem. W ciągu miesiąca różnice w natężeniu operacji mogą sięgać nawet 200 lub 300 procent.

Szczyty przewozowe

Każdy, kto miał do czynienia logistyką wie, że sektor AGD i meblowy ulegają wpływom trendów na rynku i sezonowości sprzedaży. Duża część nabywców realizuje zakupy, np. przed świętami lub w trakcie letnich remontów. – *Wówczas pojawiają się znacząco większe wolumeny, a więc podjęta na etapie planowania decyzja czy nasze rozwiązanie logistyczne będzie mniej lub bardziej automatyczne, okazuje się kluczowa ze względu na pojawiające się w tym okresie wyzwania operacyjne* – tłumaczy Sławomir Rodak.

Tezę tę rozwija Maciej Szalkiewicz: – *Szczyty przewozowe pod koniec miesiąca lub kwartału – gdy widać przyspieszenie w realizacji planów sprzedażowych – wyraźnie przekładają się na sposób zarządzania transportem. W ciągu miesiąca różnice w natężeniu operacji mogą sięgać nawet 200 lub 300 procent. Dlatego dobry operator logistyczny musi posiadać elastyczne zasoby transportowe. Wspólnie z naszymi parterami musimy zapewnić płynność dostaw przez cały miesiąc, a szczyty przewozowe to stały element naszej pracy z którym trzeba się zmierzyć. Przy obsłudze klientów z branży AGD stosujemy bardziej rozbudowane procedury pozyskiwania poddostawców. Zwracamy bardzo dużą uwagę na sposób przewozu i bezpieczeństwo, w ramach których weryfikujemy środki transportowe oraz wszelkie kwestie związane z bezpiecznym przewozem ładunków.*

Na nieco inną kwestię zwraca Damian Kołata z FIEGE: – *Zarówno meble, jak i artykuły AGD są towarem niezwykle delikatnym. Z tego względu podejmujemy szereg działań mających na celu staranne zabezpieczenie przesyłek. Proces ten zaczyna się już w chwili pakowania gotowego towaru, które ma zapewnić minimalizację wszelkich uszkodzeń. Niemniej ważne jest również prawidłowe rozmieszczenie ładunku na samochodzie i oczywiście jego zabezpieczenie. Oczywiście kluczowe jest również posiadanie przez operatora optymalnie rozmieszczonej sieci dystrybucyjnej, która umożliwia elastyczne realizowanie dostaw. Spełnienie tych warunków pozwala sprostać wyzwaniom w zakresie transportu i dystrybucji* – podsumowuje.



Jungheinrich łączy

Pod hasłem „Jungheinrich łączy" odbyły się we wrześniu Dni Otwarte Jungheinrich we Wrocławiu. Firma zaprosiła klientów z całej Polski i zaprezentowała swoją pełną ofertę. Impreza ma być kontynuowana w następnych latach.

Najwięcej uwagi poświęcono wózkom widłowym – pokazywanym po raz pierwszy w tym roku na targach CeMAT i wózkom używanym. – *Wózki używane w koncernie stanowią około 50% sprzedaży* – komentuje Anna Witkowska, menedżer ds. wózków używanych. – *W Polsce w ostatnich latach rynek nowych wózków jest na tyle dynamiczny, że sprzedaż używanych wynosi około 25% na tle nowych. Wózki używane są jednak mocną alternatywą. Standard przygotowania jest praktycznie taki sam, jak przy wózkach nowych. Plusem jest bogate wyposażenie. Często sprzedajemy wózki używane, które jeździły w naszych flotach wynajmu. Takie wózki musiały mieć dużo dodatkowych rzeczy, aby spełniać wymagania różnych klientów. Przy wózkach używanych, podobnie jak przy używanych samochodach, za wyposażenie dodatkowe praktycznie się nie płaci.*

Firma podkreśla, że wózki używane trafiają najpierw do fabryki w Dreźnie, gdzie są przechodzą drobiazgowy przegląd, czyszczenie i wymianę podzespołów, a następnie są znowu składane, lakierowane i dopiero wtedy trafiają na rynek. Producent oznacza takie wózki pięcioma gwiazdkami Jungstars.

Poza wózkami Jungheinrich przedstawił pojemniki, zamiatarki, małe wózki, środki bezpieczeństwa, stoły nożycowe do własnego systemu WMS. – *Mamy też własny system zarządzania flotą wózków ISM online. Klientom oferujemy szybki serwis. Oferujemy 4-godzinny czas reakcji na zgłoszenie serwisowe* – mówi Paulina Kosztowska specjalista ds. marketingu.

4Trans Mobile

inelo®

Nowy moduł systemu 4Trans!

Szybki i prosty sposób na prawidłowe rozliczanie delegacji



- Automatyzacja rozliczenia delegacji i płacy minimalnej
- Pobieranie danych z karty kierowcy oraz tachografu, bez względu na to gdzie znajduje się kierowca
- Pozostały czas jazdy i odpoczynku kierowcy
- Prosta aplikacja na telefon dostępna w 5 językach: polskim, ukraińskim, rosyjskim, białoruskim oraz angielskim.

Już od 179 zł miesięcznie za całą firmę!

KONIEC Z PAPIEROWYMI DELEGACJAMI

DZIAŁ OBSŁUGI KLIENTA: czynny od 8:00 do 16:00 od poniedziałku do piątku
tel. (+48 33) 496 30 80, e-mail: dok@inelo.pl

Trafić w potrzeby klientów

Jednym z operatorów logistycznych, który obsługuje branżę meblową i AGD jest Dachser. Jako firma międzynarodowa dostarcza produkty i komponenty do produkcji na różne rynki, a także realizuje usługi o wartości dodanej, jak rozpakowywanie mebli i ich składanie u odbiorcy. O szczegółach TSL Biznes mówi Jarosław Wrona, kierownik sprzedaży Polska Centralna, European Logistics w Dachser.



Jarosław Wrona

Dlaczego firma zdecydowała się na obsługę branży AGD/meblowej?

Obie branże, zarówno meblarska jak i AGD, to w naszym kraju jedne z najprężniej działających gałęzi przemysłu. Producenci oferują towary bardzo dobrej jakości w skali międzynarodowej, dlatego coraz więcej wytwórców decyduje się na eksportowanie swoich wyrobów do innych państw i z powodzeniem rozwija tam sprzedaż. Firmy z tych branż również rozwijają swoją sprzedaż poprzez e-commerce i coraz częściej oferują tą drogą swoje produkty na zagranicznych rynkach. Dachser, jako doświadczony operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze eksporterów, jest w stanie oferować takim firmom kompleksową logistykę ich produktów. Zapewniamy bowiem nie tylko jedną z najbardziej rozbudowanych i wydajnych sieci transportowych w Europie, ale także szereg usług dodatkowych związanych z dystrybucją do klienta końcowego, co pozwala rodzimym przedsiębiorcom prowadzić dystrybucję ich wyrobów na zagranicznych rynkach bez konieczności zakładania tam własnych oddziałów.

Jaki zakres usług ofiaruje firma? Czy obsługa dotyczy dostarczania komponentów do fabryki, czy tylko współpracy ze sklepami i klientami finalnymi?

Dachser realizuje zarówno dostawy komponentów na produkcję do fabryk, jak również zajmuje się dostarczaniem gotowych wyrobów do ich odbiorców finalnych. Nasze działania obejmują nie tylko tradycyjnie pojmowany transport, ale także wiele usług dodatkowych. W ramach współpracy możemy wziąć na siebie takie obowiązki jak choćby dostarczenie mebli do ich miejsca przeznaczenia, nawet gdy oznacza to wniesienie ich na wysokie piętro budynku znajdującego się w centrum miasta. W zależności od zakresu umowy możemy też m.in. rozpakować produkty, złożyć meble z kilku części, jeśli tego wymagają czy zutylizować pozostałości opakowań. Taki serwis zapewniamy obecnie przy dostawach m.in. do Niemiec, Austrii, Belgii, Holandii i Czech, a usługa jest dostępna także dla polskich eksporterów wysyłających swoje towary do tych państw.

Realizujemy także rosnącą liczbę transportów ze sprzętami AGD. W przypadku tej branży bardzo widoczne są zmiany jakim wraz z rozwojem internetu i e-commerce uległy łańcuchy dostaw. Coraz częściej przewozimy więc lodówki, telewizory czy pralki z magazynów bezpośrednio do ich finalnych odbiorców, z pominięciem sklepów, które były niegdyś kluczowym ogniwem łańcucha logistycznego. Tradycyjne sklepy w coraz większym stopniu będą spełniać funkcje salonów pokazowych, w których będzie można kupić mniejsze gabarytowo produkty.

Dachser, jako doświadczony operator logistyczny specjalizujący się w obsłudze eksporterów, jest w stanie oferować firmom z branży meblowej i AGD kompleksową logistykę ich produktów.

Jakie kryteria powinien spełniać operator logistyczny obsługujący branżę AGD/meblową?

Firma logistyczna chcąca obsługiwać firmy z bardzo konkurencyjnej branży meblarskiej i AGD musi oferować usługi na najwyższym poziomie, by sprostać potrzebom przedsiębiorców i coraz bardziej wymagających konsumentów. Operator musi być świadomy specyfiki tych branż – towary trzeba nie tylko przewieźć w nienaruszonym stanie z punktu A do punktu B, ale także nierzadko je rozpakować czy złożyć. Dachser ma wiele lat doświadczenia we współpracy z przedsiębiorcami prowadzącymi sprzedaż mebli i sprzętów gospodarstwa domowego, bardzo dobrze zna ich potrzeby, dzięki czemu może zapewnić obsługę w najwyższym standardzie, zarówno pod względem kompleksowości serwisu, jak i terminowości oraz bezpieczeństwa powierzonych towarów.



W przypadku branży AGD bardzo widoczne są zmiany jakim wraz z rozwojem internetu i e-commerce uległy łańcuchy dostaw. Coraz częściej przewozimy więc lodówki, telewizory czy pralki z magazynów bezpośrednio do ich finalnych odbiorców, z pominięciem sklepów

W jakim zakresie można tu wykorzystać automatykę i nowoczesne technologie?

Nowoczesne technologie są bardzo pomocne w działaniach operatorów logistycznych. W Dachser dysponujemy zintegrowanym systemem informatycznym, dzięki czemu transportowana przez nas przesyłka ma jeden numer przewozowy na całej trasie, którą pokonuje. W rezultacie klient ma możliwość śledzenia jej w czasie rzeczywistym, co z jednej strony ułatwia komunikację, a z drugiej pomaga eliminować nieprawidłowości i przeciwdziałać opóźnieniom. Dysponujemy też na przykład połączeniem EDI (Electronic Data Interchange) z wieloma marketami, m.in. z branży budowlano-remontowej, do których dostarczamy produkty, dzięki czemu sieci mają możliwość bezpośredniego sprawdzania stanów magazynowych i składania zamówień z poziomu sklepu. Takie rozwiązania znacznie ułatwiają wzajemną współpracę pomiędzy operatorem, dostawcą i odbiorcą i pozwalają na bardzo sprawną obsługę procesów logistycznych.

Jak na obsługę tej branży wpływają szczyty przewozowe? Czy jest to główne wyzwanie dla operatora logistycznego? Z jakimi jeszcze ma do czynienia?



Dachser oferuje rozwiązania pozwalające redukować koszty ponoszone przez producentów, choćby poprzez konsolidowanie przesyłek, które są rozdzielane na mniejsze dostawy dopiero w kraju przeznaczenia i dystrybuowane do finalnych odbiorców w cenie przesyłek lokalnych

W okresach wzmożonego popytu znacznie łatwiej jest realizować przewozy dużym operatorom logistycznym niż pojedynczym firmom, które musiałyby na ten czas znaleźć i zatrudnić dodatkowych pracowników czy wyposażyć się w odpowiednią flotę pojazdów. Operatorzy tacy jak Dachser obsługują firmy z wielu branż, o zróżnicowanych cyklach rocznych sprzedaży. Jesteśmy w stanie sprawnie realizować ich procesy logistyczne, bo w danym momencie roku jest np. większe zapotrzebowanie na meble ogrodowe, a w innym na grzejniki. Możemy więc przyporządkowywać odpowiednią liczbę pracowników i pojazdów, a także powierzchnię magazynową pod potrzeby konkretnych klientów, zależnie od ich rytmu sezonowego.



Dysponujemy połączeniem EDI z wieloma marketami, m.in. z branży budowlano-remontowej, do których dostarczamy produkty, dzięki czemu sieci mają możliwość bezpośredniego sprawdzania stanów magazynowych i składania zamówień z poziomu sklepu

Operator musi być świadomy specyfiki obu branż – towary trzeba nie tylko przewieźć w nienaruszonym stanie z punktu A do punktu B, ale także nierzadko je rozpakować czy złożyć.

Czego klienci z branży AGD/meblowej oczekują od operatora?

Firmy logistyczne muszą zapewniać usługi, które są kompleksowe, ale bardzo ważna jest także punktualność i niezawodność. W Dachser możemy pochwalić się terminową realizacją transportu na poziomie powyżej 98%, co jest niedoścignionym standardem w branży logistycznej. Zdajemy sobie też sprawę, że istotnym kryterium przy wyborze operatora logistycznego są oczywiście pieniądze. Ma to szczególne znaczenie w przypadku eksporterów, bo transporty zagraniczne są zazwyczaj znacznie droższe niż krajowe. Dlatego oferujemy rozwiązania, które pozwalają redukować koszty ponoszone przez producentów, choćby poprzez konsolidowanie przesyłek, które są rozdzielane na mniejsze dostawy dopiero w kraju przeznaczenia i tam dystrybuowane do finalnych odbiorców w cenie przesyłek lokalnych. Współpracujące z nami firmy z branży meblarskiej oraz producenci i dystrybutorzy sprzętów AGD oczekują od nas usług na najwyższym poziomie, pozwalających im kreować przewagi konkurencyjne – cenowe i w zakresie jakości obsługi - by trafiać w potrzeby swoich klientów. Dokładamy więc wszelkich starań, żeby oferować im właśnie taki serwis.



Specjalne wózki z chwytakami osłaniają sprzęt przed uszkodzeniem w czasie przenoszenia czy przeładunku

Efektywna logistyka branży meblarskiej i AGD

Każda branża dla operatora logistycznego jest w pewnym stopniu specyficzna. Ważne by zapewnić jej profesjonalną obsługę przy zastosowaniu innowacyjnych rozwiązań spełniających oczekiwania klienta. Kompleksowa obsługa logistyczna branży AGD i wyposażenia wnętrz wymaga dużej ostrożności i odpowiednich zabezpieczeń. To niezwykle kosztowne, ale też wrażliwe i mogące ulec uszkodzeniu produkty.

Branża AGD oraz sektor produktów meblowych prężnie się rozwija i jest istotnym segmentem gospodarki. Dynamika zmian dyktowana jest postępem technologicznym, który wprowadza na rynek coraz to nowsze towary. Są innowacyjne, wielofunkcyjne, a przy tym nastawione prośrodowiskowo. Konsumenci stawiają na podnoszenie komfortu swojego życia, dlatego zarówno meble jak i akcesoria AGD ułatwiające codzienne funkcjonowanie są chętnie i często przez nich nabywane.

Produkty te każdego dnia trafiają do sklepów, biur i gospodarstw domowych. Logistyka jest niezwykle ważnym punktem na linii producent-dystrybutor-klient, ponieważ od dostawy konkretnego elementu w wyznaczonym czasie zależy jego dostępność dla konsumentów.



Sprzedaż internetowa jest ważnym elementem rynku wymiany. Klient jest bardziej wymagający, oczekuje szybkiej dostawy, bez konieczności wychodzenia z domu. Decyzje konsumenckie zapadają na poziomie sklepów online

Postawić na fachowców

Obecnie wiele branż decyduje się na outsourcing w zakresie obsługi logistycznej. Wszystko po to, by zapewnić bezpieczeństwo całego łańcucha dostaw, niejednokrotnie narażonego na nieprzewidziane sytuacje jakie mogą pojawić się na drodze. Również ze względów ekonomicznych powierzenie działań logistycznych firmie zewnętrznej jest po prostu bardziej opłacalne. Ponadto, pozwala to przedsiębiorstwom skupić się na innych aspektach działalności, a magazynowanie i transport oddać w ręce profesjonalistów, którzy zadbają o to, by finalny produkt w nienaruszonej postaci dotarł do miejsca swojego przeznaczenia. Zarządzanie łańcuchem dostaw wymaga również odpowiednich narzędzi i infrastruktury, która dla producenta czy dystrybutora generuje kolejne koszty. Stąd też większość producentów sprzętu AGD czy mebli decyduje się na kompleksową obsługę logistyczną doświadczonych firm.

Bezpieczny transport wrażliwych towarów

Dostarczenie konkretnego produktu w odpowiednim czasie, pod wskazane miejsce, przy zachowaniu najwyższych norm ja-

kościowych i bezpieczeństwa, to zadania przez którymi staje operator logistyczny. Każda branża rządzi się swoimi prawami i pod względem magazynowania czy transportu jest specyficzna.

– *Transport sprzętu AGD wymaga niezwykłej ostrożności, ze względu na jego szczególną wrażliwość. Artykuły gospodarstwa domowego to zazwyczaj zaawansowane technologicznie sprzęty większych rozmiarów, o wyższej wartości i wadze. Jakakolwiek usterka może wpłynąć na ich sprawne funkcjonowanie, na co żaden operator logistyczny nie może sobie pozwolić* – mówi Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska. Dlatego stosuje się m.in. specjalne wózki z chwytakami, które osłaniają sprzęt przed uszkodzeniem w czasie przenoszenia czy przeładunku.

Kluczową rolę odgrywają także systemy zabezpieczeń. – *W transporcie sprzętu AGD wykorzystuje się wykonane ze styropianu lub pianki kształtki. Oddzielają one od siebie przewożony towar, chroniąc jednocześnie przed czynnikami zewnętrznymi, tak by nie naruszyć produktu w żadnym stopniu* – dodaje Jan Brachmann.

Podobnie jest w przypadku przewozu mebli, które także narażone są na różne uszkodzenia. Tu również priorytetem jest zapewnienie odpowiednich warunków dostawy, od załadunku, przeładunku, rozładunku, po montaż czy demontaż. By tak się stało najczęściej wykorzystuje się różnego rodzaju zapięcia i mocowania, by ustabilizować produkty. Warto zaznaczyć, że towary te mogą być transportowane w formie gotowych, złożonych już mebli lub poszczególnych elementów, składanych dopiero po dotarciu do klienta.



Klient oczekuje aktualnej informacji o statusie dostawy, jej lokalizacji, czy szacunkowym terminie dostarczenia. Możliwe jest to dzięki rozwiązaniom informatycznym stosowanym na coraz szerszą skalę

Seifert Polska specjalizuje się w obsłudze zarówno klienta biznesowego jak i indywidualnego. Lata doświadczeń w branży pozwoliły na wypracowanie rozwiązań optymalizujących zarządzanie łańcuchem dostaw.

Nadzór pod różnym kątem

Przy transporcie jakichkolwiek towarów operator musi zapewnić im ochronę przed osobami trzecimi. Służą temu wysoko rozwinięte systemy monitorowania, dzięki którym na bieżąco można śledzić drogę danego produktu. Z racji tego, że zarówno meble jak i sprzęt AGD jest wysoce delikatny należy zredukować do minimum ryzyko uszczerbku. Towary te oprócz swoich sprecyzowanych funkcji mają też wartość dekoracyjną. Dlatego sterylne warunki magazynowania i transportu są bardzo istotne.

Nie można zapominać o sprawnej komunikacji. Klient oczekuje aktualnej informacji o statusie dostawy, jej lokalizacji, czy szacunkowym terminie dostarczenia. Możliwe jest to dzięki rozwiązaniom informatycznym stosowanym na coraz szerszą skalę. Nowoczesne technologie są dziś warunkiem koniecznym do efektywnego zarządzania łańcuchem dostaw.

Obsługa klienta indywidualnego

Obsługa logistyczna branży meblarskiej czy transport sprzętu AGD to dziś już nie tylko wielkogabarytowe dostawy, ale również zorientowane na indywidualnego, rozproszonego klienta mniejsze przesyłki. Operator logistyczny dociera już nie tylko do salonu, sklepu, dystrybutora, ale również bezpośrednio do obiorcy finalnego. Sprzyja temu sprzedaż internetowa, która w ostatnich latach przybiera na znaczeniu i jest ważnym elementem rynku wymiany. Klient jest bardziej wymagający, oczekuje szybkiej dostawy, bez konieczności wychodzenia z domu. Decyzje konsumenckie zapadają na poziomie sklepów online. Coraz szybsze tempo życia, większy zakres obowiązków, a tym samym coraz mniej czasu powodują, że konsumenci chętniej sięgają po te narzędzia.

E-commerce to dla operatora logistycznego spore wyzwanie, a jednocześnie kierunek, w którym zmierzają współcześni klienci. Jednym z głównych determinantów jest czas dostarczenia produktu. Od firmy logistycznej wymaga to większej elastyczności i dostosowania się do godzin pasujących klientowi, a co za tym idzie pracy poza wyznaczonymi ramami czasowymi. Warto zwrócić również uwagę na takie elementy jak rozładunek, możliwość wniesienia towaru, montaż, demontaż, czy obsługa zwrotna. Nie wszystkie przedsiębiorstwa specjalizują się w tak kompleksowej obsłudze.

Doświadczenie i elastyczność

– *Seifert Polska specjalizuje się w obsłudze zarówno klienta biznesowego jak i indywidualnego. Lata doświadczeń w branży pozwoliły na wypracowanie rozwiązań optymalizujących zarządzanie łańcuchem dostaw* – podkreśla prezes zarządu Jan Brachmann.

Odpowiednio przystosowany tabor, powierzchnie magazynowe, miejsca przeładunkowe i przede wszystkim doświadczenie w obsłudze tego segmentu są kluczowymi kwestiami, którymi powinni kierować się producenci wybierając operatora. Niezwykle ważna jest elastyczność firm logistycznych, bowiem sklepy częściej decydują się na mniejsze dostawy, ale realizowane z większą częstotliwością.

MM

Otwarci na wyzwania

Branża Electronic Manufacturing Services (EMS) wymaga od operatorów logistycznych niestandardowych umiejętności, dużej wiedzy i przestrzegania wysokich standardów. Jak wygląda jej obsługa logistyczna? – TSL Biznes odpowiada Agnieszka Szczukowska-Perlik, Supply Chain Manager w Jabil Kwidzyń.



Agnieszka Szczukowska-Perlik

Na czym polega specyfika branży EMS?

Logistykę dla sektora EMS wyróżnia przede wszystkim duża zmienność planów produkcyjnych. Przesunięcia terminów produkcji lub zmiany w specyfikacji zamówień zmuszają nas do podjęcia wielu działań logistycznych skracających czas transportu. Podstawą jest duża elastyczność, która wiąże się z wykorzystaniem transportu lądowego, morskiego, lotniczego lub multimodalnego.

O jakich trasach mówimy?

Większość dostawców naszej fabryki w Kwidzynie (zatrudnienie około 3300 osób) to firmy z Azji. Importowanie tanich kondensatorów i rezystorów to przeszłość i błędny stereotyp. Obecnie z tego kierunku sprowadzamy do Polski nowoczesne podzespoły, odpowiadające oczekiwaniom naszych klientów. Produkty od dostawców transportowane są drogą morską lub lotniczą. Wykorzystujemy również opcję dostaw morskich do Dubaju, a stamtąd samolotem do Europy. Coraz bardziej atrakcyjną formą transportu jest kolej. Skraca się czas dostawy, a koszty transportu są pośrednie pomiędzy transportem morskim i lotniczym. Ceny za przewóz kolejowy są jednak nadal wysokie. Sytuację na pewno zmieniłaby większa konkurencja na torach.

Logistykę dla sektora EMS wyróżnia przede wszystkim duża zmienność planów produkcyjnych. Przesunięcia terminów produkcji lub zmiany w specyfikacji zamówień zmuszają do podejmowania wielu działań logistycznych skracających czas transportu.



Z perspektywy Jabila podstawą jest współpraca ze sprawdzonymi operatorami, gwarantującymi bezpieczeństwo i gotowymi do podjęcia ryzyka związanego z dotrzymaniem terminów dostaw oraz bezpiecznego transportu towarów

Jak ważna jest zatem optymalizacja kosztów transportu?

Klienci oczekują niskich kosztów produkcji. Optymalizacja jest możliwa na przykład w drodze negocjacji cenowych z dostawcami lub poszukiwania tańszych, ale wciąż efektywnych form transportu. Podpisanie umowy z nowym klientem oznacza dla osób odpowiedzialnych za logistykę duże wyzwania. Nowy klient to nowa baza dostawców i odbiorców. Nie znamy partnerów, a napięte cykle produkcyjne zmuszają nas do realizacji jednego scenariusza – szybko i dobrze za pierwszym razem. Operator logistyczny musi mieć świadomość, że branżę EMS wyróżniają szybkie dostawy i krótkie cykle produkcyjne. Z fabryki Jabil w Kwidzynie wysyłamy produkty do wielu regionów świata. Gotowe wyroby trafiają na przykład do Ameryki Południowej, Nowej Zelandii, RPA, Zjednoczonych Emiratów Arabskich czy Indii.

Czy rodzaj przesyłek i ich wartość wymuszają stosowanie dodatkowych zabezpieczeń w transporcie?

Wartość przesyłek w branży EMS jest nieporównywalnie wyższa niż na przykład w sektorze FMCG. Z perspektywy Jabila podstawą jest współpraca ze sprawdzonymi operatorami, gwarantującymi bezpieczeństwo i gotowymi do podjęcia ryzyka związanego z dotrzymaniem terminów dostaw oraz bezpiecznego transportu towarów. Przesyłki docierają bezpiecznie do odbiorców. Sporadycznie zdarzają się uszkodzenia lub zagubienie towaru, ale to ułamki procenta dostaw.

Jakie warunki powinien spełniać operator logistyczny obsługujący tę branżę?

Każda branża musi nadążać za zmianami przepisów. Jednym z ostatnich przykładów jest wprowadzenie (od kwietnia br.) zmian w transporcie lotniczym baterii. Pojawiają się nowe ograniczenia, bo rosną standardy bezpieczeństwa w lotnictwie, a głośnym tematem od miesięcy jest zagrożenie terroryzmem. Po wprowadzeniu zmian wybrane typy baterii mogą być transportowane wyłącznie samolotami towarowymi. Wcześniej odpowiednio zapakowane i ograniczone co do wielkości przesyłki mogły być przewożone również samolotami pasażerskimi.

Jakie oczekiwania od operatora logistycznego ma taka firma jak Jabil?

Operatorów wybieramy w drodze przetargu na poziomie europejskim. Do negocjacji staje światowa czołówka doskonale radząca sobie we współpracy z armatorami. Oczywistym wymogiem jest najwyższy standard usług – obsługa w portach, śledzenie tranzytu, bezpieczeństwo, terminowość, kompletność dokumentacji. Pracując dla firmy z branży EMS, operator musi być otwarty na niestandardowe i zmienne rozwiązania. Życie produktów elektronicznych się skraca, bo na rynek wchodzą bardzo szybko nowe i lepsze modele. Konsumenci również oczekują od nas szybkich zmian. Ta sytuacja znajduje swoje odbicie w produkcji i logistyce. Zmiany w specyfikacji zamówień, liczne premiery nowych produktów sprawiają, że poszukujemy operatorów logistycznych otwartych na wyzwania. Dodatkowe wymagania to na przykład posiadanie certyfikatu upoważnionego przedsiębiorcy AEO. Dążymy również do tego, aby wszyscy operatorzy posiadali certyfikat ISO 27001, standaryzujący bezpieczeństwo informacji w firmach. Jabil Kwidzyn posiada oba wymienione standardy i tego oczekujemy od naszych partnerów.



Oczywistym wymogiem jest najwyższy standard usług – obsługa w portach, śledzenie tranzytu, bezpieczeństwo, terminowość, kompletność dokumentacji

Produkty od dostawców transportowane są drogą morską lub lotniczą. Jabil wykorzystuje również opcję dostaw morskich do Dubaju, a stamtąd samolotem do Europy. Coraz bardziej atrakcyjną formą transportu jest kolej.



Operator logistyczny musi mieć świadomość, że branżę EMS wyróżniają szybkie dostawy i krótkie cykle produkcyjne

Dziękuję za rozmowę.

