ISSN 2081–5255

KWIECIEŃ – 4/2019 (101)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(5% VAT)

Tematy numeru:

LOGISTYKA BRANŻY BUDOWLANEJ

ZALANDO ZACIEŚNIA WSPÓŁPRACĘ Z FIEGE

RYNEK MAGAZYNOWY ODPORNY NA ZAWIROWANIA GOSPODARKI



Nakład: 11 000 egzemplarzy

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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



Wszyscy mówią. Jeden robi. Nowy Actros.

MirrorCam. W miejsce tradycyjnego lusterka wstecznego nowy Actros został wyposażony w rewolucyjną kamerę MirrorCam o aerodynamicznym kształcie. Kamera umożliwia nie tylko idealną widoczność dookoła pojazdu, lecz także gwarantuje wysoki poziom bezpieczeństwa podczas manewrowania, skręcania i zmiany pasa ruchu. Dowiedź się więcej na stronie www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



Miesięczna opłata za Pakiet Zagraniczny wynosi 10 zł, a klient nie płaci za: bezgotówkowe transakcje zagraniczne, wypłaty z bankomatów zagranicznych, platformę autodealing, 10 pierwszych przelewów internetowych SEPA w miesiącu. Oferta dostępna dla nowych klientów banku. Pełna informacja o produktach Alior Banku, Regulamin Pakietów 4x4 oraz informacja o opłatach i prowizjach znajdują się w oddziałach Alior Banku, na www.aliorbank.pl oraz pod numerami infolinii dostępnymi 7 dni w tygodniu 24 h na dobę: 19502 i +48 12 370 70 00 (z zagranicy).



Niepewność – to chyba to słowo, które najbardziej pasuje do sytuacji jaka ma miejsce na obecnym rynku TSL. Niepewność związana jest z przesuwanym terminem Brexitu, pakietem mobilności i możliwością wprowadzenia tachografów w busach, a chyba przede wszystkim z grożącą nam unijną dyrektywą o pracownikach delegowanych. To sprawia, że logistycy, a przede wszystkim międzynarodowi przewoźnicy drogowi żyją na „tykającej bombie". Czy są więc jakieś pewniki, na których można się oprzeć?

Nie ulega kwestii, że branża logistyczna w Polsce się rozwija, przybywa powierzchni magazynowych, co w dużej mierze związane jest z popularnością handlu elektronicznego, a więc konsumpcją. Na coraz większą skalę wprowadzane są też technologie, a z logistyki kontraktowej korzysta coraz więcej branż. Cóż, przy rozwoju informatyki i robotyzacji nie opłaca się już prowadzić operacji logistycznych na własną rękę – lepiej przekazać je fachowcom, a samemu zająć się swoim biznesem. Dlatego, wiele firm w ręce specjalistów oddaje już nie tylko transport i dystrybucję, ale także usługi magazynowania wraz z całością procesów przyjęcia, kompletacji, wydania, a nawet usług dodanych. Co więcej, outsourcując usługi firmy pozbywają się problemu deficytu pracowników na rynku, przerzucając go na operatorów logistycznych. To oni muszą zadbać o to, aby operacje odbywały się w sposób prawidłowy – albo zatrudniając odpowiedni personel, albo na coraz szerszą skalę wprowadzając automatyzację. I dają sobie radę.

Dlatego też, z okazji Świąt Wielkanocnych życzę Państwu dalszego rozwoju branży, mniejszej ilości znaków zapytania i sytuacji stresowych, a przede wszystkim większej stabilizacji. |

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

WYDARZENIA

Transport i Komunikacja w Expo Silesia! 6
Targi ROTRA 2019 – wszystko o transporcie drogowym....7

LOGISTYKA

Coraz większe zapotrzebowanie na logistykę kontraktową....8
Zalando zacieśnia współpracę z Fiege 10
Zarządzanie danymi ważnym elementem logistyki kontraktowej ...12
Ewolucja obsługi logistycznej branży budowlanej 20
Dachser, operator z wieloletnim doświadczeniem w obsłudze branży DIY 22
Amazon idzie po swoje i nie bierze jeńców 24

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

40 bram dla ultranowoczesnej fabryki walców 26

SYSTEMY IT

Odwiedź transport 4.0, twoje oszczędności już tam są 28
Era zintegrowanych systemów telematycznych....29
Ile przewoźnik zarabia i traci na transportach? 30

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Rynek magazynowy odporny na zawirowania gospodarki....32

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Leasing pomaga rozwijać biznes?....35

TRANSPORT DROGOWY

Trudny czas dla transportu drogowego 36
Szersze spojrzenie na transport chłodniczy....38
Adaptacje pojazdów gotowych szyte na miarę 42
Ponad pół miliona pojazdów w rok 44
Transport wbrew przeciwnościom 46
E100 ONE TOLL. Nowa jakość opłacania dróg....48
Nietypowe transporty dla branży budowlanej 50
Od drzwi do drzwi przez Atlantyk z AsstrA 51
200 tanich stacji w polskiej sieci DKV 52

TRANSPORT KOLEJOWY

Rok dwóch rekordów 54

TRANSPORT WODNY

DCT Gdańsk zmienia właściciela 57

PRAWO

Kierowco pamiętaj o dokumentach! ...60
Nowe dokumenty w kontrolach przewozu drogowego towarów niebezpiecznych. Krótki komentarz do projektowanych przepisów 63

TSL biznes
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
mt dtp art

Nakład: 11 000 egzemplarzy

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.

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

KMG media

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**

TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

4POLAND®

by Volvo Trucks



W 2018 roku, w Polsce, Volvo Trucks uzyskało najlepszy wynik na rynku w sprzedaży samochodów ciężarowych do segmentu pożarniczego powyżej 16 ton.

Podwozia Volvo to doskonała baza nie tylko dla zabudów pożarniczych.

Odwiedź **www.wspieramypolskitransport.pl** i dowiedz się więcej o pojazdach gwarantujących wysoką jakość, bezpieczeństwo, komfort użytkowania oraz długą i bezproblemową eksploatację.

Volvo Trucks. Driving Progress



TRANSPORT I KOMUNIKACJA W EXPO SILESIA!

W dniach 16-17 kwietnia, w Sosnowcu, w Expo Silesia odbędą się dwa wydarzenia targowe związane z transportem: Targi Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA oraz Targi Transportu i Spedycji TRANSPORTEX.

W tym roku miejsce będzie miała 11 edycja Targów Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA. Jest to największe wiosenne wydarzenie branżowe w południowej Polsce. Dzięki połączeniu ekspozycji targowej z bogatym programem wydarzeń towarzyszących stało się ono platformą wymiany poglądów i doświadczeń na temat transportu publicznego. Od lat wspiera najważniejsze firmy przewozowe i instytucje branżowe z terenu województwa śląskiego.

Targom SilesiaKOMUNIKACJA towarzyszyć będą Targi Transportu Turystycznego SilesiaCOACHEXPO oraz Salon Wyposażenia Warsztatów MotoSerwis Expo.

Targi SilesiaKOMUNIKACJA

Na 16 kwietnia zapowiedziana jest konferencja pt. „Transport Niskoemisyjny w Górnośląsko – Zagłębiowskiej Metropolii – Infrastruktura na rzecz elektromobilności" organizowana przez PKM Gliwice, PKM Tychy oraz Expo Silesia. Patronat nad wydarzeniem objęła Górnośląsko-Zagłębiowska Metropolia oraz Izba Gospodarcza Komunikacji Miejskiej. W ramach konferencji poruszona zostanie m.in. tematyka organizacji transportu w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii, rozwoju programu „Bezemisyjny Transport Publiczny" realizowanego przez NCBR oraz rozwoju infrastruktury i technologii niezbędnych do wdrożenia elektromobilności. Podjęte zostaną m.in. tematy dotyczące baterii, stacji szybkiego ładowania, autobusów elektrycznych. Zwieńczeniem konferencji będzie debata „Gazomobilność – alternatywne spojrzenie na transport niskoemisyjny", w ramach której zostaną przedstawione doświadczenia przedsiębiorstw komunikacyjnych związane z wprowadzeniem i rozwojem transportu opartego o paliwo gazowe.

TRANSPORTEX

Równolegle trwające Targi Transportu i Spedycji stwarzają ich uczestnikom okazję do przedstawienia swojej oferty i pochwalenia się osiągnięciami. Są też miejscem do pozyskania nowych kontaktów biznesowych i dają możliwość zaprezentowania innowacyjnych rozwiązań z zakresu technologii i usług transportowych oraz wymiany wiedzy i doświadczeń z fachowcami z branży.

Targi TRANSPORTEX zostaną uzupełnione przez:

- bezpłatne konsultacje, warsztaty i pokazy,
- konferencje branżowe.

16 kwietnia odbędzie się konferencja „Zmiany w Transporcie – 2019" zorganizowana we współpracy z Kancelarią Transportową KOBEN. W jej trakcie będzie można poznać aktualne zmiany w prawie transportowym dotyczące transportu drogowego osób i rzeczy, zadać pytania służbom kontrolnym, pozyskać wartościowe kontakty i podzielić się własnymi doświadczeniami. Siedzący przy stoiskach eksperci udzielą bezpłatnych porad i pomogą w problematycznych kwestiach związanych z transportem drogowym i prowadzeniem firmy transportowej czy spedycyjnej.

> Targi Transportu Publicznego SilesiaKOMUNIKACJA to największe wiosenne wydarzenie dla branży w południowej Polsce. Dzięki połączeniu ekspozycji targowej z bogatym programem wydarzeń towarzyszących stało się ono m.in. platformą wymiany poglądów.

17 kwietnia odbędzie się Konferencja Polskiej Unii Transportu, gdzie omówione zostaną najnowsze przepisy i związane z nimi zagrożenia. Towarzyszyć jej będzie strefa bezpośrednich korzyści dla przedsiębiorców zorganizowana dzięki współpracy z Polską Unią Transportu. Również będzie można skorzystać z porad prawnych i konsultacji. |

Wstęp na Tragi jest bezpłatny po wcześniejszej rejestracji on-line na stronie www.silesiakomunikacja.pl lub www.tslexpo.pl

KONTAKT:
SilesiaKOMUNIKACJA: tel. kom.: +48 510 030 321 | e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl
TRANSPORTEX: tel. kom. +48 510 031 732 | e-mail: tslexpo@exposilesia.pl



TARGI ROTRA 2019

– WSZYSTKO O TRANSPORCIE DROGOWYM

XI Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego ROTRA, które odbędą się w siedzibie Targów Kielce, pomiędzy 14-16 maja 2019 r., organizowane są w odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie rynku producentów pojazdów użytkowych oraz z myślą o ich klientach.

Podczas każdej edycji targów prezentowany jest szeroki wachlarz możliwości dotyczący transportu drogowego. Tym razem będzie można obejrzeć samochody ciężarowe i dostawcze, naczepy, przyczepy, lawety, ciągniki siodłowe, zabudowy do wywrotek, samochody kombi, vany, pojazdy specjalne oraz ich niezbędne wyposażenie. Firmy logistyczne i spedycyjne zapoznają zwiedzających ze swoimi usługami. Będą mogli oni także skorzystać z doradztwa technicznego i porad serwisowych związanych m.in. z diagnostyką.

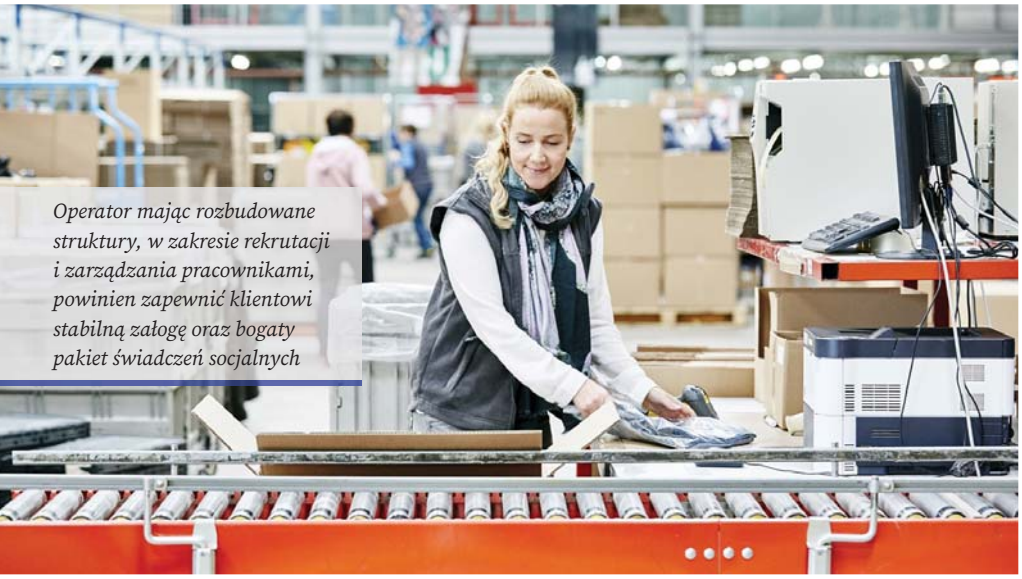
Wystawy z cyklu „kieleckiego święta drogownictwa" w ubiegłym roku łącznie zajęły 30 tys. m^2 powierzchni i zgromadziły przeszło 400. zwiedzających z 20 krajów świata. Przez trzy dni targowe ekspozycje: ROTRA, AUTOSTRADA-POLSKA i MASZBUD odwiedziło blisko 10 tys. osób związanych z branżą.

Podobnie jak w latach ubiegłych, na 14-16 maja zaplanowane zostały profesjonalne konferencje i seminaria, podczas których poruszane będą aktualne problemy branży. Więcej szczegółów dotyczących tych wydarzeń zostanie zamieszczonych niebawem. Dodatkowo, w tym samym terminie co targi, w Starachowicach odbędzie się XX Kongres Zarządców Dróg Powiatowych dedykowany branży budownictwa drogowego.

Zapraszamy do Kielc!



CORAZ WIĘKSZE ZAPOTRZEBOWANIE NA LOGISTYKĘ KONTRAKTOWĄ



Fot. Fiege

Operator mając rozbudowane struktury, w zakresie rekrutacji i zarządzania pracownikami, powinien zapewnić klientowi stabilną załogę oraz bogaty pakiet świadczeń socjalnych

Outsourcing logistyki w Polsce staje się coraz bardziej popularny. Jeszcze kilka lat temu korzystanie z podmiotów trzecich w logistyce kojarzyliśmy głównie z transportem i dystrybucją, natomiast w chwili obecnej coraz więcej firm przekazuje na zewnątrz usługi magazynowania wraz z całością procesów przyjęcia, kompletacji, wydania, a nawet usług dodanych, takich jak dodawanie ulotek i próbek do paczek, tworzenia zestawów promocyjnych, czy też kontroli jakości.

Odrębną usługą jest tzw. logistyka zwrotna (ang. reverse logistics), która polega na oprocesowaniu zwrotów. Przedsiębiorstwa bardzo często oddzielają zarządzanie zwrotami od pozostałej części łańcucha logistycznego i przekazują je do operatora logistycznego, który zapewnia elastyczność i terminowość usługi niezależnie od szczytów sprzedażowych i wahań sezonowych.

Świadomość wielu korzyści

Outsourcing logistyki zapewnia wiele korzyści. Są one widoczne niezależnie od branży i sektora działania. Przekazując operacje na zewnątrz, firmy mogą skupić się w stu procentach na działaniach najważniejszych dla biznesu, a logistykę zostawić fachowcom. Outsourcing zapewnia też większą elastyczność, ponieważ operator zobowiązuje się do zapewnienia stałego poziomu jakości, bez względu na czynniki zewnętrzne. Powinien temu towarzyszyć również stabilny poziom wykonania usługi, odzwierciedlony w różnorodnych wskaźnikach produktywności typu KPI *(key performance indicators)* oraz SLA *(service level agreements)*. Warto wspomnieć również o uwolnionym kapitale, który można spożytkować na rozwój przedsiębiorstwa, badania i rozwój oferty produktowej oraz o dostępie do *know-how* operatora, który powinien wdrażać do operacji różnorodne, najlepsze praktyki i usprawnienia, sprawdzone w podobnych sytuacjach. Nie sposób nie wskazać również kolejnej przewagi konkurencyjnej outsourcingu nad insourcingiem, a mianowicie o rozwiązaniu problemu z zasobami ludzkimi. Operator mając rozbudowane struktury w zakresie rekrutacji i zarządzania pracownikami, powinien zapewnić klientowi stabilną załogę oraz bogaty pakiet świadczeń socjalnych.

Technologia wkracza coraz odważniej

Nowe technologie, które stają się nieodłącznym obrazem nowoczesnej logistyki to element, który operatorzy logistyczni z powodzeniem wprowadzają do operacji. Nowoczesne metody kompletacji czy sortowania są bardzo drogie i kapitałochłonne, więc outsourcing logistyki i zlecenie na zewnątrz nie tylko operacji, ale i zagwarantowanie sobie tzw. *continuous improvement* powoduje, że możemy znacznie skorzystać na takim rozwiązaniu.

Jeszcze niedawno kompletacja w systemie *pick-by-light* lub *pick-by-voice* była czymś rzadko spotykanym, podczas gdy teraz staje się już niemalże standardem, wprowadzonym pod strzechy właśnie w dużej mierze przez operatorów logistycznych. Podobnie wygląda sytuacja z rozbudowanym systemem sortowania, czy też składowaniem na rozbudowanych antresolach, lub w systemach typu *mini-load*.

Ostatnio coraz częściej mówi się o wdrożeniu robotów do magazynów. Nie po to, aby zastąpić ludzi, ale po to, aby zwiększyć wydajność pracy w najbardziej wymagających okresach szczytów sprzedażowych lub w weekendy i w czasie nocnych zmian. Już niedługo na polskim rynku

> Przekazując operacje na zewnątrz, firmy mogą skupić się w stu procentach na działaniach najważniejszych dla biznesu. Outsourcing zapewnia też większą elastyczność, gdyż operator zobowiązuje się do zapewnienia stałego poziomu jakości, bez względu na czynniki zewnętrzne.



Damian Kołata

zadebiutować powinien robot kompletujący TORU, który jest doskonałym uzupełnieniem pracy ludzi i potrafi pracować wspólnie z nimi, ponieważ jest robotem kognitywnym i uczącym się koegzystencji na magazynie wspólnie z pracownikami.