Obracamy paletami

Jak bez wysiłku wymienić uszkodzoną paletę z ładunkiem

Każdy pracownik magazynu zdaje sobie sprawę z tego jak wiele wysiłku fizycznego trzeba włożyć w ręczną wymianę uszkodzonej palety lub usunięcie pękniętych elementów ładunku z najniżej położonych jej warstw. Ponadto, monotonne przekładanie elementów ładunku bywa bardzo frustrujące, zwłaszcza gdy taka konieczność często się powtarza. Czas, jaki trzeba poświęcić na tę czynność, również ma swoją cenę. Dlatego zakup obracarki lub wymiennika do palet może okazać się dobry rozwiązaniem dla przedsiębiorstwa.

Maszyny te wykorzystywane są najczęściej w branży spożywczej i farmaceutycznej, w których konieczność zamiany palety drewnianej euro na plastikową występuje wyjątkowo często. W tych przypadkach palety muszą być często wymieniane przed dalszą wysyłką towarów do krajów pozaeuropejskich, gdzie obowiązują inne regulacje prawne lub po prostu brakuje odpowiednich zamienników dla palet euro. Inne zastosowanie wymienników palet w branży spożywczej i farmaceutycznej obejmuje konieczność transferu ładunku z palet drewnianych na palety plastikowe lub inne palety higieniczne oraz transfer ładunku na palety obiegu wewnętrznego.

Rodzaje obracarek

Do wyboru na rynku mamy obracarki stacjonarne i mobilne. W przypadku obracarki stacjonarnej, paletę z towarem kładziemy na maszynę przy pomocy wózka widłowego lub zwykłego paleciaka, a obracarka – w zależności od wersji urządzenia jakie posiadamy – dokonuje obrotu/odchylenia palety, dzięki czemu możliwa jest jej wymiana. Maszyny mogą być wolnostojące, albo wbudowane w zintegrowany system wymiany palet. Z kolei mobilna wersja obracarki obejmuje specjalnie zaprojektowany wózek elektryczny, który posiada możliwość podnoszenia i obracania palety z towarem.

Tryby pracy zmieniarek

Istnieją cztery najbardziej popularne systemy pracy wymienników do palet – dociskowy, obrotowy, odchylony i przesuwny.

Obracarki lub wymienniki do palet wykorzystywane są najczęściej w branży spożywczej i farmaceutycznej, w których konieczność zamiany palety drewnianej euro na plastikową występuje wyjątkowo często.

Dociskowy: Zmieniarka silnie dociska ładunek z dwóch stron, dzięki czemu ładunek zostaje „w powietrzu", a my mamy wtedy możliwość wymiany palety na nową. Jest to najprostszy tryb pracy wymiennika do palet, który ma największe zastosowanie podczas pracy z ładunkami odpornymi na dociskanie (np. kartony, skrzynki). Takie zmieniarki są w stanie w ciągu godziny zamienić od 25 do 50 palet.

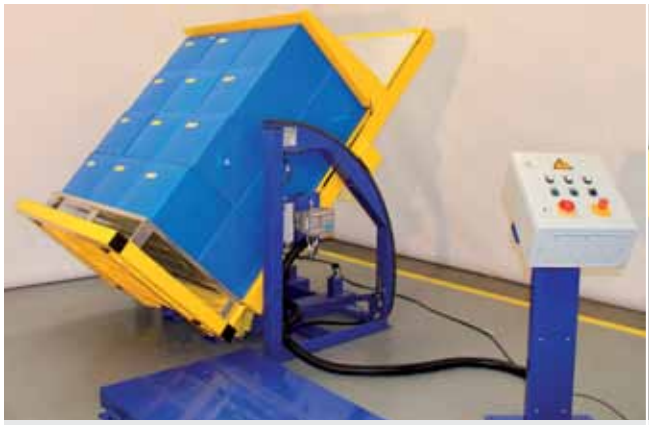
Obracany i odchylony: Obrotowa zmieniarka obraca ładunek o 180 stopni (dlatego ważne, żeby towar nie był wrażliwy na zmiany kierunku: góra/dół), a odchylona – o 100 stopni. Te typy zmieniarek są zalecane do palet załadowanych workami lub kartonami. Taki tryb pracy można z powodzeniem stosować nawet podczas obsługi ładunków wystających poza obręb palety. Obracarki te obsługują różne wymiary palet, a podczas godziny można wykonać od 20 do 40 takich operacji zamiany palety.



Baust PW 600 – w pełni elektryczny inwerter do palet ogranicza ekspozycję pracowników na hałas, zapewnia niższe koszty eksploatacji oraz eliminuje ryzyko wycieków hydraulicznych



Zmieniarka Baust PW 600 nadaje się doskonale do wymiany palet załadowanych workami wystającymi poza obręb palety



Baust PW 800 E to inwerter energooszczędny, ekonomiczny, przyjazny dla środowiska i łatwy w obsłudze



Inwerter Baust PW 800 E nie posiada ścian bocznych, dzięki czemu może być ładowany z trzech różnych stron, co jest bardzo dobrym rozwiązaniem dla magazynów o wąskich korytarzach

Istnieją cztery najbardziej popularne systemy pracy wymienników do palet – dociskowy, obrotowy, odchylony i przesuwny.

Przesuwne: Ładunek jest łagodnie przesuwany z jednej palety na drugą, dzięki czemu metoda świetnie się nadaje do obsługi ładunków o wysokiej wrażliwości na uszkodzenia mechaniczne. Maszyna obsługuje różne typy palet i jest w stanie wymienić do 60 palet na godzinę.

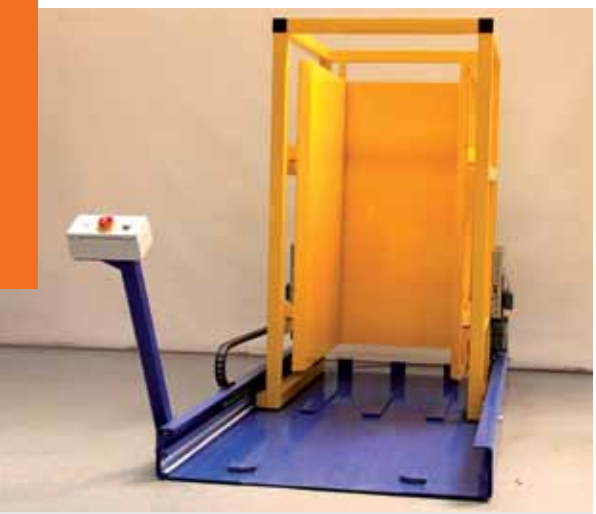
Przykłady obracarek do palet

Robotechnika Inwerter serii FS – to najtańszy i najprostszy model umożliwiający jednoczesny obrót palety wraz z ułożonym na niej ładunkiem. Obsługa tego inwertera odbywa się za pomocą wózków wysokiego podnoszenia. Masa palety nie może przekraczać 2 tys. kg. Dostępne są trzy standardowe modele przystosowane do obrotu palet o różnych wysokościach. Takie inwertery będą miały zastosowanie głównie przy kartonach, workach, puszkach, produktach spożywczych. Możliwości tej zmieniarki obejmują obrót ładunku o 180 stopni, stabilizację ładunku za pomocą docisku od góry, ręczne sterowanie za pomocą dźwigni rozdzielacza hydraulicznego (jak w wózku widłowym), sterowanie półautomatyczne lub automatyczne.

Robotechnika Inwerter FSDC – jest to inwerter bardziej uniwersalny, obsługiwany za pomocą wózków wysokiego i niskiego załadunku. W przypadku wózków ręcznych załadunek jest realizowany poprzez krótką rampę. Wysokość obsługiwanych palet – od 640 do 2000 mm, dopuszczalny ciężar ładunku może wynosić do 2 tys. kg. Sterowanie jest w pełni automatyczne, stabilizacja ładunku w osi pionowej za pomocą dwóch równolegle pracujących docisków.

Robotechnika Wymiennik Zaawansowany – w tym przypadku transfer ładunku odbywa się automatycznie i nie ma konieczności ręcznego przekładania palet. Zmieniarka umożliwia obsługę wszystkich standardowych typów palet, a dopuszczalna wysokość ładunku wynosi od 60 do 200 cm. Załadunku możemy dokonać z poziomu posadzki. Dopuszczalny ciężar

COLIAN Logistic
Partnerstwo i zaufanie
Kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki, magazynowania, spedycji drogowej, spedycji morskiej, Intrastat
Oddziały w Polsce
Bydgoszcz
Poznań
Kostrzyn Wlkp.
Kalisz
Opatówek
Wykroty
Lublin
Wrocław
Katowice
Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek
Dział handlowy
Tel. 510-164-131
e-mail: logistyka@colian.pl
www.colianlogistic.pl



Baust PW 1000 służy dla repaletyzowania wrażliwych ładunków, używa przy tym metody przesuwnej



Bust PW 1000 najlepiej sprawdza się w magazynach, w których nie brakuje wrażliwych ładunków, czyli głównie w branży spożywczej i farmaceutycznej

ładunku wynosi do 1,5 tys. kg, a w ciągu godziny możemy tą zmieniarką wymienić do 25 palet.

Baust PW 600 – w pełni elektryczny inwerter do palet Baust PW 600 ogranicza ekspozycję pracowników na hałas, zapewnia niższe koszty eksploatacji oraz eliminuje ryzyko wycieków hydraulicznych (w przypadku zmieniarek o silniku hydraulicznym). Elektryczny napęd nowej zmieniarki ułatwia całą automatyzację procesu wymiany palet. Ponadto, wysokiej jakości system prowadzący redukuje prawie o połowę minimalną wysokość otwarcia maszyny. Dzięki temu płasko załadowane palety, o wysokości do 700 mm mogą być paletyzowane przez PW 600. Zmieniarka nadaje się doskonale do wymiany palet załadowanych workami wystającymi poza obręb palety. Jeśli towary znajdujące się na palecie mogą być paletyzowane góra/dół, to wystarczy jeden obrót z nową paletą w celu dokonania podmiany palety. Inwerter może pracować na kątach obrotu palety o 90°, 180° i 360°.

Baust PW 800 E – ten inwerter jest energooszczędny, ekonomiczny, przyjazny dla środowiska i łatwy w obsłudze. Podczas pracy używa metody odchylenia palety. Inwerter nie posiada ścian bocznych, dzięki czemu może być ładowany z trzech różnych stron, co jest bardzo dobrym rozwiązaniem dla magazynów o wąskich korytarzach. PW 800 E, podobnie jak PW 600, jest napędzany elektrycznie. Nowy model maszyny oferuje użytkownikom znaczne korzyści podczas wymiany palet o załadunku odpornym na nacisk/nachylenie towarów na palecie. Dzięki mniejszemu kątowi nachylenia maszyna nie potrzebuje dociskać ładunku do palety. Tryb pracy maszyny obejmuje dwa sposoby zamiany palet: ręczny – w ten sposób można manipulować pozycją palety np. poprzez kąt nachylenia tylnej platformy załadowczej, który można dowolnie dobierać. Drugi sposób – poprzez wózek magazynowy z przodu lub z boku.

W przypadku obracarki stacjonarnej, paletę z towarem kładziemy na maszynę przy pomocy wózka widłowego, a obracarka dokonuje obrotu/odchylenia palety, dzięki czemu możliwa jest jej wymiana.

Baust PW 1000 – dla repaletyzowania wrażliwych ładunków zmieniarka palet używająca metody przesuwnej jest najlepszym rozwiązaniem. Dzięki tej metodzie, towary nie są narażone na dociskanie, obracanie, ani odchylanie. Z drugiej strony, ta metoda wymiany palet jest najbardziej skomplikowana, przez co i maszyny pracujące w tym trybie nie należą do tanich. Dzięki zastosowaniu przesuwnego trybu pracy, paleta źródłowa jest o kilka cali wyżej od palety docelowej. Dwie ściany boczne asekurują ładunek, natomiast tylna ściana delikatnie przesuwa ładunek z jednej palety na drugą. PW 1000 jest podstawową wolnostojącą maszyną wykorzystującą tę metodę zamiany palet. Obsługa urządzenia jest prosta (*plug and play* – podłącz i używaj) i odbywa się przy pomocy ręcznego lub elektrycznego wózka paletowego. Urządzenie to sprawdzi się najlepiej w magazynach, w których nie brakuje wrażliwych ładunków, czyli głównie w branży spożywczej i farmaceutycznej.

Mobilna wersja obracarki obejmuje specjalnie zaprojektowany wózek elektryczny, który posiada możliwość podnoszenia i obracania palety z towarem.

A może zautomatyzowany system wymiany palet?

Przykładem takiego systemu może być kompleksowe rozwiązanie firmy Robotechnika – Automatyczny System Wymiany Palet, który w swojej podstawowej konfiguracji składa się z: głównego transportera palet, dwóch magazynków palet, wymiennika palet i transporterów pomocniczych łączących główny transporter palet z maszynami.

Jak to działa? Ładunek jest automatycznie wprowadzany do wymiennika palet, który go „blokuje", po czym pusta paleta jest kierowana układem transporterów do magazynka palet, który odprowadza ją do stosu palet pustych. Równolegle z drugiego magazynka jest pobierana ze stosu pojedyncza pusta paleta, która jest transportowana do wymiennika. Wymiennik następnie wykonuje drugą fazę cyklu i ustawia ładunek na nowej palecie. Tak przygotowany ładunek trafia ponownie na główny transporter palet, który wyprowadza go poza System Wymiany Palet, zwalniając w ten sposób miejsce na przyjęcie kolejnego ładunku. Następnie cykl się powtarza.

Inwertery, zmieniarki do palet, a czasem nawet kompleksowe zautomatyzowane systemy do wymiany palet – to inwestycje, które niekiedy mogą przedsiębiorstwu przynieść wymierne długoterminowe zyski. Wszystko zależy od rodzaju prowadzonej przez nas działalności i środków finansowych, jakimi dysponuje nasza firma.

Łukasz Pluszczewicz



Bramy są odporne na działanie wiatru na poziomie powyżej 120 km/h, zgodnie z normą DIN EN 12424. Dzięki koncepcji zmiany obciążeń do 200 tys. na rok okresy przeglądów i konserwacji są znacznie wydłużone, a ich koszt niezwykle niski

Bramy to niesamowita wartość dodana!

USD Formteiltechnik GmbH zdecydowała się na szybkobieżne bramy EFAFLEX do nowo budowanego magazynu i centrum komisyjnego

Nowa hala USD Formteiltechnik GmbH w południowowestfalskim Meinerzhagen jest otwarta i przepełniona światłem dziennym. Łączy w sobie funkcję magazynu i hali do komisjonowania z aspektami ekologicznymi. System oświetlenia włącza i wyłącza się przy pomocy czujnika zmierzchu, wielkie okna wpuszczają do środka dużo światła, a ogrzewanie podłogowe zapewnia ciepło. Dwie szybkie bramy EFAFLEX gwarantują zatrzymanie ciepła podczas załadunku i rozładunku ciężarówek.

W zakresie szybkobieżnych bram jesteśmy nowicjuszami. Po dwóch latach intensywnego użytkowania możemy powiedzieć, że dobrze się sprawują i są dla nas wielką korzyścią!– mówi Sebastian Kosak, udziałowiec i prezes firmy. Przezroczyste lamelki bram wpisują się w nowoczesną elewację hali i zapewniają łatwy wgląd do wewnątrz i na zewnątrz. W trakcie pracy taka widoczność jest bardzo ważna i stanowi część filozofii przedsiębiorstwa.

Po pierwsze, niezawodność

Seria turbo szybkobieżnych bram EFA-STT® firmy EFAFLEX należy, dzięki prędkości otwierania powyżej 3 m/s, do najszybszych na świecie bram otwieranych w pionie. Cały panel bramy składa się z wymienialnych, odpornych na wiatr i pogodę, połączonych ze sobą przezroczystych lamelek. Podział jest co 225 mm, więc przepuszczalność światła utrzymuje się na poziomie ponad 70%. Bardzo stabilna i świetnie uszczelniona brama na całym obrysie i niezwykle duża prędkość otwierania sprawiają, że znacząco spadają koszty energii i rośnie stopień ochrony pracowników przez zimnem i przeciągiem. Jednocześnie bramy są odporne na działanie wiatru na poziomie powyżej 120 km/h, zgodnie z normą DIN EN 12424. Dzięki koncepcji zmiany obciążeń do 200 tys. na rok okresy przeglądów i konserwacji są znacznie wydłużone, a ich koszt niezwykle niski.

Sebastian Kosak szczególnie uważnie obserwuje obie bramy EFAFLEX. – *Tutaj niezawodność jest bardzo ważnym zagadnieniem. W przypadku zastojów w tym obszarze, staje cały zakład. Towar ani nie może wjechać, ani wyjechać. Na coś takiego nie możemy sobie pozwolić* – komentuje. Kierownik magazynu Torsten Kauferstein dodaje: – *Mimo, że bramy są stale używane, serwis pojawia się tylko raz w roku. Częściej nie potrzebujemy fachowców, brama musi pracować. I tak się dzieje, ku wielkiemu naszemu zadowoleniu.*

Seria turbo szybkobieżnych bram EFA-STT® firmy EFAFLEX należy, dzięki prędkości otwierania powyżej 3 m/s, do najszybszych na świecie bram otwieranych w pionie.

Aby zminimalizować straty ciepła przy rampie, brama zamyka się nie na poziomie podestu do ładowania, tylko posadzki pod rampą. Na pierwszy rzut oka konstrukcja jest dziwna, ale sprawdza się we wszelkich warunkach atmosferycznym. – *Zastanawialiśmy się nad szczegółami nowego obiektu. Tak robimy, gdy chodzi o optymalizację warunków i wyposażenia zakładu. W przypadku dostaw na różne kontynenty elementów kutych, odlewanych, Sinter, MIM, toczonych, wybijanych i podzespołów to sprawa kluczowa. USD transportuje i składuje produkty na około 4,5 tys. m² własnej powierzchni. Jedynie wykorzystanie własnych, nowoczesnych terenów logistycznych pozwala na niezawodne i bezpieczne dostawy towarów do klientów* – mówi prezes firmy.

Ceniony dostawca

Firma, założona przez Jürgen Kosak w 1977 r., na początku ukierunkowana była na handel. Dzisiaj jest cenionym dostawcą. Do grona klientów należą znane firmy średniej wielkości, liczni liderzy rynków światowych, przedsiębiorstwa notowane na giełdzie i międzynarodowe koncerny. Wszyscy oni otrzymują pełną kompleksową obsługę dostawczą.

W zakresie pozyskiwania wysokojakościowych produktów dział zaopatrzenia wspierany jest przez system oceny dostawców, wizje lokalne i audyty. Zespoły ds. kontroli jakości regularnie sprawdzają wzory i części seryjne, sporządzając na ten temat dokumentację. USD inwestuje w jakość i bezpieczeństwo, czego dowodem jest wyposażenie obu pomieszczeń pomiarowych o ustalonej temperaturze zgodnie z wytycznymi VDI/VDE 2627 i III klasą jakości w nowoczesne urządzenia pomiarowe. Wszystkie mają zapewnić wysoki poziom jakości.

Chmury nad branżą TSL



Fot. Depositphotos

Sposobem na ograniczenie wydatków IT jest nie tylko outsourcing, ale także i chmura obliczeniowa czyli współdzielenie zasobów

Jeśli wierzyć suchym liczbom, branża transportowa należy do najgorzej zinformatyzowanych. Firmy boją się inwestować w nowe technologie ze względu na koszty. Wiele przykładów pokazuje, że niesłusznie, bo w dobie chmury obliczeniowej można je znacząco ograniczyć. Wszak skoro można wydzierżawić flotę aut, to dlaczego nie IT?

Dane Głównego Urzędu Statystycznego są dla branży TSL bezlitosne. Własną stronę internetową ma zaledwie 56% firm transportowych, a z klientami komunikuje się regularnie tylko 6,6%. Na ogół nie znają one swoich klientów, nie badają też ich satysfakcji. Problemem jest nawet komunikacja telefoniczna – *Niewiele firm udostępnia klientom kilka kanałów komunikacji, nie mówiąc o posiadaniu contact center z prawdziwego zdarzenia. Zdarza się, że klient nie może dodzwonić się do firmy, a powód takiego stanu rzeczy jest prozaiczny – linia albo jest zajęta, albo po prostu nikt nie odbiera telefonu. Taki klient od razu idzie do konkurencji. Rynek jest przecież wyjątkowo konkurencyjny* – zauważa Michał Misiak, Chief Technology Officer w Focus Telecom Polska.



Fot. Fotolia

Outsourcing powierzchni serwerowej będzie tańszy zarówno wtedy, gdy firma potrzebuje jednej szafy serwerowej, jak i całej serwerowni. Szczególnie dobrze widać to na przestrzeni np. 10 lat

Z technologią na bakier

Niestety, im dalej w informatyczny las, tym ciemniej. Widać to dobrze na przykładzie systemów CRM i ERP – wspierających zarządzanie przedsiębiorstwem i relacjami z klientami. W Polsce korzysta z nich blisko co trzecia firma, diabeł tkwi jednak – jak zawsze – w szczegółach. Statystyki zaniżają nie tylko najmniejsze przedsiębiorstwa, ale także poszczególne branże. O ile np. w sektorze telekomunikacyjnym z ERP-ów i CRM-ów korzysta blisko 70% firm, o tyle w branży transportowej do stosowania takich aplikacji przyznaje się zaledwie co czwarta firma.

– *To, co niepokoi, to fakt, że mimo zrealizowanych w Polsce inwestycji, firmy działające w innych krajach UE mają ich na swoim koncie zdecydowanie więcej. W ciągu ostatnich 5 lat liczba firm w Europie, które wdrożyły system ERP, zwiększyła się o 15%. W Polsce ten wzrost nie przekroczył 10%. W efekcie dystans dzielący nas od liderów zamiast maleć, rośnie, zwłaszcza że część rozwiązań ERP wdrożonych w firmach jest już przestarzała* – zwraca uwagę Maryla Pawlik z firmy BPSC dostarczającej rozwiązania wspierające zarządzanie.

Firmy transportowe nie inwestują w IT, bo mordercza konkurencja w branży zamiast dopingować, demotywuje. Każdą złotówkę ogląda się więc bardzo dokładnie z każdej strony. Zwłaszcza, że część firm balansuje na granicy opłacalności. Kłopoty branży widać dobrze w statystykach Krajowego Rejestru Długów. Długi przewoźników sięgają już 514 mln zł, podczas gdy rok temu wynosiły 408 mln zł. Liczba dłużników wzrosła z 11,2 tysiąca do 16,5 tysiąca.

Sposób na cięcie kosztów

Brak inwestycji w IT to jednak ślepa uliczka. Po pierwsze, na rynek wchodzi nowe pokolenie, które wychowało się w czasach internetu. To ono będzie podejmować niebawem decyzje zakupowe. Każda firma, która nie działa w internecie, nie umożliwia komunikacji za pośrednictwem wielu kanałów, nie analizuje zachowań klienta – jest skazana na porażkę. Po drugie, w dobie chmury obliczeniowej i szybkiego rozwoju outsourcingu koszty nie powinny być barierą. Przykładów potwierdzających tę tezę nie brakuje.

Cztery lata temu jedna z firm logistycznych zwróciła się do Atmana, operatora największego centrum danych w Polsce, z prośbą o wycenę usługi kolokacji serwerów. Bardzo szybko okazało się, że

outsourcing będzie korzystniejszy finansowo niż rozbudowa własnej serwerowni, nie mówiąc o stworzeniu jej od podstaw. Firma podpisała więc umowę, a następnie – zadowolona z dotychczasowej współpracy – rozszerzyła kontrakt o usługi telekomunikacyjne. Od ubiegłego roku korzysta również z usługi dostępu do internetu wraz z łączem zapasowym, zapewniającym dostęp do sieci w przypadku awarii.

Z małej chmury duży deszcz

Sposobem na ograniczenie wydatków IT jest nie tylko outsourcing, ale także i chmura obliczeniowa czyli współdzielenie zasobów. Na rozwiązanie w chmurze usprawniające obsługę klientów zdecydowała się jedna z szybko rozwijających się firm transportowych o kilkudziesięcioletniej tradycji. Powód? Liczba zapytań

Własną stronę internetową ma zaledwie 56% firm transportowych, a z klientami komunikuje się regularnie tylko 6,6%. Na ogół nie znają one swoich klientów, nie badają też ich satysfakcji.

Kalkulacja przygotowana przez Atmana pokazuje, że outsourcing powierzchni serwerowej będzie tańszy zarówno wtedy, gdy firma potrzebuje jednej szafy serwerowej, jak i całej serwerowni. Szczególnie dobrze widać to na przestrzeni np. 10 lat. W przypadku szafy serwerowej koszty kolokacji wyniosą nieco ponad 500 tys. zł. Dalsze użytkowanie istniejącej serwerowni będzie kosztować firmę jednak już ponad 5 mln zł w takim okresie. Skąd tak duża rozbieżność? Wbrew pozorom koszty nie wynikają wyłącznie z konieczności poniesienia nakładów inwestycyjnych. Bardziej istotne jest to, że opieka nad centrum danych jest bardzo specyficzna, wymaga olbrzymiej wiedzy technologicznej, inżynierskiej, a także doświadczenia. Często zebranie takiego zespołu jest trudne, nie mówiąc o ryzyku rotacji personelu, które w branży IT jest najwyższe. To generuje dodatkowe wydatki. Liczby pokazują, że na koszt utrzymania serwerowni w największym stopniu składają się wydatki na energię i personel oraz koszty eksploatacyjne: przeglądów, serwisu i materiałów. – *Z biegiem lat infrastruktura zużywa się i wymaga ciągłej konserwacji i napraw. Przy kalkulacji finansowej konieczne jest uwzględnienie całego cyklu życia serwerowni. Zwrot z inwestycji we własną infrastrukturę zazwyczaj leży poza horyzontem bieżącej strategii firmy* – zauważa Robert Mikołajski z Atmana.

Firmy transportowe nie inwestują w IT, bo mordercza konkurencja w branży zamiast dopingować, demotywuje. Każdą złotówkę ogląda się więc bardzo dokładnie z każdej strony.

i zleceń okazała się na tyle duża, że przedsiębiorstwo stanęło przed koniecznością zorganizowania sprawnie działającej infolinii i zatrudnienia osób niezbędnych do jej obsługi. To zadanie utrudniała rozproszona struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. Po rozważeniu wszystkich za i przeciw podjęto decyzję o wyborze działającej w chmurze obliczeniowej centrali telefonicznej IP PBX oraz platformy Focus Contact Center do komunikacji z klientami. Rozwiązanie zastąpiło stacjonarną centralę telefoniczną wykorzystywaną do tej pory przez firmę.

Efekty osiągnięte dzięki wdrożeniu zachęciły spółkę do dalszej rozbudowy systemu. Dlaczego? Po pierwsze, rozwiązanie pozwoliło na stworzenie elastycznego systemu zapowiedzi głosowych IVR, sprawnego kolejkowania połączeń oczekujących, a także nagrywania połączeń, co znacząco podniosło poziom jakości rozmów prowadzonych przez konsultantów. Na wyższy poziom obsługi klienta wpłynęła również możliwość przechowywania historii kontaktów i tematów wszystkich rozmów, a ponadto dostęp do szczegółowej wiedzy statystycznej o zapytaniach i rezerwacjach. Firma wyróżnia się dzisiaj na tle konkurencji obsługą klienta i cały czas usprawnia ją na podstawie analizy twardych danych. Takich możliwości nie dawało rozwiązanie utrzymywane we własnym zakresie



O ile w sektorze telekomunikacyjnym z ERP-ów i CRM-ów korzysta blisko 70% firm, o tyle w branży transportowej do stosowania takich aplikacji przyznaje się zaledwie co czwarta firma

– *Współczynnik odbieralności połączeń na infolinii wyniósł 99%, a średni czas oczekiwania na połączenie z konsultantem 5 minut. Co więcej, dzięki wdrożeniu systemu udało się maksymalnie zoptymalizować wykorzystanie zasobów ludzkich. W projekt mogło się zaangażować 7 osób niepełnosprawnych, przy tym część pracowników może pracować z domu* – tłumaczy Michał Misiak z Focus Telecom Polska.



W ciągu ostatnich 5 lat liczba firm w Europie, które wdrożyły system ERP, zwiększyła się o 15%. W Polsce ten wzrost nie przekroczył 10%. W efekcie dystans dzielący nas od liderów zamiast maleć, rośnie, zwłaszcza że część rozwiązań ERP wdrożonych w firmach jest już przestarzała

Mimo niskiego nasycenia rozwiązaniami IT, statystyki w branży transportowej poprawiają się, a wykorzystywanie rozwiązań technologicznych zarówno w procesach sprzedaży, jak i obsługi klienta oraz outsourcing odgrywa coraz większą rolę. Jak wynika z danych GUS w ubiegłym roku skorzystało z niego już 71% przedsiębiorstw TSL.

Adam Mitura

Bezpieczeństwo i odporność na cyberataki

W 2012 r. hakerzy współpracujący z organizacją przestępczą włamali się do systemu kontroli obrotu towarami wykorzystywanego przez Australijski Urząd Celny. Dzięki temu mogli wcześniej dowiedzieć się, czy celnicy interesują się ich kontenerami, które wykorzystują do przesyłania kontrabandy.

Z kolei w 2013 r. dostali się do systemów sterowania cargo w porcie w Antwerpii. Najpierw wysłali wiadomości email z oprogramowaniem złośliwym (atak typu *phishing*), następnie po włamaniu się do pomieszczeń portu zainstalowali urządzenia podsłuchujące hasła w komputerach (tzw. *keyloggery*). Grupa wspierała kartel narkotykowy przemycający narkotyki, które ukrywał je wśród legalnego towaru. Włamanie do systemu portu umożliwiło namierzanie narkotyków w kontenerach i zabranie ich nim kontenery trafiły do prawowitych właścicieli. To tylko dwa przykłady wydarzeń, które według wszelkich prognoz, będą się nasilać w najbliższych latach.

Logistyka celem cyberataku

Coraz liczniejsze włamania do sieci nie omijają – jak widać – logistyki, która generuje do kilkunastu procent PKB Unii Europejskiej. Problemy bezpieczeństwa tego sektora dostrzeżono w Stanach Zjednoczonych. W 2016 r. Departament Bezpieczeństwa Wewnętrznego (Department of Homeland Security) w dokumencie „Consequences to Seaport Operations from Malicious Cyber Activity" przedstawia problematykę cyberataków na statki i porty, jednocześnie określając podstawowe priorytety w zakresie kierunków działań obronnych. Również UE kieruje zapisy dyrektywy NIS (Network and Information Security) do obszarów logistyki, uznając je za krytyczną infrastrukturę państwa.



Według raportu Deloitte Tech Trends 2016, po 2020 r. liczba urządzeń połączonych z siecią internetową przekroczy 20 mld. Wszystko co jest podłączone do sieci może stanowić cel cyberataku

Zakłócenie życia produktu/usługi może wystąpić na dowolnym etapie łańcucha dostaw. Zapewnienie odporności na cyberataki stanowi więc ogromne wyzwanie dla firm.

Zakłócenie życia produktu/usługi może wystąpić na dowolnym etapie łańcucha dostaw. Zapewnienie odporności na cyberataki stanowi więc ogromne wyzwanie dla firm. Aby mówić o pełnym zabezpieczeniu, trzeba zwrócić uwagę na ochronę nie tylko centrów logistycznych i magazynów, ale też środków transportu, które coraz częściej korzystają z elementów elektroniki. Łączą się z innymi sieciami poprzez komunikację przewodową i bezprzewodową (np. sieci WiFi, GSM, satelitarne, radiowe). Dodatkowo liczną grupę stanowią systemy sterowania przemysłowego, wykorzystywane w celu kierowania lub wsparcia procesów przepływu i magazynowania produktów. Wyzwanie stanowi również ciągle zmieniające się otoczenie zagrożeń, ewolucja metod działania i narzędzi hakerów. Sam rozwój i innowacje w sektorze logistyki, pomimo wielu korzyści, zwiększają również profil ryzyka, m.in. współdzielenie infrastruktury, integracja i tzw. internet fizyczny. Według raportu Deloitte Tech Trends 2016, po 2020 r. liczba urządzeń połączonych z siecią internetową przekroczy 20 mld. Wszystko co jest podłączone do sieci może stanowić cel cyberataku.

Główny nacisk w systemach logistycznych koncentruje się na atrybucie dostępności i integralności danych (w mniejszym stopniu na poufności). Oznacza to nie tylko konieczność zapewniania dostępności produktów dla klienta końcowego, ale też gwarantuje, że w każdym momencie jego cyklu życia możliwe jest zarządzanie nim poprzez przetwarzanie jego metadanych. Oznacza to, że aby łańcuch dostaw działał sprawnie, systemy zarządzania nim powinny wykazywać się wysoką dostępnością i przechowywać wiarygodne informacje o produkcie. Przy braku zapewnienia tego, proces planowania dystrybucji i transportu byłby niemożliwy do realizacji i narażałby poszczególnych uczestników ekosystemu logistycznego na znaczne straty finansowe, a klienta końcowego na brak możliwości odbioru towaru.

Z punktu widzenia hakera

Łańcuchy dostaw prezentują idealną charakterystykę do ataku. Są złożone, rozproszone lokalizacyjnie, mają wiele punktów styku ze światem zewnętrznym (np. do-

Aby mówić o pełnym zabezpieczeniu, trzeba zwrócić uwagę na ochronę nie tylko centrów logistycznych i magazynów, ale też środków transportu, które coraz częściej korzystają z elementów elektroniki.

stawcy usług), a środowiska te się rozwijają, firmy przejmują inne firmy, łączą się i dzielą, migrują do nowych technologii. Ile obecnie mamy systemów? Które są krytyczne dla naszego biznesu? To tylko niektóre z pytań, które powinniśmy zadać próbując określić aktualny stan swojego ryzyka. A coraz większa zależność od technologii i oprogramowania powoduje, że musimy być również przygotowani na niedoskonałość tych rozwiązań.

Wszystkie podmioty i firmy, które wykorzystują sieć komputerową lub przetwarzają w niej informacje, na których opierają swoją działalność, mogą stać się przedmiotem ataku. Hakerzy i cyberprzestępcy wezmą na celownik sektor, który może przynieść im korzyści finansowe. Popularne w ostatnich latach ataki *ransomware* motywowane są zyskiem finansowym. Komputery zainfekowane złośliwym oprogramowaniem są szyfrowane uniemożliwiając ich użytkowanie przez pracowników firmy.

Znane są także przykłady cyberprzestępców, którzy chcą pozyskać informacje o innych podmiotach w celu uzyskania przewagi konkurencyjnej bądź też wykluczenia rywali z rynku. W 2011 r. irańska państwowa linia żeglugowa IRISL (*Islamic Republic of Iran Shipping Lines*) padła ofiarą ukierunkowanego cyberataku. Atak spowodował zakłócenia działania systemów uniemożliwiając odtworzenie informacji dotyczących cen przewozowych, numerów, dat, lokalizacji i samego towaru. Niedziałająca sieć firmy i brak dostępu do danych spowodowały, że towar był transportowany w niewłaściwe miejsca. Ostatecznie odtworzono dostęp do danych, ale atak spowodował ogromne straty finansowe.


Fot. Fotolia

Zagrożeniem dla łańcucha dostaw nie muszą być jedynie złe lub niedojrzałe praktyki bezpieczeństwa. Myśląc o atakach należy wziąć również pod uwagę elementy sprzętu i oprogramowania, które wykorzystujemy

Innym motywem jest wykorzystanie nadarzającej się okazji lub chęć podjęcia wyzwania. Ataków takich jest sporo, ale



„Możemy potwierdzić, że dzięki Astro WMS, nie zgubiliśmy ani jednego zamówienia".

JESPER HVIID IBSEN
DC MANAGER, IC GROUP

Gdy jeden z największych w Skandynawii dostawców odzieży wysyła swoje zamówienia, musi polegać na najwyższej klasy procesach IT w łańcuchu dostaw. Dlatego też Grupa IC wybrała Astro WMS. Zapewniając 100% kontrolę nad towarem - od kompletacji aż po dostawę - Astro WMS oszczędza Twój czas, wysiłek i kapitał.

Nadszedł czas na Astro WMS.

www.consafelogistics.pl/astrowms

Consafe Logistics
Our business, your advantage

SUPPLY CHAIN EXECUTION



Fot. Tol Collect

Łańcuchy dostaw prezentują idealną charakterystykę do ataku. Są złożone, rozproszone lokalizacyjnie, mają wiele punktów styku ze światem zewnętrznym, a środowiska te się rozwijają, firmy przejmują inne firmy, łączą się i dzielą, migrują do nowych technologii

Żeby łańcuch dostaw działał sprawnie, systemy zarządzania nim powinny wykazywać się wysoką dostępnością i przechowywać wiarygodne informacje o produkcie.

łatwiej się przed nimi ochronić z uwagi na mniejszą wiedzę i determinację atakującego.

Potencjał hakerów mogą wykorzystać również rządy państw i służby specjalne. Wykorzystanie cyberataków do zakłócenia działania krytycznej infrastruktury państwa jest powszechną praktyką i przynosi skutki biznesowe.

Zagrożeniem dla łańcucha dostaw nie muszą być jedynie złe lub niedojrzałe praktyki bezpieczeństwa. Wszyscy zależymy od sprzętu i oprogramowania, które są produkowane przez inne firmy. Nie ma jednak takich, które są pozbawione „wad" konstrukcyjnych. Istotne więc jest, aby instalować poprawki producentów, zanim dany błąd oprogramowania spowoduje skutki biznesowe dla naszej firmy.

Myśląc o atakach należy wziąć również pod uwagę elementy sprzętu i oprogramowania, które wykorzystujemy. Jak pokazała zakrojona na szeroką skalę operacja Zombie Zero, nawet zakup czytników kodów kreskowych może stanowić ryzyko. W oprogramowaniu wykorzystywanym w takich czytnikach zaszyto złośliwe oprogramowanie, które było również ukryte w aktualizacjach dostępnych na stronie producenta. Wykorzystywało one różnego typu luki i podatności m.in. w systemach ERP do szpiegostwa przemysłowego, w tym do kradzieży danych finansowych i planistycznych.

Strategia na cyberwojnie

Firma logistyczna nie ma szans w cyberwojnie z obcym rządem. Systemowe działania w celu ochrony sektora powinny być podejmowane z aktywnym udziałem strony rządowej. Jednak akurat włamania tego typu mogą narażać firmy logistyczne na potencjalne ataki innych hakerów, którzy potencjalnie mogą skorzystać z „przetartej ścieżki", informacji wykradzionych z firmy, które pojawiły się na czarnym rynku lub też w wyniku zakupu dostępu do tylnej furtki i zasobów firmy. Atakujący może wtedy spróbować zaatakować samą firmę np. w celu realizacji nieautoryzowanych przelewów, skorzystać z zasobów sieciowych firmy w celu wysyłania SPAM-u do innych firm.



Fot. Depositphotos

Firma logistyczna nie ma szans w cyberwojnie z obcym rządem. Systemowe działania w celu ochrony sektora powinny być podejmowane z aktywnym udziałem strony rządowej. Jednak włamania tego typu mogą narażać firmy logistyczne na potencjalne ataki innych hakerów

Wszystkie podmioty i firmy, które wykorzystują sieć komputerową lub przetwarzają w niej informacje, na których opierają swoją działalność, mogą stać się przedmiotem ataku.

Cały czas socjotechniki stanowią podstawową metodę ataków, która gwarantuje wysoką skuteczność. Metoda ta polega na manipulacji pracownikami w celu skłonienia ich do uzyskania dostępu do haseł, wewnętrznych danych spółki itd. Ataki te mogą być dokonywane przez telefon, przez email – *phishing* (użytkownik wchodzi na podany link lub otwiera załącznik, po czym następuje infekcja komputera) lub fizycznie (wejścia na teren serwerowni poprzez manipulację). Po zainfekowaniu komputera haker sprawuje nad nim pełną kontrolę i bez wsparcia działu IT, i specjalistów od bezpieczeństwa, niewiele już można zrobić. Ataki na komputery pracowników (tzw. *endpointy*) stanowią duży problem z uwagi na niską świadomość tych osób. Atakujący może wykorzystać komputer ofiary do kontynuacji ataku na sieć firmy, podszywając się pod jego właściciela. W momencie przejęcia komputera pracownika nadzieja pozostaje jeszcze w wewnętrznych środkach bezpieczeństwa sieci komputerowej firmy, w tym zainstalowanych w niej mechanizmach prewencji, monitorowania i wykrywania zagrożeń, ale także świadomości pracowników, administratorów sieci i personelu odpowiedzialnego za bezpieczeństwo. Mnogość elementów, od których zależy bezpieczeństwo wymaga strategicznego planowania i koordynacji.

Co by tu dziś zhakować?

Wszystkie strategiczne systemy oparte na technologii i dodatkowo połączone z siecią internetową, których niezakłócone funkcjonowanie jest bardzo ważne, mogą stanowić przedmiot ataku. Z punktu widzenia logistyki mówimy o systemach i sieciach w portach, magazynach, pojazdach, pociągach, statkach, które wykorzystują systemy IT do różnych celów, w tym do komunikacji, nawigacji, zarządzania i śledzenia towaru.

Przykładem celów ataku może być nie tylko system zarządzania cargo (ataki w Antwerpii, Iranie, Australii), ale również same komponenty systemów informatycznych, jak samoloty, ciężarówki, lub statki, które pilotowane są przez firmy za pomocą oprogramowania nawigacyjnego. Morskie firmy przewozowe wykorzystują do tego

celu system ECDIS (Electronic Chart Display and Information System) – wspomagany przez dane wejściowe z innych systemów, m.in. GPS, radar umożliwiający śledzenie pozycji statku z uwzględnieniem elementów zagrożeń. Obecnie uznaje się za technicznie możliwe przeprowadzenie ataków na ECDIS, GPS lub system AIS (Automatic Identification System), którego skutkiem jest nieautoryzowana zmiana danych tych systemów. Do czego może to doprowadzić? W 2013 r. grupa naukowców i studentów z University of Texas w Austin przeprowadziła testy możliwości zmiany kursu kilkudziesięciometrowego jachtu poprzez podszycie się (tzw. *spoofing*) pod sygnał systemu GPS. Udało się wprowadzić fałszywe koordynaty do systemu GPS jachtu i zmienić jego kurs. Podszywanie się, w odróżnieniu od zakłócenia sygnału (*jamming*), nie spowodowało wzbudzenia alarmu w systemach pokładowych.

Jak pokazuje raport „A Wake-up Call for SATCOM Security" autorstwa Rubena Santamarty z firmy IOActive, stosowane wiodące rozwiązania do łączności satelitarnej (także w ruchu morskim i lotniczym) umożliwiają atakującemu podsłuch transmisji, zmianę jej zawartości poprzez podszywanie się pod nadawcę/odbiorcę komunikatu lub zakłócenie sygnału.

Departament Bezpieczeństwa Wewnętrznego (Department of Homeland Security) wskazuje, że 5% z incydentów bezpieczeństwa w obszarze ICS w 2014 r. dotyczyło transportu. Wiele z tych rozwiązań pochodzi z poprzedniego wieku. Ma to swoje dobre i złe strony. Po pierwsze, kiedyś systemy ICS były mocno dostosowane do środowisk i odbiorcy, ale również budowane jako pojedyncze elementy (niepołączone z siecią). Obecnie często środowiska ICS właściwe integrują się z innymi obszarami firm, sieciami IP i wykorzystują współcześnie systemy operacyjne. Firmy więc stawiają na migrację do nowych technologii, ale jednocześnie nierzadko muszą zapewnić połączenie ze „starymi" systemami. Taka konfiguracja zwiększa ekspozycję na zagrożenia.



Celem ataku może być nie tylko system zarządzania cargo, ale również same komponenty systemów informatycznych, jak samoloty, ciężarówki, lub statki, które pilotowane są przez firmy za pomocą oprogramowania nawigacyjnego

Strategiczne systemy oparte na technologii i połączone z siecią internetową, których niezakłócone funkcjonowanie jest bardzo ważne, mogą stanowić przedmiot ataku. W logistyce są to systemy i sieci w portach, magazynach, pojazdach, pociągach, statkach.



Stosowane wiodące rozwiązania do łączności satelitarnej (także w ruchu morskim i lotniczym) umożliwiają atakującemu podsłuch transmisji, zmianę jej zawartości poprzez podszywanie się pod nadawcę/odbiorcę komunikatu lub zakłócenie sygnału

Skutki mogą być długofalowe

Konsekwencje ataku na elementy łańcuchów logistycznych mogą być bardzo szerokie. Operacyjnie wszelkie zakłócenia funkcjonowania procesów będą prowadziły do nieefektywnego zarządzania zapasami, nieterminowego realizowania zadań, błędów w zarządzaniu transportem, utraty towarów klientów. Skutki takiego ataku mogą się materializować w różnym czasie i na różnym poziomie. W tym sensie skutki incydentu należy postrzegać jako górę lodową. Wśród znanych konsekwencji możemy wyróżnić: straty finansowe; koszty komunikacji z dostawcami i klientami; straty reputacyjne; skutki regulacyjne; skutki wprowadzonych działań naprawczych, usług IT, bezpieczeństwa, prawnych; koszty konsultacji w zakresie analizy powłamaniowej, zabezpieczenia i analizy śladów.

Jednocześnie w dłuższym terminie mogą ujawnić się inne skutki takie jak: utrata zaufania do usług, utrata klientów; dewaluacja nazwy handlowej; wyższe koszty pożyczek; utrata wartości intelektualnej; skutki prawne (np. w wyniku pozwów innych dostawców lub samych klientów np. kradzieży tożsamości); koszty usług prawnych.



Operacyjnie wszelkie zakłócenia funkcjonowania procesów będą prowadziły do nieefektywnego zarządzania zapasami, nieterminowego realizowania zadań, błędów w zarządzaniu transportem, utraty towarów klientów

Podchodząc do zabezpieczenia się przed cyberatakami i skutkami awarii, warto rozumieć krytyczność swoich zasobów i zależności między nimi a wspierającą je infrastrukturą. Jak pokazuje powyższa lista, ataki na zasoby firmy mogą mieć długoterminowe i szerokie skutki.

Jak się zabezpieczać?

Ryzykiem operacyjnym związanym z cyberatakami można efektywnie zarządzać. Kluczem jest zdefiniowanie właściwej strategii, z której wynikają priorytety działań realizowane na poziomie organizacyjnym i technicznym. Jasnym celem strategii jest budowa odporności organizacji – nikt w dzisiejszym świecie nie polega na prewencji. Awarie i włamania są na porządku dziennym. W związku z tym trzeba przygotować się na odpowiedź na wystąpienie różnego typu zagrożeń – ukierunkowanych cyberataków i zwykłych awarii. Jednocześnie strategia bezpieczeństwa i powiązane z nią działania powinny być jasno zmapowane na cele biznesowe organizacji i monitorowane pod kątem wydajności oraz wskaźników ryzyka.



Jasnym celem strategii jest budowa odporności organizacji – nikt w dzisiejszym świecie nie polega na prewencji. Awarie i włamania są na porządku dziennym. W związku z tym trzeba przygotować się na odpowiedź na wystąpienie różnego typu zagrożeń – ukierunkowanych cyberataków i zwykłych awarii

Innym elementem jest demonstrowanie swojego bezpieczeństwa poprzez odnoszenie się do zgodności z normami i standardami. Wdrożenie norm na pewno pozwoli zbudować zewnętrzną świadomość spełnianych standardów i pozwoli na wprowadzenie elementów podnoszących świadomość bezpieczeństwa oraz podniesienie poziomu dojrzałości zarządzania bezpieczeństwem, np. poprzez formalizację procesów. Jednak spełnienie wymagań standardów i norm nie uchroni nas przed atakiem. Dlatego działania w zakresie cyberbezpieczeństwa i odporności powinny uwzględniać także inne elementy.

- Budowanie świadomości i zrozumienie aspektów strategicznych bezpieczeństwa na poziomie zarządu spółki (raportowanie kluczowych wskaźników ryzyka, incydentów) – ułatwienie zarządowi „połączenia kropek w obszarze cyber" i zrozumienie istoty tego tematu. Często sam dział IT lub personel odpowiedzialny za bezpieczeństwo nie ułatwia zadania nie wykazując zrozumienia celów biznesowych, odpowiedniego poziomu dojrzałości i nie posługując się językiem zrozumiałym poza IT i działem bezpieczeństwa.
- Zarządzanie zmianą w organizacji – bezpieczeństwo powinno być elementem transformacji firmy i być uwzględniane przy każdej wprowadzonej zmianie.
- Budowanie świadomości pracowników np. poprzez szkolenia.
- Budowanie lub zapewnienie zdolności technicznych i kompetencji w celu zarządzania bezpieczeństwem.
- Realizowanie wyników zarządzania ryzykiem operacyjnym, ścisła współpraca z działem zarządzania ryzykiem, wsparcie kierownictwa, określona jasna struktura zarządzania ryzykiem i odpowiedzialności, egzekucja polityki wdrażania planów naprawczych po identyfikacji ryzyka.
- Zrozumienie otoczenia zagrożeń poprzez zdobywanie i analizowanie informacji o zagrożeniach w sektorze i jednocześnie monitorowanie i identyfikacja zagrożeń w swojej infrastrukturze (trzeba rozumieć szybko zmieniające się zagrożenia dla całego sektora, podatność w infrastrukturze i systemie jednej firmy może w kilka godzin być wykorzystana do ataku na systemy na całym świecie).
- Zdolność odpowiedzi na zagrożenia i testowanie organizacji pod tym kątem.

Socjotechniki stanowią podstawową metodę ataków, która gwarantuje wysoką skuteczność. Metoda ta polega na manipulacji pracownikami w celu skłonienia ich do uzyskania dostępu do haseł, wewnętrznych danych spółki itd.

- Aktywne zarządzanie ryzykiem dostawców w zakresie bezpieczeństwa i ciągłości działania w całym cyklu życia kontraktu, a nie tylko spełnienie wymagań określonych w kontraktach.

Zarządzanie bezpieczeństwem jest tematem rozległym, wymagającym zrozumienia biznesu i technologii. Jest procesem, który łączy strategię biznesu, zarządzanie ryzykiem operacyjnym, transformację organizacji i technologię. Nie da się tego realizować na poziomie operacyjnym bez należytego monitorowania i wsparcia kierownictwa organizacji. Jest to tym bardziej ważne, że problem cyberataków w sektorze logistycznym będzie się nasilał. Wynika to z naturalnego rozwoju usług w tym zakresie, ich kompleksowości i rosnącej zależności od technologii i sieci komputerowych. Kierunki logistyki takie jak automatyzacja zarządzania magazynami i towarem, konsolidacja centrów logistycznych, współdzielenie zasobów, bezzałogowy transport, coraz większe oparcie na technologii (*big data*, chmury, *internet of things*) zwiększą efektywność działania, ale jednocześnie nie pozwolą spać spokojnie ludziom odpowiedzialnym za bezpieczeństwo łańcuchów logistycznych.

Marcin Ludwiszewski,
lider obszaru cyberbezpieczeństwa
w Deloitte w Polsce

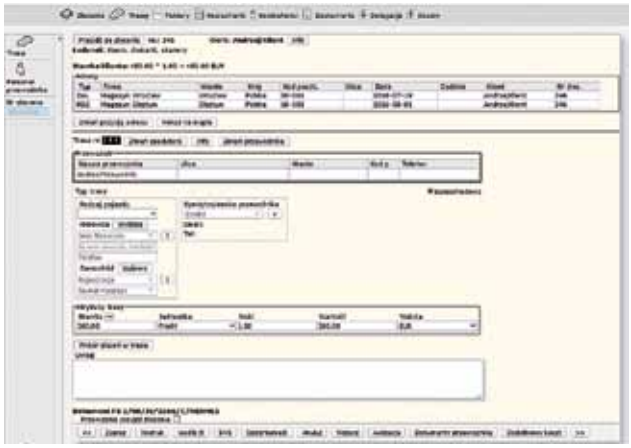
System Hermes GT systemem spedycyjnym

POMERANIA SERVICES GROUP SP. Z O.O.

Projektując system Hermes GT długo zastanawialiśmy się nad tym jak powinien wyglądać i jakie możliwości powinien mieć system spedycyjny, który pozwoli na stworzenie realnej przewagi konkurencyjnej firm, które go używają. Nie ukrywajmy, że rynek usług transportowych to jeden z najbardziej zależnych od komunikacji rynków dzisiejszych czasów.

System informatyczny spełnia tutaj kluczową rolę. Nasze doświadczenia z pierwszym systemem spedycyjnym jakiego byliśmy twórcą, o nazwie Compass, bardzo wiele nas nauczyły, a on sam osiągnął wielki sukces. Wyciągnęliśmy wnioski, wybraliśmy to co najlepsze i przenieśliśmy na nową, napisaną przy wykorzystaniu najnowszych technologii platformę, która otwiera nowe możliwości. A rywalizacja na rynku usług transportowych i spedycyjnych jest duża. Do tego takie zjawiska jak rotacja personelu czy utrudnienia formalne dają się mocno we znaki.





Wyjątkowa wszechstronność...

System *Hermes GT* prezentuje podejście, które ułatwia życie i realnie wspiera dzięki dostosowaniu funkcji i ich działań tak, aby uwzględniały obecne potrzeby i problemy branży. System posiada wszystkie funkcje jakie system transportowo-spedycyjny powinien mieć, a jest to obsługa zleceń, rozrachunków, elastycznego fakturowania, funkcje CRM i wiele innych. A to, co tak naprawdę wyróżnia nasz system od innych, to jego walory komunikacyjne



HERMES GT

i procesy automatyzujące, a co za tym idzie, wyręczające pracowników.

Dostępność systemu informatycznego ma dzisiaj duże znaczenie, dlatego postawiliśmy na technologię pozwalającą uruchomić system spedycyjny na dowolnym urządzeniu – smartfonie w pociągu, tablecie za granicą lub komputerze w domu – oraz w każdej chwili. Sam użytkownik, czyli Ty, decyduje kto i skąd ma mieć do niego dostęp.

Jako, że Hermes zwykle pracuje na naszych serwerach i nie potrzeba serwerowni, to Twój system będzie dostępny całą dobę. Do tego *HERMES GT* posiada funkcje automatyzujące różne zadania i w czasie, kiedy śpisz, i kiedy odpoczywasz na urlopie, więc w oparciu o zadane kryteria samodzielnie wysyła przypomnienia o płatnościach czy wezwania do zapłaty do Twoich dłużników. Sprawdza też proces realizacji zleceń poprzez komunikację z przewoźnikami czy Twoimi kierowcami – rejestruje dane i przedstawia status poszczególnych zleceń w systemie. Jeśli wystąpi problem, np. opóźnienie w dostawie, to jeszcze przed godziną dostawy system poinformuje pracownika dyżurnego komunikatem SMS, że takie opóźnienie będzie miało miejsce, pozostawiając przy tym czas na poinformowanie klienta.

...i ujednolicenie

Dzięki integracji z systemami pozycjonowania GPS i komunikacji, takimi jak urządzenia firmy Trimble czy Transics można precyzyjnie monitorować pojazdy. Taka integracja pozwala na ocenę, na podstawie otrzymanych danych, czy spedytorzy przydzielając kolejne zlecenie kierowcy, z uwagi na czas pracy kierowcy, nie popełniają błędu. Systemy Trans czy Timocom to kolejne walory ujednoliconej komunikacji. Uważamy, że system spedycyjny powinien być miejscem, gdzie spedytor otrzymuje komplet informacji, potrzebnych do pracy. Korzystanie z wielu różnych systemów, nastręcza trudności i marnuje cenny czas pracownika. Stawiamy na komunikację i ujednolicony system zarządzania informacją. Zdobądź więc przewagę nad konkurencją dając swoim klientom wartość dodaną do swoich usług w postaci Monitoringu Jakości Usług, realizowanego przez system *Hermes GT*.

System Hermes to nowa jakość systemów spedycyjnych, liczne wdrożenia i nagrody pozwalają się nam cieszyć opinią najbardziej innowacyjnego systemu informatycznego dla firm z branży logistycznej.

Na stronie **www.program-spedycyjny.pl** można przetestować bezpłatną wersję demo programu. Pod telefonem (+48) 731 959 599 można zapytać o szczegóły.

Transics WABCO company (T)TRANS.EU ROAD TRANSPORT SYSTEM Trimble TimoCom

Platforma Navisphere – skuteczne narzędzie dla klientów

Aby sprawnie funkcjonować w obecnych realiach rynkowych, konieczne jest stosowanie nowoczesnych systemów informatycznych. Nie ma w tym wypadku znaczenia branża ani obszar działania firmy. Nie inaczej jest w przypadku logistyki oraz transportu.



Arkadiusz Glinka

Rozwiązania tego rodzaju przede wszystkim wspierają zarządzanie przedsiębiorstwem. Obok systemów zapewniających automatyczną wymianę informacji wewnątrz danej firmy, wskazać można też technologie umożliwiające natychmiastowy przepływ danych pomiędzy poszczególnymi uczestnikami łańcucha dostaw. Do tego dochodzą jeszcze zwykle systemy zarządzające procesami magazynowymi.