4PL naturalnym krokiem rozwoju

Z typowym outsourcingiem logistyki kojarzymy głównie tzw. logistykę 3PL, czyli *third party logistics*. Dla wielu operatorów logistycznych, którzy świadczą obecnie usługi określane mianem 3PL (np. transport, magazynowanie, dystrybucja) przejście na poziom 4PL jest naturalnym krokiem rozwoju. Wymaga to jednak kompleksowego podejścia do zmiany i ogromnego wysiłku organizacyjnego. Generalnie rzecz biorąc, 4PL to swojego rodzaju integrator, który łączy zasoby, możliwości i technologie, aby zaprojektować, zbudować i zrealizować kompleksowe rozwiązania dla całego łańcucha dostaw. Tego typu podmioty fizycznie nie wykonują procesów logistycznych, a ich istotą działania jest zarządzanie procesami realizacji dostaw za pomocą przetwarzania informacji. Mówiąc bardziej obrazowo, różnica pomiędzy operatorem 3PL a 4PL polega na tym, że 4PL koordynuje realizację procesów logistycznych występujących wzdłuż całego łańcucha dostaw klienta, począwszy od dostawców surowców aż do ostatecznych nabywców, a nie tylko na określonym jego odcinku, jak to ma miejsce w przypadku 3PL. Nie rozdzielałbym jednak pojęcia logistyki kontraktowej od podmiotów 4PL, gdyż często mogą być to pojęcia zbieżne.

Nim rozpoczniemy współpracę

Aby rozpocząć współpracę z operatorem logistycznym, niezbędne jest przekazanie całego spektrum danych, na podstawie którego operator może stworzyć ofertę. Przed rozpoczęciem typowo operacyjnych rozmów, warto ustalić podstawowe aspekty, takie jak:

- czas trwania kontraktu,
- ilość dni, w których magazyn operatora ma dla nas pracować,
- oczekiwana ilości zmian w magazynie,
- kwestia komunikacji i wymiany danych między nami a operatorem,
- sezonowość,
- planowy wzrostu wolumenu, itp.

Aby było to możliwe, operator powinien otrzymać w zasadzie wszystkie dane dotyczące operacji:

- dostaw do magazynu (inbound),
- magazynowania (storage),
- wydania z magazynu (outbound),
- zwrotów (returns).

Posiadanie danych i ich prawidłowość wymagają dogłębnej znajomości i kontroli przepływów produktów przez firmę decydującą się na outsourcing.

Fot. Zalando



Niedługo na polskim rynku zadebiutować powinien robot kompletujący TORU, który jest uzupełnieniem pracy ludzi i potrafi pracować wspólnie z nimi – jest robotem kognitywnym i uczącym się koegzystencji w magazynie wspólnie z pracownikami

Nowoczesne metody kompletacji czy sortowania są bardzo drogie i kapitałochłonne, więc outsourcing logistyki i zlecenie na zewnątrz nie tylko operacji, ale i zagwarantowanie sobie tzw. continuous improvement powoduje, że możemy znacznie skorzystać na takim rozwiązaniu.



Fot. FM Logistic

Różnica pomiędzy operatorem 3PL a 4PL polega na tym, że 4PL koordynuje realizację procesów logistycznych występujących wzdłuż całego łańcucha dostaw klienta, począwszy od dostawców surowców aż do ostatecznych nabywców, a nie tylko na określonym jego odcinku, jak to ma miejsce w przypadku 3PL

Wszystkie te elementy mają wpływ na koszty operacji magazynowych niezależnie od tego, kto fizycznie te operacje realizuje.

Niezbędne będą również dane do oszacowania zasobów, które operator powinien zarezerwować dla obsługi klienta.

Generalnie rzecz biorąc, proces outsourcingu można ogólnie podzielić na trzy części:

- część pierwsza to wewnętrzne przygotowania firmy w celu rozpoczęcia dyskusji z operatorami logistycznymi;
- część druga to zaproszenie określonej ilości operatorów do złożenia ofert obsługi logistycznej, negocjacje handlowe i wyłonienie firmy, która finalnie przejmie obsługę logistyczną;
- część trzecia procesu outsourcingu to implementacja rozwiązania, czyli praca z jedną wybraną firmą nad uruchomieniem projektu i fizyczne przekazanie zapasów magazynowych pod zarządzanie operatora.

Damian Kołata,
Associate w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych,
Cushman & Wakefield



ZALANDO ZACIEŚNIA WSPÓŁPRACĘ Z FIEGE

Współpraca pomiędzy Zalando a Fiege dynamicznie rozwija się w Polsce na przestrzeni ostatnich lat. Aktualne Fiege e-Com North podjął się obsługi procesów operacyjnych w centrum dystrybucyjnym Zalando Lounge (klubu zakupowego Zalando) w Olsztynku.

Rozwój współpracy pomiędzy operatorem logistycznym a Zalando dotyczy zarówno liczby lokalizacji, w których Fiege jest partnerem logistycznym Zalando, jak i zakresu współpracy. Wysoka jakość świadczonych usług i elastyczność operatora zaowocowały powierzeniem mu obsługi kolejnych centrów dystrybucyjnych, niezwykle istotnych dla zapewnienia sprawnej obsługi wysyłek zamawianych produktów. A teraz Fiege rozpoczyna współpracę z Zalando w obiekcie w Olsztynku, które – poza Großbeeren w Niemczech – jest pierwszym międzynarodowym centrum logistycznym Zalando Lounge.

Następne po centrum logistycznym w Gardnie

– Nadzorujemy już polskie centrum logistyczne Zalando w Gardnie pod Szczecinem, a teraz cieszymy się, że również Zalando Lounge dołączyło do partnerstwa z nami i powierzyło nam obsługę centrum w Olsztynku. Swoją pracą i zaangażowaniem będziemy wspierać Zalando Lounge w dalszym udoskonalaniu procesów obsługi klienta i zwiększaniu przewagi konkurencyjnej firmy na rynku. Jesteśmy przekonani, że nasz wykwalifikowany zespół operacyjny w Polsce zapewni Zalando Lounge serwis logistyczny na najwyższym poziomie, jakiego oczekują klienci klubu – twierdzi Piotr Kohmann, prezes Zarządu Fiege e-Com North.

– Dzięki inwestycji w nowe centrum logistyczne udoskonalimy obsługę naszych klientów w całej Europie i uzyskamy większą elastyczność w optymalizowaniu naszej działalności. Rozmiar i konfiguracja nowego centrum pozwala nam rozszerzyć ofertę o dodatkowe marki i artykuły, takie jak na przykład tekstylia domowe. Zaledwie kilka miesięcy po uroczystości zadaszenia, nasz partner może już rozpocząć rekrutację pracowników. Cieszymy się na współpracę z Fiege, której celem jest zarządzanie obiektem i stworzenie silnego zespołu pracowników – dodaje Martin Rost, Senior Vice President Offprice (Zalando Lounge i Outlets).

> Wysoka jakość świadczonych usług i elastyczność operatora zaowocowały powierzeniem mu obsługi kolejnych centrów dystrybucyjnych, niezwykle istotnych dla zapewnienia sprawnej obsługi wysyłek zamawianych produktów.

Zalando Lounge w Olsztynku

Wybierając Olsztynek na miejsce, z którego będzie obsługiwany klub zakupowy w Polsce, kierowano się m.in. rozwiniętą

ZALANDO LOUNGE

- Internetowy klub zakupowy z codziennymi kampaniami promocyjnymi, który ma około 15 milionów członków na 13 rynkach europejskich (w tym w Polsce) i oferuje wyłączny dostęp do 2500 marek z rabatami do 75%.
- Stanowi uzupełnienie Zalando Fashion Store o specjalne kampanie sprzedażowe dostępne przez ograniczony czas, skierowane do klientów szukających doskonałego stosunku jakości do ceny.

infrastrukturą drogową z bezpośrednim dostępem do dróg ekspresowych S51 i S7 oraz wysokim potencjałem rekrutacyjnym.

Ceremonię zawieszenia wiechy w centrum, które ma powierzchnię 130 tys. m², Zalando Lounge świętowało w lipcu 2018 r. Aktualnie Fiege prowadzi w Olsztynku intensywny proces rekrutacji na około 500 stanowisk, które zostaną utworzone do obsługi centrum w środkowej fazie inwestycji.

Magazyn wyposażony będzie w zaawansowane technologie automatyzacyjne, m.in. sortery porządkujące pojedyncze artykuły pod konkretne zamówienie oraz sorter zewnętrzny, który kierować będzie towar do właściwego miejsca dostawy.

Nowe wyzwania

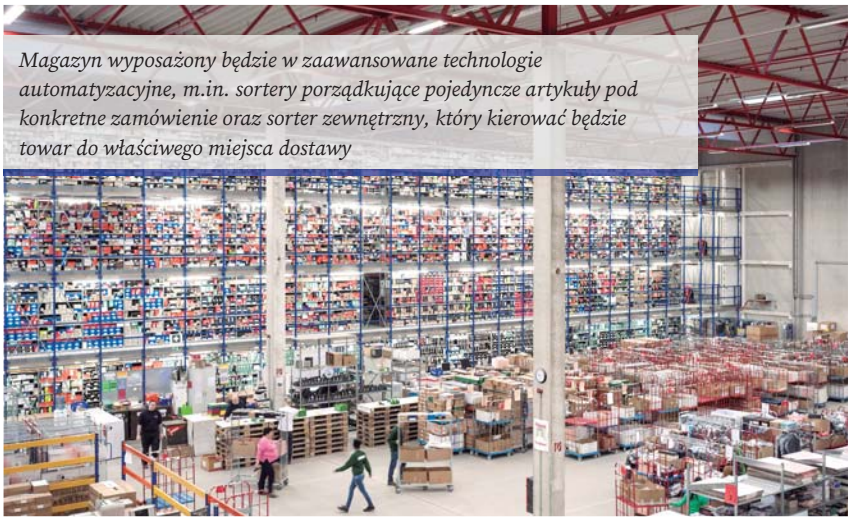
Specyfika obsługi logistycznej klubu zakupowego, jakim jest Zalando Lounge, odbiega nieco od obsługi Zalando Fashion Store. – *A to daje nam możliwość wdrożenia nowych rozwiązań, przy jednoczesnym czerpaniu dobrych wzorców z innych, cieszących się sukcesami placówek, w których prowadzimy obsługę Zalando. Jest to jednocześnie duże wyzwanie, ale także satysfakcja z tworzenia od podstaw dzieła, które rośnie na naszych oczach. Naszą misją jest satysfakcja wszystkich klientów, którzy czekają na swoją paczkę wypełnioną pozytywnymi emocjami, z jakimi wiążą się zakupy w klubie z dostępem do ekskluzywnych marek* – mówi Mariusz Balicki, dyrektor Centrum Dystrybucyjnego Fiege e-Com North.

Operator, jakim jest Fiege e-Com North, zajmuje się kompleksową obsługą wszystkich procesów logistycznych, od przyjęcia dostaw towaru, poprzez jego weryfikację, składowanie, sortowanie, pakowanie oraz finalne przygotowanie przesyłki dla klienta. – *Jesteśmy dumni z tego, że część rozwiązań procesowych wypracowujemy wspólnie z naszymi pracownikami i każdy z nich może zgłosić swój pomysł i mieć realny wpływ na jego realizację. W budowaniu naszych struktur operacyjnych stawiamy jednocześnie na specjalistów z branży logistycznej i produkcyjnej, jak i na osoby chcące rozpocząć swoją karierę zawodową w firmie dającej możliwość poznania nowoczesnej logistyki* – kontynuuje Mariusz Balicki.



Wybierając Olsztynek na miejsce, z którego będzie obsługiwany klub zakupowy, kierowano się m.in. rozwiniętą infrastrukturą drogową z bezpośrednim dostępem do dróg ekspresowych S51 i S7 oraz wysokim potencjałem rekrutacyjnym

> Operator, jakim jest Fiege e-Com North, zajmuje się kompleksową obsługą wszystkich procesów logistycznych, od przyjęcia dostaw towaru, poprzez jego weryfikację, składowanie, sortowanie, pakowanie oraz finalne przygotowanie przesyłki dla klienta.



Magazyn wyposażony będzie w zaawansowane technologie automatyzacyjne, m.in. sortery porządkujące pojedyncze artykuły pod konkretne zamówienie oraz sorter zewnętrzny, który kierować będzie towar do właściwego miejsca dostawy

Do największych wyzwań stojących przed zespołem Fiege należy elastyczność w reagowaniu na potrzeby klienta, szybka reorganizacja procesów w odpowiedzi na pojawiające się oczekiwania rynku oraz zdolność do szybkiego szkolenia kadr. – *To wszystko musi się odbywać przy zachowaniu najwyższych standardów jakościowych* – podsumowuje Mariusz Balicki. |

KK



Wspólne dla logistyki kontraktowej są takie usługi, jak rozładunki, załadunki, picking czy składowanie. Bardzo silny rozwój odnotowały w ostatnich latach usługi dodane VAS, za sprawą zapotrzebowania generowane przez odbiorców z kanału dystrybucji nowoczesnej

ZARZĄDZANIE DANYMI

WAŻNYM ELEMENTEM LOGISTYKI KONTRAKTOWEJ

W ciągu kilku ostatnich lat widoczny jest wzrost zainteresowania usługami logistyki kontraktowej. Czym jest to spowodowane i jakie tendencje występują na rynku – tłumaczy Marek Pluciak, Solutions Design Manager, Raben Logistics Polska, Grupa Raben.

Jaka jest przyczyna zainteresowania logistyką kontraktową?

Spowodowane jest to kilkoma czynnikami, które przyczyniły się do tego, że logistyka własna jest trudniejsza i mniej wydajna niż usługa dostarczana przez wyspecjalizowanego operatora. Istotny wpływ na to zjawisko, w ciągu ostatnich kilku lat, ma koniunktura gospodarcza na rynku polskim. Jak łatwo przewidzieć, zwiększony popyt powoduje wzrost zapotrzebowania na usługi logistyczne. Nie wszystkie firmy, które doświadczyły wzrostu popytu na swoje produkty, mają odpowiednią wiedzę oraz możliwości prowadzenia logistyki w optymalny sposób i zderzają się z barierą obsługi logistycznej bez odpowiedniego zaplecza. Działając własnymi siłami nie są w stanie dostarczyć swoich produktów na rynek, tym samym zagrożony zostaje wzrost przedsiębiorstwa. W takiej sytuacji operator logistyczny, wraz ze swoją wiedzą operacyjną i posiadanymi zasobami, jest swoistym gwarantem realizacji dostaw do odbiorców.

Nie należy też zapominać o coraz lepiej rozwiniętym rynku usług logistycznych, gdzie stosowanie bardziej wydajnych procesów oraz nowoczesnych technologii sprawia, że wzrasta liczba firm zainteresowanych korzystaniem z usług operatorów logistycznych. Pomiędzy samymi operatorami także występują różnice, które powodują iż oferta usług logistycznych jest szersza i bardziej kompatybilna z potrzebami klientów. Obecnie na rynku jest miejsce zarówno dla dużych podmiotów, działających zwykle na rynku międzynarodowym, zapewniających kompleksową obsługę logistyczną, jak również dla mniejszych operatorów, ukierunkowanych na wyspecjalizowaną obsługę danej branży, bądź konkretnego klienta. Tym samym, oferta rynkowa dotycząca usług logistycznych jest niezwykle szeroka i atrakcyjna dla klientów pragnących skupić się na swojej podstawowej działalności i outsourcować obsługę logistyczną na zewnątrz.

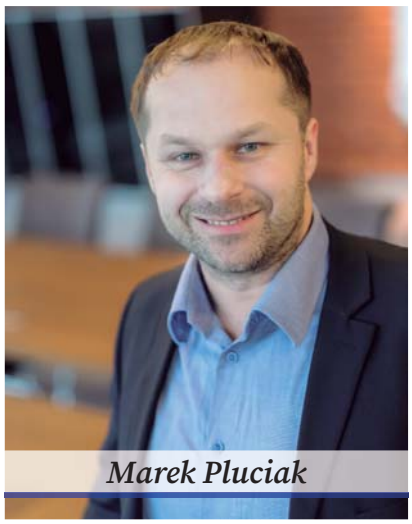
Innym trendem związanym z koniunkturą jest pojawianie się firm czysto handlowych, sprowadzających towary wytwarzane poza granicami naszego kraju. Firmy takie skupiają się na poszukiwaniu klientów, outsourcując logistykę.

Jaki zestaw usług najchętniej wybierają klienci?

Trudno mówić o stałym zestawie usług w przypadku logistyki kontraktowej, gdzie niemal dla każdego klienta oferta jest szyta na miarę. Zakres usług jest w dużym stopniu determinowany potrzebami klienta, a także ceną. Do operatora trafiają te operacje, które jest

> Na coraz lepiej rozwiniętym rynku usług logistycznych, stosowanie bardziej wydajnych procesów oraz nowoczesnych technologii sprawia, że wzrasta liczba firm zainteresowanych korzystaniem z usług operatorów logistycznych.

Mając dane zebrane w jednym miejscu, można nie tylko zarządzać ich odpowiednim przekazywaniem, tworząc hurtownię danych, ale także przekształcać w informacje wykorzystywane do zwiększenia skuteczności zarządzania.



Marek Pluciak

on w stanie wykonać lepiej i taniej niż sam klient wewnątrz swojego przedsiębiorstwa.

Dla przykładu, obecne kłopoty z pracownikami powodują wzrost zainteresowania rozwiązaniami typu *inhouse*, w których klient sam wynajmuje lub posiada magazyn, a na operatora spada obowiązek zatrudnienia, wyszkolenia i zarządzania zasobami ludzkimi. Zdarzają się nawet takie zapytania, w których klient wymaga pracy na własnym systemie WMS, na własnym sprzęcie, dostarcza swoje etykiety i folie, a operator ma tylko dostarczyć pracowników na wzór wyspecjalizowanej agencji pracy tymczasowej. Ciężko w takim przypadku mówić o generowaniu wartości dodanej przez operatora, który nie ma wpływu na proces zarządzany przez obcy system.

Na pewno punktem wspólnym są usługi, bez których trudno sobie wyobrazić logistykę kontraktową czyli rozładunki, załadunki, *picking* czy składowanie. Bardzo silny rozwój odnotowały w ostatnich latach usługi dodane VAS, za sprawą zapotrzebowania generowane przez odbiorców z kanału dystrybucji nowoczesnej.

Jak obecny rozwój technologi wpływa na logistykę kontraktową?

Nie sposób nie dostrzec, iż rozwój technologii ma istotny wpływ na wszystkie aspekty naszego życia. Logistyka kontraktowa nie jest wyjątkiem, a jako pole konkurencyjnych starć pomiędzy uczestnikami rynku, sięganie po nowoczesne technologie staje się podstawą przewagi konkurencyjnej.

Jednym z kluczy do sukcesu jest zarządzanie danymi. Obecnie, duzi operatorzy logistyczni opierają się na mnogości systemów informatycznych współpracujących ze sobą w oparciu o te same dane. Sam WMS i TMS nie wystarcza do sprawnej obsługi raportowania czy zarządzania i analizowania zagadnień operacyjnych. W celu utrzymania przewagi konkurencyjnej i zapewnienia serwisu dla klientów na odpowiednim poziomie, konieczne są kolejne systemy wspierające zarządzanie danymi finansowymi, kadrowymi, klientami (CRM) czy wizualizujące stan dystrybucji dla klientów. Pomimo różnych nazw i zakresów pokrywanych aktywności, pracują one praktycznie w oparciu o te same dane.



Obecnie na pewno jednym z podstawowych warunków sukcesu, na rynku o dużym wzroście kosztów siły roboczej, jest wdrażanie nowych technologii, automatyzujących pracę człowieka, wspartą przez wyspecjalizowane systemy informatyczne

Mając dane zebrane w jednym miejscu, można nie tylko zarządzać ich odpowiednim przekazywaniem tworząc tak zwaną hurtownię danych. Co ważniejsze, można je także przekształcać w informacje wykorzystywane do zwiększenia skuteczności zarządzania, która może przełożyć się na zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstwa. Działanie takie ma swoja nazwę Business Inteligence – tłumaczoną na język polski jako analityka biznesowa. Odpowiednio skonfigurowana wizualizacja informacji przychodzących, pozwala niemal online śledzić procesy, zasoby, zapasy i z odpowiednim wyprzedzeniem, podejmować skuteczne decyzje, przeciwdziałając ewentualnym problemom. Systemy wizualizacji danych, przeznaczone dla osób zarządzających na różnych szczeblach organizacji, ewoluują z prostych tabelek excelowych po coraz bardziej rozbudowane, wyglądem zbliżone do cockpitu auta czy samolotu.

Posiadając wszystkie dane w jednym miejscu, można posunąć się dalej i poddać je głębokiej eksploracji, znaleźć niewidoczne przy pobieżnej analizie powiązania w zachodzących pomiędzy nimi procesach, mówimy wówczas o Data Mining. To potężne narzędzie, przysparzające operatorom logistycznym wiedzy, umożliwiającej osiąganie przewagi

Posiadając wszystkie dane w jednym miejscu, można posunąć się dalej i poddać je głębokiej eksploracji, znaleźć niewidoczne przy pobieżnej analizie powiązania w zachodzących pomiędzy nimi procesach. Mówimy wówczas o Data Mining.

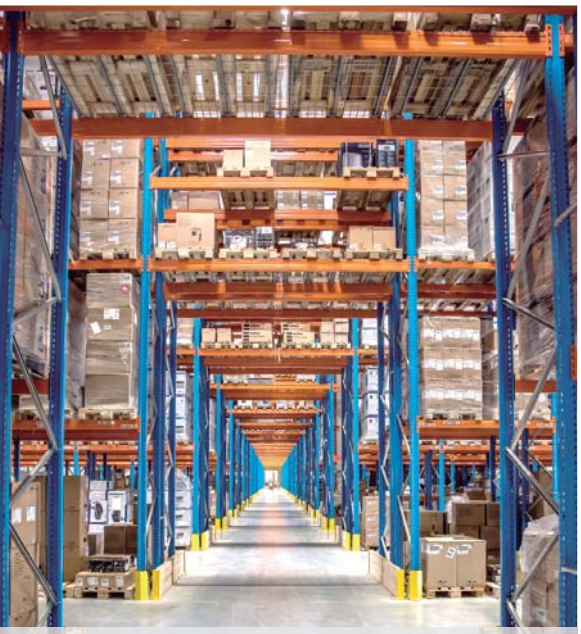
procesowej na tyle, że atrakcyjniej jest outsorcować usługi logistyczne niż robić je samemu w przedsiębiorstwie.

A jak, coraz powszechniejsza automatyzacja wspiera logistykę kontraktową?

Tu należy wspomnieć o wózkach widłowych samojezdnych (AGV), które mogą pracować bez operatora, automatycznych regałach samoładowujących się i samorozładowujacych się. Być może nie jest to nowum techniczne, ale do tej pory, ze względu na niskie koszty pracy i krótkie terminy kontraktów logistycznych, które uniemożliwiały pełną amortyzację takich rozwiązań, nie były one rozważane przez operatorów logistycznych jako opcje przedstawiane klientom logistyki kontraktowej – a są ciekawą szansą na popytowym rynku pracy. Warto powiedzieć także o dronach, używanych do inwentaryzacji w magazynach, wciąż z szerokim potencjałem do wykorzystania, czy goglach VR, oferujących wirtualną i rozszerzoną rzeczywistość do wizualizacji miejsca pracy pracownika magazynowego.

Wszystkie powyższe innowacje przyczyniają się do stałego zwiększania wydajności oraz jakości, nie tylko procesów logistycznych, ale też całego łańcucha dostaw, polepszając jego atrakcyjność cenową, a co za tym idzie również dostępność dla kolejnych klientów.

> Zastąpienie części pracowników pracą maszyn, w przypadku logistyki kontraktowej, nie zawsze jest proste. Zwykle bowiem stosowane są procesy szyte na miarę każdego klienta i to przy krótkich, maksymalnie 5-letnich okresach czasowych, na które podpisywane są kontrakty logistyczne.



Nie jest wykluczone, że w przyszłości logistyka kontraktowa będzie obsługiwana w modelu 4PL, który jest bardzo interesujący z punktu widzenia operatorów logistycznych, posiadających wiedzę i doświadczenie na temat zarządzania operacjami logistycznymi oraz rozbudowane systemy IT

Jakie wymogi musi spełnić operator oferujący ten rodzaj usług?

Najkrócej mówiąc, musi spełnić oczekiwania klienta. Operatorzy bardzo często oferują szerokie portfolio usług, aby w jak największym stopniu spełnić oczekiwania dotyczące obsługi logistycznej. Należy nadmienić, że operatorami są zarówno duże, zwykle międzynarodowe lub działające na wielu rynkach firmy, jak i mniejsze podmioty, o ograniczonym zasięgu czy zakresie usług. Istnieją firmy o szerokiej specjalizacji usług (FMCG, retail, automotive, pharma), jak i wąsko wyspecjalizowani mniejsi operatorzy. Powyższa struktura świadczy o tym, że na rynku jest obecnie miejsce dla podmiotów o różnej specyfice usług, rozwoju czy *know how*, a najważniejsze jest, aby ich zakres był dopasowany do potrzeb klienta, którego ma obsługiwać operator logistyczny.

Ważne jest aby operator po nawiązaniu współpracy nie spoczął na laurach. Żyjemy w czasach coraz większej konkurencyjności, więc aby zapewnić sobie przewagę nad innymi, należy być dobrym specjalistą w danej dziedzinie. W przypadku logistyki, obsługa w warunkach wymogu ciągłej poprawy wydajności, przy zachowaniu lub podnoszeniu jakości oraz zakładanych z roku na rok coraz większych wolumenach, pokrywających coraz szersze obszary rynku, często okazuje się zadaniem ponad siły dla producentów chcących skupić się na podstawowej działalności. Powoduje to konieczność outsorcowania aktywności logistycznej na zewnątrz. Sam rynek logistyczny nie różni się w istotny sposób od innych obszarów gospodarki i jest polem walki konkurencyjnej, a przede wszystkim dążenia do zmian i innowacyjności, co jest motorem sukcesu.

Operator logistyczny musi zapewnić wykonanie powierzonej mu operacji bardziej optymalnie, przy zachowaniu najwyższej jakości, tak aby produkt jakim jest logistyka został kupiony przez klienta. Obecnie na pewno jednym z podstawowych warunków sukcesu, na rynku o dużym wzroście kosztów siły roboczej, jest wdrażanie nowych technologii automatyzujących pracę człowieka, wspartą przez wyspecjalizowane systemy informatyczne. Pomimo, że wciąż jeszcze zdarzają się magazyny pracujące bez WMS to jednak ciężko sobie wyobrazić „dużą" logistykę bez wspierających ją systemów informatycznych.



Innowacje przyczyniają się do stałego zwiększania wydajności oraz jakości, nie tylko procesów logistycznych, ale też całego łańcucha dostaw, polepszając jego atrakcyjność cenową, a co za tym idzie również dostępność dla kolejnych klientów

Jakie tendencje widać na rynku, jeśli chodzi o logistykę kontraktową?

Rynek usług logistycznych zmaga się z problemem, z którym boryka się cała gospodarka krajowa, tj. z brakiem pracowników, nie tylko wysoko wykwalifikowanych, ale generalnie brakiem ludzi do pracy. W związku z powyższym, w swoich działaniach operatorzy mocno skupiają się na automatyzacji operacji, co pozwala na zastąpienie części pracowników pracą maszyn. W przypadku logistyki kontraktowej nie zawsze jest to proste rozwiązanie. Zwykle bowiem stosowane są procesy szyte na miarę każdego klienta i to jednocześnie przy krótkich, maksymalnie 5-letnich okresach, na które podpisywane są kontrakty logistyczne, uniemożliwiające amortyzację specyficznej inwestycji na rynkowym poziomie. Należy dodać, że na przestrzeni kilku lat spadek podaży pracowników przyczynił się do istotnego wzrostu stawek usług logistycznych, który jest pochodną wzrostu płac w ostatnich latach.

Wychodząc naprzeciw potrzebom, operatorzy sięgnęli po pracowników pochodzących głównie zza naszej wschodniej granicy. Ruch ten zniwelował w pewnym stopniu brak siły roboczej w magazynach, ale z drugiej strony wygenerował problem bariery językowej przy obsłudze WMS/skanerów czy Voice, wymuszając dodatkową implementację możliwości systemów do pracy w multinarodowym środowisku.

Problem ten będzie w przyszłości przesuwał operatorów logistyki kontraktowej w kierunku modelu operatora 4PL, w którym za zagwarantowanie obsady personalnej *blue colalarsów* będą odpowiedzialne wyspecjalizowane agencje pracy, a operator będzie dostarczał wiedzę oraz kadrę zarządzająca średniego i wyższego szczebla.

Czym różni się logistyka kontraktowa od logistyki 4PL?

Obecnie logistyka kontraktowa w Polsce, czyli głównie usługi *handlingu*, magazynowania i dystrybucji, plus w coraz większym stopniu usługi wartości dodanej czyli VAS, jest wykonywana w modelu 3PL. Uwzględnia on w istotnym stopniu zasoby operatora, który wykonuje logistykę na własnej powierzchni magazynowej, wykorzystując własne wózki i w dużej mierze (poza VAS) ludzi zatrudnionych na stałą umowę o pracę.

W przypadku operatora 4PL, określanego jako operator wirtualny, nie są brane pod uwagę inwestycje w zasoby bezpośrednio zaangażowane w operacje logistyczne takie, jak np. wózki, powierzchnia magazynowa, czy inne, biorące udział w obsłudze procesów w magazynie. Kluczem do sukcesu operatora wirtualnego jest wiedza, a na jej podstawie dobranie, integracja zasobów, technologii i doświadczenia innych podmiotów oraz organizacji wszystkich procesów tak, aby wykorzystując synergię pomiędzy zaangażowanymi stronami, wygenerować wartość dodaną dla klienta. Operator 4PL, może w ramach operacji opierać się na operatorach 3PL jako podwykonawcach, mówi się wówczas o podwójnym ousourcingu. Nie jest wykluczone, że w przyszłości logistyka kontraktowa będzie obsługiwana w modelu 4PL, który jest bardzo interesujący z punktu widzenia operatorów logistycznych, posiadających w tym momencie wiedzę i doświadczenie na temat zarządzania operacjami logistycznymi oraz rozbudowane systemy IT. Taki model wydaje się naturalnym celem do którego zmierzają firmy 3PL. |

> Na rynku jest obecnie miejsce dla podmiotów o różnej specyfice usług, rozwoju czy know how, a najważniejsze jest, aby ich zakres był dopasowany do potrzeb klienta, którego ma obsługiwać operator logistyczny.





Zdecydowanie łatwiej jest realizować dystrybucję towaru spaletyzowanego, wówczas proces przeładunku w ramach sieci dystrybucyjnej jest standardowy

Fot. Rhenus

EWOLUCJA OBSŁUGI LOGISTYCZNEJ BRANŻY BUDOWLANEJ

Z firmami reprezentującymi branżę budowlaną współpracuje, i to od wielu lat, sporo dużych operatorów logistycznych. Wśród nich jest PEKAES, Raben, ROHLIG SUUS Logistics czy Rhenus Logistics. Ich doświadczenie sprawia, że widzą jak na przestrzeni dekad zmienia się obsługa tej branży i potrzeby klientów.

Wszyscy są zgodni, co do jednej, dość oczywistej rzeczy, że obsługa ewoluuje w kierunku coraz większej automatyzacji procesów i intuicyjnych rozwiązań. Zmieniła się też skala operacji. – *Liczy się przede wszystkim czas dostaw i redukcja kosztów. Nowe technologie wspierają obsługę i są niezbędne do zarządzania całym łańcuchem dostaw. Gwarantem sukcesu jest zintegrowany i nowoczesny system IT, który umożliwia optymalizację wielu powtarzalnych operacji logistycznych, jak i zarządza kompleksowo logistyką magazynową i wysyłką zamówień pochodzących z różnych źródeł* – twierdzi Arkadiusz Filipowski, dyrektor handlowy, członek Zarządu Grupa PEKAES.

Powiązane to jest z rozwojem kanału e-commerce, a rozwój ten powoduje, że przesyłki są znacznie mniejsze niż jeszcze parę lat temu, choć częstsze. – *Zamawiane są mniejsze partie towaru, często pod indywidualne zamówienie klienta, z dostawą bezpośrednio do niego, omijając w łańcuchu logistycznym magazyn dystrybutora czy hurtownika sprzedającego towar. W wyniku takiego modelu przedsiębiorcy nie muszą tworzyć stocków magazynowych w swoich obiektach, inwestować we własną flotę, narzędzia przeładunkowo-magazynowe czy zasoby ludzkie, ale mogą wykorzystywać zasoby partnera logistycznego, takiego jak Raben, nie obciążając własnych. Takie rozwiązanie wpływa na znaczną redukcję kosztów* – tłumaczy Krzysztof Łukoszyk, menedżer rozwoju biznesu, Raben Logistics Polska, Grupa Raben.

Potrzebny nie tylko sprzęt, ale i kompetencje

Zmiany w zapotrzebowaniu na usługi logistyczne wymagają nie tylko innego zaplecza technologicznego i operacyjnego, ale też pociągają za sobą konieczność zmiany spojrzenia na logistykę przez operatora, a co za tym idzie, poszerzenia kompetencji. – *Jednak, w mojej ocenie, bez odpowiedniego zaplecza, sprawna i optymalna kosztowo obsługa projektów nie jest możliwa*

> Gwarantem sukcesu w branży budowlanej jest zintegrowany i nowoczesny system IT, który umożliwia optymalizację wielu powtarzalnych operacji logistycznych, jak i zarządza kompleksowo logistyką magazynową i wysyłką zamówień pochodzących z różnych źródeł.

– twierdzi Arkadiusz Filipowski.

Ewa Stypulska, dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej w Rhenus Logistics, zaznacza, że w branży budowlanej nie tylko obsługa logistyczna, ale i sprawna dystrybucja wymaga od operatora logistycznego niezawodnego zaplecza logistycznego, tj. magazynów, hubów przeładunkowych, bezpośrednich linii drobnicowych, niezawodnej dystrybucji lokalnej. – *Bardzo często nasi klienci korzystają z transportów dedykowanych, w określonych oknach czasowych lub dostaw na inwestycje. Dedykowany serwis transportowy jest istotnym elementem obsługi branży budowlanej* – tłumaczy.

Temat rozwija Dariusz Gołębiowski, dyrektor ds. floty, ROHLIG SUUS Logistics SA. – *Jeśli chodzi o tabor wykorzystywany w przewozach dla tej branży, dobierane są wszystkie rodzaje zabudowy – od plandek kurtynowych z możliwością rozładunku bocznego lub od góry, przez naczepy izotermiczne i chłodnie (np. do przewozu farb i różnego rodzaju tynków, które muszą być zabezpieczone przed wpływem niskich temperatur), po samochody typu „solo" wyposażone w windę samozaładowczą. Obsługa tego sektora wymaga też dużego doświadczenia oraz doskonałej organizacji operacyjnej po stronie osób zajmujących się transportem materiałów budowlanych. Kierowcy powinni posiadać odpowiednie uprawnienia, np. ADR, aby móc przewieźć m.in. farby, lakiery, oleje czy chemię budowlaną. Specjalistycznego wyposażenia wymagają również terminale przeładunkowe, które powinny posiadać np. wózki elektryczne czołowe i boczne. Dodatkowo, terminale muszą być ogrzewane, gdyż często przeładowywane są materiały wrażliwe na niskie temperatury.*

Warto jednak pamiętać, że nawet najlepsze zaplecze nie wystarczy, jeśli operator nie będzie posiadał odpowiednich kompetencji i rozwiniętej sieci dystrybucyjnej. – *Zasoby, które posiada PEKAES dają nam nieograniczony potencjał w świadczeniu usług dla sektora budowlanego. Dysponując jedną z najefektywniejszych sieci krajowych terminali dystrybucyjnych oraz kilkunastoma partnerami zagranicznymi we wszystkich kluczowych krajach Europy, możemy wiele zaoferować naszym klientom. Zwłaszcza, że nieustanie inwestujemy w nowe rozwiązania, jak i rozwijamy naszą sieć dystrybucyjną* – podkreśla Arkadiusz Filipowski.