Sposób na oszczędność czasu i pieniędzy

Od kilku lat zauważamy wyraźny trend na rynku, potwierdzający, że rośnie świadomość podmiotów zaangażowanych w łańcuch dostaw i coraz więcej firm wdraża różnego rodzaju systemy informatyczne. Dotyczy to nie tylko dużych firm, działających na skalę globalną, tak jak C.H. Robinson, ale też mniejszych graczy na rynku. Dla każdego rodzaju organizacji są one bowiem nie tylko sposobem na oszczędność czasu, ale również pieniędzy.

W Polsce C.H. Robinson oferuje krajowy i międzynarodowy transport drogowy, spedycję towarów, transport specjalistyczny oraz fracht lotniczy i morski. Co więcej, polskie biura zapewniają też doradztwo w zakresie łańcucha dostaw oraz dostarczają innowacyjne rozwiązania technologiczne, wśród nich m.in.: platformę Navi-

C.H. Robinson stworzył i rozwija platformę Navisphere po to, aby jego partnerzy mieli w zasięgu ręki wszystkie niezbędne narzędzia, które pozwalają na monitorowanie operacji, optymalizację procesów, lepszą łączność z klientami czy też realizację prostych zadań

sphere, system zarządzania transportem, TMS czy wykorzystanie Big Data.

Jednym z priorytetów w C.H. Robinson jest dostarczanie rozwiązań technologicznych, które będą wydajne, elastyczne i zintegrowane. Zależy nam aby nasi partnerzy mieli w zasięgu ręki wszystkie niezbędne narzędzia, które pozwalają im na monitorowanie operacji, optymalizację procesów, lepszą łączność z klientami czy też realizację prostych zadań, takich jak generowanie raportów. Właśnie dlatego stworzyliśmy platformę Navisphere, do której każdy z naszych klientów ma dostęp online. Nieustannie w nią inwestujemy, m.in. zatrudniając specjalistów IT, których kluczowym zadaniem jest jej rozwój. Dzięki temu, że jesteśmy twórcami tej technologii, możemy na bieżąco ją dostosowywać, aby spełniać oczekiwania firm, z którymi współpracujemy. Dodatkowym atutem jest fakt, że Navisphere jest stabilną platformą, która zapewnia pełne bezpieczeństwo oraz możliwość odzyskiwania danych.

Na stronie Navisphere przeznaczonej dla klientów, mogą oni śledzić przesyłki oraz zarządzać nimi, nie tylko w Polsce czy Europie, ale również na świecie. Dodatkowo poprzez platformę można poprosić o wycenę, zarządzać raportami czy przejrzeć faktury.



Zcentralizowanie dostępu do ponad 100 tys. dostawców, wykonawców i innych usługodawców, sprawia, że C.H. Robinson stanowi jedną z największych sieci transportowych na świecie

Usprawnienie w wielu obszarach

Można wyróżnić pięć strategicznych sposobów, w jakie Navisphere wpływa na łańcuch dostaw. Pierwszym z nich jest ulepszenie widoczności. Każdy z kontrahentów może sprawdzać przesyłki w jednym miejscu tak, aby mieć pełny obraz bieżącej sytuacji. Po drugie, wszystkie oferowane przez Navisphere rozwiązania są doskonale dopasowane do potrzeb danej organizacji. Platformę można indywidualnie skonfigurować, aby sprostała określonemu modelowi firmy. Zapewniamy również wsparcie ekspertów mówiących w wielu językach. Dzięki temu oferujemy satysfakcjonujące połączenie ludzi oraz technologii. Kolejny z obszarów, który usprawnia platforma, to integracja. Systemy technologiczne naszych klientów mogą być z łatwością połączone z Navisphere, co pozwala zautomatyzować procesy handlowe i poprawić jakość danych. Atutem jest również szeroka łączność. Zcentralizowanie dostępu do ponad 100 tys. dostawców, wykonawców i innych usługodawców sprawia, że wspólnie stanowimy jedną z największych sieci transportowych na świecie. Ostatni z obszarów, o którym warto wspomnieć, to zaawansowane bezpieczeństwo oraz wydajność. Navisphere nie jest narzędziem, w które jednorazowo zainwestowaliśmy. Stale je doskonalimy i testujemy, korzystając z zaawansowanego centrum wspierania danych.

Systemy technologiczne klientów C.H. Robinson mogą być z łatwością połączone z Navisphere, co pozwala zautomatyzować procesy handlowe i poprawić jakość danych.

W skali globalnej C.H. Robinson dziennie notuje ok. 6,5 miliona interakcji na platformie. Każdego dnia korzysta z niej ponad 100 tys. firm na całym świecie.

O skuteczności tego narzędzia świadczy wciąż rosnące zainteresowanie naszych klientów. Liczby mówią same za siebie. W skali globalnej dziennie notujemy ok. 6,5 miliona interakcji na platformie. Każdego dnia korzysta z niej ponad 100 tys. firm na całym świecie.

Systemy informatyczne stosowane w logistyce i transporcie mają wiele zalet. Przyczyniają się do redukcji kosztów oraz podnoszą wydajność pracy. Znacząco porządkują procesy oraz zasoby, a także jakość obsługi klienta. Dodatkowo pozwalają na łatwiejszą optymalizację oraz nadzór całego łańcuch dostaw. Dzięki możliwościom integracji z zewnętrznymi systemami, zalety te przejawiają się nie tylko w przypadku danej organizacji, która je wdrożyła, ale również jej klientów, dostawców i kontrahentów.

Arkadiusz Glinka,
dyrektor transportu
na Europę Wschodnią,
C.H. Robinson Europe B.V

Aktualizacja Astro WMS usprawnia działanie w Løvenskiold Logistikk

Po ponad 12 latach współpracy z Consafe Logistics, firma Løvenskiold Logistikk nadal znajduje sposoby poprawy przepływów z wykorzystaniem informacji otrzymywanych w czasie rzeczywistym oraz poprzez automatyzację procesów. W ciągu ostatnich dwóch lat firma zaoszczędziła 15% na samej kompletacji.

Największy norweski dostawca materiałów budowlanych, sprzętu i wyposażenia domu, Løvenskiold Logistikk, współpracuje z firmą Consafe Logistics, aby zwiększyć przepływy logistyczne od pierwszego wdrożenia systemu Astro WMS, które miało miejsce w 2004 r. Na ostatnich warsztatach Tony Edmundsson, kierownik operacyjny w Løvenskiold, mówił o tym, jak firma robi ciągłe postępy, szuka oszczędności i poprawia wydajność logistyki.

Koncentrując się na zmianach od 2012 r., w swojej prezentacji podkreślał, jak zatrzymywać straty w procesach logistycznych.

Dzięki aktualizacji systemu, przejściu ze starego serwera Unix na Windows i aktualizacji do najnowszej wersji Astro WMS, Løvenskiold Logistikk ma teraz znacznie lepszą kontrolę.



Dzięki stosowaniu OpView do wspomagania decyzji Løvenskiold Logistikk może podejmować decyzje w czasie rzeczywistym, co w szczególności dotyczy towarów przychodzących

15% oszczędności w rundach kompletacyjnych

W pierwszym kwartale 2014 r. firma zaktualizowała system Astro WMS do najnowszej wersji i użyła narzędzi analitycznych w celu poprawy procesu kompletacji. Wraz z firmą Consafe Logistics przeanalizowano system kompletacji dzięki czemu odkryto, że jeżdżenie po magazynie zajmuje 15 minut, nawet bez pobierania towaru, co jest bardzo nieefektywne. Brakowało w tym zakresie dobrego planowania. Jaka jest odpowiedź? Powrót do tablicy do pisania.

– *Potrzebowaliśmy pełnego obrazu procesu, aby znaleźć sposób na jego usprawnienie. Stosując narzędzia wizualizacji dostępne w systemie sprawdziliśmy, jak efektywniej umieszczać palety oraz przeprowadziliśmy zadania porządkowe, aby sprawdzić, co jeszcze moglibyśmy usprawnić* – opowiada Tony Edmundsson.

Podział artykułów na klasy rotacji ABCD i optymalizacja tras przez usunięcie jednej ze ścian budynku wygenerowało 15-procentowe oszczędności w kompletacji. Artykuły A i B zostały przeniesione na powierzchnię o 40% mniejszą, ale nadal stanowią one ponad 80% kompletacji ogółu towarów. Zmiany te zostały wprowadzone bardzo szybko, dzięki czemu ciężarówki nie muszą już kluczyć na terenie firmy. – *A ponieważ proces kompletacji stał się bardzo wydajny, menedżerowie magazynowi muszą pilnować, aby najlepsi pracownicy nie przepracowywali się za bardzo* – żartuje Tony.

OpView – właściwe decyzje szybciej

W 2015 r. firma zaktualizowała system o moduł OpView, aby zaoszczędzić jeszcze więcej czasu korzystając z technologii wizualizacji. Dzięki stosowaniu OpView do wspomagania decyzji Løvenskiold Logistikk może podejmować decyzje w czasie rzeczywistym, co w szczególności dotyczy towarów przychodzących. – *Jeśli przyjrzymy się temu, co dzieje się w magazynie, widzimy, że mamy teraz 945 linii przyjęć oczekujących na odstawienie. Możemy mierzyć prędkość przesunięć wprost na ekranie* – tłumaczy kierownik operacyjny w Løvenskiold, pokazując na żywo dane z systemu. Tony widział również doskonałe możliwości do tworzenia innych narzędzi pomocy do systemu. – *Używając widoku seryjnego możemy klasyfikować towary i w ciągu 5-10 sekund wiemy dokładnie, gdzie powinny one być* – zapewnia.

Podział artykułów na klasy rotacji ABCD i optymalizacja tras przez usunięcie jednej ze ścian budynku wygenerowało 15-procentowe oszczędności w kompletacji.

Wcześniej inną skomplikowaną sprawą były dokumenty dla kierowców odbierających towary wychodzące. – *Przedtem zawsze mieliśmy problem z towarami wyjeżdżającymi. Kierowcy musieli pobrać dokumenty, a następnie skanować je. Teraz proces ten jest znacznie uproszczony. Wiedzą, co załadować i kiedy załadować poprzez jeden prosty skan. Tylko tyle. Rozwiązanie jest elastyczne, łatwe w utrzymaniu i daje doskonałą kontrolę* – chwali zastosowane rozwiązanie Tony.

Zautomatyzowany proces pakowania

Firma poczyniła duże oszczędności poprzez automatyzację części procesu pakowania. – *Wcześniej mieliśmy wąskie gardło w Dziale Budownictwa, gdzie kuchnie, drzwi, itp. były przemieszczane do stanowiska pakowania. Problem leżał w uzyskaniu odpowiednich etykiet i zbyt dużej obsługi ręcznej. Teraz mamy zautomatyzowaną funkcję, towary są skanowane raz i wszystko jest wprowadzane automatycznie* – twierdzi kierownik operacyjny.

Jest to część trwającego procesu optymalizacji. W planach jest automatyzacja ręcznej obsługi małych artykułów. Firma będzie wykorzystywać wstępną kompletację, aby przemieszczać te pozycje w pierwszej kolejności.

Zatrzymać straty, aby zarabiać

Straty kosztują. Dzięki aktualizacji systemu, przejściu ze starego serwera Unix na Windows i aktualizacji do najnowszej wersji Astro WMS, Løvenskiold Logistikk ma teraz znacznie lepszą kontrolę. Wcześniej firma musiała kontaktować się z dostawcą Unix, aby dokonywać prostych zmian, takich jak na przykład dodanie drukarki. Teraz możliwe jest ograniczenie strat dzięki wprowadzaniu w życie bardzo małych projektów.

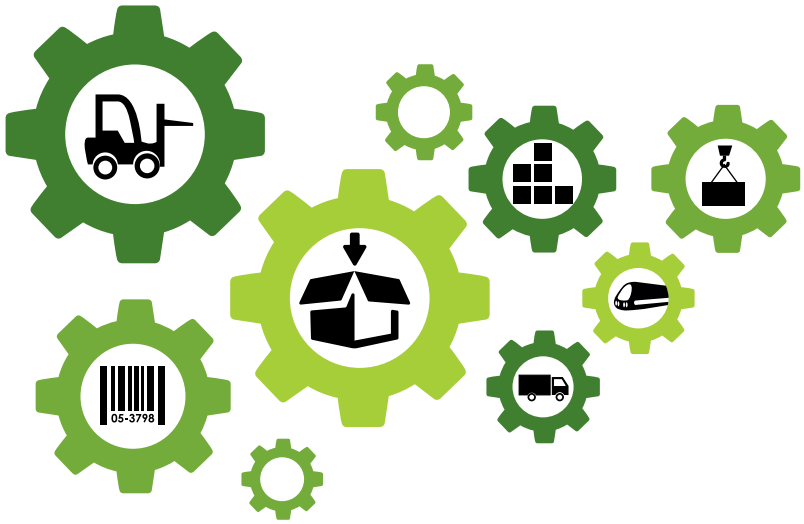
Prace wykonane w 2015 r. umożliwiły firmie uzyskanie lepszej orientacji operacyjnej, gdzie liderzy zespołów wiedzą dzięki Astro WMS, co dzieje się każdego dnia i mogą od razu podejmować decyzje.

Z pomocą dostawcy z odpowiednim doświadczeniem logistycznym oraz systemem WMS, który jest często aktualizowany, procesy są ulepszone, a straty usuwane na bieżąco, a tym samym oszczędza się pieniądze, co przekłada się w dalszym kroku na zwiększenie konkurencyjności.

MM



Dzięki stosowaniu OpView do wspomagania decyzji Løvenskiold Logistikk może podejmować decyzje w czasie rzeczywistym, co w szczególności dotyczy towarów przychodzących



INTRALOMAG
TARGI LOGISTYKI MAGAZYNOWEJ
23-24.11.2016
Łódź, al. Politechniki 4
expo łódź

Strefa Inwestora:
Oferta gmin, powiatów, specjalnych stref ekonomicznych i firm komercyjnych pod kątem możliwości zakupu gruntów inwestycyjnych.

Targom towarzyszyć będzie:
II Forum Inwestorów i Eksporterów.
W centrum Polski, w centrum Europy.

Organizator: Patronat honorowy: Patronat branżowy: Partnerzy targów: Patronat medialny:

Kontakt:
Agnieszka Przewies
tel. (42)639 90 53, 691 968 708
e-mail: a.przewies@targi.lodz.pl

intralomag.pl



W standardzie 5G

Istotnym projektem, nad którym pracuje Scania we współpracy z Ericsson jest możliwość zastosowania mobilnej sieci 5G do przesyłania danych w transporcie. Jako pierwsza firma bada jej możliwości.

Nowa technologia może odegrać istotną rolę w próbach pojazdów autonomicznych Scania

Trzy nowoczesne stacje bazowe zostały umieszczone w ośrodku badawczo-rozwojowym Scania w Södertälje w Szwecji, a testowana sieć będzie systematycznie wzbogacana o nowe rozwiązania. Wykorzystanie sieci 5G w transporcie umożliwia rozwój zintegrowanych konwojów i pojazdów autonomicznych. – *Elementy nowej, mobilnej sieci 5G gwarantują wysoką jakość transferu, niskie ryzyko opóźnień i dużą przepustowość. Pozwalają na szybkie przesyłanie dużej liczby złożonych danych, oferując „pas szybkiego ruchu" niezbędny do rozwijania zintegrowanych konwojów i pojazdów autonomicznych* – komentuje Anders Ställberg, Project Manager for City Automation w Scania.

Zalety sieci 5G

W dotychczas wykorzystywanych standardach sieci komórkowej użytkownicy nie mieli dostępu do udogodnień w postaci szybkiego przesyłu i musieli konkurować, np. ze strumieniującymi filmy, muzykę lub gry. Sieć 5G ma znaczenie większą pojemność niż 4G, co czyni ją szczególnie przydatną w komunikacji pomiędzy pojazdami.

Małe opóźnienie i wysoka przepustowość charakterystyczne dla sieci 5G sprawiają, że można zastosować ją do bezpośredniego przesyłania sygnału o hamowaniu, a także innych danych, które muszą być przekazywane między pojazdami szybko i bez zakłóceń. Standard 5G może być alternatywą dla wcześniej używanej sieci WLAN.

Nowa technologia może odegrać istotną rolę w próbach pojazdów autonomicznych Scania. Na przykład przy przesyłaniu na bieżąco uaktualnień map przechowywanych na centralnym serwerze, wykorzystywanych przez pojazdy autonomiczne.

Małe opóźnienie i wysoka przepustowość charakterystyczne dla sieci 5G sprawiają, że można zastosować ją do bezpośredniego przesyłania sygnału o hamowaniu, a także innych danych, które muszą być przekazywane między pojazdami szybko i bez zakłóceń.

Nowe oblicze transportu

Eksperci Scania i Ericsson są zdania, że testy sieci 5G dowiodą jej wysokiej użyteczności. – *Nie tylko wpłyną na przyspieszenie rozwoju bieżących projektów Scania, ale także będą okazją do sprawdzenia przez inżynierów Ericsson nowej technologii w praktyce* – dodaje Anders Ställberg.

Potwierdza to Torbjörn Lundahl, dyrektor programu „5G National Research Programme" w Ericsson Research. – *Chcemy pokazać potencjalnym użytkownikom, jak sieć 5G może wspomóc rewolucję cyfrową w ich branży. Liczymy na wiele cennych opinii, które pozwolą na rozwój udoskonaleń otwierających drogę do nowych zastosowań sieci 5G. Próby przeprowadzane wspólnie z firmą Scania pomogą nam lepiej zrozumieć potrzeby i wymagania użytkowników oraz upewnić się, że są one należycie spełniane przez standard 5G i tworzące go elementy. Zyskamy pogłębiony wgląd w sektor transportowy, który jest dla nas priorytetowy* – komentuje Torbjörn Lundahl.

Testy nie będą ograniczać się jedynie do toru prób w Södertälje. W przyszłości Scania uzyska dostęp do połączenia 5G w głównej siedzibie firmy Ericsson, znajdującej się w sztokholmskiej dzielnicy Kista. Zostało ono już użyte w kwietniu tego roku podczas próbnych jazd niewielkich, autonomicznych autobusów, które odbywały się w ramach „Kista Mobility Week". W Kista będą też prezentowane pojazdy autonomiczne Scania budowane w ramach projektu automatyzacji transportu miejskiego.

JD

Zdalne odczyty oraz elektroniczne delegacje

z wykorzystaniem mobilnych narzędzi

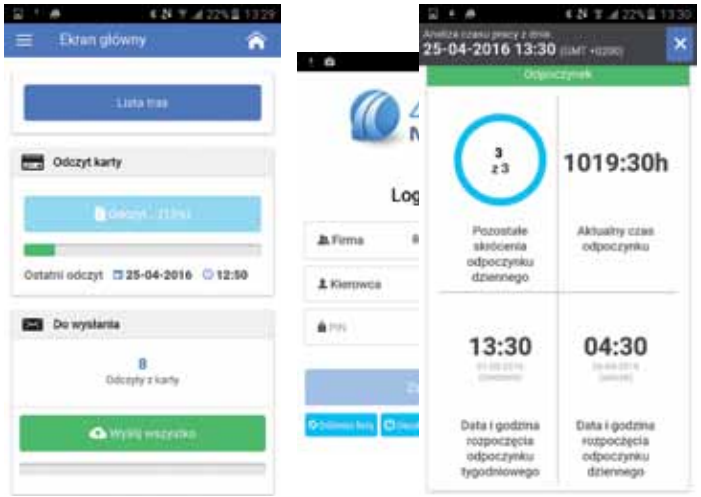


4Trans Mobile to nowoczesne narzędzie wspomagające codzienną pracę w firmie transportowej, w szczególności tworzenie delegacji, odczyt kart kierowców i tachografów czy kontrola naruszeń.

Odczyt karty kierowcy i tachografu przez telefon lub tablet

Dzięki aplikacji 4Trans Mobile kierowca ma możliwość odczytania danych z karty i tachografu niezależnie od tego, gdzie się znajduje. Odczyty są przesyłane bezpośrednio do programu 4Trans w siedzibie firmy. Nie potrzeba stałego połączenia z internetem, wszystkie konieczne dane mogą być przesyłane do siedziby firmy, gdy telefon zostanie podłączony np. do darmowej sieci Wi-Fi.

Zaletami posiadania aktualnego odczytu w firmie są m.in. przeliczenie wynagrodzenie kierowcy nim ten wróci z delegacji oraz weryfikacja naruszeń w firmie nawet w trakcie trwania kontroli drogowej.



Pozostały czas jazdy i odpoczynków widoczny dla kierowcy

Kierowca w każdej chwili może sprawdzić ile pozostało mu jeszcze czasu jazdy oraz odpoczynku. Aplikacja korzysta z tych samych algorytmów co program dla służb kontrolnych TachoScanControl, a to gwarantuje pełną zgodność z rozporządzeniem 561/2006.

Uwaga! Obsługa języków: polskiego, ukraińskiego, białoruskiego, rosyjskiego oraz angielskiego. Koniec z przepisywaniem odręcznie wypełnionych delegacji i kart drogowych.

Dzięki aplikacji 4Trans Mobile kierowca nie musi prowadzić odręcznych zapisów, a przekroczenia granic łatwo wprowadza na swoim telefonie. Te informacje są automatycznie przesyłane do oprogramowania 4Trans.

W celu rozliczenia podróży służbowej osoba w firmie za pomocą modułu 4Trans Delegacje może zweryfikować i automatycznie wygenerować należne diety oraz ryczałty za nocleg.

Kierowca może wprowadzać w aplikacji miejsca rozładunku i załadunku, z których zostanie automatycznie stworzona i przesłana do firmy karta drogowa w popularnym formacie arkusza kalkulacyjnego.

Prosta instalacja, bez ingerencji w inne instalacje pojazdu

Aplikacja 4Trans Mobile nie wymaga instalowania w pojeździe żadnych dodatkowych urządzeń. Wdrożenie i rozpoczęcie działania aplikacji następuje w ciągu jednego dnia. Do pełnego wykorzystania możliwości aplikacji wystarczy telefon komórkowy lub tablet z systemem Android 4.4.4 (lub nowszym) oraz jedno z oferowanych akcesoriów:

- niewielkich rozmiarów czytnik MicroUsb pozwalający w kilka sekund odczytać kartę kierowcy;
- TachoBlue II – lekkie i solidne urządzenie do bezprzewodowego pobierania danych z tachografów cyfrowych poprzez Bluetooth. Nie wymaga żadnych dodatkowych ustawień, wystarczy jedno kliknięcie, aby pobrać dane z karty kierowcy (przez tachograf) lub tachografu;
- kable MicroUSB.



Uwaga! W większości tachografów po 1 października 2011 r. możliwy jest odczyt karty kierowcy przez tachograf bez włożonej karty przedsiębiorstwa.

Dodatkowe korzyści:

- dostęp do modułu sprawdzającego manipulacje,
- możliwość archiwizacji danych na serwerach INELO,
- profesjonalne wdrożenie.

Aplikacja przed wprowadzeniem na rynek została sprawdzona w praktycznym działaniu. Jest pozytywnie odbierana przez kierowców, osoby zarządzające oraz właścicieli firm. Funkcyjności aplikacji są szerzej omawiane na darmowych warsztatach w całej Polsce oraz na indywidualnych spotkaniach z naszymi przedstawicielami.

Piotr Dajema,
specjalista ds. wdrożeń i szkoleń,
Inelo

Więcej informacji znajdą Państwo na stronie **www.inelo.pl**



Bezpieczny sposób na dalszą podróż

Bezpieczeństwo kart płatniczych to temat, o którym mówi się sporo, zwłaszcza od kiedy można robić drobne zakupy bez konieczności wprowadzani kodu PIN. W razie zgubienia czy kradzieży może ich przecież użyć osoba niepowołana. A jak jest w przypadku kart flotowych? Czy to bezpieczny sposób na regulowanie płatności?

Emitenci twierdzą, że tak, a jako zalety bezgotówkowej płatności wymieniają: wyeliminowanie możliwości kradzieży gotówki jaką kierowca woził ze sobą, płacenie za zakupy w różnych krajach europejskich tą samą kartą, zwiększenie kontroli transakcji przez właściciela firmy i możliwość decydowania przez niego co kierowca może kupić na daną kartę i z jakich usług skorzystać. A że jest bezpieczna – nie mają wątpliwości. Przed użyciem przez osoby niepowołane karty chronione są kodem PIN. Bez jego wprowadzenia żaden zakup ani usługa nie zostaną zrealizowane. Co więcej, w wypadku niektórych kart istnieje możliwość autoryzacji transakcji za pomocą SMS na wyznaczony przez klienta numer telefonu.



Jeżeli użytkownik karty przekroczy dany limit, transakcja nie będzie zaakceptowana. Na każdej karcie przewoźnika widnieje nr rejestracyjny pojazdu, który jest weryfikowany przez pracownika stacji paliw z numerem rejestracyjnym tankowanego auta

PIN jak zbroja

Również DKV Selection Card zabezpieczona jest kodem PIN. Oznacza to możliwość płacenia kartą na stacjach wyposażonych w elektroniczne terminale, a zabezpieczenie PIN-em wyklucza możliwość skorzystania z DKV Card przez osoby niepowołane. Nabycie towarów i usług na stacjach może nastąpić tylko po wprowadzeniu 4-cyfrowego kodu. Po trzykrotnym błędnym wprowadzeniu kodu karta zostaje zablokowana. Informacja o jej zablokowaniu dociera natychmiast do Centrali DKV. Nie ma możliwości odblokowania, konieczne jest zamówienie nowej. W przypadku utraty lub zniszczenia, nowa DKV Card wydawana jest bezpłatnie. Co ważne, istnieją trzy warianty przydzielania kodu:

- jeden dla całej floty (flotowy) – kierowcy otrzymują karty, które zabezpieczone są tym samym kodem;
- indywidualny PIN dla pojazdu nadawany przez system (systemowy);
- indywidualny PIN na żądanie firmy (PIN na życzenie) – w każdej sytuacji właściciel floty może zwrócić się o dodatkową DKV Card, a jest ona wydawana bezpłatnie. Karta DKV Card jest przypisana do pojazdu lub w wyjątkowych wypadkach wystawiona jest na firmę.

Co na to przewoźnicy?

Potwierdzają to, że karty to bezpieczny środek płatniczy. Artur Kamiński, właściciel firmy transportowej Artex z Sochaczewa twierdzi, że nie zdarzyło się w jego firmie, aby z karty flotowej skorzystała osoba trzecia, nawet wtedy, gdy została zgubiona. – *To dlatego, że każda z kart jest chroniona kodem PIN i bez jego znajomości nikt nie zapłaci za żadną usługę. Ale, niestety, pracownik będący w posiadaniu karty nie zawsze jest uczciwy. Zdarza się, że kierowca mający kartę np. podjeżdża innym niż samochód firmowy pojazdem na stację benzynową, do tego z beczką na paliwo i tankuje na kartę flotową. Co prawda, pracownik stacji, jeśli postępowałby zgodnie z przepisami, ma obowiązek sprawdzenia, czy kierowca płacąc kartą ma na niej numery pojazdu, który podjechał, ale tego często nie robi. W ten sposób wielu przewoźników straciło pieniądze* – mówi.

Dominik Murawski, specjalista d/s gospodarki paliwowej i zarządzania flotą Raben Logistics Polska, która korzysta obecnie z kart paliwowych Lotos (karty Biznes), Orlen (karty Flota) oraz Circle K (dawniej Statoil – system Routex), trochę inaczej patrzy na sprawę. – *Oceniamy, iż karty wydawane przez te firmy są bezpieczne – nie mieliśmy do tej pory żadnych niezgodno-*

ści tankowań. Nie odnotowaliśmy również żadnych prób fałszowania kart czy też wyłudzeń. Spowodowane jest to prawdopodobnie odpowiednimi zabezpieczeniami stosowanymi przez Lotos i Orlen na stacjach paliw – liczne kamery umieszczone na stacjach oraz odpowiednio wyszkolona kadra pracowników zapobiega tego typu zdarzeniom. Z kolei w przypadkach zagubienia kart przez kierowców mamy możliwość szybkiego zablokowania kart oraz sprawdzenia, czy od momentu zagubienia były realizowane jakieś transakcje. Ponadto nie zdarzyło się nigdy, byśmy otrzymali pocztą elektroniczną wiadomości phishingowe z próbą wyłudzenia danych do logowania się do stron www dostawców kart – komentuje.

Powyższą wypowiedź rozwija Małgorzata Krawnis, starszy specjalista ds. rozliczeń kierowców Raben Transport – *Karty flotowe, z których korzystają nasi przewoźnicy, to karty Lotos Biznes, które posiadają w swoim asortymencie tylko olej napędowy Eurodisel . W zależności od rodzaju przewoźnika (międzynarodowy lub krajowy) na każdej karcie są ustalane i przydzielane limity miesięczne i dzienne. Ilość transakcji w ciągu dnia jest ograniczona. Jeżeli użytkownik karty przekroczy dany limit, transakcja nie będzie zaakceptowana. Na każdej karcie przewoźnika widnieje nr rejestracyjny pojazdu, który jest weryfikowany przez pracownika stacji paliw z numerem rejestracyjnym tankowanego auta. W razie niezgodności transakcja*



Obowiązkiem kierowcy jest zachowanie numeru PIN w tajemnicy, przechowywanie karty i numeru PIN osobno oraz niezwłoczne powiadomienie o zniszczeniu, zagubieniu lub kradzieży karty w celu jej niezwłocznego zablokowania

Liczne kamery umieszczone na stacjach oraz odpowiednio wyszkolona kadra pracowników zapobiega wyłudzeniom.

nie może być zaakceptowana. Posiadacz karty zobowiązany jest do chronienia jej przed zagubieniem, zniszczeniem i przede wszystkim przed kradzieżą. Obowiązkiem kierowcy jest także zachowanie numeru PIN w tajemnicy, przechowywania karty i numeru PIN osobno oraz niezwłoczne powiadomienie o zniszczeniu, zagubieniu lub kradzieży karty w celu jej niezwłocznego zablokowania. Są to karty bezgotówkowe , tak więc wyłudzenie gotówki od jej właściciela jest niemożliwe. Kradzież poprzez wejście do systemu informatycznego teoretycznie może się zdarzyć. Jednakże musiałoby to być tylko tankowanie ON nie przekraczające wszystkich limitów, przy współudziale osób trzecich. Taka sytuacja nie miała miejsca – stwierdza dobitnie.

KOZLOWSKI
Rechts- und Steuerberatung
Doradztwo prawne i podatkowe

Niemiecka kancelaria adwokacka i doradztwa podatkowego oferuje usługi dla firm z branży TSL:

Niemieckie prawo

- Windykacja wierzytelności w Niemczech, postępowania sądowe
- Kolizje i odszkodowania w Niemczech – regulacja szkód
- Spory sądowe: szkody na towarze, palety, opóźnienia dostawy
- Niemieckie licencje transportowe i ograniczenia kabotażowe
- Kontrole drogowe i mandaty w Niemczech
- Wykroczenia drogowe i przestępstwa popełnione przez kierowców

Niemieckie podatki

- Księgowość niemieckich firm transportowych i spedycyjnych
- Doradztwo w międzynarodowym opodatkowaniu VAT
- Polsko-niemieckie grupy kapitałowe i spedycyjno-transportowe
- Międzynarodowe finansowanie przedsiębiorstw

Zapraszamy do naszych biur w Berlinie, Szczecinie i Warszawie

www.ra-kozlowski.com
mail@ra-kozlowski.com

ARIS

Usługi: tankowanie paliw, opłaty drogowe, myjnie, parkingi i planowanie tras z uwzględnieniem cen paliw. Zwrot VAT i akcyzy. Jeśli chodzi o opłaty drogowe to ARIS oferuje opłaty drogowe w systemie post-pay w następujących krajach: Austria, Białoruś (Beltoll), Czechy, Francja Hiszpania, Niemcy, Polska (Viatoll + Autostrada Wielkopolska), Rosja, Słowacja, Szwecja (Eurowiniety), Litwa. Dodatkowo, klienci, którzy korzystają z usług opłat drogowych we Francji, otrzymują w pakiecie rabaty do 13% od lokalnych operatorów dróg. Rejestracja we Francji i w Hiszpanii obejmuje również usługę przejazdu przez Liefkenshoek tunel w Belgii. W planach jest rozszerzenie od 1 stycznia 2016 r. oferty opłat drogowych na całą UE plus wszystkie tunele, promy oraz przewóz kolejowy samochodów. Opłaty w systemie post-pay pobierane są na 3 sposoby:

- za pomocą OBU (On Board Unit) – urządzenia do uiszczania opłat w elektronicznych systemach poboru opłat drogowych, tzw. e-myto;
- za pomocą karty Toll-Collect – wyłącznie w Niemczech, co pozwala zaoszczędzić na kosztach montażu/demontażu OBU;
- za pomocą karty ARIS – drogi na terenie Rosji, Autostrada Wielkopolska A2 oraz Eurowiniety w Szwecji i Litwie.

Warunkiem koniecznym do rejestracji jest posiadanie aktywnych kart paliwowych ARIS na wszystkie zgłoszone pojazdy.
Usługi dodatkowe: prawne, spedycyjne, zwrot podatku VAT i akcyzy, gwarancje opłat celnych w Rosji, katy Mastercard z limitem kredytowym.
Usługi online: rejestry tankowań w czasie rzeczywistym, raporty według potrzeb klienta, pobieranie faktur i załączników, analiza cen, planowanie tras z uwzględnieniem najniższej ceny, własnoręczne limitowanie kart, zarządzanie kartami.
Zasięg: od granicy Chin po Portugalię.
Koszty obsługi: brak.
Rozliczanie płatności: możliwe metody to przedpłata lub kredyt. Fakturowanie dwa razy w miesiącu.
Limity: dowolne i zgodne z życzeniem klienta – dobowe na kartę, kraj, stację oraz



tygodniowe i miesięczne, do wyczerpania ustalonej kwoty itp.
Poza tym: rzeczą istotną jest przejrzyste fakturowanie z odwzorowaniem rabatów, przeliczniki walut wyłącznie według kursów średnich banków centralnych w krajach tankowania na dzień transakcji (nie ma kursów komercyjnych, średnioważonych, miesięcznych itp.) Od 1 stycznia 2017 r. możliwość dodatkowej autoryzacji za pomocą SMS na autoryzowany numer klienta.

Istnieje możliwość załatwienia ubezpieczenia opłat celnych w Rosji przez firmę poprzez kontakt z opiekunem.

BZA-ESSO Card

Usługi: karta BZA-ESSO Card to karta paliwowa, którą można posługiwać się na ponad 15 tys. stacjach paliwowych w Europie. Akceptowana jest na stacjach ESSO, SHELL i GALP oraz w Polsce na stacjach sieci m in. SHELL, MOYA, ARGE. Dodatkowo możliwe jest uiszczanie opłat drogowych i tuneli w Europie oraz w Polsce w systemie viaTOLL.
Usługi dodatkowe: klienci posiadający kartę BZA-ESSO Card mają możliwość korzystania z usługi zwrotu zagranicznego podatku VAT na preferencyjnych warunkach.



Usługi online: do dyspozycji klienta jest udostępniony Portal Transportowy, w którym klienci mają podgląd w dokonane transakcje, wystawiane faktury, salda, rozrachunki.
Zasięg: BZA-ESSO Card obejmuje takie kraje jak: Hiszpania, Francja, Niemcy, Norwegia, Holandia, Luksemburg, Belgia, Włochy, Wielka Brytania, Czechy, Słowacja, Szwajcaria, Austria, Węgry i Bułgaria
Koszt obsługi: karty wydawane są bezpłatnie. Wyłączny koszt obsługi to prowizja za dokonane transakcje.
Rozliczanie płatności: zależy od rodzaju karty. Może być w wariancie z odroczonym terminem płatności lub w wariancie przedpłaty.
Limity: karty są dopasowywane indywidualnie do zapotrzebowania klienta.

DKV CARD

Usługi: DKV CARD to flagowy produkt DKV wraz z pakietem usług dodatkowych. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie na stacjach wszystkich liczących się marek oraz dostęp do usług dodatkowych. Są to m.in.: serwisy naprawcze, 24h pomoc drogowa, internetowy serwis do zarządzania transakcjami e-Reporting DKV, planowanie podróży i zwrot zagranicznego podatku VAT (w tym fakturowania netto), usługi promowe, doradztwo. Klienci mają do dyspozycji przejrzystszą stronę internetową DKV (nowe funkcje e-faktury oraz możliwość sprawniejszego analizowania i raportowania).

Dodatkowe usługi: najważniejszą usługą dodatkową DKV jest rozliczanie opłat drogowych na terenie całej Europy. Dotyczy to systemów elektronicznych (np. viaTOLL, TollCollect, GO Maut, Myto CZ, TIS PL, Viapass, itd.) oraz tradycyjnych winiet i opłat autostradowych. Kartą rozliczymy w Europie wszystkie opłaty związane z przejazdem przez: autostrady, mosty, wiadukty czy tunele. Przy użyciu interoperacyjnego urządzenia pokładowego DKV BOX firma DKV umożliwia łączne rozliczenie opłat drogowych we Francji, Hiszpanii, Portugalii, Belgii i w Niemczech. Rozliczenia viaToll – DKV nie wymaga od klientów żadnego zabezpieczenia finansowego przy rozliczaniu opłat viaTOLL w trybie post-paid.

System DKV Bottom Up – sieć tanich stacji, która obejmuje wybrane placówki prywatne na terenie Polski, Austrii i Węgier. W kraju są to przede wszystkim stacje Lotos i MOYA (40 placówek) położone na głównych szlakach komunikacyjnych. Klienci DKV (z opcji mogą korzystać wszyscy klienci) bez dodatkowych formalności płacą tu za paliwo mniej niż wynosi stawka – płacą za paliwo cenę o kilka procent niższą niż stawka dystrybutora. Dzięki systemowi klienci kupują tańsze paliwo, stacje zwiększają obroty, a DKV fakturuje większe ilości tankowań.

Usługi online: Internetowa platforma DKV eReporting służąca do analizy płatności całej floty: tankowań, opłat drogo-

wych oraz zakupów i płatności za usługi, generuje raporty ostrzeżeń o dokonaniu nieplanowanych transakcji. Można też ustawić alerty – jeśli kierowca nie postępuje według zaleceń, spedytor otrzymuje specjalne zawiadomienia na e-mail.

Nowy DKV Kokpit (rozbudowany panel klienta) w jednym miejscu oferuje narzędzia do zarządzania transportem: planowanie tras z uwzględnieniem najtańszych miejsc tankowania, monitorowanie bieżących płatności w całej Europie oraz sporządzanie zestawień i raportów, które mogą być integrowane z dowolnym systemem zarządzania flotą. Wszystko to uzupełnione przydatnymi informacjami oraz w pełni kompatybilne z urządzeniami mobilnymi typu smartfon lub tablet. W przypadku e-faktury można skorzystać z bezpośrednich odnośników do mapy, opcji sortowania kosztów wg pojazdu/kraju i możliwości generowania raportów flotowych na podstawie danych z faktury.

DKV Maps – serwis internetowy, który służy m.in. do kalkulacji opłat drogowych na poszczególnych odcinkach w Europie, planowania podróży z uwzględnieniem parametrów pojazdu, porównywania cen paliw na europejskich stacjach. DKV prowadzi portal internetowy dedykowany opłatom drogowym: www.info-myto.pl, na którym zamieszczone są najświeższe informacje dotyczące systemów opłat drogowych w Europie oraz mapy płatnych dróg.
Zasięg: obecnie 60 tys. punktów honoruje karty paliwowo-serwisowe DKV, z czego ponad 43 tys. to stacje paliw (4 tys. stacji paliw w Polsce), w 42 krajach Europy. Liczba firm korzystających z kart wynosi, 120 tys. a w posiadaniu klientów jest obecnie ponad 2,5 mln kart serwisowych i/lub urządzeń pokładowych DKV.



Koszty obsługi: wydanie i obsługa są bezpłatne, natomiast płacona jest prowizja od transakcji kartą – w zależności od regionu Europy, wynosi od 0,5 do kilku procent.
Rozliczanie płatności: elektroniczne fakturowanie połączone z odroczonym, 21-dniowym terminem płatności. Klienci DKV otrzymują średnio raz na dwa tygodnie zbiorczą fakturę, w której wyszczególnione są transakcje dokonane kartą. Dokładne informacje dotyczące całości rozliczeń dostępne są dla klientów za pośrednictwem dedykowanej platformy internetowej eReporting.

Klienci DKV mogą odzyskać VAT za zakupy zagranicą. Większość przewoźników decyduje się na wygodny tryb fakturowania netto, w którym podatek automatycznie odliczany jest od kwoty na fakturze. Korzystając z karty DKV, stawkę netto można płacić nie tylko za zakupione za granicą paliwo, ale również oleje, smary i akcesoria samochodowe. Dotyczy to także opłat za przejazdy autostradami, tunelami, mostami i przeprawy promowe.
Limity: nie obowiązują sztywne ramy dotyczące ilości tankowanego paliwa czy wysokości miesięcznych rachunków. Oferta DKV przygotowana została z myślą o dużych i małych firmach transportowych.
Poza tym: DKV przedstawiło w Niemczech nową kartę paliwową, która akceptowana jest w punktach ładowania pojazdów z napędem hybrydowym oraz elektrycznym. Posiadacze tej karty mają jednocześnie pełny dostęp do tradycyjnej sieci akceptacji DKV w 42 krajach Europy. Inspiracją dla poszerzenia funkcjonalności karty DKV jest wzrost popularności aut z napędem hybrydowym i elektrycznym.

Berlio



Usługi: operatorem i przedstawicielem Berlio w Polsce jest firma Krismar. Oferuje bezgotówkowe rozliczenia za paliwo, towary i usługi na terenie Rosji (650 współpracujących stacji paliw), Białorusi (600), Ukrainy (120), Polski (50). Kartą Berlio można rozliczać się za drogi na Białorusi za pośrednictwem BelToll, elektronicznego systemu opłat.
Usługi dodatkowe: Umowa z firmą obejmuje również korzystanie z kart Routex-Statoil, a tym samym wszystkie paliwa, drogi, mosty, tunele oraz usługi na terenie całej Europy.
Zasięg: Rosja, Białoruś, Ukraina i Polska oraz cała Europa na stacjach Statoil.
Sposób rozliczania: faktury są wystawiane dwa razy w miesiącu, 15 i ostatniego dnia miesiąca, w złotych i euro.

aris
Niezawodność przede wszystkim!






System transakcji On-line (tankowania rejestrowane w czasie rzeczywistym)
- Podgląd transakcji na stronie www Bezpieczeństwo używania kart – PIN, natychmiastowa blokada przez SMS, nagrania monitoringu, limity na kartach.
- Służba pomocy przez 24H na dobę
- Zwrot VAT i fakturowanie netto
- Brak dodatkowych opłat za korzystanie z systemu i obsługi kart

www.ariscard.com
Aris Polska Sp. z o.o. | ul. Romana Maya 1 | 61-371 Poznań | tel. +48 61 874 10 25 | fax +48 61 874 10 26 | e-mail: biuro@ariscard.pl

euroShell



Usługi: płatność za paliwo, akcesoria samochodowe, myjnie dla pojazdów osobowych i ciężarowych, opłaty drogowe w Polsce – viaTOLL, opłata za autostradę A1, A2, A4, opłaty w Europie, opłaty za promy, mosty i tunele, pomoc drogowa, przewóz samochodów ciężarowych koleją, mandaty drogowe.
Usługi dodatkowe: wszystkie ww. usługi dostępne są w standardzie karty, jednak ich rodzaj zależy od wybranej kategorii karty.
Usługi online: Shell Card Online to aplikacja do zarządzania kartami i kontroli wydatków 24/7. Umożliwia zablokowanie, zamawianie i wymianę kart oraz wygenerowanie różnych wersji raportów. Ponadto istnieje możliwość ustawienia powiadomień alarmowych oraz limitacji ilościowych i wartościowych. Lokalizator stacji Shell oparty na mapie Google pozwala natomiast zaplanować trasę, wyszukać najbliższą stację zgodnie z podanymi kryteriami wyboru oraz umożliwia drukowanie map. APP Motorist to aplikacja zawierająca dostęp do informacji Shell, spersonalizowane oferty oraz specjalne promocje.
Zasięg: euroShell to transakcje bezgotówkowe w 22 tys. lokalizacji, w 35 krajach w całej Europie, z których łącznie prawie 2,5 tys. to stacje przeznaczone dla transportu ciężkiego. W Polsce to aż 900 punktów akceptacji. Opłaty drogowe w Polsce można regulować w systemie viaToll, przy użyciu urządzeń viaBOX i viaAuto. W Europie karty euroShell akceptowane są na 12 tys. stacji Shell i 8 tys. stacji partnerskich.
Opłaty drogowe: karta euroShell umożliwia regulację podatków i opłat drogowych we wszystkich krajach europejskich, w których są one pobierane. Wybierając kartę euroShell jako głównego partnera do regulowania płatności za korzystanie z dróg można skorzystać z wielu udogodnień. Wszystkie koszty związane z podatkami i opłatami drogowymi są wyszczególnione na fakturze euroShell, najczęściej obok kosztów paliwa. Ponadto, istnieje możliwość odzyskania podatku VAT z wielu opłat drogowych wraz z podatkiem od zakupu paliwa za granicą.
Koszty obsługi: koszty te są zmienne, w zależności od liczby zamawianych kart i rodzaju wybranych usług.
Rozliczanie płatności: standardowe rozliczanie płatności następuje w cyklach dwutygodniowych, inne cykle ustalane są indywidualnie z doradcą handlowym.
Limity: każdy klient otrzymuje limit kredytowy na firmę, a dodatkowo ma możliwość ustawiania indywidualnych limitów na karty.

Shell PrePaid



Usługi: płatność za paliwo oraz akcesoria samochodowe i inne produkty pozapaliwowe; bieżące ustalanie limitów wydatków na paliwo.
Usługi dodatkowe: możliwość ustawienia limitów, aby kierowcy mogli dokonywać tylko określonej ilości transakcji w ciągu dnia, tygodnia czy miesiąca.
Usługi online: profil online klienta dostępny non stop. Możliwość zamówienia karty, nałożenia blokady, ustawienia limitów, sprawdzenie salda oraz funkcja odebrania faktury elektronicznej. Wgląd do historii płatności umożliwia managerowi floty bieżące zarządzanie środkami na karcie oraz kontrolę wydatków. Możliwość ustalenia przypomnień w skrzynce e-mail, które poinformują na bieżąco o niskim stanie konta.
Zasięg: 900 punktów płatności na terenie całej Polski.
Koszty obsługi: koszty są zmienne, w zależności od liczby zamawianych kart i rodzaju wybranych usług.
Rozliczanie płatności: standardowe rozliczanie płatności następuje w cyklach dwutygodniowych lub tygodniowych, inne cykle ustalane są indywidualnie z przedstawicielem handlowym.
Limity: możliwość ustawiania indywidualnych limitów na karty. Wystarczy doładować kartę przelewem bankowym na dowolną kwotę, aby kierowca mógł płacić kartą.

MOYA FIRMA



Usługi: sprzedaż paliw – ON, ON Moya Power, benzyna 95 i 98, LPG – oraz AdBlue i płynów do spryskiwaczy. Właściciel firmy transportowej sam wybiera produkty, które chce udostępnić swoim kierowcom na karcie flotowej. Od września br. dostępne są karty pozwalające na płatności zbliżeniowe.
Zasięg: obecnie 120 stacji sieci Moya w całej Polsce, a wersji europejskiej karty: MOYA IQ Europe – 1,2 tys. stacji w większości krajów UE.
Szczególne udogodnienia dla floty: Działa już 5 automatycznych stacji flotowych sieci MOYA. Trzy przy przejściach granicznych z Niemcami – w Słubicach na terenie bazy transportowej, w Świecku na terenie Portu Świecko oraz w Różyńcu, przy autostradzie A4, jedna przy granicy z Czechami, w Gorzyczkach przy A1 i jedna w pobliżu portu w Gdyni. Kolejne automatyczne obiekty flotowe przy przejściach granicznych rozpoczną pracę w tym roku.
Usługi online: karty działają w trybie online, co wpływa na bezpieczeństwo dokonywanych transakcji. Karty są spersonalizowane (limity dzienne transakcji/litrów). Możliwy jest podgląd video tankujących kierowców. Operator gwarantuje 24h pomoc techniczną. W tym roku ruszył nowy panel klienta e-commerce.
Koszty obsługi: przez pierwsze dwa lata brak kosztów, potem 5 zł od karty za ponowne jej wyrobienie przy przedłużeniu umowy.
Rozliczanie płatności: a) karty gotówkowe b) karty kaucyjne c) karty bezgotówkowe (faktury wysyłane pocztą dwa lub pięć razy w miesiącu, z uzgodnionym terminem płatności).
Limity: przyznawane na podstawie oceny aktualnych dokumentów finansowych klienta.



Statoil Fuel & Retial Polska (Circle K Polska)

Usługi: obejmują wszystkie towary i usługi dostępne na stacjach. Występują dwa typy kart – przedpłacone Statoil Prepaid oraz karty z odroczonym terminem płatności Statoil Firma/Statoil Europe. Definiują one dostępne towary i usługi, jakie będą mogli nabywać użytkownicy kart.
Usługi dodatkowe: użytkownicy kart – firmy, które podpisały umowę ze Statoil Fuel & Retail Polska, mogą regulować należności za przejazdy płatnymi odcinkami dróg w Polsce. Dodatkowo Statoil Fuel & Retail Polska pośredniczy w uzyskaniu urządzeń viaBox i viaAuto, dzięki sprawnej procedurze klienci mogą otrzymać je bez konieczności udawania się do punktów dystrybucyjnych viaTOLL. Za pośrednictwem kart Statoil można również skorzystać z większości usług elektronicznego poboru opłat w Europie. Dodatkowo możliwe jest regulowanie opłat za przejazdy autostradami, tunelami, mostami, transport drogowo-kolejowy (Combi-Traffic), czy system Europe Net.
Usługi online: serwis internetowy do zarządzania flotą www.kartypaliwowe.pl. Klient ma możliwość sprawdzenia oraz dokonywania zmian limitów zakupowych na kartach, według zapotrzebowania użytkownika karty co do liczby dziennych wizyt na stacji lub kwoty tankowanych paliw. Wprowadzono również usługę e-faktury, umożliwiającą pobranie faktury w wersji elektronicznej ze strony www.
Zasięg: krajowy lub zagraniczny, zgodnie z życzeniem klienta. Dla klientów międzynarodowych Statoil utworzył specjalny serwis www.statoileuropecard.com, który jest narzędziem nie tylko dla szefa floty, ale również dla użytkowników kart.
Koszty obsługi: koszty ustalane są indywidualnie.
Rozliczanie płatności: klient ma do wyboru polecenie zapłaty, bądź przelew. Otrzymuje faktury zbiorcze – raz w tygodniu lub dwa razy w miesiącu lub raz na miesiąc.

Limity: umowa sprzedaży bezgotówkowej zawierana jest z klientem, który kupuje min. 400 litrów paliwa miesięcznie.
Poza tym: wszystkie informacje na temat oferty kart znajdują się na stronie internetowej. Do dyspozycji klientów jest też Call Center czynny całą dobę.
Nowość: W październiku uruchomiono na wybranych stacjach punkty dystrybucji viaTOLL. Można w nich rejestrować nowe umowy, doładowywać konto, wykupić viaTOLL i viaAUTO. Za te i inne usługi zapłacą Państwo kartą Statoil Routex. Lista punktów dostępna jest na stronie internetowej.

UTA

Usługi: zakup oleju napędowego, benzyny, gazu, AdBlue, opłaty drogowe za autostrady, promy, tunele, mosty, opłaty za parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogową, serwis urządzeń chłodniczych, serwis 24h – pomoc w nagłych wypadkach, odprawy graniczne w kilkudziesięciu biurach celnych, pełny zakres mycia i czyszczenia pojazdów – cystern, silosów, chłodni, nadwozi, silników – zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i wiele innych, niezbędnych usług i produktów.



Usługi dodatkowe: zakres dostępnych usług zależy od rodzaju karty, na którą zdecyduje się klient, który ma do wyboru 4 rodzaje kart. Każdy klient ma też dostęp do pełnego zakresu usług dodatkowych, jak dostęp do zamkniętej strefy klienta, aplikacje internetowe, wyszukiwarki stacji. Ponadto, UTA oferuje pomoc przy formalnościach związanych z uzyskaniem zwrotu podatku VAT z zagranicy, dając klientowi do wyboru rożne formy zwrotu w zależności od jego potrzeb (standardowy, terminowy, szybki, czyli tzw. „fakturowanie netto").

Zwrot VAT-u za paliwo oraz inne produkty i usługi (np. opłaty drogowe) przynosi oszczędności rzędu 17-27% (w zależności od wysokości podatku). Oferta w tym zakresie jest kompleksowa, obejmuje też pomoc w odzyskaniu części akcyzy zapłaconej za granicą.

Usługi online: specjalna strefa klienta, gdzie można m.in. sprawdzić bieżące oraz już zafakturowane transakcje, aktualne i historyczne ceny ON na wybranych stacjach, elektroniczne wersje faktur, załączników i innych dokumentów księgowych, alerty dot. podejrzanych transakcji. Dużą popularnością cieszy się program „Station Finder", ułatwiający wyszukiwanie najtańszych i najkorzystniej zlokalizowanych stacji, planowanie tras oraz kalkulację kosztów myta. Korzystając z wyszukiwarki transakcji lub gotowych raportów, spedytor może przygotować pełną analizę wydatków lub analizę np. w oparciu o konkretny produkt, kraj, pojazd (wg nr rej.), wybraną stację, co w ogromnym stopniu pomaga kontrolować koszty i rozliczać kierowców oraz przygotować wytyczne dla kierowców na kolejne trasy. Narzędziem umożliwiającym szukanie stacji UTA jest działająca w całej Europie aplikacja UTA Station Finder.: Umożliwia wyszukanie



stacji UTA, sprawdzenie lokalizacji na mapie, cen paliwa, dostępnych produktów i usług. Użytkownik może wyszukać stacje w danym obszarze lub na danej trasie i wyszukać te najtańsze oraz zapisać ulubione stacje i trasy. Filtrowanie stacji możliwe jest także według marki, położenia, rodzaju paliwa i dostępnej infrastruktury. Ceny paliwa podawane są w euro i walucie danego kraju. Korzystanie z aplikacji możliwe jest także w trybie offline (bez opłat za roaming danych).

Zasięg karty: Ponad 54 tys. punktów akceptacji w 40 krajach Europy oraz basenu Morza Śródziemnego, w tym stacje paliw, serwisy, warsztaty, myjnie, punkty poboru opłat drogowych. Firma współpracuje ze sprawdzonymi partnerami, którzy oferują najwyższy standard produktów i usług. Cały czas trwają prace nad rozwojem sieci akceptacji kart paliwowo-serwisowych UTA zarówno w krajach, gdzie UTA jest obecna od lat i na nowych rynkach.

Koszt obsługi: bezpłatne wydanie i wymiana karty oraz bieżąca obsługa kart i dostęp do serwisu internetowego.

Rozliczanie płatności: faktury za wszystkie transakcje dokonane kartami UTA wystawiane są co dwa tygodnie, termin płatności wynosi 30 dni. W praktyce oznacza to odroczenie płatności od 30 do 45 dni od daty transakcji.

Limity: W zależności od wyboru rodzaju karty. W przypadku karty UTA Full Select istnieje możliwość ustawienia przez klienta dla konkretnej karty limitów ilościowych, kwotowych, wyboru konkretnych stacji lub krajów gdzie wskazane lub zabronione jest tankowanie, a nawet wyboru dni tygodnia lub godzin, w których mogą być dokonywane transakcje.

Informacje dodatkowe: korzystający z kart UTA mają możliwość zakupu ON po konkurencyjnych cenach w całej Europie oraz dostęp do oferty rabatowej. W Polsce istnieje możliwość tankowania po cenach na bazie SPOT na wybranych, atrakcyjnie zlokalizowanych stacjach przygranicznych oraz w całym kraju.



LOTOS

Usługi: fakturowanie zbiorcze, kontrola kierowców, rabaty na zakup paliw oraz towarów i usług, atrakcyjne rabaty na AdBlue, mechanizmy raportowe.

Usługi dodatkowe: program ESSO Card umożliwiający bezgotówkowe tankowania oraz rozliczania usług dodatkowych (drogi, mosty, tunele itp.) poza Polską; obsługa opłat drogowych w Polsce.

Usługi online: podgląd listy transakcji i parametrów kart, zamawianie i blokowanie kart, klienckie konto www, dostęp do systemu e-faktura, pobieranie faktur ze strony www.

Zasięg: Polska, a w przypadku ESSO Card – Europa.

Koszty obsługi: ustalane indywidualnie. Całkowite zwolnienie z opłat przy korzystaniu z e-faktury.

Rozliczanie płatności: przelew z odroczonym terminem płatności uzgadnianym indywidualnie. SMS-owy system alertów o wykorzystaniu limitu kredytowego i terminach płatności faktur.