Z SZEROKIM SPEKTRUM USŁUG



Arkadiusz Filipowski,

dyrektor handlowy, członek Zarządu Grupy PEKAES

PEKAES świadczy szerokie spektrum usług logistycznych dla branży budowlanej, począwszy od transportu i magazynowania komponentów stosowanych w budownictwie i dużych gabarytowo towarów, obsługi przesyłek drobnicowych producentów różnorodnych materiałów budowlanych i wyposażenia wnętrz, a kończąc na pełnym outsourcingu usług logistycznych. Pracujemy zarówno dla wielkich sieci, jak i niewielkich firm, które sprzedają materiały budowalne. Od blisko pięciu lat odpowiadamy za kompleksową obsługę dostaw artykułów budowlanych jednej z najbardziej rozpoznawalnych sieci marketów z materiałami budowlanymi w kraju. Współpraca obejmuje obsługę krajowych i zagranicznych dostawców w zakresie towarów drobnicowych za pomocą systemu X-DOCK oraz częściową obsługę dostaw całopojazdowych z Magazynu Centralnego. Z kolei w ramach projektu dla producenta drzwi, skupiamy się na obsłudze przesyłek drobnicowych paletowych na terenie Polski, odbiorach całopojazdowych i koordynacji załadunków u klienta z godzinami wyjścia linii PEKAES z naszego oddziału. Dzięki oprogramowaniu PEKAES PUGO oraz pełnej automatyzacji przepływu informacji, proces składania i realizacji zleceń przebiega bardzo sprawnie. Zwiększa to możliwości realizacji większej liczby zamówień i zleceń dla odbiorców towaru.

W OPARCIU O WIELOLETNIE KONTRAKTY



Ewa Stypulska,

dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej, Rhenus Logistics

Rhenus Logistics może się pochwalić ponad 20-letnim doświadczeniem w obsłudze transportowej przemysłu, w tym również branży budowlanej. Pracujemy z naszymi klientami w oparciu o wieloletnie kontrakty, rozwijając sieć i usługi w odpowiedzi na oczekiwania naszych klientów, których portfolio jest bardzo różnorodne.
Realizujemy dostawy dla branży budowlanej w ramach naszej europejskiej sieci transportowej dla przesyłek paletowych i niestandardowych, a także organizujemy dedykowane dostawy na inwestycje, które wiążą się na przykład z uzyskaniem specjalnych pozwoleń na przewóz do centrum miasta. Przewozimy zarówno komponenty dla branży budowlanej, wyroby gotowe oraz specjalistyczne maszyny. Dla niektórych klientów, oprócz transportu, realizujemy usługi dodatkowe, w tym zarządzamy opakowaniami zwrotnymi na terenie całego kraju. Jednym z dedykowanych rozwiązań jest transport maszyn i elementów budowlanych między inwestycjami. Wśród naszych klientów są też firmy produkujące zaprawy, kleje i szeroko rozumianą chemię budowlaną wymagającą transportu w temperaturze kontrolowanej.

Każdy produkt ma inne wymagania

Branża budowlana to też różne grupy produktowe, o różniących się od siebie gabarytach i różnych właściwościach. Różne są potrzeby dotyczące zapewnienia warunków podczas transportu i różne jest ryzyko uszkodzenia poszczególnych ładunków. W tej sytuacji często z pomocą przychodzą systemy IT. – *Dzięki nim udało się nam wdrożyć optymalny model zarządzania obsługą tego typu zleceń* – informuje Arkadiusz Filipowski.

W zależności od grupy produktowej realizacja transportu odbywa się w odmienny sposób. I tak, asortyment sypki jak cement, żwir itp. są transportowane specjalnymi pojazdami silosowymi, przystosowanymi do przewozu tego rodzaju materiałów lub w BigBagach. – *Elementy dłużycowe wymagają zabudowy auta, która pozwoli na załadunek „z boku" lub „od góry" pojazdu i przy użyciu odpowiednich wózków widłowych wyposażonych w długie widły czy suwnic. Elementy wykończenia wnętrz, asortyment DIY, meble w paczkach są wysyłane na*

> Nawet najlepsze zaplecze nie wystarczy, jeśli operator nie będzie posiadał odpowiednich kompetencji i rozwiniętej sieci dystrybucyjnej.

paletach, co umożliwia sprawne, szybkie i bezpieczne przeładunki, wykorzystanie standardowych i ogólnodostępnych w całym procesie narzędzi przeładunkowych. Dzięki temu paleta w krótkim czasie wraz z towarem może zostać przeprocesowana w inne dowolne miejsce. Dodatkowo, sam nośnik paletowy zabezpiecza umieszczony na nim towar (oczywiście nie wystający poza jej obrys) przed niechcianym uszkodzeniem. – wymienia Krzysztof Łukoszyk z Grupy Raben. Również Ewa Stypulska uważa, że zdecydowanie łatwiej jest realizować dystrybucję towaru spaletyzowanego, wówczas proces przeładunku w ramach sieci dystrybucyjnej jest standardowy. – *Najbardziej wymagające są projekty niestandardowe, w których mamy do czynienia z dostawami ponadgabarytowymi, dostawami wraz z usługą dodatkową np. rozładunek przez kierowcę, lub też dostawy just in time na inwestycje. Dostawy tego typu wymagają od operatora i jego podwykonawców zarówno doświadczenia, jak też wiedzy o przewożonym produkcie. Nie bez znaczenia pozostaje czynnik ludzki. Kierowcy realizujący niestandardowe dostawy posiadają wiedzę i doświadczenie w zakresie rozładunku towaru na inwestycjach. Mocną stroną Rhenus są doświadczeni ludzie* – podkreśla Stypulska, a temat rozwija Krzysztof Łukoszyk. – *Ułatwiając życie naszym odbiorcom, dostawy realizujemy autami wyposażonymi w windy rozładunkowe. Najmniejsze elementy, pozwalające na spakowanie w niewielki karton, dostarcza operator kurierski, jednak gdy tych paczek jest już klika, zamiast wysyłać je pojedynczo czy w wielopakach, dobrym rozwiązaniem jest ich paletyzacja i wysyłka na nośniku paletowym.* A Raben ma w tym zakresie doświadczenie, gdyż przesyłki dostarcza do marketów, sklepów z charakterystyką DIY, dystrybutorów i hurtowni, gdzie większe partie, często po przepakowaniu, odbiera do dystrybucji do finalnego odbiorcy. Miejscem dostaw są też inwestycje w trakcie realizacji.

KLIENCI WYMUSILI EWOLUCJĘ



Krzysztof Łukoszyk,

menedżer rozwoju biznesu, Raben Logistics Polska, Grupa Raben

Grupa Raben obsługuje towary z branży budowlanej od samego początku działalności w Polsce tj. od 1991 r. Zakres usług świadczonych przez Raben ewaluował wraz z zapotrzebowaniem klientów, wymagał elastycznego łańcucha dostaw, przygotowanego do obsługi różnych przesyłek. W latach 90-tych ten segment rynku charakteryzował się głównie obsługą dużych partii towaru, wykorzystując przewozy cało-pojazdowe i częściowe, co było konsekwencją modeli biznesowych przedsiębiorstw z tamtych lat. Klienci kupowali duże partie towaru w większych odstępach czasu, tworząc u siebie zapasy magazynowe. Nikt wtedy nie wiedział jeszcze, co to jest e-commerce czy dropshipping, a nawet sama sieć sprzedaży w tej branży dopiero się kształtowała.
Dzisiaj wiemy, że polityka przedsiębiorstw się zmieniła a przesyłki „zmniejszyły", praktycznie żaden dystrybutor nie zamawia tego, czego wcześniej nie sprzedał.
Grupa Raben w tym segmencie rynku przeszła przez lata długą drogę wraz ze swoimi klientami i jest w stanie zaspokoić potrzeby coraz bardziej wymagających nadawców i odbiorców. Od odbioru z linii produkcyjnych czy dystrybutorów dużych partii towaru, przez ich składowanie w magazynie i kompletacje, pod indywidualne zamówienia i finalną dystrybucję.



Fot. Raben

Przesyłki są znacznie mniejsze niż jeszcze parę lat temu, choć częstsze. Zamawiane są mniejsze partie towaru, często pod indywidualne zamówienie klienta, z dostawą bezpośrednio do niego, omijając w łańcuchu logistycznym magazyn dystrybutora czy hurtownika sprzedającego towar

Najmniejsze elementy, pozwalające na spakowanie w niewielki karton, dostarcza operator kurierski, jednak gdy tych paczek jest już klika, zamiast wysyłać je pojedynczo czy w wielopakach, dobrym rozwiązaniem jest ich paletyzacja i wysyłka na nośniku paletowym.

Nie tylko sezonowość

Ze względu na specyfikę towaru, operator świadczący usługi dla branży budowlanej musi nie tylko dysponować odpowiednią flotą i zapleczem magazynowym, także powinien być przygotowany na sezonowość, która specyficzna jest dla tej branży. Sezon zaczyna się wraz z pierwszymi oznakami wiosny, czasem już w marcu, a w innych latach dopiero w maju – wszystko zależy od pogody. Koniec sezonu również związany jest z warunkami pogodowymi i datowany jest na miesiące jesienne. Natomiast maksymalne spowolnienie i wyciszenie widać zimą. W tej sytuacji, jak twierdzi Krzysztof Łukoszyk, kluczowa jest tu znajomość specyfiki biznesu i profilu klientów. – *Bazując na danych historycznych, operator jest w stanie tak zaplanować procesy, że efekt sezonowości traci na znaczeniu. Klienci oczekują od operatora kompleksowości usługi i dostaw na czas. A to oznacza, że w sezonie wzmożonego ruchu zakupowego, trzeba nieco inaczej zaplanować i zorganizować dostawy towarów. Wymaga to doskonałego planowania logistyki i zarządzania procesem obsługi klienta. Podstawą są dobrze zaprojektowane systemy IT.*

Ewa Stypulska z Rhenus Logistics nie do końca zgadza się z tym, że wzrost wolumenów zależy tylko od sezonu. Jej

zdaniem, wpływ na nie ma także pogoda na przestrzeni niemalże całego roku. – *Gwałtowne wzrosty wolumenów mogą być również podyktowane rozpoczęciem dużych projektów inwestycyjnych, np. budowy dróg i autostrad, co w ostatnich latach istotnie wpłynęło na wzrost wolumenów firm z sektora budowlanego. Ich wahania wolumenów w branży budowlanej nie są zatem rokrocznie powtarzalne, łatwe do prognozowania, co stawia przed operatorem logistycznym wiele wyzwań* – wylicza.

Jak widać, branża budowlana jest wymagająca w obsłudze logistycznej – począwszy od zmiennej sezonowości na przestrzeni roku, poprzez wymagania temperaturowe wobec dostaw w przypadku niektórych projektów, na niestandardowych opcjach dostawy kończąc.



Klienci oczekują od operatora kompleksowości usługi i dostaw na czas. A to oznacza, że w sezonie wzmożonego ruchu zakupowego, trzeba nieco inaczej zaplanować i zorganizować dostawy towarów

Fot. ROHLIG SUUS

Odpowiednie zaplecze w postaci sprawnego systemu transportowego, rozbudowanej sieć transportowej i długofalowe relacje z podwykonawcami, a także kapitał ludzki stanowią o powodzeniu projektu.

Elementy kluczowe

W odpowiedzi na pytanie: – *Co jest kluczową kwestią w obsłudze logistycznej branży budowlanej?* – większość naszych rozmówców stwierdziła, że jest to terminowość dostaw. Dariusz Gołębiowski z ROHLIG SUUS Logistics uważa, że szczególnie ważna jest ona na początku sezonu, czyli wiosną oraz w dostawach bezpośrednio na place budowy. – *Dostawy materiałów przekładają się niemal dosłownie na sukces inwestycji, gdyż w dużym stopniu wpływają na terminowość ukończenia i rozpoczęcia kolejnych etapów budowy. Ważne, by operator zapewniał – również w najintensywniejszych dla branży budowlanej tygodniach – wysoką dostępność taboru samochodowego, która umożliwi obsłu-*

TIMOCOM
AUGMENTED LOGISTICS

Pierwszy
Smart Logistics System
w Europie!

www.timocom.pl

gę zwiększonego wolumenu. Podkreśla jednak, że nie jest to sprawa prosta, gdyż operator musi pozyskiwać dodatkowe pojazdy do obsługi w sezonie. – *Niestety zwiększony popyt przekłada się na wysokie koszty dodatkowego taboru, przez co wzrastają też same koszty przewozu, a to ma z kolei wpływ na jego rentowność* – dodaje.

Przedstawiciel firmy Raben za kluczowa uważa dostawy we wskazanym terminie i bez uszkodzeń przy obsłudze produktów i łączy je z jakością. Uzasadnia to tym, że fachowcy często umówieni są na konkretny dzień i godzinę, a więc w razie nieotrzymania przesyłki nie będą mieli możliwości wywiązania się ze swoich obowiązków. – *Ten ostatni etap dostawy kształtuje customer-experince (doświadczenie zakupowe) naszego odbiorcy. Tutaj powinniśmy szukać możliwości zbudowania lojalności np. e-klienta przez jego pełną satysfakcję z dostawy, bo przecież poprzednich etapów łańcucha logistycznego nie widział. Przewoźnik, w znaczny sposób wpływa na całościową ocenę zakupu i podtrzymanie lojalności klienta danego sklepu czy producenta. Klient, a w szczególności e-klient, wymaga najwyższego standardu obsługi. Do tego niezbędny jest bardzo dobry partner logistyczny z własną siecią dystrybucji, jak Raben* – wyjaśnia.

Arkadiusz Filipowski nacisk kładzie na elastyczne dostosowywanie się do wciąż zmieniających się warunków w całym łańcuchu dostaw oraz oczekiwań klientów. – *PEKAES może pochwalić się dobrze wypracowanym schematem działania, który stanowi o naszej konkurencyjności na rynku. Potencjał Grupy w postaci jednej z największych sieci drobnicowych w kraju, przekłada się na skalę działania operacyjnego i całą paletę możliwości, które możemy zaoferować klientom. Szczególnie w przypadku dostaw towarów delikatnych, np. artykułów wyposażenia wnętrz* – mówi.



Fot. Raben

Branża budowlana to też różne grupy produktowe, o różniących się od siebie gabarytach i różnych właściwościach. Różne są potrzeby dotyczące zapewnienia warunków podczas transportu i różne jest ryzyko uszkodzenia poszczególnych ładunków. W tej sytuacji często z pomocą przychodzą systemy IT

Ewa Stypulska za kluczowy czynnik niezawodnej realizacji obsługi logistycznej w obsłudze branży budowlanej podaje doświadczenie. Uważa, że o powodzeniu projektu stanowią odpowiednie zaplecze w postaci sprawnego systemu transportowego, rozbudowanej sieć transportowej i długofalowe relacje z podwykonawcami, a także kapitał ludzki. Niemniej jednak i ona, jako bardzo ważną uważa terminowość i jakość dostaw. Są to cechy, które stają się z latami coraz bardziej ważne dla klientów.

– *Na przestrzeni kilku ostatnich lat daje się zauważać kategoryzacja odbiorców i dostawy dla klientów VIP, które wychodzą znacznie poza standardowe usługi. Mowa tu o dostawach z rozładunkiem, wniesieniem, montażem i innymi dodatkowymi czynnościami, np. utylizacją opakowań* – tłumaczy. A to już bliskie jest logistyki kontraktowej.

W kierunku logistyki kontraktowej

Logistyka ta jest zresztą często spotykanym modelem współpracy z operatorem logistycznym, o czym mówi Arkadiusz Filipowski. – *Kompleksowość, nowoczesność rozwiązań i wygoda to główne jej atuty. PEKAES świadczy tego typu usługi dla klientów reprezentujących różne branże, nie tylko budowlaną. Jeśli chodzi o trendy, mogę stwierdzić, że obecnie wiele firm decyduje się na logistykę kontraktową. Na pewno postępująca globalizacja wymusza dość istotne zmiany w tym obszarze. Podążanie za nowymi trendami rynkowymi sprawia, że operator musi wykazać się jeszcze większą kompleksowością procesów i wydłużaniem całego łańcucha dostaw*. Jego zdaniem obsługa branży budowlanej zmierza w kierunku logistyki kontraktowej. Dodaje jednak, że rozwój tego rodzaju usług logistycznych w dużym stopniu jest uzależniony od kondycji biznesowej przedsiębiorstw. – *Im lepsza więc sytuacja klientów, tym większe szanse na rozwój w obszarze logistyki kontraktowej, jak i całej branży TSL* – podkreśla.

Elżbieta Haber

> Podążanie za nowymi trendami rynkowymi sprawia, że operator musi wykazać się jeszcze większą kompleksowością procesów i wydłużaniem całego łańcucha dostaw. Tym samym obsługa branży budowlanej zmierza w kierunku logistyki kontraktowej.

Z ROKU NA ROK CORAZ WIĘKSZE WYMAGANIA



Dariusz Gołębiowski,

dyrektor ds. floty, ROHLIG SUUS Logistics SA

ROHLIG SUUS Logistics obsługuje branżę budowlaną od 1990 r., dostarczając na zlecenie klientów wyroby gotowe, zarówno w systemie drobnicowym, częściowym (bez przeładunków w terminalach), jak i całopojazdowym. Obecnie udział tej branży sięga ok. 30% całości wolumenu w przewozach krajowych oraz 33% w międzynarodowych przewozach drobnicowych.
Nasilającym się trendem jest zmiana branży budowlanej w kierunku logistyki kontraktowej. Coraz więcej firm z branży budowlanej, włączając w to duże sieci handlowe prowadzące sprzedaż materiałów budowlanych, decyduje się na outsourcing magazynowy swoich gotowych wyrobów i zarządzanie konfekcją oraz dostawami do finalnych odbiorców przez firmę zewnętrzną. Klienci z roku na rok wymagają coraz bardziej specjalistycznego taboru (pojazdy z HDS – z dźwigiem bezpośrednio na placu budowy). Poza tym ich oczekiwania muszą być dostosowywane do rozporządzeń i dyrektyw nakładanych przez Unię Europejską.

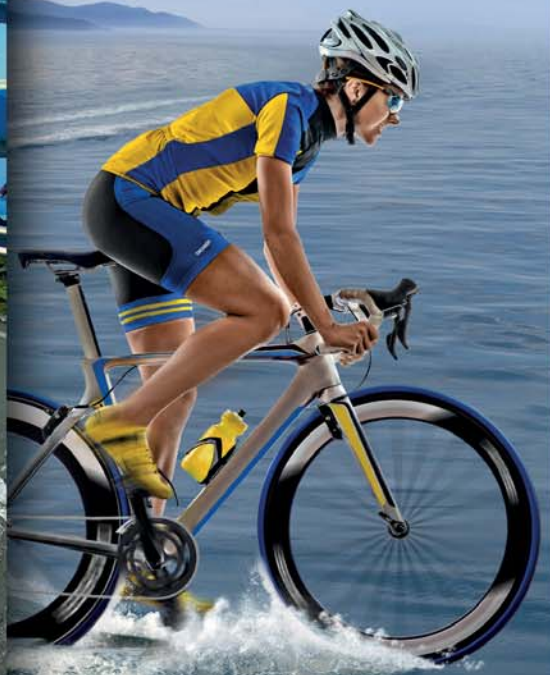
DACHSER
Intelligent Logistics

NASZE ULUBIONE DYSCYPLINY: TRANSPORT DROGOWY, LOTNICZY I MORSKI. CZY JESTEŚCIE GOTOWI NA LOGISTYCZNY TRIATHLON?

DACHSER Interlocking

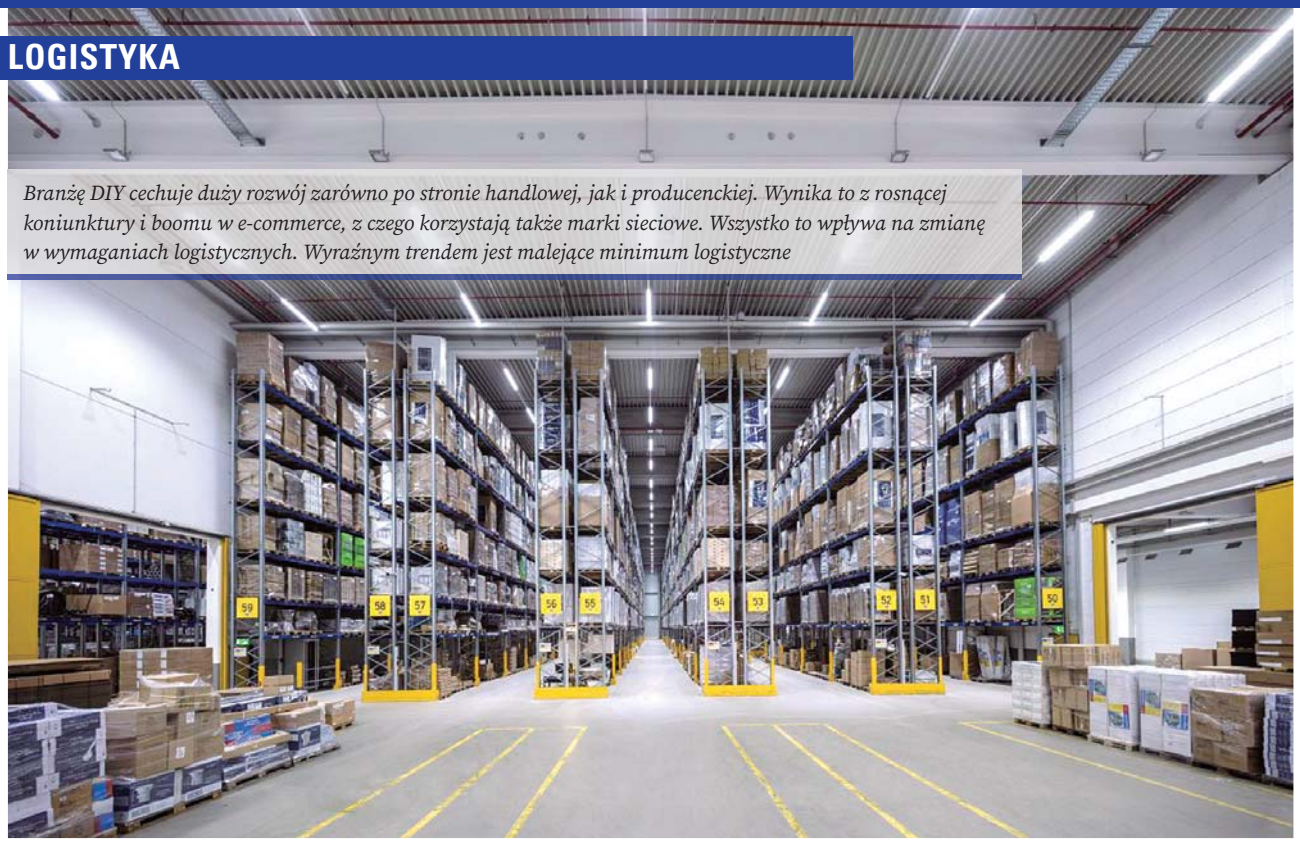
- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Spedycja lotnicza i morska
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Rozwiązania dla branż DIY i Chem
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Innowacyjne technologie IT







www.dachser.pl



Branżę DIY cechuje duży rozwój zarówno po stronie handlowej, jak i producenckiej. Wynika to z rosnącej koniunktury i boomu w e-commerce, z czego korzystają także marki sieciowe. Wszystko to wpływa na zmianę w wymaganiach logistycznych. Wyraźnym trendem jest malejące minimum logistyczne

DACHSER,
OPERATOR Z WIELOLETNIM DOŚWIADCZENIEM W OBSŁUDZE BRANŻY DIY

Z branżą DIY Dachser związany jest od wielu lat. Doświadczenie liczone dekadami i rosnąca lista firm obsługiwanych przez operatora przełożyły się na opracowanie w 1998 r. oferty – Dachser DIY-Logistics. W zeszłym roku obchodziliśmy dwudziestolecie funkcjonowania tego rozwiązania korporacyjnego.

W sektorze DIY obsługujemy zarówno producentów, jak i sieci handlowe. Usługi dla firm z tego sektora obejmują prawie całą Europę. W 2018 r. Dachser dostarczył dla 18 tys. marketów z branży budowlano-ogrodniczej, meblarskiej, dekoracyjnej i kuchenno-łazienkowej łącznie około 6 mln przesyłek.

Z pełną gamą usług...

Dachser DIY-Logistics to kompleksowe, oparte na systemach informatycznych rozwiązanie do zarządzania przepływem towarów od dostawców do marketów – zarówno tych wielkopowierzchniowych, jak i mniejszych formatów – lub w kierunku odwrotnym. Zapewniamy więc obsługę całego łańcucha logistycznego – od dostaw półproduktów czy surowców do zakładów produkcyjnych po logistykę wyrobów gotowych i dostarczanie ich do odbiorcy, np. sieci typu „dom i ogród". W zależności od zakresu zlecenia przejmujemy magazynowanie, transport, a także pełną opiekę nad produktem, który ma trafić do rąk klienta. To ostatnie oznacza m.in. zajęcie się towarem na terenie sklepu (przygotowanie do sprzedaży, montaż, urządzenie ekspozycji, organizację promocji), a także obsługę zwrotów i reklamacji.

> Dachser DIY-Logistics to kompleksowe, oparte na systemach informatycznych rozwiązanie do zarządzania przepływem towarów od dostawców do marketów – zarówno tych wielkopowierzchniowych, jak i mniejszych formatów – lub w kierunku odwrotnym.

...i rozbudowaną infrastrukturą

Kluczowym elementem przy obsłudze branży DIY jest infrastruktura transportowa. Dachser zapewnia szybkie i sprawne dostawy praktycznie do dowolnego punktu w Europie. Jest to możliwe dzięki dysponowaniu gęstą siecią oddziałów i codziennych bezpośrednich połączeń drogowych obejmujących Europę, a także zintegrowanych z nią połączeń morskich oraz lotniczych. Spoiwem tego mechanizmu jest homogeniczny dla całej sieci system informatyczny. Wszystkie europejskie oddziały Dachser działają na bazie tych samych rozwiązań IT. Jest to nasze autorskie oprogramowanie, dzięki któremu płynnie zarządzamy przepły-

wem towarów, a klient ma wgląd w każdy etap tego procesu. Dzisiaj informacja on-line o przesyłce jest równie ważna, co jej fizyczny przepływ.

Różnorodne towary...

Dla branży DIY transportuje się dużo produktów wymagających specjalnej opieki, takich jak np. towary wykonane z delikatnych materiałów lub zawierające elektronikę. W tym wypadku dużą rolę gra zatem kontrola jakości. Inną specyficzną grupą produktową jest chemia budowlana. Tu również wymagane jest zachowanie dużej ostrożności i większych niż zazwyczaj środków bezpieczeństwa. Na organizację logistyki dla branży DIY wpływa także to, że część dostaw zawiera towary wysokogabarytowe albo bardzo ciężkie. Specjalną grupę stanowią produkty sezonowe, np. ogrodnicze, które muszą dotrzeć do sklepów w ściśle określonym czasie i zostać od razu odpowiednio wyeksponowane. Wszystko to sprawia, że obsługa sieci budowlano-remontowych wymaga ogromnej precyzji i doświadczenia.

...zawsze dostarczane w terminie

W przypadku obsługi branży DIY, zwłaszcza sieci handlowych, kluczowa jest terminowość. Zaopatrzenie tego typu sklepów to skomplikowany i precyzyjnie zorganizowany system. Dachser, jako operator logistyczny i wieloletni partner większości marek sieci typu „dom i ogród", korzysta ze stałych okien czasowych w poszczególnych supermarketach DIY.

Poza tym, współpraca z tego typu sieciami wiąże się z obsługą bardzo szerokiego asortymentu – im bardziej rozbudowana oferta produktowa, tym większa liczba SKU w magazynie, co podnosi skalę trudności, jeśli chodzi o magazynowane i kompletację zamówień. Pojawiają się też niestandardowe wymagania względem dostawców, czy to w zakresie transportu, czy realizacji usług dodanych, np. specjalnego etykietowania towarów.



Dachser, jako operator logistyczny i wieloletni partner większości marek sieci typu „dom i ogród", korzysta ze stałych okien czasowych w poszczególnych supermarketach DIY

Zgodnie z kalendarzem,...

Produkcja i handel w branży DIY działają według wyraźnego rytmu. Jest on związany z sezonem remontowo-budowlanym i kalendarzem ogrodniczym, ale nie tylko. W tej dziedzinie często mamy do czynienia ze szczytami zakupowymi, które nie zawsze są przewidywalne, bo zależą od pogody. To wszystko przekłada się na nierównomierne rozłożenie wolumenów i wymusza bardzo dużą elastyczność każdej ze stron.

...ale coraz więcej wymagań

Z pewnością jest to branża, którą cechuje duży rozwój zarówno po stronie handlowej, jak i producenckiej. Wynika to z rosnącej koniunktury i boomu w e-commerce, z czego korzystają także marki sieciowe. Wszystko to wpływa na zmianę w wymaganiach logistycznych. Wyraźnym trendem jest malejące minimum logistyczne. Sieci oczekują coraz częstszych dostaw, w coraz mniejszej liczbie sztuk, za to z większą liczbą SKU. To stawia przed operatorami oraz firmami zlecającymi im logistykę wyzwanie w postaci takiego zorganizowania procesu, aby sprostać oczekiwaniom i jednocześnie pozostać na odpowiednim poziomie rentowności. Jednocześnie charakterystycznym zjawiskiem jest coraz większa skłonność producentów do zlecania kompleksowej obsługi. Firmy wolą skoncentrować się na swoim głównym biznesie, powierzając logistykę jednemu, doświadczonemu operatorowi, co pozwala na optymalizację łańcucha dostaw. |

Juliusz Pakuński,
kierownik rozwoju biznesu,
Dachser DIY-Logistics w Polsce

Wszystkie europejskie oddziały Dachser działają na bazie tych samych rozwiązań IT. Jest to autorskie oprogramowanie firmy, dzięki któremu płynnie zarządza ona przepływem towarów, a klient ma wgląd w każdy etap tego procesu.



W 2018 r. Dachser dostarczył dla 18 tys. marketów z branży budowlano-ogrodniczej, meblarskiej, dekoracyjnej i kuchenno-łazienkowej łącznie około 6 mln przesyłek



W Polsce większość sklepów realizuje logistykę samodzielnie, ale sprawdza się to dobrze tylko w przypadku niektórych mniejszych przedsiębiorstw

Fot. DPD

AMAZON IDZIE PO SWOJE I NIE BIERZE JEŃCÓW

POLSKIE E-SKLEPY CZEKA PRAWDZIWY SPRAWDZIAN

Jeżeli Amazon zdecyduje się przekroczyć polską granicę, krajowy e-handel i związaną z nim logistykę czekają ogromne zmiany. Amerykański gigant na globalnym rynku rozpycha się coraz bardziej, pożerając po drodze lokalne przedsiębiorstwa – od płotek po grubsze ryby. Na przegrupowywanie rodzimej konkurencji czasu jest niewiele. Jak polskie firmy e-commerce przygotowują się na nadchodzącą rewolucję?

Jeżeli Amazon zdecydowałby się otworzyć polski e-sklep, miałaby dużą wyjściową grupę klientów – każdego miesiąca blisko milion Polaków odwiedza brytyjski czy niemiecki sklep internetowego giganta. Amazon mógłby wygrać ceną. Z raportów wynika, że marże na jego usługach wynoszą ok. 1,3% na rynku międzynarodowym i są zdecydowanie niższe niż w polskich e-sklepach. Spowodowałoby to upadek małych graczy.

Otwarcie polskiej wersji sklepu doprowadzi do podziału e-handlu między duże firmy – małe nie będą w stanie konkurować ceną oraz szybkością. Należy się również spodziewać, że Amazon szukać będzie możliwości do przejęć. Do niedawna kandydatem do takiej transakcji była grupa Empik Media & Fashion, z którą amerykański hegemon współpracował przy sprzedaży e-czytników Kindle. Dziś Empik zbroi się na potęgę: nowa strona, aplikacja mobilna, program *Mój Empik* czy system ekspresowej rezerwacji i odbioru. Wygląda to tak, jakby zarząd grupy spodziewał się nadejścia potężnego rywala i robił wszystko, by z tej potyczki wyjść obronną ręką. Być może jego członkowie wiedzą o planach Amazona coś, czego nie wie reszta konkurencji?

Im więcej rynku zagarnie dla siebie Amazon, tym mniej miejsca pozostanie na nim dla innych sklepów – zarówno stacjonarnych, jak i wirtualnych. Upadek wielu mniejszych i większych firm jest więc nieunikniony. Kultowa sieć sklepów z zabawkami Toys R Us ogłosiła niedawno, że planuje zamknąć wszystkie sklepy w USA i Wielkiej Brytanii, czyli 900 placówek. W 2017 firma złożyła wniosek o upadłość. Już wtedy jej dług wynosił 5,2 mld dol. Wielu ekspertów uważa, że jedną z głównych przyczyn spektakularnej porażki Toys R Us jest migracja klientów do e-commerce, głównie do Amazona.

Wyścig zbrojeń już się rozpoczął

Jednym z głównych obszarów, w którym polskie e-sklepy mają sporo lekcje do odrobienia jest dostępność stron internetowych oraz *rich contentu*, czyli rozbudowanych i bogatych opisów na kartach produktów (w terminologii Amazon są one znane pod hasłem: *detalied product pages*). Sama metoda publikacji i dostarczania e-contentu jest czymś, co dotychczas wyróżniało firmę Jeffa Bezosa, jednak powoli wprowadzają ją również inni gracze.

– *Do niedawna sklepy internetowe same indywidualnie ustalały formę rich contentu. Nie było oficjalnych specyfikacji i brakowało wytycznych. Dziś firmy, dążąc do standaryzacji, udostępniają tzw. guides, tym samym ograniczając do minimum pracę web developerów* – mówi Tomasz Kasperski, CEO & Founder Omnipack (firmy specjalizującej się w logistyce i realizacji zamówień dla branży e-commerce). Na tego typu współpracę możemy liczyć z Allegro, które podaje m.in. wymaganą rozdzielczość layoutu, wagę plików czy listę akceptowalnych tagów. Kolejny krok w kierunku rozwiązań oferowanych przez Amazona i znów „podebranych" przez polski serwis aukcyjny to tzw. *Shop in Shop*. W skrócie, polskie firmy przekonują się, że warto oferować swoje produkty w *Strefie Marek*, która ułatwi internautom nawigację po ofercie, tak aby wszystkie były widoczne w jednym miejscu.

Kluczowy problem – logistyka

E-sprzedawca nie zawsze jest w stanie oferować usługi logistyczne swoim klientom – brzmi kolejna lekcja, którą już dawno temu odrobił Amazon. W Polsce większość sklepów realizuje logistykę samodzielnie, ale sprawdza się to dobrze tylko w przypadku niektórych mniejszych przedsiębiorstw.

Jednym z głównych obszarów, w którym polskie e-sklepy mają sporo lekcje do odrobienia jest dostępność stron internetowych oraz rich contentu, czyli rozbudowanych i bogatych opisów na kartach produktów.

Niestety, magazynowanie oraz obsługa zamówień i zwrotów pochłania tak wiele czasu i energii, że zazwyczaj brakuje jej na działania wspierające rozwój. To m.in. dla tego większość małych e-commerce ma małe szanse, że urośnie i przy coraz większej konkurencji w końcu zniknie z rynku.

– *Dla sklepów internetowych, które chcą się rozwijać, kluczowe jest rozwiązanie kwestii logistyki. Niektóre inwestują we własny magazyn, a inni wybierają fulfillment jako pełne zabezpieczenie procesów logistycznych bez dużego nakładu kapitału. Wielu naszych partnerów biznesowych zdecydowało się na outsourcing, aby zachować konkurencyjność i powalczyć o lepszą pozycję na rynku. Przechowujemy towar, pakujemy, wysyłamy zamówienia, obsługujemy zwroty i świadczymy inne przydatne usługi, a nasi klienci mogą skupić się na marketingu, rozbudowanie e-sklepów i innych działaniach biznesowych* – wylicza Tomasz Kasperski.