Limity: indywidualnie ustalany limit kredytowy wynikający z potrzeb zakupowych klienta, przyznawany na podstawie analiz finansowych. Karty mogą mieć limity ilości kupowanych paliw – dziennie, tygodniowe i miesięczne; zakupów pozapaliwowych – dzienne, tygodniowe i miesięczne; całości zakupów na kartę miesięcznie. Karta może mieć limit 1-9 transakcji na dobę. Co ważne, limity mogą być określane elastycznie dla każdej z kart. System umożliwia także ograniczenie zakupów przy użyciu karty do wskazanych paliw/towarów/usług.

Parametry dodatkowe: karty mogą żądać przy transakcji podawania dodatkowych danych (stan licznika, nazwisko kierowcy, numer rejestracyjny, numer MPK – miejsca powstawania kosztów). Dane te mogą zostać wykorzystane do generowania szczegółowych raportów wspomagających zarządzającego flotą w analizach zakupów. Dostęp do mechanizmów raportowych jest bezpłatny.

Poza tym: w ofercie karty bezgotówkowe i gotówkowe (płatność z rabatem na stacji), co pozwala elastycznie dopasowywać się do potrzeb i możliwości klienta. Mechanizm kart gotówkowych pozwala na skorzystanie z atutów programu LOTOS Biznes bez konieczności przedstawiania dokumentów finansowych; także dla firm rozpoczynających działalność gospodarczą i nie posiadających historii kredytowej.



Automatyczne rozliczanie delegacji oraz ryczałtów za nocleg

System telematyczny GBOX® Assist zbiera, przetwarza i analizuje dane o pojeździe, a następnie kompletne dane m.in. o przekraczanych granicach przesyła w sposób automatyczny do oprogramowania 4Trans®, dzięki którym program automatycznie tworzy delegacje

Delegacje i ryczałty pracowników w transporcie drogowym – to nie obszar na własne interpretacje.

Delegacje i ryczałty pracowników w transporcie drogowym – to nie obszar na własne interpretacje.

Spośród wielu aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa transportowego, tematyka związana z rozliczaniem czasu pracy, naliczania wynagrodzeń i w szczególności rozliczania delegacji i ryczałtów jest mocno regulowana aktami prawnymi. Szereg zapisów w Ustawie z dn. 16.04.2004 o czasie pracy kierowcy, w Rozporządzeniu 167 z dn. 29.01.2013, a także wyroki Sądu Najwyższego dają wykładnie tego, w jaki sposób należy rozliczać delegację oraz ryczałty za nocleg. Nie ma tu miejsca na własną interpretację, stąd wiele firm posiada wykwalifikowanych pracowników, którzy ręcznie lub wspierając się dedykowanym oprogramowaniem spędzają miesięcznie dziesiątki godzin na żmudnym procesie rozliczania pracowników, weryfikując dokumenty dostarczane przez kierowców.

Zagrożenia związane z rozliczaniem delegacji kierowców

Większość prac wykonywanych przez człowieka obarczona jest ryzykiem popełniania błędu – mogą one być świadome bądź nie. Jednak, bez względu na genezę ich powstawania, bardzo często niosą za sobą wymierne skutki finansowe dla przedsiębiorstwa. Potencjalne nadużycia przy rozliczaniu delegacji to dieta i/lub ryczałt wypłacone w nieodpowiedniej wysokości, bądź nie wypłacone, błędnie naliczone wynagrodzenie w ramach płacy minimalnej – która to zaczyna obejmować kolejne kraje. Powyższe błędy mogą skutkować zawyżonymi stawkami ryczałtów i diet. Kolejną konsekwencją są roszczenia kierowców z tytułu niezapłaconych należności, kontrole służb, co może doprowadzić do nakładania mandatów i kar administracyjnych oraz postępowania sądowe trwające miesiącami, a niekiedy latami, które absorbują przedsiębiorców.

Automatyzacja procesu rozliczenia delegacji jest możliwa

Automatyzacja procesu rozliczenia delegacji oraz weryfikacja miejsc noclegów na potrzeby ryczałtów to fakt. System telematyczny GBOX® Assist zbiera, przetwarza i analizuje dane o pojeździe, a następnie kompletne dane m.in. o przekraczanych granicach przesyła w sposób automatyczny do oprogramowania 4Trans®, dzięki którym program automatycznie tworzy delegacje. Dzięki integracji systemu telematycznego GBOX® oraz GBOX® Assist z oprogramowaniem 4Trans (moduł Rozliczenia) przedsiębiorcy wykorzystujący w swojej działalności transport drogowy i zatrudniający kierowców uzyskują pełną automatyzację procesu rozliczania delegacji oraz ryczałtów za noclegi nie ponosząc z tego tytułu żadnych dodatkowych opłat. Wiarygodne dane, na podstawie których następuje rozliczenie delegacji, to brak nadużyć i błędów. Automatyzacja nie wymaga angażowania dodatkowych osób do skomplikowanego procesu rozliczania.

System telematyczny GBOX® Assist umożliwia ponadto dwukierunkową komunikację pomiędzy kierowcą a spedytorem, zdalny odczyt plików cyfrowych karty kierowcy i tachografu, obsługę zleceń transportowych, nawigację z wykorzystaniem atrybutów ciężarowych, bieżący dostęp do aktualnego czasu pracy dla spedytora i kierowcy, skanowanie dokumentów i przesyłanie ich z pojazdu do siedziby firmy, obsługę statusów pojazdu oraz kierowcy. Podstawą systemu jest monitoring floty z dostępem do parametrów pracy pojazdów, mapa z funkcjonalnościami Google Maps, szereg raportów analizujących dane na temat floty zbierane przez system. Program 4Trans® to natomiast sprawdzone na rynku narzędzie funkcjonujące w ponad 10 tysiącach firm transportowych. Tworzenie delegacji dla kierowców to tylko jedna z wielu zalet tego oprogramowania. Oprogramowanie pozwala również m.in. na analizę danych z kart kierowców, tachografów i wykresówek, kontrolę naruszeń i manipulacji, rozliczenie ewidencji czasu pracy i płacy minimalnej w innych krajach (w szczególności w Niemczech, Francji i Norwegii).

MM

Brytyjska inspekcja DVSA wybrała program TachoScan Control!

Jedna z największych inspekcji w Europie, brytyjska Driver & Vehicle Standards Agency (DVSA), dawniej VOSA, wybrała program TachoScan Control, firmy Inelo.

DVSA to inspekcja transportu drogowego w Wielkiej Brytanii, prowadząca kontrole w Szkocji, Walii i Anglii. Do roku 2014 była znana pod nazwą Vehicle and Operator Services Agency (VOSA), kiedy to została zastąpiona przez Driver and Vehicle Standards Agency (DVSA). Inspekcja zatrudnia 4500 pracowników, istnieje od roku 2003 (do 2014 jako VOSA).



Po dostarczeniu licencji i wdrożeniu obecnie już trzy służby kontrolne w Wielkiej Brytanii używają programu TachoScan Control– DVSA (dawniej VOSA), DVA oraz Policja

Zamówienie opiewało na 294 licencje, jednak już teraz inspekcja planuje zakup kolejnych 9 licencji. Program TachoScan Control konkurował z wieloma programami z całej Europy, jak również przeszedł szereg testów, w wyniku których został uznany za najbardziej profesjonalne narzędzie dla służb kontrolujących czas pracy kierowców.

Program TachoScan Control konkurował z wieloma programami z całej Europy, jak również przeszedł szereg testów, w wyniku których został uznany za najbardziej profesjonalne narzędzie dla służb kontrolujących czas pracy kierowców.

W ramach wdrożenia w programie zostały wprowadzone nowe funkcjonalności, które pozwoliły na pełne dostosowanie programu dla DVSA. Dodatkowo, jako ostatni element wdrożenia, trenerzy Inelo przeprowadzili tygodniowe szkolenie w Wielkiej Brytanii, w trakcie którego przeszkolili 30 trenerów, którzy będą przekazywali wiedzę o programie pozostałym inspektorom. Szkolenie było prowadzone w dwóch grupach po 15 osób i każda z grup odbyła dwudniowe szkolenie. Po zakończeniu cyklu szkoleń firma Inelo otrzymała bardzo pozytywny feedback, iż program w znacznym stopniu przyśpieszy i ułatwi pracę inspektorów. W krótkim czasie, bo już pierwszego dnia po szkoleniu, inspektorzy samodzielnie w czasie kontroli drogowej wykryli manipulacje przy pomocy programu TachoScan Control.

Po dostarczeniu licencji i wdrożeniu obecnie już trzy służby kontrolne w Wielkiej Brytanii używają programu TachoScan Control– DVSA (dawniej VOSA), DVA oraz Policja.

Wszystkie inspekcje zainteresowane programem TachoScan Control zapraszamy do kontaktu. Chętnie zaprezentujemy zaawansowane możliwości naszego systemu na spotkaniu w dowolnym miejscu w Europie.

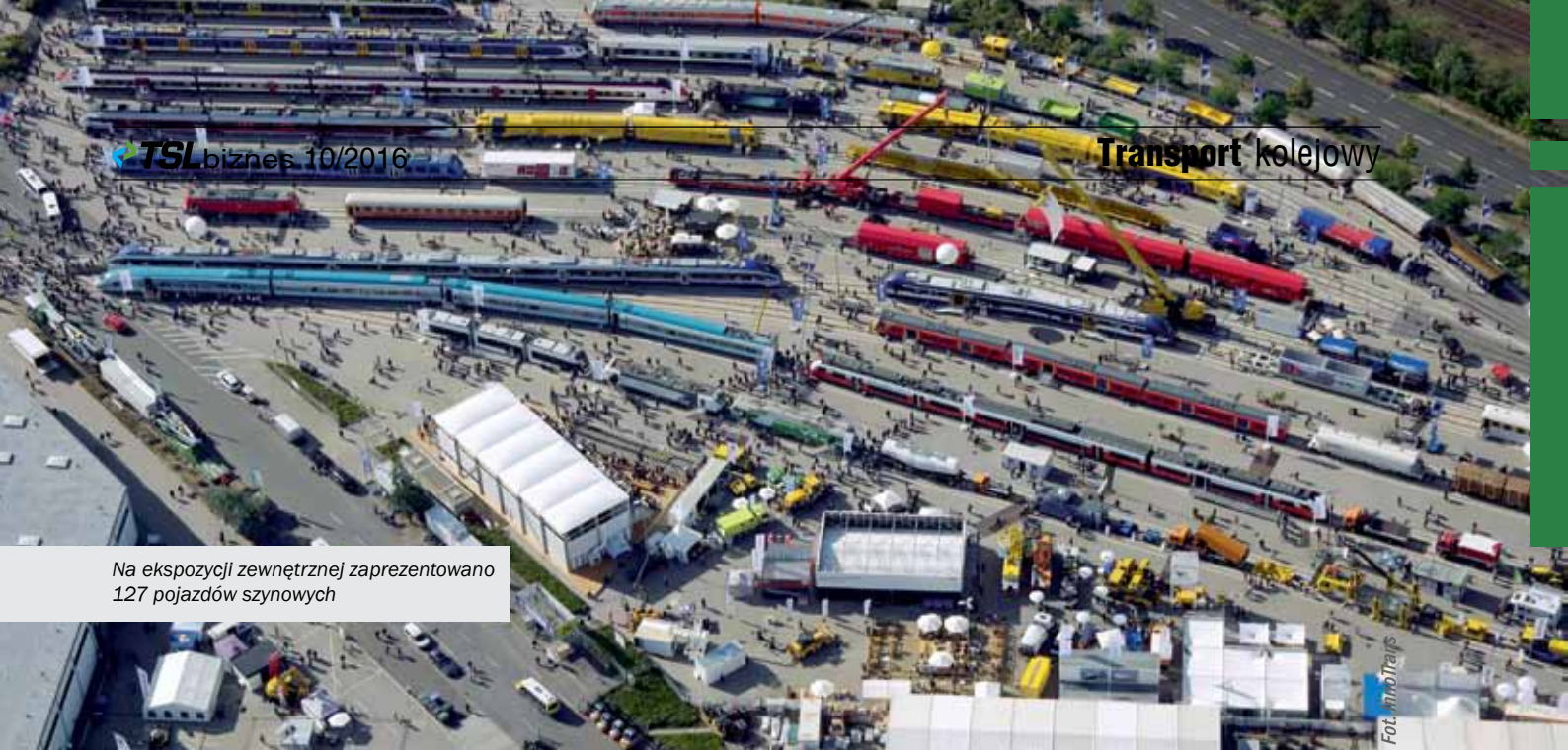
Zarejestruj się na stronie
www.tsl-biznes.pl/gratis
i czytaj **ZA DARMO** pełne **e-wydania**
miesięcznika TSL biznes!

www.tsl-biznes.pl/gratis



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

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



Na ekspozycji zewnętrznej zaprezentowano 127 pojazdów szynowych

Fot. InnoTrans

InnoTrans 2016 – kolej epoki cyfrowej

Światowy przemysł kolejowy rozwija się w ostatnich latach stabilnie i nic nie zapowiada zahamowanie tego pozytywnego trendu. W okresie 2013-2015 tempo wzrostu wynosiło 3% w skali rocznej, a prognoza przedstawiona podczas targów InnoTrans przez Philippe Citroena, przewodniczącego Europejskiej Unii Przemysłu Kolejowego (UNIFE), nieco tylko obniża ten wskaźnik do 2,6%. Najwyższe wskaźniki wzrostu odnotuje sektor produkcji systemów kontroli i usług (do 2,95% rocznie), segment infrastruktury kolejowej (o 2,8%) i produkcji taboru szynowego (1,9%)

W zachodniej Europie, po paru, nieco gorszych latach, „przemysł ten będzie teraz ponownie odgrywał bardziej znaczącą rolę i ma szanse na wzrost w tempie 3,1%". Te optymistyczne zapowiedzi analityków najbardziej wymownie potwierdziły i zobrazowały kolejne, jedenaste już InnoTrans 2016, największe w tej chwili na świecie targi poświęcone szeroko rozumianej technologii transportu szynowego, które odbyły się w dniach 20-23 września w Berlinie. Na rozległych terenach berlińskiego centrum targowego, w pobliżu wieży radiowej, wystawcy z wszystkich niemal kontynentów prezentowali to, co w tej chwili jest najbardziej nowoczesne i co wytyczy kierunki rozwoju kolei na najbliższe lata.

Nowe wyzwania

W tym roku główne hasło imprezy brzmiało „Mobilność 4.0", co rozumiano jako swobodny przepływ ludzi i towarów na wspólnym rynku europejskim. Podkreślała to podczas inauguracji targów Violetta Buc, komisarz UE ds. transportu. Kolej jest też kluczowym elementem strategii dekarbonizacji, czyli walki o ograniczenie emisji dwutlenku węgla. Trzecim elementem, który zdominował tegoroczne InnoTrans, była technologia cyfrowa, coraz częściej wykorzystywania w segmencie taboru kolejowego, kontroli ruchu pociągów monitorowania prac naprawczych czy przy śledzeniu online ładunku. – *Znajdujemy się na progu historycznej innowacji: wieku cyfryzacji, danych i sieci. Na targach InnoTrans branża pokazuje dobitnie, że może sprostać temu wyzwaniu. Warunki są tak dobre jak nigdy dotąd. Inwestujemy, modernizujemy, poddajemy cyfryzacji. W ten sposób tworzymy warunki do tego, że środki transportu szynowego utrzymują swoją wiodącą rolę w zakresie innowacji i mogą dokonać przeskoku do Mobilności 4.0, do „szyny cyfrowej"* – mówił minister transportu i infrastruktury cyfrowej Niemiec, Alexander Dobrindt.



Fot. InnoTrans

Targi InnoTrans 2016 przyciągały co dnia tłumy zwiedzających

Odbywający się w Berlinie InnoTrans to największe w tej chwili na świecie targi poświęcone szeroko rozumianej technologii transportu szynowego.

Podczas obecnej edycji InnoTrans poruszana była też, w większym niż wcześniej zakresie, kwestia ochrony środowiska. Przykładem „zielonej kolei" był prezentowany przez koncern Alstom bezemisyjny pociąg regionalny Coradia iLint. Jest to pojazd nie powodujący emisji CO_2, zasilany przez wodorowe ogniwa paliwowe, emitujący jedynie parę wodną



Budzący duże zainteresowanie Dart Pesy sąsiadował z pociągiem dużej prędkości wyprodukowanym przez Siemensa dla Turcji



Newag pochwalił się na targach elektrycznym zespołem trakcyjnym Impuls



Bezemisyjny nowy pociąg regionalny Coradia iLint Alstoma z napędem z ogniwami paliwowymi

i skroploną wodę, stanowiący przełom w dziedzinie czystego transportu. – *Przyszłością kolei powinny być baterie i takie ogniwa, a dieslowskie lokomotywy staną się wspomnieniem przeszłości* – przekonywał minister Alexader Dobrindt. Podczas targów niemiecki resort transportu (BMVI) zatwierdził też dwie decyzje o dofinansowaniu dla alternatywnych napędów o wartości czterech milionów dla Alstoma oraz takiej samej sumy dla kanadyjskiego Bombardiera.

W kapsule ponad 1000 km/godz.

Fascynującą wizję nie tak odległej znów przyszłości, czyli kolei w superszybkiej kapsule przedstawił na targach berlińskich Rob Lloyd, założyciel i prezes firmy Hyperloop Transportation Technologies. Powstała dwa lata temu firma zatrudnia już 200 osób w Los Angeles. W 2020 r. „kolej w tubie" – jak zapewniają jej twórcy – będzie mogła przewozić pierwsze ładunki, a rok później pasażerów w kabinie poruszającej się z prędkością nawet do 1200 km/godz., zapewniając superszybkie połączenie między Los Angeles i San Francisco. W dalszych planach jest stworzenie połączenia do rosyjskich wybrzeży Pacyfiku i Zatoki Perskiej, a także trwają cy 28 minut 500-kilometrowy przejazd ze Sztokholmu do Helsinek.

Koszty zbudowania infrastruktury koniecznej do uruchomienia takiej trasy przedstawiciele Hyperloop szacują na 19 mld euro. – *Mogą sobie pofantazjować* – stwierdził sceptycznie stojący obok mnie targowy gość, słuchający tych planów. Rob Lloyd zapewniał jednak, że to nie fantazja. Studium wykonalności takiego projektu i jego realizacja to – jego zdaniem – kwestia 12-15 lat. Dodajmy, że koncepcje superszybkiej, bezzałogowej kolei nadziemnej pokazała w Berlinie także firma SkyWay Technologies.

Natomiast już za dwa, trzy lata pasażerowie pociągów Dart, produkowanych przez bydgoską Pesę będą, być może, podróżować supernowoczesną wersją tego zespołu trakcyjnego, prezentowaną na InnoTrans i wyposażoną w PESA Smart Travel. To innowacyjna platforma składająca się ze specjalnych urządzeń i aplikacji. Jej elementy zostały specjalnie zamontowane na stolikach w części barowej i w klasie 1. pociągu. Na stolikach tych został wbudowany specjalny wyświetlacz dotykowy. Pierwszą z jego kilku funkcjonalności jest moduł Menu Cafe-Bar, dzięki któremu pasażer ma możliwość złożenia zamówienia w wagonie restauracyjnym bez opuszczania swojego miejsca.

W tym roku główne hasło imprezy brzmiało „Mobilność 4.0", co rozumiano jako swobodny przepływ ludzi i towarów na wspólnym rynku europejskim Pozostałe dwa elementy, które zdominowały tegoroczne targi to strategia dekarbonizacji i technologia cyfrowa.

Liczby i fakty

- Po dziesięciu dotychczasowych imprezach InnoTrans zdołały odnotować w tym roku najlepszy bilans w swojej historii. W porównaniu do poprzednich targów w 2014 r. liczba wystawców wzrosła bowiem o siedem procent, natomiast udział odwiedzających z branży o cztery procent.
- Na berlińskich terenach wystawowych swoje produkty i kompleksowe usługi zaprezentowało 2955 wystawców z 60 krajów. Na pierwszych targach w 1996 r. było ich 172.
- Powierzchnia netto zajętych w całości berlińskich terenów wystawowych wynosiła 112 tys. metrów kwadratowych.
- Na wolnym powietrzu i terenie liczącym 3,5 tys. m, szyn ekspozycyjnych zaprezentowano 127 pojazdów. Odnotowano również łącznie 149 światowe premiery.
- W stolicy Niemiec w tym roku pojawili się na targach licznie przedstawiciele polskiego przemysłu kolejowego, reprezentujący 80 firm.
- InnoTrans 2016 odwiedziło podczas czterech dni ich trwania blisko 150 tys. osób z ponad 140 krajów.

System pozwala również na dokonanie płatności za zakupione produkty, umożliwia także uzyskanie informacji o przebiegu podróży danym pociągiem. Dodatkowo możliwe jest także granie w interaktywne gry oraz zastosowanie innych funkcji, łącznie z redagowaniem tekstów i notatek. Natomiast w klasie 1. składu istnieje możliwość sprawdzenia, przy pomocy aplikacji, bieżących wiadomości czy też prognozy pogody. We wszystkich stołach zamontowana została także bezprzewodowa ładowarka do telefonów komórkowych. Sam ekran – jak zapewnia Pesa – jest odporny na zabrudzenia i zalanie. Drugim elementem tego cyfrowego systemu jest wizualizacja zajętości miejsc w pociągu, która znajduje się na ekranach przy wejściach do kolejnych części składu. Z kolei lustra zamontowane w toaletach mają dodatkową funkcję wyświetlacza. Przeglądając się w nich, będziemy mogli z ekranu uzyskać informacje o przebiegu podróży, czy też o najbliższej stacji.

Polska oferta

Oprócz Darta, przeznaczonego głównie do obsługi linii dalekobieżnych, bydgoski producent zaprezentował na InnoTrans spalinowy zespół trakcyjny Link, który w czerwcu uzyskał, po długich staraniach, homologację na wymagający niemiecki rynek. Trzecim wystawianym pojazdem był Krakowiak, najdłuższy tramwaj w Polsce, liczący ok. 43 metry i zabierający blisko 300 pasażerów. Natomiast nowosądecki Newag pokazał w stolicy Niemiec 6-osiową lokomotywę Dragon zakupioną przez Freightlinera. Lokomotywa ta, wyposażona w dodatkowy silnik spalinowy, może obsługiwać klientów także na niezelektryfikowanych końcówkach linii oraz na bocznicach. Drugim wystawianym przez Newag pojazdem był Impuls, elektryczny zespół trakcyjny, wykrzesywany przez samorządy do połączeń regionalnych.

Polski przemysł i nowoczesną myśl techniczną reprezentowała także Fabryka Pojazdów Szynowych H. Cegielski z Poznania, znana z produkcji konwencjonalnych wagonów pasażerskich – bezprzedziałowych, przedziałowych, sypialnych i restauracyjnych. W lipcu tego roku uzyskała ona tzw. certyfikat produktowy na dostawy taboru dla Deutsche Bahn. Natomiast Solaris, znany przede wszystkim z produkcji autobusów, wystawił, znany już, dwukierunkowy tramwaj Tramino. W jakimś stopniu polskim akcentem na zewnętrznej szynowej ekspozycji targów były produkowane w zakładach Stadlera pociągi Flirt. 58 tego typu pojazdów, trój- i czteroczłonowych, zamówiły w 2015 r. koleje holenderskie.

Na targach podpisano także milionowe kontrakty oraz liczne umowy kooperacyjne. I tak np. firma Vossloh oraz CRCC High-Tech Equipment Corporation Limited (CRCCE) podpisały dwie umowy na budowę samojezdnych zespołów *high speed grinding*. Solaris oraz Leipziger Verkehrsbetriebe zawarły porozumienie na dostawę 18 autobusów Solaris Urbino nowej generacji. Stadler poinformował o kilku sukcesach negocjacyjnych, jak na przykład zamówienie od Alpha Trains na przebudowę 44 elektrycznych zespołów trakcyjnych. Bombardier Transportation oraz chiński producent pojazdów szynowych China Railway Rolling Stock Corporation (CRRC) podpisując strategiczną umowę o współpracy poszerzyli i pogłębili swoją relację.

Za dwa, trzy lata pasażerowie pociągów Dart, produkowanych przez bydgoską Pesę będą, być może, podróżować supernowoczesną wersją tego zespołu trakcyjnego, prezentowaną na InnoTrans i wyposażoną w PESA Smart Travel.

Targowe premiery

Wiodący w branży producenci z Niemiec i zagranicy wykorzystali targi do zaprezentowania po raz pierwszy swoich najnowszych pojazdów, a także do symbolicznego przekazania ich swoim klientom. Siemens miał dwie światowe premiery – pociąg dużej prędkości „Velaro Türkei" oraz metro „Metro Riad". Johannes Max-Theurer, prezes zarządu firmy Plasser & Theurer, przekazał nowy pojazd do inspekcji tuneli serii 705.1 na ręce doktora Rolanda Boscha, członka zarządu ds. produkcji firmy DB Netz AG. W obecności prezesa Szwajcarskich Kolei Państwowych (SBB), Andreasa Meyera, a także Petera Spuhlera, prezesa oraz właściciela Stadler, firma ta zaprezentowała nowy pociąg Eurocity EC 250 „Giruno". Mercedes-Benz Special Trucks pokazał swój nowy dwudrożny Unimog.



Fot. InnoTrans

Infrastruktura to jeden z głównych działów tematycznych berlińskich targów

W trakcie InnoTrans Convention odwiedzający targi i eksperci branżowi mogli prowadzić fachową wymianę poglądów. W trakcie łącznie 11 spotkań na pięciu głównych forach obradowano nad aktualnymi i istotnymi w przyszłości tematami dotyczącymi mobilności. Podczas Dialog Forum na pierwszym planie znalazł się na przykład temat cyfryzacji kolejowego transportu pasażerskiego i transportu towarów oraz cyfrowe technologie usługowe, a kolejowy „szczyt" szefów największych kolei odbył się pod hasłem „Innowacja w epoce cyfrowej: kolej przygotowuje się na przyszłość!". Na ile będzie do niej gotowa, pokażą zapewne kolejne InnoTrans 2018.

Franciszek Nietz



Pierwsze sześć miesięcy 2016 r. było czasem wyzwań dla kolejowych przewoźników ładunków. Złożył się na to: kurczący się rynek przewozu kruszyw i materiałów budowlanych, opóźnienia w rozpoczęciu dużych inwestycji infrastrukturalnych oraz spadek poziomu krajowej produkcji stali

„Przezbrajanie” PKP Cargo

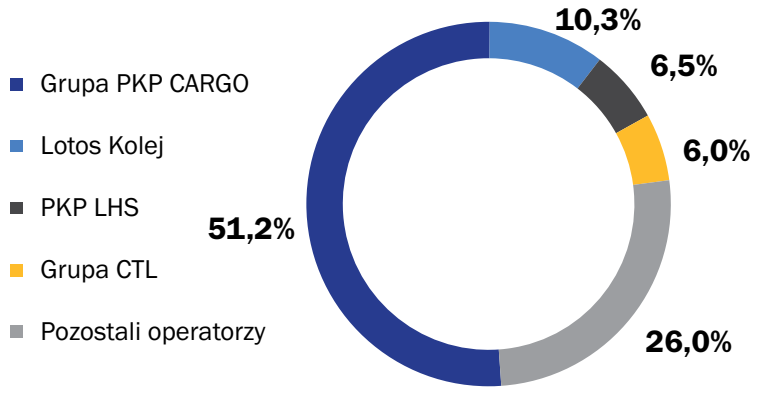
195 mln zł straty netto poniosła w pierwszej połowie 2016 r. Grupa PKP Cargo, podczas gdy rok temu odnotowała 153 mln zysk. O 51%, do wielkości 193 mln zł, spadła EBITDA. O ponad 4% zmniejszył się również udział w rynku, zarówno wg pracy przewozowej, jak i wg przewiezionej masy. Dla największego polskiego kolejowego przewoźnika był to trudny okres.

W I półroczu 2016 r. przychody operacyjne PKP Cargo wyniosły 2,12 mld zł, o 3% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Grupa przewiozła ponad 52,2 mln ton towarów i wykonała pracę przewozową na poziomie 13,5 mld tkm. Przewozy realizowało pięć podmiotów z grupy kapitałowej: PKP Cargo, PKP Cargo Service oraz trzech przewoźników wchodzących w skład Grupy ATW, działających w Czechach, na Słowacji i na Węgrzech.

Koszty bankructwa OKD

Pierwsze sześć miesięcy 2016 r. było czasem wyzwań dla kolejowych przewoźników ładunków, co podkreślił Maciej Libiszewski, prezes zarządu PKP Cargo podczas spotkania z dziennikarzami 28 września w Warszawie. Złożyło się na to kilka przyczyn – kurczący się rynek przewozu kruszyw i materiałów budowlanych, stanowiących drugi pod względem wielkości przewozów segment towarowy PKP Cargo, opóźnienia w rozpoczęciu dużych inwestycji infrastrukturalnych zarówno drogowych, jak i kolejowych oraz spadek poziomu krajowej produkcji stali. Doszły do tego kłopoty z przejętym w maju 2015 r. przez Grupę PKP Cargo Advanced World Transport (ATW), drugim co do wielkości towarowym przewoźnikiem w Czechach. Głównym klientem ATW były Kopalnie Ostrawsko-Karwińskie (OKD), które w maju tego roku zgłosiły wniosek o upadłość.