Według analityków z ResearchAndMarkets, zapewnienie wysokiej jakości *fulfillmentu* jest jednym z najważniejszych zadań, jakie stoją dziś przed sklepami internetowymi. Usprawnienie procesów z nim związanych ma decydować o utrzymaniu istniejących klientów, których oczekiwanie rosną razem z rynkiem. Tymczasem wiele polskich e-commerce wpada w pułapkę samodzielnego magazynowania oraz obsługi zamówień i zwrotów, przy niewystarczających możliwościach kadrowych. W efekcie jest on co najwyżej przeciętny, a inne działy kuleją i pozostają niedoinwestowane.



Fot. DPD

Jeszcze niedawno usługa taka, jak np. same-day delivery była zupełną nowinką, a dziś pierwsze sklepy w Polsce decydują się na jej wprowadzenie To nieuniknione, że za parę lat taka forma dostawy będzie standardem

Zakupowa spirala

Usługa cyklicznego zamówienia wybranych produktów szybko zbywalnych, czyli czanych raz w miesiącu do domu klienta. O tym, co finalnie lądowało w pudełku, decydowali pracownicy Glossybox w oparciu o współpracę z innymi markami. Po każdej edycji klientki mogły wypełniać ankiety, a na ich podstawie dopasowywano kolejne przesyłki. Szybko okazało się, że polski rynek nie jest jeszcze gotowy na takie innowacje. Być może niebawem ta tendencja ulegnie zmianie, a cykliczne zakupy lądować będą u drzwi Polaków coraz częściej. Rodzime sklepy mogą same doprowadzić do ich popularyzacji lub czekać z założonymi rękami, aż zrobi to monstrum Jeffa Bezosa.

Amazon otwierając sklep w Polsce mógłby wygrać ceną. Z raportów wynika, że marże na jego usługach wynoszą ok. 1,3% na rynku międzynarodowym i są zdecydowanie niższe niż w polskich e-sklepach. Spowodowałoby to upadek małych graczy.

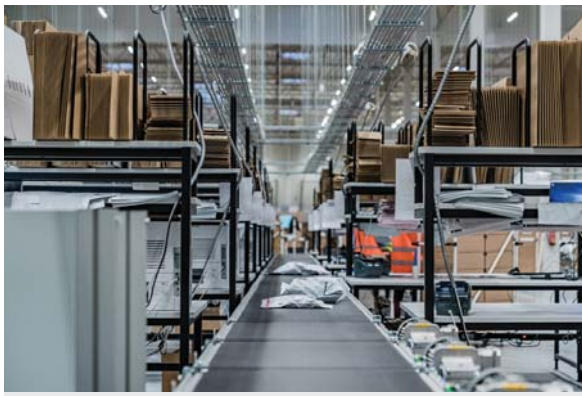
Czas na nowy front

By wyprzedzić Amazona trzeba patrzeć dalej, niż robi to konkurencja. Coraz częściej mówi się o innowacyjnych pomysłach, które zmienią branżę technologiczną. Weźmy na tapetę pomysł Elona Muska, który zadeklarował, że zaprezentuje światu przełomowy produkt, łączący mózg z komputerem. Zdaniem twórcy Tesli, już dziś jesteśmy podłączeni do naszych smartfonów, dlaczego więc nie mielibyśmy usprawnić tego połączenia, tworząc przepływ danych między naszymi umysłami, a komputerami czy urządzeniami mobilnymi?

– *Co prawda, ciężko wyobrazić sobie zakupy za pomocą nowego interfejsu mózg-komputer, ale to właśnie tu może rozegrać się kolejna walka na rynku e-commerce. Przecież jeszcze niedawno usługa taka, jak np. same-day delivery była zupełną nowinką, a dziś pierwsze sklepy w Polsce decydują się na jej wprowadzenie*[1]*. To nieuniknione, że za parę lat taka forma dostawy będzie standardem* – zwraca uwagę założyciel Omnipack.

By wyprzedzić Amazona trzeba patrzeć dalej, niż robi to konkurencja. Coraz częściej mówi się o innowacyjnych pomysłach, które zmienią branżę technologiczną. Elon Musk zadeklarował, że zaprezentuje światu przełomowy produkt, łączący mózg z komputerem.

Amazon Subscribe, to stosunkowo nowe rozwiązanie. Jest to niewątpliwie doskonała możliwość zbliżenia do siebie klientów, ale wydaje się, że Polacy nie chcą jeszcze kupować produktów w ten sposób. Jedną z pierwszych tego typu inicjatyw był Glossybox, firma, która chciała zawojować polski sektor beauty oferując lifestyle'ową usługę testowania kosmetyków, dostar-



Fot. Arvato

Zapewnienie wysokiej jakości fulfillmentu jest jednym z najważniejszych zadań, jakie stoją dziś przed sklepami internetowymi. Usprawnienie procesów z nim związanych ma decydować o utrzymaniu istniejących klientów, których oczekiwanie rosną razem z rynkiem

Jak przygotować się na nieuchronne wejście Amazona na polski rynek? Jakie decyzje podjąć w zakresie strategii sprzedażowej i jak rozdzielić budżety reklamowe? Takie i inne pytania stawiają sobie managerowie dużych i średnich e-commerce, którzy czują już na plecach oddech amerykańskiego giganta. Nie ma tu jednoznacznych odpowiedzi, ale jedno jest pewne: bez odważnych kroków konfrontacja z tak silnym konkurentem może okazać się fatalna w skutkach. |

Marcel Płoszczyński

[1] Przykład eobuwie.pl: https://innpoland.pl/140905, nikt-w-europie-nie-sprzedaje-tak-jak-eobuwie-pl-sklep-internetowy-w-realu



Skrzydło bram Efaflex jest niezwykle solidne, trwałe, szczelne i dobrze wygłusza hałas, a specjalnie dla Hamm AG bramy zostały pomalowane na firmowy kolor RAL 2004

40 BRAM DLA ULTRANOWOCZESNEJ FABRYKI WALCÓW

FIRMA EFAFLEX ZAPROJEKTOWAŁA NOWE BRAMY SZYBKOBIEŻNE DO FABRYKI WALCÓW HAMM

Trwałe partnerstwo: firma Efaflex zamontowała już 40. bramę szybkobieżną w zakładzie producenta walców Hamm AG. W fabryce w Tirschenreuth, gdzie produkowane są walce drogowe, walce tandemowe oraz walce ogumione, wejścia do hal montażowych, produkcyjnych oraz do centrum logistycznego wyposażono w kompatybilne systemy bramowe.

Systemy bram zostały zainstalowane w miejscach o wysokim natężeniu ruchu. – *Nasza produkcja działa jak linia w zakładzie motoryzacyjnym: materiał jest z punktualnością co do minuty dostarczany do odpowiedniej stacji na taśmie* – wyjaśnia Michael Wegener, kierownik serwisu, planowania oraz wykonawstwa w firmie Hamm. – *Każda usterka bramy wiązałaby się z koniecznością przeprojektowania całego łańcucha logistycznego, a w najgorszym wypadku doprowadziłaby nawet do zatrzymania produkcji* – dodaje.

EFAFLEX

- Producent bram przemysłowych.
- Założony w 1974 r. obsługuje branżę przemysłową i rzemieślniczą; ma klientów w branży spożywczej, chemicznej i farmaceutycznej.
- Firma jako jedyny producent szybkobieżnych bram przemysłowych jest wpisana na listę światowych liderów, a tym samym należy do 461 wiodących przedsiębiorstw na rynkach: niemieckim, austriackim i szwajcarskim.
- Zatrudnia ponad 1200 pracowników na całym świecie.
- Ma siedzibę w bawarskim mieście Bruckberg i jest największym pracodawcą w regionie.
- Przedsiębiorstwo jest obecne na rynkach międzynarodowych – posiada dziesięć filii na pięciu kontynentach. Za granicą uzyskuje ponad 50% swojego obrotu.

Nowa koncepcja bram

Firma Efaflex, specjalista w produkcji bram szybkobieżnych, aby zapewnić nieprzerwany przepływ materiałów, stworzyła nową koncepcję bram spiralnych do hal. Nowe rozwiązania charakteryzują zarówno lepsze parametry fizyczne, jak i optymalna funkcjonalność. Skrzydło bram Efaflex jest niezwykle solidne, trwałe, szczelne i dobrze wygłusza hałas, a specjalnie dla Hamm AG bramy zostały pomalowane na firmowy kolor RAL 2004 (pomarańczowy).

Bezdotykowe rozpoznawanie przeszkód

Natomiast sterowanie mikroprocesorowe jest instalowane razem ze zintegrowaną przetwornicą częstotliwości w osobnej szafie sterowniczej, wykonanej z tworzywa o stopniu ochrony IP 65. Poza tym bramy są wyposażone w zatwierdzone przez TÜV siatki świetlne, działające dokładnie na poziomie zamykania bramy. To systemy bezpieczeństwa, które są całkowicie osłonięte i zintegrowane w ościeżnicach bocznych – do wysokości 2,5 metra zapewniają doskonałą ochronę z promieni podczerwonych. Dzięki temu przeszkody są rozpoznawane bezdotykowo, a po ich wykryciu następuje automatyczne przerwanie zamykania bramy.

HAMM AG

- Przedsiębiorstwo należące do Grupy Wirtgen, które posiada ponad 55 własnych spółek handlowych i serwisowych oraz 150 przedstawicieli handlowych na świecie.
- Co piąty walec drogowy pochodzi z Tirschenreuth.
- Zatrudnia w swojej siedzibie 1200 pracowników i jest drugim co do wielkości pracodawcą w Górnym Palatynacie.
- Posiada zakłady produkcyjne w Brazylii, Chinach i w Indiach.



Nasza produkcja działa jak linia w zakładzie motoryzacyjnym: materiał jest z punktualnością co do minuty dostarczany do odpowiedniej stacji na taśmie –wyjaśnia Michael Wegener, kierownik serwisu, planowania oraz wykonawstwa w firmie Hamm

warto być TU

13. MIĘDZYNARODOWE TARGI KOLEJOWE

TRAKO

PATRONAT HONOROWY / MINISTER INFRASTRUKTURY



GRUPA PKP MTG

TRAKOTARGI.PL

24-27.09.2019 | GDAŃSK

amber expo

WSPÓŁORGANIZACJA

BOMBARDIER KNORR-BREMSE MEDCOM pesa tracktec

WSPÓŁPRACA

MINISTERSTWO INFRASTRUKTURY · UTK · IGTL · IK INSTYTUT KOLEJNICTWA · POLREGIO · POLSKA IZBA SPEDYCJI I LOGISTYKI · fundacja ProKolej · rbf railway business forum · SIRTS · unife

PARTNERZY MEDIALNI

RK RYNEK KOLEJOWY · KURIER · tts TECHNIKA TRANSPORTU SZYNOWEGO · PGT POLSKA GAZETA TRANSPORTOWA · Baltic Transport · TSLbiznes · infotransport.pl · przegląd · Rynek Infrastruktury · Transport Publiczny · VISIT GDAŃSK .com · RAILWAY PRO

ODWIEDŹ TRANSPORT 4.0, TWOJE OSZCZĘDNOŚCI JUŻ TAM SĄ

Nadchodzące lata będą dla rodzimego transportu międzynarodowego czasem pełnym wyzwań. Branża nieustannie zmienia oblicze, a rosnące koszty operacyjne i stale zwiększający się popyt na usługi transportowe nie niosą wyczekiwanego przez wszystkich wzrostu cen frachtów. Receptą na fakt, że w europejskim transporcie mamy coraz bardziej pod górę, może być zwiększenie wydajności oraz usprawniony przepływ i dostęp do informacji. Z odsieczą i wielkimi krokami, nadchodzi Transport 4.0.

Obserwując unijny rynek od półtorej dekady, odkąd Polska jest jego pełnoprawnym członkiem, gołym okiem da się dostrzec kilka powszechnie już rozpoznawanych prawidłowości. Od lat jednym z bardziej jaskrawych przykładów bezwzględnego działania mechanizmów popytu i podaży jest sytuacja z ładunkami importowymi. Najprościej mówiąc, podaż ładunków zjazdowych nie nadąża za popytem i częstotliwością jego występowania. Naturalnie odbija się to na wycenach i ogólnej dostępności zleceń. To zjawisko szczególnie mocno daje się we znaki kierowcom, o których dostępność i dyspozycyjność drży prawie każdy polski przewoźnik działający na zachodzie Unii.

W tym, że reguła funkcjonuje na płaszczyźnie całej branży, szczególnie mocno utwierdziły uczestników rynku cyfrowe giełdy transportowe, obnażając wolnorynkowe mechanizmy w wydaniu TSL. Okazuje się jednak, że dzięki wykorzystaniu Big Data oraz uczenia maszynowego (AI), owych prawideł można się doszukać o wiele więcej – zarówno na przykładzie relacji stałych, jak i giełdowych. Aby tego dokonać, niezbędne jest gromadzenie i analiza usystematyzowanych informacji.

Niezbędna analiza danych

– Z ciekawością obserwujemy wzrost i ewolucję rynków, nie tylko transportowego. Badając wiele różnych branż trudno nie dostrzec tego, jak istotne znaczenie dla rozwoju ma gromadzenie i analiza informacji – mówi Adam Aszyk, prezes zarządu spedycji międzynarodowej ADAR. Firma ta od listopada 2017 r. udostępnia swoim przewoźnikom platformę do analizy danych dotyczących prowadzonego taboru. *– Zachęcamy naszych partnerów do stałego monitorowania przebiegów, prognoz, przychodów oraz tego, jak dokładnie zaznaczają się dyspozycje powierzonych nam aut* – dodaje Adam Aszyk. Informacje te na bieżąco zaopatrują przewoźnika w istotne informacje oraz pozwalają na wnikliwą analizę i planowanie wyjazdów tak, aby jak najefektywniej wykorzystać dostępność pojazdu i kierowcy. – *Specyfiką pracy „na przerzutach" po Unii jest ścisła zależność wielu elementów takich jak np. położenie geograficzne bazy lub data wyjazdu oraz wybrane kierunki. W efekcie obserwujemy niekiedy coś na wzór „efektu motyla", gdy jeden pozornie nieistotny element potrafi zaważyć o losie całego wyjazdu. Chcielibyśmy, aby przewoźnicy, podobnie jak nasi pracownicy, posiadali narzędzia pozwalające przewidywać i opierać się niesprzyjającym tendencjom na rynku transportowym* – informuje prezes firmy Adar.



Firma ADAR od listopada 2017 r. udostępnia swoim przewoźnikom platformę do analizy danych dotyczących prowadzonego taboru

> Przewoźnicy powinni posiadać narzędzia pozwalające przewidywać i opierać się niesprzyjającym tendencjom na rynku transportowym.

Według CEE Transport & Logistics Trendbook 2019, stworzonego przez analityków PwC, 54% ankietowanych menedżerów firm transportowych z UE już wprowadza w swoich firmach rozwiązania korzystające z AI, a 63% ma zamiar wprowadzić je w przeciągu trzech najbliższych lat. Ewolucja zastosowań danych zaczyna dotyczyć wszystkich członków rynku i funkcjonuje w przekroju całego łańcucha logistycznego, począwszy od softwaryzacji i automatyzacji magazynowej, po narzędzia oparte na AI i ułatwiające decyzje spedytorów. *Trend korzystania z danych i optymalizowania procesów komunikacji jest nieuniknionym krokiem do poprawienia efektywności w branży transportowej. Wszyscy pamiętamy, co stało się z firmą Nokia, gdy przeoczyła rewolucję na rynku smartphonów. Nie chcielibyśmy, aby polski transport spotkał podobny los* – zaznacza Aszyk. |



Ze względu na dynamiczny rozwój rynku lekkich samochodów dostawczych (LCVs), WebEye poszerzył swoją ofertę o rozwiązania telematyczne, skierowane do tej grupy. W ubiegłym roku miała swoją premierę aplikacja MyWebEye – rozwiązanie przeznaczone dla małych i średnich pojazdów komercyjnych

Fot. Volvo

ERA ZINTEGROWANYCH SYSTEMÓW TELEMATYCZNYCH

W 2008 roku, kiedy otwieraliśmy pierwszy polski oddział w Krakowie, telematyka oznaczała głównie śledzenie pojazdu w czasie rzeczywistym (usługa *track&trace*). Przez ostatnie 10 lat systematycznie wprowadzaliśmy bardziej zaawansowane funkcje – od stylu jazdy, przez analizę czasu pracy kierowcy po rozwiązania dedykowane dla poszczególnych branż czy typów transportu.

Rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania telematyczne przełożyło się też na dynamiczny wzrost klientów oraz czterokrotne zwiększenie liczby pracowników.

10 lat zmian

W międzyczasie zmieniał się też polski rynek transportowy. Polska stała się europejskim liderem w ilości przewożonych towarów, rosły również przychody ze sprzedaży usług transportowych. Stale zwiększa się liczba samochodów ciężarowych, dynamicznie rozwija się też rynek tzw. lekkich samochodów dostawczych (LCVs). Z tego powodu przez ten okres poszerzyliśmy naszą ofertę o rozwiązania telematyczne, skierowane do tej grupy. W ubiegłym roku miała swoją premierę aplikacja MyWebEye – rozwiązanie przeznaczone dla małych i średnich pojazdów komercyjnych. Pomiar zużycia paliwa, monitorowanie ruchu pojazdów w czasie rzeczywistym, zdalny harmonogram pracy, optymalne wykorzystanie floty, przewidywanie czasu przyjazdu czy analiza stylu jazdy kierowców – między innymi te funkcje zostały uwzględnione w ofercie skierowanej do segmentu lekkich pojazdów użytkowych. Rozwiązanie ma ułatwiać pracę spedytorom i kierowcom, a w efekcie obniżyć koszty administracyjne i serwisowe firm transportowych.

Jak najszersze wspieranie przewoźników

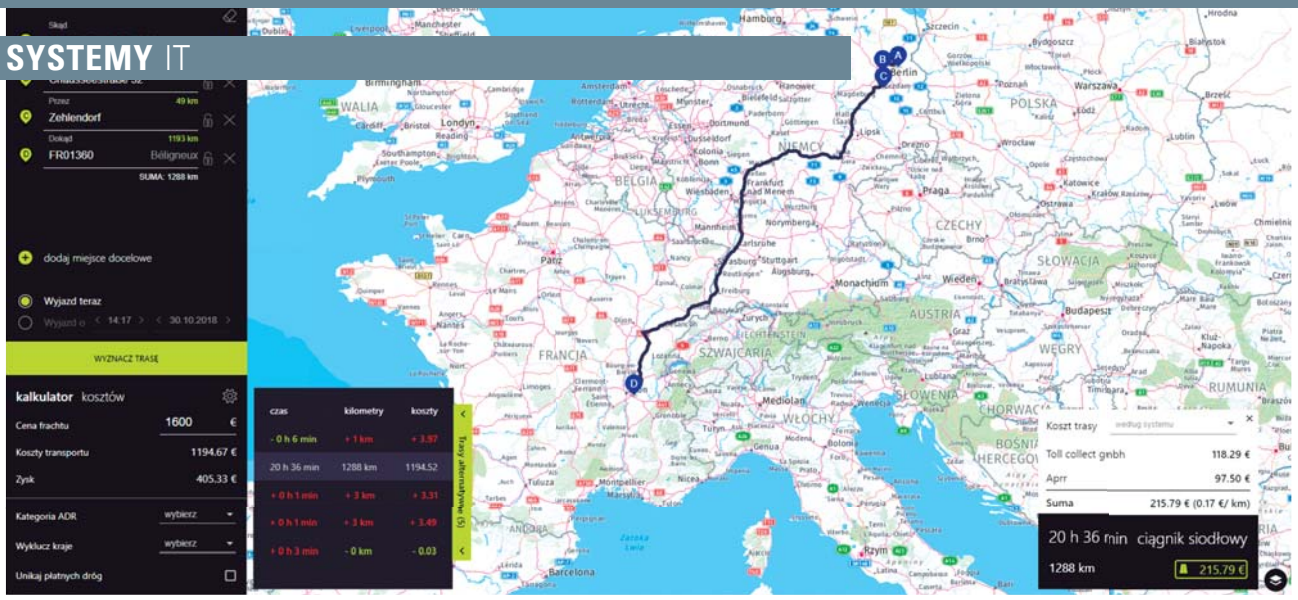
Systemy telematyczne od dłuższego czasu traktuje się jako zintegrowane rozwiązania, dostarczające zróżnicowanych danych i ułatwiające pracę przewoźników i spedytorów na różnych płaszczyznach. Telematyka ma pomagać klientom w otrzymywaniu informacji nie tylko na temat lokalizacji pojazdu. Ma wspierać przewoźników w efektywnym zarządzaniu flotą i kompleksowym kontrolowaniu transportu – od planowania, przez monitorowanie, aż po jego rozliczanie. W ten sposób ułatwia całościowe zarządzanie całym procesem transportowym, łącznie z monitorowaniem pracy kierowców oraz pokryciem planu z jego ostateczną realizacją. Klientom zależy na kompleksowym podejściu, które pomoże usprawnić pracę i redukować koszty wynikające z niewłaściwej eksploatacji pojazdu czy nadmiernego zużycia paliwa, dlatego coraz częściej rezygnują z pojedynczych rozwiązań na rzecz zintegrowanych systemów, bazujących na nowoczesnych technologiach. |



Krzysztof Piotruk

Telematyka ma wspierać przewoźników w efektywnym zarządzaniu flotą i kompleksowym kontrolowaniu transportu – od planowania, przez monitorowanie, aż po jego rozliczanie. W ten sposób ułatwia całościowe zarządzanie całym procesem transportowym.

Krzysztof Piotruk,
Sales Manager NEE Cluster WebEye



ILE PRZEWOŹNIK ZARABIA I TRACI NA TRANSPORTACH?

Korzystając w transporcie ciężarowym z map turystycznych, takich jak mapy Google, bardzo łatwo nie dostrzec drobnych liczb, które niejednego zmusiły już do zamknięcia swojego biznesu.

Wyznaczając trasy przy użyciu map Google, miesięcznie możemy przejechać nawet ponad 500 kilometrów więcej. A za te kilometry nikt nikomu nie zapłaci, bo przecież na wyznaczonej trasie nie brano pod uwagę zakazów dla aut ciężarowych.

Mapy Hogs

Mapy Hogs wytyczają trasy z uwzględnieniem:

- opłat drogowych,
- zakazów tonażowych,
- zakazów wysokościowych,
- zakazów jazdy,
- ograniczeń prędkości.

Optymalna trasa często nie jest tą najtańszą, a wydłużenie czasu potrzebnego na jej pokonanie, np. o 45 min., potrafi przyczynić się do zaoszczędzenia nawet kilkuset euro. Trasa alternatywna map Hogs dopasowana do aut ciężarowych, pozwala wybrać jednym kliknięciem trasę, która nie narazi nas na straty. Poniżej kilka przykładów zaczerpniętych od spedytora, który zgodził się przetestować mapy Hogs.

Ogromnym atutem map Hogs jest przelicznik opłat za drogi i autostrady. Po raz pierwszy jesteśmy w stanie poznać ten koszt przed wykonaniem transportu, a nie po otrzymaniu od operatora urządzeń podsumowania opłat. A dzieje się tak nawet kilka tygodni po wykonaniu frachtu, co zaburza rentowność biznesu.

PRZYKŁADOWE FRACHTY AUTA W DYSPOZYCJI

LP.	ZAŁADUNEK	ROZŁADUNEK	KILOMETRY		NIEOPŁACONE KILOMETRY
			GOOGLE	HOGS	
1.	Wolfgantzen	Dieppe	636	687	51
2.	Paryż	Marsylia	733	796	63
3.	Koszalin	Maurs	1885	1955	70
4.	Świnoujście	Ołomuniec	671	786	115
5.	Rimini	Frankfurt	992	1067	75
	SUMA		4917	5291	374

PORÓWNANIE TRAS WYTYCZONYCH PRZEZ SPEDYTORA, A ALTERNATYWNE TRASY MAP HOGS

LP.	ZAŁADUNEK	ROZŁADUNEK	KOSZTY PRZEJECHANIA TRASY		
			TRASA OPTYMALNA SPEDYTORA	TRASA ALTER NATYNA HOGS	STRATA PRZY WYBORZE TRASY OPTYMALNEJ
1.	Monachium	Clermont-Ferrand	1180	963	217€
2.	Nantes	Rzym	2086	1950	136€
3.	Marsylia	Monachium	1329	1123	206€
4.	Barcelona	Wiedeń	2154	1958	196€
5.	Orlean	Mediolan	1325	1158	167€
	SUMA		8134	7152	922€

Prace nad nowym systemem

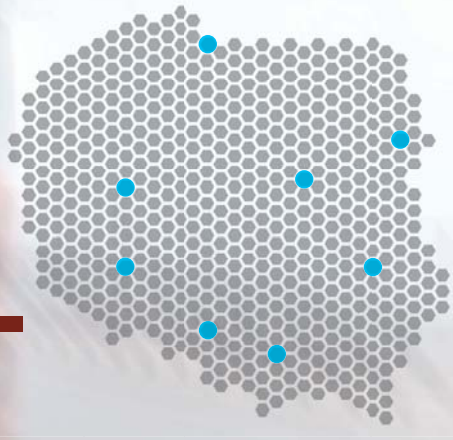
Mapy Hogs to dopiero początek. Celem głównym jest stworzenie systemu powiązanego z nawigacją znajdującą się w urządzeniach dla kierowców. Komunikaty o problemach na trasie, informacje o zjazdach z wyznaczonej drogi, omijanie korków, informacje o początku i końcu załadunku/rozładunku, powiadomienia o zbliżaniu się do miejsca docelowego to funkcje, które staną się standardem. Podstawą jest jednak wytyczanie tras dla samochodów ciężarowych, gdyż mapy turystyczne nie są dla nich przyjazne, czego skutkiem są np. wjazdy pod zbyt niskie wiadukty, czy na drogi z zakazem ruchu.

Prace nad systemem są już w zaawansowanej fazie, a data wprowadzenia urządzeń na rynek to maj/czerwiec 2019. Możliwe jest również dostosowanie map Hogs do istniejących systemów wewnątrz firm, co umożliwia zastosowanie ich w każdej gałęzi gospodarki, w której wykorzystywany jest w jakikolwiek sposób transport drogowy.

Mapy Hogs dostępne są za darmo pod adresem http://maps.hogs.pl, wystarczy poczekać na wolny slot, co trwa zazwyczaj kilka minut. |

2019 edycja WIOSNA

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



5.03.2019 – Poznań
12.03.2019 – Gdańsk
21.03.2019 – Kraków
28.03.2019 – Warszawa
4.04.2019 – Wrocław
10.04.2019 – Lublin
16.04.2019 – Białystok
25.04.2019 – Katowice

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2019

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

Specjaliści i eksperci branżowi wskazują rozwiązania bieżących oraz potencjalnych problemów branży transportowej.
Nie wdajemy się w jałowe narzekanie i zbędne politykowanie, lecz udzielamy konkretnych wskazówek i porad.

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

Uzupełnieniem części merytorycznej jest obszerna strefa ekspercka i biznesowa, w której do dyspozycji uczestników pozostają eksperci prawni oraz dostawcy produktów i usług, prezentujący rozwiązania wspierające bezpieczniejsze i efektywniejsze prowadzenie działalności transportowej.

STREFA ZAŁADOWCÓW:

Spotkasz tu przedstawicieli firm produkcyjnych, dystrybucyjnych i spedycyjnych oraz operatorów logistycznych, którzy poszukują przewoźników do nawiązania współpracy.

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

Zapraszamy do współpracy firmy i organizacje, które chcą przekazać przewoźnikom informacje o swojej działalności i ofercie. Zapewniamy różne formy obecności (stanowisko promocyjne, krótka prelekcja, dystrybucja materiałów promocyjnych).

Do aktywnej obecności zapraszamy także wszystkie firmy, które poszukują przewoźników do stałej współpracy.

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28



Organizatorzy:

KMGmedia TSLbiznes Truck&Van

Zarejestruj się bezpłatnie na **www.spotkania.tsl-biznes.pl**



W 2019 r. na rynek powinno trafić ponad 2,5 mln m² magazynów (16% więcej niż w 2018 r. i blisko 1,7 raza więcej w porównaniu z roczną średnią z ostatnich 5 lat). W 2020 r. spodziewana podaż będzie się kształtować na poziomie nieznacznie powyżej 2 mln m² (7R Park Wrocław)

Fot. 7R SA

RYNEK MAGAZYNOWY ODPORNY NA ZAWIROWANIA GOSPODARKI

W najnowszym raporcie „Occupier Insight: Rynek magazynowo-produkcyjny w Polsce" można przeczytać, że w ubiegłym roku Polska dołączyła do grona 25 najbardziej rozwiniętych gospodarek świata. A potwierdzeniem tego, że nasz kraj zasłużył na ten awans, są ubiegłoroczne dane z rynku nieruchomości magazynowo-produkcyjnych.

Przypomnijmy: w 2018 r. całkowite zasoby powierzchni magazynowo-przemysłowej w Polsce wyniosły ponad 15,7 mln m², podaż to 2,2 mln m², w budowie znajduje się prawie 2 mln m², a transakcje najmu zawarto na 4 mln m² powierzchni. Z raportu wynika, że największy udział w popycie na rynku najmu mają firmy z sektora e-commerce, logistycznego, lekkiej produkcji oraz sieci handlowe. Dwie największe transakcje w 2018 r. to wynajęcie przez Leroy Merlin 124 tys. m² od Panattoni w Strykowie i 121 tys. m² przez Zalando od firmy Hillwood w Olsztynku. Oba projekty to BTS.

Rozwija się sektor e-commerce, czemu sprzyjają zmiany technologiczne i strukturalne w handlu detalicznym, którego migracja do Internetu sprawiła, że popyt na powierzchnię magazynową w ramach sprawnych łańcuchów dostaw systematycznie rośnie. Handel elektroniczny wspierany jest także przez wysoką konsumpcję, która powinna rosnąć również w 2019 r.

Rynek magazynowy nie rozwijałby się tak intensywnie, gdyby nie popyt inwestorów kapitałowych na wynajęte nieruchomości magazynowo-produkcyjne, który w 2018 r. wyniósł 1,85 mld EUR (blisko 26% całkowitego wolumenu, a osiągnął on rekordowy poziom 7,2 mld EUR).

OGRANICZONA DOSTĘPNOŚĆ PRACOWNIKÓW



Tom Listowski,
dyrektor Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią, Cresa

Lokalnie w nadchodzących kwartałach dużym wyzwaniem dla sektora, obok rosnących kosztów budowy, będzie kwestia ograniczonej dostępności pracowników i powiązany z tym wzrost płac. W tym kontekście ważne jest, czy Polska będzie w stanie dokonywać wewnętrznych zmian strukturalnych, niezbędnych do zapewnienia stabilności.

Nadchodzące wyzwania

Według Toma Listowskiego, partnera, dyrektora Działu Powierzchni Przemysłowych i Magazynowych na Europę Środkowo-Wschodnią w firmie doradczej Cresa (działającej na rynku nieruchomości komercyjnych), osiągnięcia Polski w ostatnich latach nie powinny przesłonić jednak nadchodzących wyzwań związanych głównie z ryzykiem spowolnienia światowej gospodarki, z którą Polska jest już stosunkowo mocno sprzężona. Ograniczenie ekspansji chińskiej gospodarki, z 6,6% wzrostu w 2018 r. do prognozowanych 5,8% w 2022 r. i widoczny już spadek produkcji przemysłowej w Niemczech stanowią pierwsze sygnały przesilenia. Mimo to, silny popyt wewnętrzny i zmiany strukturalne powinny sprawić, że polska gospodarka będzie bardziej odporna na szoki zewnętrzne, w tym wojny celne, niż pozostałe kraje CEE.

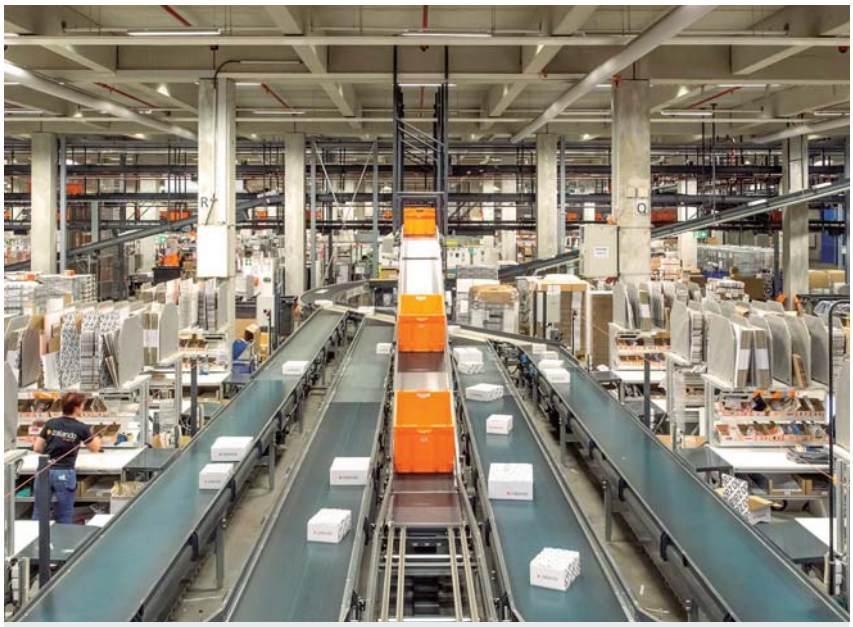
Ponadto, w związku z Brexitem, niektóre firmy zlokalizowane w Wielkiej Brytanii planują przeniesienie produkcji do innych krajów. Można więc przypuszczać, że dzięki strategicznemu położeniu w Europie, polski rynek magazynowy będzie jednym z beneficjentów tych zmian.

Coraz większa presja płacowa

Firmy doradcze obsługujące rynek nieruchomości są zgodne co do tego, że motorem napędowym w 2019 r. będzie dynamiczny rozwój sektora e-commerce. Cushman & Wakefield twierdzi, że to ten kanał sprzedaży będzie generował zapotrzebowanie na nowoczesną powierzchnię magazynową i usługi logistyczne dostosowane do obsługi zamówień internetowych realizowanych zarówno w kraju, jak i na rynkach zagranicznych. Jednak, w świetle rekordowo niskiego bezrobocia, decyzje o lokalizacji magazynu coraz częściej warunkowane będą dostępnością kadr i kosztami zatrudnienia w sektorze logistycznym.

Paweł Kopeć, International Account & Bid Manager w firmie Randstad Polska uważa, że już rok 2018 upłynął pod znakiem rosnącej presji płacowej praktycznie na wszystkich rynkach. – *Zaobserwowaliśmy wzrost godzinowych stawek wynagrodzenia dla pracowników fizycznych w sektorze magazynowym w każdym z województw, a liderami w tym obszarze pozostają Warszawa i Poznań. Duży potencjał w dostępności pracowników fizycznych wykazują województwa wschodnie. Wynika to z mniejszej liczby pracodawców, a więc i ofert pracy. Nie zauważyliśmy jednak wzmożonego zainteresowania przedsiębiorców tym regionem, po części z uwagi na niewielką dostępność powierzchni magazynowych i produkcyjnych. Przedsiębiorcy, szczególnie duże firmy zatrudniające ponad 250 osób, coraz chętniej rekrutują pracowników z zagranicy, szczególnie z Ukrainy i Białorusi. O ile w połowie*

Przedsiębiorcy, szczególnie duże firmy zatrudniające ponad 250 osób, coraz chętniej rekrutują pracowników z zagranicy, szczególnie z Ukrainy i Białorusi. W połowie 2018 r. zatrudnianie cudzoziemców deklarowała blisko 1/4 pracodawców.



Fot. FIEGE

Rozwija się sektor e-commerce, czemu sprzyjają zmiany technologiczne i strukturalne w handlu detalicznym, którego migracja do Internetu sprawiła, że popyt na powierzchnię magazynową w ramach sprawnych łańcuchów dostaw systematycznie rośnie

KONIECZNOŚĆ POKONANIA WIELU FORMALNOŚCI



Damian Kołata,

Associate w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield

Aby uzyskać wizę z pozwoleniem na pracę za naszą zachodnią granicą, oprócz odpowiedniego wykształcenia wyższego lub zawodowego, trzeba będzie przedstawić umowę o pracę. W przeciwieństwie do pracy w Polsce, gdzie dla obywateli Ukrainy procedury są uproszczone, a bariera językowa jest minimalna, rozpoczęcie pracy w Niemczech będzie wymagało pokonania wielu formalności i potwierdzenia kwalifikacji zawodowych. Dodatkowo, według ostatnich badań*, niemal 8 na 10 obywateli Ukrainy jest zadowolonych z warunków pracy w Polsce i aż 84% z nich deklaruje polecenie zatrudnienia w naszym kraju rodzinie i znajomym.