Udziały Grupy PKP CARGO na rynku polskim
dane za H1 2016 r. wg pracy przewozowej



Sytuacja ta musiała mieć niekorzystny wpływ na kondycję finansową PKP Cargo, mające 80% udziałów w ATW. – *Dane za pierwsze półrocze musieliśmy skorygować o odpis z tytułu utraty wartości aktywów trwałych wchodzących w skład Grupy ATW w wysokości 35.4 mln zł oraz o odpis aktualizujący od OKD w kwocie 62,9 mln zł. Dodatkowo w skorygowanym zysku został także uwzględniony podatek odroczony od wspomnianych korekt* – wyjaśniał na konferencji prasowej członek zarządu PKP Cargo ds. finansowych, Arkadiusz Olewnik.

W I półroczu 2016 r. przychody operacyjne PKP Cargo wyniosły 2,12 mld zł, o 3% więcej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku. Grupa przewiozła ponad 52,2 mln ton towarów i wykonała pracę przewozowa na poziomie 13,5 mld tkm.

Pomimo tych problemów Cargo przewiozło niemal tyle samo (52,2 mln ton) towarów co przed rokiem i wykonało nieznacznie mniejszą (-2%) prace przewozową. W I półroczu 2016 r. PKP Cargo zanotowało wzrosty w przewozach w kilku niepodatnych na efekt sezonowości grupach towarowych. Bardzo dynamicznie rozwijały się przewozy intermodalne (+25% r./r. w pracy przewozowej), duży wzrost miał miejsce w segmencie paliw płynnych (+59% r./r. w ujęciu pracy przewozowej). Znacząco wzrosły także przewozy koksu (+24% r./r. w ujęciu pracy przewozowej). Szczególnie wart jest podkreślenia szybki wzrost w segmencie intermodalu. Odpowiada on obecnie już za blisko 10% całości pracy przewozowej.

Aby PKP Cargo utrzymało swą czołową pozycję na coraz bardziej wymagających rynkach – krajowym i międzynarodowym – konieczna jest dalsza dywersyfikacja przewozów.

Czekając na koniunkturę

Aby PKP Cargo utrzymało swą czołową pozycję na coraz bardziej wymagających rynkach – krajowym i międzynarodowym – konieczna jest dalsza dywersyfikacja przewozów. – *Obecny okres traktujemy jako czas na „przezbrojenie" się. Chcemy inwestować w tabor do przewozów w stabilnych segmentach, konsekwentnie stawiamy na przewozy intermodalne, które już niedługo mogą mieć dwucyfrowy udział w całości pracy przewozowej PKP Cargo. Szukamy partnerów za granicą, żeby nasz tabor w jeszcze większym stopniu był wykorzystywany także poza Polską, na dłuższych trasach* – mówił na konferencji prezes Libiszewski.

Dywersyfikacja przewozów wymaga wagonów specjalistycznych i ich zakup będzie nieunikniony. – *Czy w planach inwestycyjnych na najbliższe lata Grupa PKP Cargo przewiduje zakupy taboru?* – zapytaliśmy Macieja Libiszewskiego.



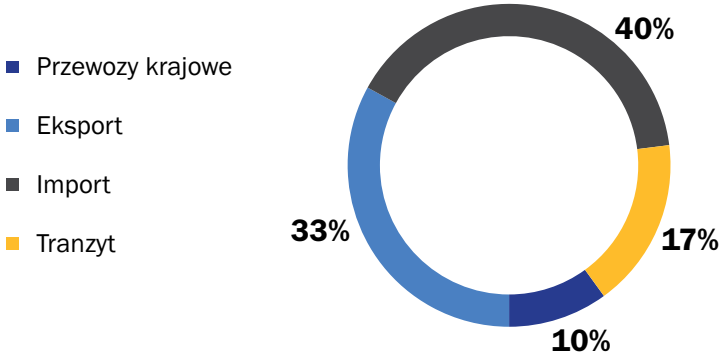
Dane za pierwsze półrocze PKP Cargo musiało skorygować o odpis z tytułu utraty wartości aktywów trwałych wchodzących w skład Grupy ATW w wysokości 35,4 mln zł oraz o odpis aktualizujący od OKD w kwocie 62,9 mln zł

– *Ze względu na tegoroczną sytuacje finansową, jesteśmy bardzo ostrożni w planowaniu. Na razie w grę wchodzi nawet możliwość odkupienia od producentów wagonów używanych. Jeśli ceny będą atrakcyjne, to nie wykluczamy takiej możliwości* – brzmiała odpowiedź. Spółka liczy też na dofinansowanie z Unii Europejskiej i zamierza uczestniczyć w przetargach na platformy kontenerowe oraz na dotacje w tym zakresie. Liczy też na ewentualną współpracę z polskimi zakładami Wagony Swidnica S.A. wchodzącymi w skład europejskiej grupy amerykańskiego producenta taboru Greenbrier.

Czy drugie półrocze będzie dla PKP Cargo lepsze niż pierwsze dwa kwartały? Optymistyczne oczekiwania zarządu firmy opierają się na prognozowanym wzroście PKB w Polsce w 2016 r. (ok.3,2%), spodziewanym wzroście zużycia stali o około 3%, a także na zapowiadanym przez Polskie Linie Kolejowe rozpisaniu, jeszcze do końca bieżącego roku, przetargów na sumę 6,5 mld zł. Zapowiada to ożywienie w najbliższych miesiącach rynku przewozów kruszyw i materiałów budowlanych.

Franciszek Nietz

Struktura przewozów Grupy PKP CARGO w Polsce
wg rodzajów komunikacji (praca przewozowa) w H1 2016 r.



Uszczelnienie systemu podatkowego w obrocie paliwami ciekłymi

Uszczelnienie systemu podatkowego w związku z obrotem paliwami ciekłymi stało się pierwszoplanowym zadaniem Ministerstwa Finansów. Potwierdzeniem tej tendencji jest ostatnia zmiana przepisów.


Patryk Abramowicz

Z dniem 1 sierpnia 2016 r. nastąpiły zmiany w rozliczaniu podatku od towarów i usług (dalej jako podatek VAT) z tytułu dokonania transakcji wewnątrzwspólnotowego nabycia paliw silnikowych, których wytwarzanie lub którymi obrót wymaga uzyskania koncesji zgodnie z przepisami ustawy z dnia 10 kwietnia 1997 r. – Prawo energetyczne (Dz. U. z 2012 r. poz. 1059, z późn. zm.). Zmiany te wprowadzone zostały ustawą z dnia 7 lipca 2016 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1052) i są ukierunkowane na uszczelnienie poboru podatku VAT w zakresie obrotu paliwami z zagranicą.

Przedsiębiorcy z branży transportowej są szczególnie narażeni na konsekwencje nieprawidłowości podatkowych związanych z nabyciem paliw ciekłych. W praktyce przedsiębiorcom tym, zakupującym zazwyczaj ilości hurtowe na potrzeby przedsiębiorstwa oraz do dalszej odsprzedaży grożą poważne konsekwencje w przypadku nabycia paliwa od podmiotów uczestniczących w procederze oszustw podatkowych, popularnie zwanych karuzelami podatkowymi.

Nieświadomy zakup paliwa

Przewoźnik, który nieświadomie zakupił paliwo bez zapłaconej akcyzy może zostać zobowiązany do jej zapłaty.[1] Należy sobie uświadomić, że przedmiotem opodatkowania akcyzą jest nabycie lub posiadanie wyrobów akcyzowych (m.in. paliwa) znajdujących się poza procedurą zawieszenia poboru akcyzy, jeżeli od tych wyrobów nie została zapłacona akcyza w należnej wysokości a w wyniku kontroli podatkowej, postępowania kontrolnego albo postępowania podatkowego nie ustalono, że podatek został zapłacony. Stosownie do powyższego, fakt posiadania wyrobów akcyzowych z niezapłaconą akcyzą, magazynowanych poza składem podatkowym, stanowi czynność podlegającą opodatkowaniu akcyzą. Trzeba przy tym pamiętać, że nawet ustalenie podmiotu, który faktycznie wcześniej dokonał obrotu wyrobem akcyzowym (paliwem), od którego nie zapłacono akcyzy, nie zwalnia kolejnego nabywcy i posiadacza tego wyrobu od odpowiedzialności za zapłatę podatku akcyzowego. Zatem, aby skorzystać ze zwolnienia z obowiązku podatkowego w podatku akcyzowym, podatnik winien sprawdzić swojego kontrahenta, od którego zakupił olej napędowy, jak również zweryfikować udokumentowanie poprzednich transakcji w sposób, który by pozwalał na stwierdzenie zapłaty podatku akcyzowego na wcześniejszym etapie obrotu[2]. Dopiero posiadanie przez nabywcę lub posiadacza wyrobów akcyzowych dowodów przesądzających, że nastąpiła zapłata podatku akcyzowego przez innego podatnika dokonującego czynności podlegającej

1 Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 lipca 2014 r., I FSK 1106/13.

Przewoźnik, który nieświadomie zakupił paliwo bez zapłaconej akcyzy może zostać zobowiązany do jej zapłaty.


fot. shutterstock

Przedsiębiorcom z branży transportowej, zakupującym zazwyczaj ilości hurtowe na potrzeby przedsiębiorstwa oraz do dalszej odsprzedaży, grożą poważne konsekwencje w przypadku nabycia paliwa od podmiotów uczestniczących w procederze oszustw podatkowych, popularnie zwanych karuzelami podatkowymi

2 Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego siedzibą w Łodzi z dnia 8 marca 2016 r., III SA/Łd 606/15.

opodatkowaniu, daje podstawy do stwierdzenia, że w stosunku do tych podmiotów zobowiązanie podatkowe wygasło[3].

Nabycie paliwa od podmiotu uczestniczącego w oszustwie podatkowym, nawet jeżeli było nieświadome, może powodować zakwestionowanie prawa do odliczenia podatku z faktury dokumentującej zakup paliwa. Zazwyczaj bowiem organy uznają takie transakcje za fikcyjne lub zawierane dla pozoru. Innymi słowy zdarza się, że na uczciwych przewoźników rozciągane są konsekwencje oszukańczego procederu ich dostawców, o którym mogli nic nie wiedzieć. Bardzo często bowiem przestępstwa karuzelowe w obrocie paliwami opierają się o generowanie podatku do odliczenia lub do zwrotu przy użyciu tzw. pustych faktur niedokumentujących rzeczywistych zdarzeń gospodarczych (obrót paliwem odbywa się tylko „na papierze"). Przy czym, w celu uprawdopodobnienia legalności całego procederu, do łańcucha transakcji wciągane są przedsiębiorstwa rzetelne. Jednak organy podatkowe wyjątkowo chętnie kwestionują wszystkie czynności związane z obrotem paliwami w ramach oszustwa, przy okazji odmawiając prawa do obniżenia podatku należnego o podatek naliczony tym przewoźnikom, którzy paliwo to rzeczywiście zakupili, a mieli tego pecha, że ich dostawca został uznany za uczestnika karuzeli podatkowej.

Nabycie paliwa od podmiotu uczestniczącego w oszustwie podatkowym, nawet jeżeli było nieświadome, może powodować zakwestionowanie prawa do odliczenia podatku z faktury dokumentującej zakup tego paliwa.


Fot. SCX

Fakt posiadania wyrobów akcyzowych z niezapłaconą akcyzą, magazynowanych poza składem podatkowym, stanowi czynność podlegającą opodatkowaniu akcyzą

Solidarna odpowiedzialność nabywcy

Istotny problem może również stanowić solidarna odpowiedzialność nabywcy paliwa za zobowiązania z tytułu podatku VAT jego dostawcy, która jest wyłączona tylko w przypadku, kiedy dostawca paliw ciekłych złoży do Ministerstwa Finansów kaucję gwarancyjną. W przeciwnym razie odpowiedzialność za nierozliczenie VAT przez dostawcę spada na odbiorcę. Odpowiedzialność solidarna może wchodzić w rachubę (w odpowiednich granicach wartości transakcji), gdy w momencie dokonania dostawy towarów, o których mowa w załączniku nr 13 do ustawy o podatku od towarów i usług – w tym paliwa, kupujący przewoźnik wiedział lub miał uzasadnione podstawy do tego, aby przypuszczać, że cała kwota podatku przypadająca na dokonaną na jego rzecz dostawę tych towarów lub jej część nie zostanie wpłacona na rachunek urzędu skarbowego. Przyjmuje się przy tym fikcję prawną, że przewoźnik miał uzasadnione podstawy do tego, aby przypuszczać, że cała kwota podatku przypadająca na dokonaną na jego rzecz dostawę towarów lub jej część nie zostanie wpłacona na rachunek urzędu skarbowego, jeżeli okoliczności towarzyszące tej dostawie towarów lub warunki, na jakich została ona dokonana, odbiegały od okoliczności lub warunków zwykle występujących w obrocie tymi towarami, w szczególności jeżeli cena za dostarczone podatnikowi towary była bez uzasadnienia ekonomicznego niższa od ich wartości rynkowej.

Aby uchronić się przed negatywnymi konsekwencjami przewoźnik powinien móc udokumentować należytą staranność w doborze dostawców paliwa oraz swoją „dobrą wolę". W tym zakresie konieczne jest podjęcie licznych czynności weryfikacyjnych w stosunku do dostawców oraz gromadzenie stosownej dokumentacji. Nie daje to gwarancji uniknięcia postępowania kontrolnego lub podatkowego, ale ma kolosalne znaczenie dla bezpieczeństwa nabywców paliw ciekłych, zakupywanych za granicą jak i w kraju. Dlatego też w przedmiotowym zakresie, weryfikacji dostawców paliw polecamy usługi Kancelarii Transportowej LEGALTRANS www.kt-legaltrans.pl

Solidarna odpowiedzialność nabywcy paliwa za zobowiązania z tytułu podatku VAT jego dostawcy jest wyłączona tylko w przypadku, kiedy dostawca paliw ciekłych złoży do Ministerstwa Finansów kaucję gwarancyjną



Dopiero posiadanie przez nabywcę lub posiadacza wyrobów akcyzowych dowodów przesądzających, że nastąpiła zapłata podatku akcyzowego przez innego podatnika dokonującego czynności podlegającej opodatkowaniu, daje podstawy do stwierdzenia, że w stosunku do tych podmiotów zobowiązanie podatkowe wygasło

3 Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego siedzibą w Opolu z dnia 5 września 2014 r., I SA/Op 116/14.

Patryk Abramowicz
radca prawny.
specjalista prawa podatkowego oraz ceł

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS Sp. z o.o.



Komisja Europejska prowadzi postępowanie w stosunku do Scanii, która nie przyznała się do winy, jednak według KE również brała udział w nielegalnym porozumieniu

10 najważniejszych faktów o zmowie cenowej producentów, czyli jak odzyskać swoje pieniądze?

W związku z lipcową decyzją Komisji Europejskiej w sprawie zmowy cenowej producentów ciężarówek zgłasza się do nas coraz więcej przewoźników, którzy zainteresowani są odzyskaniem części pieniędzy za zakup pojazdów w czasie nielegalnego porozumienia najpopularniejszych europejskich marek. Jesień 2016 r. to czas, gdy europejscy przewoźnicy za pośrednictwem wyspecjalizowanych kancelarii przygotowują się do wystąpienia przeciwko producentom ciężarówek. Cel jest jasny – chcą odzyskać ich własne pieniądze, stracone przez zakup pojazdów po zawyżonej cenie.

Jak polscy przewoźnicy powinni zachować się, aby nie stracić szansy na odszkodowanie? Na to i inne pytania odpowiadamy w naszym najnowszym artykule dotyczącym pozwu zbiorowego, który przygotowaliśmy we współpracy z krakowską Kancelarią Prawną IURIDICA.

1. Czym jest zmowa cenowa?

Zmowa cenowa to porozumienie przedsiębiorstw na pewnym rynku dotyczące poziomu cen, mające na celu uniknięcie wzajemnej konkurencji. W szerszym kontekście zmową nazywa się sytuację, w której dwa lub większa liczba przedsiębiorstw wspólnie ustalają ceny lub wielkości produkcji, dokonują podziału rynku lub wspólnie podejmują decyzje handlowe.



W nielegalnej zmowie cenowej brali udział wszyscy najwięksi producentów ciężarówek: MAN, Volvo, Dailmer/Mercedes, Iveco i Renault

2. Którzy producenci brali udział w zmowie cenowej?

W nielegalnej zmowie cenowej brali udział wszyscy najwięksi producentów ciężarówek:

- MAN
- Volvo
- Dailmer/Mercedes
- Iveco
- Renault

Przyznali się oni do nielegalnych działań dotyczących ustalania cen ciągników. Komisja Europejska prowadzi również postępowanie w stosunku do Scanii, która nie przyznała się do winy, jednak według KE też brała udział w nielegalnym porozumieniu.

3. Kto może dochodzić roszczeń?

Szansę na odszkodowanie ma każdy, kto zakupił pojazd w czasie obowiązywania zmowy cenowej. W gronie poszkodo-

wanych są zarówno przewoźnicy, którzy zakupili pojazdy bezpośrednio od producentów, jak i od dealerów czy pośredników.

4. Za jakie lata można uzyskać odszkodowanie?

Zmowa cenowa trwała w latach 1997-2011. Jednakże zgodnie z polskim prawem, roszczenia przedawniają się z upływem 10 lat, więc roszczenia odszkodowawcze z tytułu zakupu pojazdów w latach 2007-2011 należy traktować jako pewne, natomiast te zakupione we wcześniejszym okresie obarczone są znacznie większym ryzykiem.

5. Czy są wymagania odnośnie liczby zakupionych ciężarówek w powyższym okresie?

Nie, do pozwu zbiorowego mogą przystąpić przewoźnicy, którzy zakupili 1 pojazd, a także tacy, którzy zakupili kilkaset sztuk.

6. Ile pieniędzy można odzyskać?

Przewidujemy, że realna wysokość możliwego odszkodowania to około 10% wartości zakupionego pojazdu. Ta kwota może być elastyczna i zmieniać się w zależności od marki, modelu i rocznika pojazdu.

7. Dlaczego pozew zbiorowy?

Postępowanie w formie pozwu zbiorowego cechuje znacznie niższa opłata sądowa – 2% wartości roszczeń w porównaniu 5% dla pozwu indywidualnego, a także możliwość rozłożenia kosztów postępowania na członków grupy.

W przypadku najbardziej popularnych producentów – Volvo, MAN, DAF i Mercedes, już dokonano wystarczającej ilości zgłoszeń, co umożliwi proporcjonalne obniżenie opłaty sądowej każdego przewoźnika poniżej 2%.

8. Jakie są koszty postępowania?

Złożenie pozwu wymaga uiszczenia opłaty sądowej w wysokości 2% dochodzonego odszkodowania. W trakcie postępowania mogą pojawić się również dodatkowe koszty – takie jak koszty tłumaczeń bądź opinii biegłych.

W związku ze współpracą z międzynarodowymi podmiotami kancelaria przewiduje również możliwość finansowania całego sporu sądowego przez podmioty trzecie (fundusze zajmujące się finansowaniem pozwów zbiorowych), dzięki czemu przewoźnik nie ponosi żadnego ryzyka finansowego związanego z prowadzeniem procesu.

9. Czy kancelaria IURIDICA ma doświadczenie w reprezentacji grupy polskich przewoźników?

Kancelaria skutecznie reprezentowała już największych polskich przewoźników w ważnych, precedensowych i międzynarodowych postępowaniach – takich jak zwrot opłat drogowych Maut (*Toll Collect*) w Niemczech, a także zwrot podatku IVMDH (tzw. grosikowe) w Hiszpanii.

10. Jak przystąpić do pozwu zbiorowego?

Celem uzyskania bezpłatnej informacji o możliwości odszkodowania i jego wysokości należy wypełnić formularz zgłoszeniowy na stronie kancelarii, a następnie oczekiwać kontaktu ze strony wykwalifikowanych prawników, którzy przedstawią potencjalne możliwości działania w sprawie.

IURIDICA, kancelaria prawna



Złożenie pozwu wymaga uiszczenia opłaty sądowej w wysokości 2% dochodzonego odszkodowania. W trakcie postępowania mogą pojawić się również dodatkowe koszty – takie jak koszty tłumaczeń bądź opinii biegłych



Jednoosobowa działalność gospodarcza w transporcie?

Ten błąd popełnia wielu przedsiębiorców

Prowadzenie przedsiębiorstwa transportowego w formie jednoosobowej działalności gospodarczej, w obecnej sytuacji na rynku TSL, nie jest najlepszym rozwiązaniem. Przy tej formie działalności, przy obecnym stanie prawnym, gdy pojawią się problemy, brak jest skutecznych narzędzi prawnych zapewniających jego płynność funkcjonowania, zabezpieczenie majątku prywatnego przedsiębiorcy i jego rodziny, a więc pozwalających ustrzec się przed kłopotami.


Łukasz Medaj

Swoistym lekarstwem na taki stan rzeczy jest założenie nowej, transportowej spółki kapitałowej lub przekształcenie obecnej działalności gospodarczej w spółkę kapitałową (z ograniczoną odpowiedzialnością, komandytową lub akcyjną), która z uwagi na korzyści jakie ze sobą niesie (ograniczenie odpowiedzialności osobistej przedsiębiorcy, zabezpieczenie funkcjonowania firmy na wypadek śmierci lub choroby, większy prestiż czy też możliwość pozyskania kapitału), staje się coraz bardziej popularna. Mówiąc potocznie, jeżeli wyobrazimy sobie przedsiębiorcę prowadzącego dwa odrębne życia – jako osoba prywatna i jako przedsiębiorca, to chodzi o wyłączenie wszystkich stosunków prawnych związanych z jego życiem zawodowym i utworzenie z nich spółki kapitałowej (najczęściej w formie spółki z o.o. lub spółki z o.o. spółki komandytowe.). Spółce przekształconej przysługują wszystkie prawa i obowiązki przedsiębiorcy przekształconego, a sama spółka pozostaje podmiotem, w szczególności zezwoleń, koncesji oraz licencji, które zostały przyznane przedsiębiorcy przed jego przekształceniem.


Fot. Dekpol

Od momentu dokonania przekształcenia majątek spółki staje się odrębnym majątkiem od majątku osobistego jej właściciela. Oznacza to, że komornik będzie mógł prowadzić egzekucję wyłącznie z majątku spółki i nie będzie w stanie jej skierować do majątku osobistego wspólnika/wspólników

Korzyści płynące ze zmiany typu działalności

Niewątpliwą zaletą przekształcenia prowadzonej działalności w spółkę kapitałową jest praktycznie bezproblemowe przejście z jednego typu działalności w drugi. Przedsiębiorca nie potrzebuje zgody swoich kontrahentów na dokonanie takiej transakcji i przeniesienie swojej sytuacji prawnej na spółkę (odmiennie niż w przypadku sprzedaży przedsiębiorstwa, gdzie, przykładowo, potrzebna jest zgoda leasingodawcy na przejście leasingu). Nie można zapominać, iż od momentu dokonania przekształcenia majątek spółki staje się odrębnym majątkiem od majątku osobistego jej właściciela. W praktyce oznacza to, że komornik będzie mógł prowadzić egzekucję wyłącznie z majątku spółki i nie będzie w stanie jej skierować do majątku osobistego wspólnika/wspólników. Jest to szczególnie istotne w sytuacji, gdy prowadzenie działalności wiąże się z zaciąganiem poważnych zobowiązań (kredyt w banku, przyjęcie odpowiedzialności za towar itd.), co bezpośrednio wiąże się ze specyfiką branży transportowej. Wówczas bowiem istnieje największe ryzyko powstania długów, których nie będzie można zaspokoić z bieżącej działalności i pojawi się realne widmo rozciągnięcia egzekucji na osobiste składniki majątku (dom/mieszkanie, prywatny samochód, oszczędności itd.).

Lekarstwem na uniknięcie kłopotów związanych z prowadzeniem jednoosobowej działalności jest założenie transportowej spółki kapitałowej lub przekształcenie działalności gospodarczej w spółkę kapitałową (z ograniczoną odpowiedzialnością, komandytową lub akcyjną)

Warto zauważyć, że pojawiające się głosy przeciwko spółce z o.o. jako formie prowadzenia działalności gospodarczej,

z uwagi na odpowiedzialność osobistą członków zarządu za długi spółki, wynikają z niezrozumienia istoty tej odpowiedzialności. W żadnym wypadku nie można bowiem mówić o automatyzmie tej odpowiedzialności i jej powstaniu w przypadku braku środków w spółce na pokrycie jej długów. Prowadzenie działalności w formie spółki kapitałowej otwiera również całkiem nowe możliwości pozyskania kapitału na dalsze prowadzenie działalności (emisja obligacji czy podwyższenie kapitału zakładowego). Stanowi to często bardzo atrakcyjną alternatywę dla „tradycyjnych" możliwości zdobycia funduszy – głównie chodzi o kredyty. Nie tylko bowiem „odpada" problem spełnienia rygorystycznych warunków zdolności kredytowej (które banki często windują), ale także otwierają się możliwości bardziej elastycznego dopasowania warunków finansowania. W końcu do niewątpliwych zalet prowadzenia działalności w formie spółki z o.o. zaliczyć należy łatwość zmian właścicielskich, które nie wymagają zbycia majątku spółki, ale ograniczają się do przeniesienia udziałów, co jest czynnością angażującą znacznie mniej pracy i środków. Ponadto, z uwagi na fakt, iż formalnie sprawy spółki prowadzone są przez zarząd, wystąpienie szczególnych sytuacji życiowych (śmierć, ciężka choroba, nieobecność w kraju itd.) nie powoduje paraliżu działalności firmy.

Prowadzenie działalności w formie spółki kapitałowej otwiera nowe możliwości pozyskania kapitału na dalsze prowadzenie działalności (emisja obligacji czy podwyższenie kapitału zakładowego).


Fot. Baumar

Spółka komandytowa jest spółką osobową, której celem jest prowadzenie działalności pod własną firmą, w której rozróżniamy dwa rodzaje wspólników: komplementariuszy i komandytariuszy

Różne konfiguracje

Osoba wspólnika nie jest konieczna do prowadzenia spraw, a nawet w wypadku śmierci właściciela spółka w dalszym ciągu może kontynuować swoją działalność (gdyż posiada swój własny majątek i sama jest podmiotem umów), a postępowanie spadkowe toczy się tylko w stosunku do udziałów. Co za tym idzie, bliskim wspólnika nie grozi utrata przedsiębiorstwa tylko z tego powodu, że przedłużające się postępowanie spadkowe nie pozwala ustalić, kto jest uprawniony do dalszego prowadzenia działalności. Warto zauważyć, że o ile powyższe treści odnoszą się generalnie do zalet spółek kapitałowych (głównie do spółki z o.o.), to istnieją również różne konfiguracje zastosowania tego typu spółki. Do podstawowych z nich należy przekształcenie jednoosobowej działalności w spółkę kapitałową (w przypadku, gdy przedsiębiorcy zależy na kontynuacji działalności), założenie nowej spółki (gdy istotnym czynnikiem jest czas), a także użycie spółki z o.o. jako wspólnika spółki komandytowej w celu ograniczenia odpowiedzialności i jednoczesnego skorzystania z dobrodziejstw spółek osobowych (np. prostsze zasady korzystania z wypracowanego przez spółkę zysku).

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest uważana za bardzo bezpieczną formę dla prowadzenia działalności gospodarczej. Mimo to, w ostatnim czasie dochodzi do wielu przekształceń spółek kapitałowych w spółki osobowe. Przyczyną tego jest chęć uniknięcia podwójnego opodatkowania.

Spółka komandytowa jest spółką osobową, której celem jest prowadzenie działalności pod własną firmą, w której rozróżniamy dwa rodzaje wspólników: komplementariuszy i komandytariuszy. To właśnie komplementariusz odpowiada bez ograniczeń wobec wierzycieli za zobowiązania spółki, a odpowiedzialność komandytariusza jest ograniczona wyłącznie do wysokości tzw. sumy komandytowej określonej w umowie spółki (która może być wyłącznie symboliczna). W przypadku wniesienia przez nich wkładów co najmniej w równych wysokości sumy komandytowej, ich odpowiedzialność osobista jest całkowicie wyłączona. Co do zasady, to komplementariusze prowadzą sprawy spółki i ją reprezentują, choć wspólnicy mogą to dowolnie zmienić.

Wśród licznych zalet tej formy prawnej należy wymienić przede wszystkim: dużą swobodę w kształtowaniu podziału zysków i strat pomiędzy wspólnikami,



Fot. Jarosław Kaja

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest uważana za bardzo bezpieczną formę dla prowadzenia działalności gospodarczej. Mimo to, w ostatnim czasie dochodzi do wielu przekształceń spółek kapitałowych w spółki osobowe. Przyczyną tego jest chęć uniknięcia podwójnego opodatkowania

brak wymagań co do sumy komandytowej oraz minimalnego kapitału zakładowego, możliwość kontynuowana działalności po śmierci jednego ze wspólników, a także brak ograniczeń podmiotowych co do tego, kto może być komplementariuszem i komandytariuszem.

Mając na uwadze powyższe okoliczności, należy jeszcze raz podkreślić, iż prowadzenie przedsiębiorstwa transportowego w formie jednoosobowej działalności gospodarczej jest z wielu względów szczególnie niebezpieczne, a to między innymi z uwagi na bardzo dużą odpowiedzialność jaka ciąży na przedsiębiorcy w związku z wykonywaniem zawodu przewoźnika drogowego. Bowiem w przytłaczającej ilości przypadków wystąpienie problemów finansowych, w szczególności w niewielkich firmach transportowych, prowadzi do ich zamknięcia bądź upadłości, natomiast egzekucja z majątku uderza bezpośrednio w majątek prywatny właściciela i jego rodziny.

Łukasz Medaj,
prawnik/specjalista ds. prawa przewozowego,
Kancelaria Transportowa LEGALTRANS Sp. z o.o.

Odszkodowanie za szkodę – komu je płacimy?

Szkody w towarze i konieczność zapłacenia odszkodowania to dla przewoźników niemalże codzienność. Większość ma lepsze lub gorsze polisy OCP, które w określonym stopniu dają możliwość scedowania obowiązku odszkodowawczego na ubezpieczycieli. Samo ustalenie okoliczności szkody i jej rozmiaru nie nastręcza zakładom ubezpieczeń większych problemów. Często jednak zdarza się, że ubezpieczyciele wstrzymują lub odmawiają wypłaty. Przewoźnicy są mocno zdziwieni, albowiem spedytorzy już dawno rozliczyli szkody z ich należności i odszkodowanie powinno zostać im wypłacone. Nie zawsze jednak zapłacenie zleceniodawcy za szkodę skutkuje nabyciem prawa do odszkodowania z posiadanej polisy OCP.

W środowisku transportowym istnieje przekonanie, że jeżeli spedytor potrąci należność z tytułu szkody z wierzytelności przysługujących przewoźnikowi, ubezpieczyciel wypłaca odszkodowanie przewoźnikowi. Schody zaczynają się dopiero wtedy, gdy ubezpieczyciel przed wypłaceniem odszkodowania z polisy OCP zacznie dociekać, czy przewoźnik jest faktycznie uprawniony do otrzymania odszkodowania. Wówczas okazuje się, że przewoźnik nie dysponuje żadnymi dokumentami i może jedynie udokumentować fakt dokonania zapłaty spedytorowi. W takim przypadku ubezpieczyciel nie wypłaci odszkodowania przewoźnikowi, gdyż ten nie jest w stanie udokumentować, że spedytor posiadał uprawnienia do dochodzenia od niego roszczeń i zasadnie skompensował na poczet szkody jego wierzytelność. Taki scenariusz dość często powtarza się w postępowaniach likwidacyjnych prowadzonych przez zakłady ubezpieczeń. W wielu przypadkach zdziwienie przewoźników nie ma uzasadnienia, gdyż wstrzymanie wypłaty nie wynika ze złej woli ubezpieczycieli, ale często z braku możliwości wypłacenia roszczeń od przewoźnika w rozumieniu Konwencji CMR i ustawy Prawo Przewozowe są nadawca lub odbiorca, w zależności od tego, który dysponuje prawem do rozporządzania przesyłką. W praktyce do chwili odbioru przesyłki i listu przewozowego przez odbiorcę, uprawnionym do odszkodowania jest nadawca, a po odbiorze przesyłki i listu przewozowego – odbiorca. Poza małymi wyjątkami, przepisy przewozowe nie cedują takich uprawnień na inne podmioty.

Schody zaczynają się wtedy, gdy ubezpieczyciel przed wypłaceniem odszkodowania z polisy OCP zacznie dociekać, czy przewoźnik jest faktycznie uprawniony do otrzymania odszkodowania.



Odbiorcy bardzo często przelewają uprawnienia do dochodzenia roszczeń od przewoźników na nadawców w drodze przelewu praw. Co do zasady, nie jest istotne, czy pomiędzy odbiorcami i nadawcami dochodzi do wzajemnych rozliczeń finansowych. Przelew praw skutecznie przenosi uprawnienie na nadawcę

Odszkodowania. Samo zapłacenie podmiotowi roszczącemu (zwykle zleceniodawcy) nie przenosi bowiem na przewoźnika uprawnień do otrzymania odszkodowania, gdyż w większości przypadków roszczący również takich uprawnień nie mają. Aby zrozumieć, dlaczego ubezpieczyciele w takich przypadkach zwlekają z wypłacaniem odszkodowań, należy zajrzeć do wykładni prawa.

Uprawnienie do odszkodowania – co o tym prawo przewozowe?

Na gruncie prawa przewozowego – zarówno Konwencji CMR, jak również ustawy Prawo Przewozowe – dochodzenie roszczeń wobec przewoźnika jest zasadniczo niezależne od tego, kogo w rzeczywistości szkoda dotknęła. Przepisy przewozowe nie posługują się bowiem pojęciem „poszkodowany", lecz pojęciem „uprawniony do dochodzenia roszczeń" lub „uprawniony". Osobami uprawnionymi do dochodzenia

Konwencja CMR dość specyficznie traktuje umowę przewozu. Zgodnie z art. 4 CMR, list przewozowy CMR stanowi dowód zawarcia umowy przewozu. Stanowi również potwierdzenie przyjęcia towaru przez przewoźnika, a po podpisaniu przez odbiorcę stanowi dowód wykonania umowy. Określenie stron co do tożsamości odbywa się poprzez podpisanie listu przewozowego (art. 5 CMR) oraz wpisanie do treści listu nazwisk (nazw) i adresów nadawcy i przewoźnika (art. 6 CMR). Z powyższego wynika, że umowa przewozu zawarta na warunkach Konwencji CMR wiąże nie tyle nadawcę i przewoźnika, ale wiąże konkretne podmioty określone w liście przewozowym. Można mieć jednak wrażenie, że pomiędzy przewoźnikiem i odbiorcą przesyłki nie powstają żadne relacje. Wrażenie jest mylne, gdyż jak wynika z powyższego, przez sam fakt odbioru przesyłki przez odbiorcę nabywa on

uprawnienia do dochodzenia roszczeń od przewoźnika. Co ważniejsze, przewoźnik ponosi odpowiedzialność odszkodowawczą za szkodę rzeczową w przesyłce głównie względem odbiorcy. Wyjątkiem jest utrata przesyłki w czasie przewozu i brak możliwości odbioru przesyłki – w takim przypadku uprawnionym do dochodzenia roszczeń jest nadawca.

Konwencja CMR dość jasno określa, kto jest odbiorcą i nadawcą oraz przewoźnikiem. Określa również zakres ich praw i obowiązków oraz ponoszonej przez nich odpowiedzialności. Jaką zatem rolę w relacjach transportowych pełnią pośrednicy biorący udział w przewozie? Czy mają jakiekolwiek prawa względem przewoźnika? Jakie znaczenie ma umowa zawarta z podmiotem od którego przewoźnik otrzymał zlecenie transportowe?

Prawo sobie, a zwyczaje sobie

W transporcie obserwuje się krótsze lub dłuższe łańcuchy dostaw, w których udział biorą nie tylko nadawcy, odbiorcy i przewoźnicy, ale również operatorzy logistyczni, spedytorzy i przewoźnicy pośredni. Pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcuchów dostaw istnieją określone relacje umowne, które dość poważnie ingerują w przedstawiony powyżej schemat zależności odszkodowawczych. Trudno sobie bowiem wyobrazić sytuację, kiedy uprawniony do odszkodowania (nadawca lub odbiorca) kieruje roszczenie o odszkodowanie bezpośrednio do przewoźnika wykonującego przewóz, z pominięciem podmiotu, któremu zleca wykonanie przewozu. Zazwyczaj roszczenia są kierowane zgodnie z porządkiem umownym, czyli przechodzą przez wszystkie ogniwa tego łańcucha, aż do podmiotu finalnie zobowiązanego do zapłaty odszkodowania, czyli do przewoźnika faktycznie wykonującego przewóz.

Kto ma, a kto nie ma uprawnień do odszkodowania?

W dobie bardzo rozbudowanej struktury transportowej bardzo często zdarza się, że owe łańcuchy są dość długie, a podmioty operują w różnych obszarach geograficznych i prawnych. Pomiędzy poszczególnymi podmiotami – ogniwami łańcuchów dostaw – istnieją różne relacje. Nadawca N lub odbiorca O zawierają ze spedytorem S1 umowę spedycji lub umowę przewozu – zazwyczaj jest to jednak umowa przewozu. Spedytora S1 ze spedytorem S2 najczęściej łączy umowa przewozu, a tego z przewoźnikiem P1 wyłącznie umowa



Jerzy Różyk

Ponad 29 lat w branży ubezpieczeniowej(ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 14 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

PRZYKŁAD

Przewoźnik P2 przewozi przesyłkę od nadawcy N do odbiorcy O i w czasie przewozu dochodzi do uszkodzenia części przesyłki. Odbiorca O odbiera przesyłkę od przewoźnika w stanie uszkodzonym.

WARIANT I



W takim przypadku odbiorca O powinien skierować roszczenie o odszkodowanie bezpośrednio do przewoźnika P2. W praktyce odbiorca O, ponieważ jest zleceniodawcą przewozu, kieruje roszczenie bezpośrednio do spedytora S1. Ten kieruje je do spedytora S2, ten z kolei do przewoźnika P1, a ten obciąża szkodą przewoźnika P2.

Często się jednak zdarza, że zlecającym przewóz nie jest odbiorca, a nadawca.

WARIANT II



W praktyce, jeżeli zleceniodawcą przewozu jest nadawca N, to odbiorca O, który nie bierze udziału w procesie przewozu, reklamuje wadliwość dostawy nadawcy N. Ten kieruje roszczenie do spedytora S1, któremu zlecił przewóz. Ten z kolei kieruje je do spedytora S2, który obciąża szkodą przewoźnika P1, a ten przewoźnika P2. Prawo przewozowe przewiduje określony porządek przy zgłaszaniu roszczeń odszkodowawczych. Za uprawnionego do dochodzenia roszczeń odszkodowawczych uznaje odbiorcę O, a za zobowiązanego do odszkodowania przewoźnika P2. W takim przypadku to odbiorca O powinien dochodzić roszczeń od przewoźnika P2, ale jak widać, utrwalone normy postępowania reklamacyjnego burzą porządek wynikający z prawa przewozowego. Jak radzić sobie w takich przypadkach?


Fot. GEFCO

Wstrzymanie wypłaty często wynika z braku możliwości wypłacenia odszkodowania przez ubezpieczycieli. Samo zapłacenie podmiotowi roszczącemu nie przenosi bowiem na przewoźnika uprawnień do otrzymania odszkodowania, gdyż w większości przypadków roszczący również takich uprawnień nie mają

towaru. Jeżeli więc dojdzie do utraty lub uszkodzenia towaru w czasie przewozu powstają pytania: Kto jest uprawniony do odszkodowania? Kto jest zobowiązany do zapłacenia odszkodowania? Komu oraz w jakiej kolejności odszkodowania powinny być wypłacane? Gdybyśmy tę zagadkę rozwiązywali ściśle według wskazań konwencji CMR, w większości przypadków uprawnienie do odszkodowania przysługiwałoby odbiorcy określonemu w liście przewozowym. W szczególnych przypadkach takie uprawnienie przysługiwałoby również nadawcy (patrz powyżej). Zobowiązanym do odszkodowania każdorazowo byłby przewoźnik wykonujący przewóz (w podanym przykładzie P2). Rozwiązanie byłoby zatem proste. Jednakże w praktyce aż takie proste nie jest, gdyż przewoźnik zobowiązany do odszkodowania (nasz P2) zazwyczaj jest wzywany do zapłacenia odszkodowania nie przez odbiorcę O, a przez przewoźnika P1.

przewozu. Pomiędzy przewoźnikami P1 i P2, a tym ostatnim z kolejnymi, zwykle istnieją relacje oparte na umowach przewozu. Jeżeli któryś z podmiotów nie wykona należycie zobowiązania wynikającego z umowy (błędnie zorganizuje przewóz lub uszkodzi towar w czasie przewozu) ponosi odpowiedzialność względem drugiej strony umowy (wierzyciela). Podmiot, który nie wykona zobowiązania, w rozumieniu prawa staje się dłużnikiem. Z niewykonaniem zobowiązania nierozerwalnie wiąże się obowiązek odszkodowawczy, czyli konieczność naprawienia szkody. Dłużnik jest więc zobowiązany do naprawienia szkody wierzycielowi, który z faktu poniesienia szkody posiada uprawnienie do odszkodowania. Mówimy tutaj o zobowiązaniach umownych wynikających z jednej konkretnej umowy spedycji lub przewozu.

Na gruncie prawa przewozowego – zarówno Konwencji CMR, jak również ustawy Prawo Przewozowe – dochodzenie roszczeń wobec przewoźnika jest zasadniczo niezależne od tego, kogo w rzeczywistości szkoda dotknęła.

W złożonych relacjach transportowych mamy jednak do czynienia z wieloma umowami, które są nierozerwalnie związane z jednym i tym samym przewozem


Fot. Fotolia

Ubezpieczenie OCP jest zawierane przez przewoźników na rzecz osób trzecich, których interes finansowy mają ochraniać. Poprzez umowę ubezpieczenia OCP przewoźnik poniekąd ceduje swoje zobowiązanie odszkodowawcze na zakład ubezpieczeń

Zgodnie z art. 509. § 1. k.c. wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią. Może się to odbyć za pomocą przelewu praw, ale najczęściej odbywa się w drodze zapłaty należności wierzycielowi przez osobę trzecią. Po przeniesieniu wierzytelności uprawnienie do odszkodowania przechodzi z wierzyciela na osobę trzecią, co umożliwia mu skuteczne dochodzenie roszczeń przysługujących wcześniej wierzycielowi. Jeżeli przewoźników P1 i P2 łączy umowa przewozu, przewoźnik P2 (dłużnik) będzie zobowiązany do zapłacenia odszkodowania przewoźnikowi P1 (wierzycielowi), ale jedynie wtedy, gdy ten będzie uprawniony do odszkodowania. Owe uprawnienie może wynikać z faktu zapłacenia przez niego odszkodowania uprawnionemu (odbiorcy O lub spedytorowi S2). Ale, żeby w takiej sytuacji spedytor S2 mógł być uznany za uprawnionego do odszkodowania, musi za szkodę zapłacić odbiorcy O lub spedytorowi S1, jeżeli ten dokonał zapłaty odbiorcy O. Jak wynika z powyższego, uprawnienie do dochodzenia roszczeń względem przewoźnika ma ten podmiot, który zapłacił odszkodowanie odbiorcy O. Reasumując, przewoźnik P2 będzie zobowiązany do za-

Zazwyczaj roszczenia są kierowane zgodnie z porządkiem umownym, czyli przechodzą przez wszystkie ogniwa tego łańcucha, aż do podmiotu finalnie zobowiązanego do zapłaty odszkodowania, czyli do przewoźnika faktycznie wykonującego przewóz.

płacenia odszkodowania przewoźnikowi P1, gdy ten zapłaci odszkodowanie spedytorowi S2, który zapłaci je spedytorowi S1, a ten z kolei odbiorcy O.

Przedstawiony łańcuch zobowiązań wzajemnych może być skrócony, jeżeli odbiorca O przeleje prawa do dochodzenia roszczeń od przewoźnika P2 na jeden z podmiotów pośrednich. Mogą to być: spedytor S1, spedytor S2 lub przewoźnik P1. W przypadkach, gdzie zlecającym przewóz jest nadawca N (Wariant II), zapłacenie jemu odszkodowania przez przewoźnika P2 nie wypełnia obowiązku pokrycia szkody uprawnionemu, gdyż za takowego uznawany jest odbiorca O. W takich sytuacjach odbiorcy bardzo często przelewają uprawnienia do dochodzenia roszczeń od przewoźników na nadawców w drodze przelewu praw. Co do zasady, nie jest istotne, czy pomiędzy odbiorcami i nadawcami dochodzi do wzajemnych rozliczeń finansowych. Przelew praw skutecznie przenosi uprawnienie na nadawcę. Jak już wspomniałem, przenoszenie wierzytelności na ścieżkach transportowych zwykle odbywa się przez zapłatę należności.

Uprawnienia do odszkodowania z polisy OCP

Umowa ubezpieczenia to stosunek prawny łączący zakład ubezpieczeń i ubezpieczającego. W ubezpieczeniach OCP przedmiotem ubezpieczenia jest odpowiedzialność cywilna przewoźnika za szkody w przesyłce powstałe w trakcie wykonywania drogowego transportu samochodowego, którą ponosi zgodnie z postanowieniami stosownego prawa przewozowego. Ubezpieczenia OCP należą do kategorii ubezpieczeń, w których beneficjentami są osoby trzecie, które w wyniku określonego działania lub zaniechania ubezpieczającego doznały szkody. Można zatem stwierdzić, że ubezpieczenie OCP jest zawierane przez przewoźników na rzecz osób trzecich, których interes finansowy mają ochraniać. Poprzez umowę ubezpieczenia OCP przewoźnik poniekąd ceduje swoje zobowiązanie odszkodowawcze na zakład ubezpieczeń, który wypłaca je osobom uprawnionym do odszkodowania. W tych relacjach obwiązują zasady analogiczne jak w prawie przewozowym – prawo do odszkodowania przysługuje osobom, które mają uprawnienie do dochodzenia roszczeń od przewoźnika, czyli nadawcy lub odbiorcy. Inne podmioty zaangażowane w proces przewozu (spedytorzy i przewoźnicy pośredni) nabywają takie uprawnienia wyłącznie w drodze zapłaty lub przelewu praw, ale pod warunkiem zaspokojenia roszczenia uprawnionemu, czyli odbiorcy lub nadawcy. Przewoźnik P2 nabywa uprawnienia do odszkodowania z własnej polisy OCP tylko wtedy, gdy wszystkie podmioty uczestniczące w procesie transportowym dokonają wzajemnych rozliczeń, a prawny uprawniony (odbiorca lub nadawca) otrzyma zapłatę za szkodę.

Aspekt uprawnień do odszkodowania jest więc bardzo ważny w procesie likwidacji szkody z ubezpieczeń OCP. W dużej mierze od relacji przewoźnika z jego zleceniodawcą i z dalszymi pośrednikami zależy, czy przewoźnik udokumentuje swoje uprawnienie. Należy również wiedzieć, że im dłuższy jest łańcuch zobowiązań, tym trudniej jest udokumentować wzajemne rozliczenia pomiędzy poszczególnymi ogniwami, co jest niezbędne przy określaniu odbiorcy odszkodowania. Odpowiednio wczesne udokumentowanie tych uprawnień pozwoli nie tylko na skrócenie procesu likwidacji szkody, ale również na uniknięcie niezadowolenia i ewentualnego sporu sądowego z ubezpieczycielem.



Fot. MAN

Przewoźnik ponosi odpowiedzialność odszkodowawczą za szkodę rzeczową w przesyłce głównie względem odbiorcy. Wyjątkiem jest utrata przesyłki w czasie przewozu i brak możliwości odbioru przesyłki – w takim przypadku uprawnionym do dochodzenia roszczeń jest nadawca

W dobie bardzo rozbudowanej struktury transportowej bardzo często zdarza się, że łańcuchy są dość długie, a podmioty operują w różnych obszarach geograficznych i prawnych. Pomiędzy poszczególnymi podmiotami (ogniwami łańcuchów dostaw) istnieją różne relacje.

Jerzy Różyk
ekspert ds. oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych

CDS Kancelaria Brokerska
www.cds-odszkodowania.info

Prawnicy Guretruck chcą reprezentować klientów przed kartelem

W lipcu 2016 r. Komisja Europejska ukarała grzywna największych producentów samochodów ciężarowych w Europie kwota 2.926 mln euro za zmowę w sprawie cen samochodów ciężarowych (oprócz innych opłat) w okresie od 1997 do 2011.

Grzywny zostały upublicznione przez prasę 19 lipca 2016 r., jednak wciąż czekamy na oficjalne decyzje, które mają zostać opublikowane w taki sposób, aby uniknąć ujawnienia tajemnic handlowych lub innych poufnych informacji. Może to potrwać kilka miesięcy.

Po konsultacjach z prestiżowymi i wyspecjalizowanymi kancelariami prawnymi w Niemczech i Wielkiej Brytanii, Guretruck jest przekonany, że można wnieść powództwo i ubiegać się o odszkodowanie za straty spowodowane ustalonymi cenami przez producentów samochodów ciężarowych. Kiedy zostanie opublikowana oficjalna decyzja, prawnicy Guretruck będą reprezentować klientów przed kartelem.

Guretruck proponuje

W oczekiwaniu na oficjalną decyzję, ktorej treść może wpłynąć strategię, firma planuje założenie postępowania dla każdego klienta przeciwko wszystkim producentom samochodów ciężarowych w Niemczech (co najmniej dwóch producentów ma tu swoją siedzibę), niezależnie od marki samochodu i kraju zakupu. Powodów jest kilka:

- Sądy niemieckie posiadają dużą wiedzę o tej sprawie.
- Niemiecki system prawny jest szybki i sprawny.
- Okresy przedawnienia są korzystne w Niemczech.
- Niemiecka ustawa wprowadzi w grudniu dyrektywę 2014/104, w sprawie niektórych przepisów, które regulują działania za szkody spowodowane w wyniku naruszenia prawa ochrony konkurencji, co sprzyja ofiarom działań kartelowych.
- Poprzez zgrupowanie oskarżonych (producentów ciężarówek) zaoszczędzi się pieniądze na kontrole i ekspertyzy. Udowodnienie strat będzie miało decydujące znaczenie.
- Im więcej klientów Guretruck będzie reprezentował, tym większe są szanse na wynegocjowanie ugody sądowej.
- Guretruck będzie wszelkimi sposobami starać się uzyskać ugodę sądową i uniknąć rozprawy ze względu na czas i koszty. A im szybciej będziemy znać szczegóły potencjalnych reklamacji, tym wcześniej będziemy mogli rozpocząć negocjacje.



Jakie pojazdy i jakie odszkodowanie?

Postępowanie ma objąć wszystkie ciężarówki nabyte w leasingu, wynajęte lub zakupione miedzy 1 stycznia 1997 r. a 31 grudnia 2011 o wadze ≥6 t. Analizujemy, czy może ono dotyczyć również pojazdów używanych i (co najważniejsze) czy poniesione straty można określić ilościowo. W międzyczasie na nasza platformę Truckcontroller można przesłać szczegóły dotyczące pojazdów używanych.

Nałożone kary

Producenci	Kara w euro
MAN[1]	0
Volvo/ Renault	670 448 000
Daimler	1 008 766 000
Iveco	494 606 000
DAF	752 679 000
Łączna suma	2 926 499 000

1 Na firmę MAN nie nałożono kary, ponieważ współpracował z Komisja Europejska w celu wyjaśnienia sprawy. Natomiast koncern Scania jest badany przez Komisje, nie zdecydował się jednak na porozumienie. Sprawa jest w toku.

Szacowana wartość roszczeń jeszcze jest nieznana i będzie wymagała opinii biegłego. Obliczenia wskazują, że wartość wynosiła od 10% do 20% ceny zakupu. Ponadto można policzyć odsetki, które mogłyby być liczone od chwili zakupu z wykorzystaniem niemieckiego Basiszinssatz + 5 punktów. Oznacza to np., że w początkowej reklamacji 12 tys euro zyski mogłyby przewyższać tę początkową kwotę.

WYMAGANE DOKUMENTY
Klienci zainteresowani podjęciem roszczenia powinni zalogować się do swoich kont na **www.truckcontroller.com** i kliknąć przycisk „Truck Kartel" w sekcji „Usługi Prawne Guretruck", aby zasięgnąć informacji na temat dokumentacji wymaganej do złożenia reklamacji.

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
  ul. Malczewskiego 17a,
  05-820 Piastów
- telefon: 22 213 88 28

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

Formularz prenumeraty

Dane do wysyłki

Imię
Nazwisko
Nazwa firmy
Adres
Kod Poczta
Telefon
e-mail

Dane do faktury

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru /2016
Truck&Van od numeru /2016
oba tytuły od numeru /2016

☐ 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.

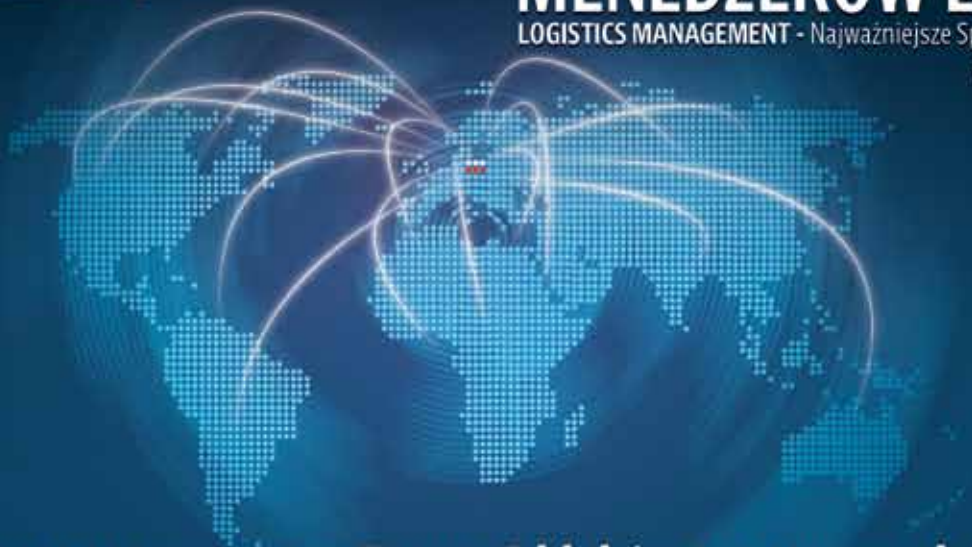
Puls Biznesu

Polska Logistyka 2016

XIII FORUM POLSKICH MENEDŻERÓW LOGISTYKI

LOGISTICS MANAGEMENT - Najważniejsze Spotkanie Liderów Logistyki!

19-20 PAŹDZIERNIKA 2016



Podczas tegorocznego Forum 6 bloków tematycznych, m.in.:

Zarządzanie Procesami Logistycznymi



Sebastian Sołtys
LPP



Rafał Siwek
Nowy Styl Group



Rafał Brzoska
Grupa Integer.pl



Piotr Kuczyński
Xelion

Zarządzanie Międzynarodowymi Relacjami w Logistyce



Wojciech Bałczun
Koleje Ukraińskie



Piotr Sędziak
ABC Data



Marcin Hajdul
Nova Tracking



Monika Hapter
DB Schenker

Zarządzenie Nowoczesną Logistyką



Jarosław Smulski
Systems & Infrastructure Solutions



prof. Sabina Jeschke
RWTH Aachen University



Kendrick Tang
Experienced Supply Chain Executive

NA FORUM ZAPRASZAMY DO:

CENTRUM ZARZĄDZANIA INNOWACJAMI I TRANSFEREM TECHNOLOGII POLITECHNIKI WARSZAWSKIEJ

Więcej informacji, pełny program oraz formularz zgłoszeniowy – **konferencje.pb.pl** Masz pytanie? Zadzwoń lub napisz: **22 333 97 77**, **szkolenia@pb.pl**

Partnerzy: TRANSPOREON GROUP, COLIAN Logistic, DB SCHENKER, ABCDATA, Poczta Polska, DC LOG, HELI, TCM POLSKA

Trans Poland

8 - 10 listopada 2016

Prądzyńskiego 12/14, Warszawa

BIZNES.

IV MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU I LOGISTYKI

trans-poland.pl




TRANSPORT FRANÇAIS
REPRÉSENTANT
LEGALTRANS
KANCELARIA TRANSPORTOWA
WSPÓLNIE WSPIERAMY TWÓJ
BIZNES W CAŁEJ EUROPIE