(*raport „MARKETBEAT. Rynek magazynowy w Polsce. Podsumowanie 2018 roku").

Niemiecki rynek pracy otworzy się na pracowników spoza UE, ale nie oznacza to, że będzie można podjąć pracę wszędzie tam, gdzie pojawi się zapotrzebowanie na pracowników. Wymagania, które będzie trzeba spełnić są dosyć wygórowane i ciężko będzie im sprostać.

2018 r. zatrudnianie cudzoziemców deklarowała blisko 1/4 pracodawców, o tyle dziś ta liczba z pewnością jest już większa. W ostatnim czasie głośno mówi się o możliwym dużym odpływie tych osób po planowanym otwarciu niemieckiego rynku pracy, co może przełożyć się na spadek polskiego PKB. Zapobiec tej sytuacji może nieoczekiwanie »twardy« Brexit – tłumaczy.

Konkurencyjny, niemiecki rynek pracy

Przyczyną obawy pracodawców o pracowników z Ukrainy jest to, że media od tygodni i informują o możliwej masowej ich migracji do Niemiec w związku z uchwaleniem nowej ustawy, dzięki której podjęcie pracy za naszą zachodnią granicą powinno stać się łatwiejsze.

Damian Kołata, Associate w Dziale Powierzchni Przemysłowych i Logistycznych, Cushman & Wakefield, uspakaja, że na chwilę obecną projekt nowej ustawy został dopiero zatwierdzony przez rząd, co w praktyce oznacza, że na wprowadzenie nowego prawa w życie będzie trzeba jeszcze trochę poczekać – *A jeśli parlament uchwali ustawę bez zbędnej zwłoki, zacznie ona obowiązywać najwcześniej w 2020 roku* – twierdzi. I dodaje: – *Niemiecki rynek pracy otworzy się na pracowników spoza UE, ale nie oznacza to, że będzie można podjąć pracę wszędzie tam, gdzie pojawi się zapotrzebowanie na pracowników. Wymagania, które będzie trzeba spełnić są dosyć wygórowane i raczej ciężko będzie im sprostać.*

KONSEKWENCJE BREXITU



Paweł Kopeć,

International Account & Bid Manager w firmie Randstad Polska

Z ostatnich symulacji wynika, że w wyniku Brexitu zlikwidowanych mogłoby zostać 100 tys. miejsc pracy, głównie w przemyśle motoryzacyjnym. W takim przypadku priorytetem rządu niemieckiego stałoby się zapewnienie zatrudnienia osobom, które obejmie redukcja. Biorąc pod uwagę znaczącą obecność przemysłu motoryzacyjnego na południu Polski, taki scenariusz miałby niebagatelne znaczenie także dla naszego rynku pracy.

Niezależnie od wszystkiego

Jak widać, obawy polskich przedsiębiorców są na razie rozważaniami bardzo teoretycznymi. Wymagania, które zostaną narzucone przez niemieckie prawodawstwo, będą istotną przeszkodą dla znakomitej większości zagranicznych pracowników, którzy już znaleźli zatrudnienie w naszym kraju. Nic więc nie stoi też na przeszkodzie, żeby w latach 2019 i 2020, w Polsce utrzymał się wysoki popyt na powierzchnie magazynowo-produkcyjne. I to niezależnie od tego, czy gospodarka będzie spowalniać, czy też nie.

Silny popyt wewnętrzny i zmiany strukturalne powinny sprawić, że polska gospodarka będzie bardziej odporna na szoki zewnętrzne, w tym wojny celne, niż pozostałe kraje CEE.



Fot. MLP

W świetle rekordowo niskiego bezrobocia, decyzje o lokalizacji magazynu coraz częściej warunkowane będą dostępnością kadr i kosztami zatrudnienia w sektorze logistycznym (MPL Lublin II)

– *Przewidujemy, że w bieżącym roku na rynek trafi ponad 2,5 mln m² (ok. 16% więcej niż w ubiegłym roku i blisko 1,7 raza więcej w porównaniu z roczną średnią z ostatnich 5 lat). W 2020 r. spodziewamy się podaży na poziomie nieznacznie powyżej 2 mln m²* – mówi dr Bolesław Kołodziejczyk, dyrektor Działu Badań Rynkowych i Doradztwa w Cresa Polska. – *Na koniec 2019 r. wskaźnik pustostanów jeszcze bardziej zbliży się do granicy 4,5%, ponieważ większość powierzchni będącej obecnie w budowie została już wynajęta. Znaczący efektbazy i stabilizacja popytu przy wciąż dużej liczbie oddawanej do użytku powierzchni, powinny sprawić, że w przyszłym roku udział wolnej powierzchni w całkowitych zasobach utrzyma się na podobnym poziomie* – dodaje ekspert.

Opr. E. Haber



Dzięki właściwemu dostosowaniu struktury leasingu – minimalny udział własny, trzyletni okres leasingowania i maksymalna wartość końcowa – uzyskujemy minimalne raty miesięczne

Fot. Katarzyna Dziewicka

LEASING POMAGA ROZWIJAĆ BIZNES

Leasing niezmiennie, obok kredytu, pozostaje najpopularniejszym źródłem finansowania inwestycji, także w obszarze transportu ciężkiego, będąc jednocześnie jedną z głównych gałęzi gospodarki.

Z punktu widzenia przedsiębiorcy leasing to przede wszystkim możliwość korzystania z przedmiotu bez obowiązku własności. A dzisiaj przedsiębiorstwa transportowe nastawiają się na optymalizację wyników finansowych.

Krótsze okresy finansowania z podwyższoną wartością końcową

Dzięki właściwemu dostosowaniu struktury leasingu – minimalny udział własny (często wynosi 0%), trzyletni okres leasingowania i maksymalna wartość końcowa (niekiedy przy ciągnikach siodłowych przekraczająca 60% wartości początkowej) – uzyskujemy minimalne raty miesięczne. Pozwala to generować miesięcznie, i to znaczne, nadwyżki finansowe a jednocześnie oferować na rynku atrakcyjne stawki za wozokilometr. Przy takiej strukturze przedsiębiorcy po zakończeniu okresu finansowania zazwyczaj posiadają gwarancję odkupu od importera/producenta pojazdów.

Oczekiwania odbiorców usług transportowych implikują ciągłe inwestycje w tabor. Dzisiaj finansowanie na 5-6 lat zostaje zastąpione finansowaniem na okresy krótsze z podwyższoną wartością końcową. – *Zatem elastyczność w doborze parametrów jest istotna przy podejmowaniu decyzji o finansowaniu. W ING Lease posiadamy dwa programy – ING Auto oraz ING Truck – pozwalające uzyskać środki na finansowanie inwestycji we flotę transportową. Programy są w głównej mierze przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zaletą finansowania w ramach ING Auto i ING Truck jest fakt, że mogą z nich skorzystać podmioty prowadzące działalność krócej niż 12 miesięcy, przy spełnieniu określonych warunków. Możliwe jest dopasowanie takich parametrów jak udział własny, czy też wartość końcowa. A wymaganymi dokumentami jest jedynie faktura proforma wraz ze specyfikacją oraz wniosek leasingowy* – wyjaśnia Marcin Sobczak, dyrektor Departamentu Klientów Korporacyjnych w ING Lease.

Szeroka dostępność

Cena i procedura to nie wszystko. Istotna jest również szeroka dostępność. – *Nasza oferta dostępna jest w ponad 300 stacjonarnych placówkach ING Banku Śląskiego w całej Polsce. Wychodzimy również do naszych klientów, czego przykładem są spotkania transportowe. Już niedługo będzie można nas spotkać podczas wydarzenia branżowego w Katowicach. 25 kwietnia zapraszamy do odwiedzenia naszego stoiska* – mówi Marcin Sobczak.

Rozwiązania przyszłościowe

W ostatnich latach obserwujemy na rynku pojawiające się konsolidacje przedsiębiorstw transportowych. Dotyczy to zarówno przejęć i łączeń przedsiębiorstw polskich, jak i nabywania przez podmioty zagraniczne udziałów w firmach polskich. Tworzą się na polskim rynku korporacje transportowe, których tabory przekraczają tysiąc jednostek transportowych. Otwiera to możliwość dotarcia do szerokich rynków europejskich oraz branż, które dzisiaj w Polsce nie są jeszcze tak aktywne, ale wszystko wskazuje, że wkrótce będą. – *Dlatego istotne jest spojrzenie globalne, poprzez pryzmat całej branży transportowej oraz gałęzi powiązanych. Dzisiaj nie można sprzedawać „pojedynczych produktów". Dzisiaj chcemy tworzyć rozwiązania przyszłościowe, które będą w stanie wspólnie z naszymi klientami kreować rynek* – dodaje Marcin Sobczak z ING Lease. |

Firma ING Lease posiada dwa programy – ING Auto oraz ING Truck – pozwalające uzyskać środki na finansowanie inwestycji we flotę transportową. Programy są w głównej mierze przeznaczone dla małych i średnich przedsiębiorstw.

TRUDNY CZAS DLA TRANSPORTU DROGOWEGO



W drodze do kraju docelowego kierowca będzie mógł wykonać jeden dodatkowy załadunek lub rozładunek, co nie będzie wiązało się z podleganiem przepisom o delegowaniu. Podobnie jeden załadunek i wyładunek będzie mógł zostać przeprowadzony w drodze powrotnej

Fot. MAN

Polskich przedsiębiorców z branży transportowej czekają trudne lata, stracili bowiem jedną z najważniejszych przewag, którą mieli nad konkurencją z zagranicy – tanie zasoby siły roboczej. Wpłynęło to na ich płynność finansową, która została znacznie zachwiana.

I nie chodzi wcale o to, że kierowcy samochodów ciężarowych w Polsce zarabiają mało. Według raportu przygotowanego przez popularny serwis z ogłoszeniami o pracę „pracuj.pl" kierowca z kategorią prawa jazdy C+E (posiadający uprawnienia niezbędne do prowadzenia samochodu ciężarowego z przyczepą lub naczepą) w 2017 r., w ruchu krajowym zarabiał przeciętnie 6200 zł brutto. Jeszcze lepiej wyglądają zarobki w ruchu międzynarodowym. Mediana (wartość środkowa ze wszystkich zebranych danych) płacy tych kierowców wynosiła 8600 zł brutto. Oznacza to, że połowa z nich zarabiała lepiej, połowa zaś gorzej. Patrząc na stawki, można dojść do wniosku, że pensje nie są wcale małe, jednak w porównaniu do kierowców zatrudnionych za granicą, gdzie koszta życia są o wiele wyższe, nasze płace stanowią o sile polskich przedsiębiorstw transportowych.

Niekorzystna dyrektywa UE

Rynek transportowy w UE w ponad 25% należy do polskich przedsiębiorstw i to o ten kawałek tortu od lat toczy się walka. Największymi konkurentami przewoźników znad Wisły są Niemcy i Francuzi. To głównie lobbing z tych krajów doprowadził do zatwierdzenia przez ministrów państw UE w czerwcu zeszłego roku dyrektywy o pracownikach delegowanych, która uderza nie tylko w firmy transportowe, ale także w agencje pośrednictwa pracy. Dokument, z punktu widzenia polskich firm, jest wyjątkowo niekorzystny. Ogranicza on okres delegowania pracowników do 12 miesięcy, z możliwością przedłużenia o sześć miesięcy na podstawie „uzasadnionej notyfikacji" przedstawionej przez przedsiębiorcę władzom państwa przyjmującego ich.

Choć mogłoby się wydawać, że regulacje mają pozytywne oddziaływanie na płacę pracowników, to przyjęcie przepisów może oznaczać, że wiele firm będzie zmuszonych zamknąć działalność lub przenieść się do kraju, do którego dotychczas delegowało pracowników. Druga opcja wiąże się z ogromnym wzrostem kosztów – wliczając w to choćby koszta porad prawnych i dostosowywania przedsiębiorstwa do funkcjonowania w innym kraju. Co więcej, obecne przepisy wymagają, by pracownik delegowany otrzymywał przynajmniej pensję minimalną kraju przyjmującego, ale wszystkie składki socjalne odprowadzał w państwie, które go wysyła. Zmiany przepisów w tej sprawie przewidują wypłatę wynagrodzenia na takich samych zasadach, jak w przypadku pracownika lokalnego. Regulacje mają wejść w życie w połowie 2020 r.

Co ciekawe, sprzeciw niektórych państw członkowskich doprowadził do tego, że przepisy o transporcie miały zostać poddane pod osobną dyskusję. Jednak i to nie rozwiązało problemu. Dwa miesiące temu, w grudniu, po kilkunastu godzinach negocjacji, kraje UE przyjęły stanowisko w sprawie nowych regulacji dot. międzynarodowego transportu drogowego. Przyjęta propozycją jest stanowiskiem Rady UE do negocjacji z PE nad ostatecznym kształtem nowych przepisów. Nie zanosi się na to, by parlament chciał bardziej życzliwym okiem spojrzeć na stanowisko Polski i innych krajów, które delegują pracowników na zachód Europy.

> Dyrektywy o pracownikach delegowanych ogranicza okres delegowania pracowników do 12 miesięcy, z możliwością przedłużenia o sześć miesięcy na podstawie „uzasadnionej notyfikacji" przedstawionej przez przedsiębiorcę władzom państwa przyjmującego ich.

Czy kabotaż będzie możliwy?

Stanowisko zawiera w sobie kilka praktycznych informacji. Z danych przekazanych przez Radę UE wynika, że jeśli kierowca będzie wykonywał przewóz z kraju, w którym mieści się siedziba firmy, do innego państwa, to będzie wyłączony z przepisów o delegowaniu. Jednocześnie w drodze do kraju docelowego kierowca będzie mógł wykonać jeden dodatkowy załadunek lub rozładunek, co również nie będzie wiązało się z podleganiem przepisom o delegowaniu. Podobnie jeden załadunek i wyładunek będzie mógł zostać przeprowadzony w drodze powrotnej. Inna opcja, na którą mają zezwalać nowe przepisy, to brak dodatkowego załadunku lub wyładunku w drodze do punktu docelowego, a w zamian możliwość dokonaniu dwóch załadunków lub wyładunków w drodze powrotnej. Przykładowo, kierowca w drodze do Niemiec, gdzie mieści się jego punkt docelowy, będzie mógł dobrać więcej towaru lub część z niego wyładować. Wracając również będzie mieć taką możliwość. Problem polega na tym, że nie będzie można wykonać operacji kabotażu, w wypadku której przepisy o delegowaniu będą już obowiązywać. Kabotaż to operacja logistyczna, która polega np. na przetransportowaniu towaru z Polski do Niemiec, przejechaniu granicy francuskiej, tam wykonaniu operacji logistycznej, powrocie do Niemiec celem załadowania ciężarówki i powrotu do Polski. W odniesieniu do kabotażu kraje utrzymały obecną zasadę dopuszczającą maksymalnie 3 operacje w ciągu 7 dni, jednak konsensus zakłada przymus montowania w samochodach tachografów, które będą monitorować, czy przewozy są realizowane zgodnie z prawem unijnym.

W grudniu, po kilkunastu godzinach negocjacji, kraje UE przyjęły stanowisko w sprawie nowych regulacji dot. międzynarodowego transportu drogowego. Przyjęta propozycją jest stanowiskiem Rady UE do negocjacji z PE nad ostatecznym kształtem nowych przepisów.

Minister infrastruktury Andrzej Adamczyk był niezadowolony z przebiegu negocjacji. – *Nie byliśmy w tym osamotnieni, kiedy mówiliśmy, że nie możemy poprzeć przede wszystkim rozwiązań, które zamiast przyczynić się do dobrego funkcjonowania jednolitego rynku, zakładają restrykcyjne, nieproporcjonalne, protekcjonistyczne środki* – wskazał. Dodał, że Polska nie chciała się zgodzić na rozdział transportu na objęty oraz nie objęty delegowaniem. Skrytykował też fakt, że wprowadzono restrykcje wobec tych przewoźników, którzy wykonują kabotaż.

Walka z barierami finansowymi

– *Taki stan rzeczy może wpłynąć na zachwianie płynności finansowej polskich przedsiębiorstw branży transportowej, szczególnie tych z sektora MSP, które będą musiały sięgać po dodatkowe finansowanie celem uniknięcia utraty rentowności. Niestety, banki nie uwzględniają szybkich potrzeb przedsiębiorców, zazwyczaj wiąże się to z długim oczekiwaniem i koniecznością zebrania wielu dokumentów. W rzeczywistości, najważniejszy jest czas i swoboda w podejmowaniu decyzji na co przeznaczyć pieniądze, np. na wypłatę wynagrodzeń, podatek czy ratę leasingu. To właściciel biznesu powinien dokonywać finalnej decyzji* – mówi Alexander Beresford, CMO Finiata.pl.

Fot. MAN



Kierowca z kategorią prawa jazdy C+E w 2017 r., w ruchu krajowym zarabiał przeciętnie 6200 zł brutto. Jeszcze lepiej wyglądają zarobki w ruchu międzynarodowym. Mediana płacy tych kierowców wynosiła 8600 zł brutto

Polska mikroprzedsiębiorczość stanowi w ogromnej mierze o sile naszej gospodarki. Mimo to firmy zderzają się masowo z barierami utrudniającymi prowadzenie własnego biznesu, zwłaszcza w obszarze transportu. Wśród czynników, które negatywnie wpływają na działanie przedsiębiorstwa, częste są m.in. zmiany w prawie oraz brak finansów na zatrudnienie bardziej kwalifikowanych pracowników, a za największy z nich polscy przedsiębiorcy uważają brak płatności na czas i kłopoty ze ściąganiem należności od kontrahentów (20,5%). Wspomniane problemy najczęściej zgłaszają małe przedsiębiorstwa, zatrudniające do 49 osób. |

MM

Zmiany przepisów dotyczących pracowników delegowanych przewidują wypłatę wynagrodzenia na takich samych zasadach, jak w przypadku pracownika lokalnego. Regulacje mają wejść w życie w połowie 2020 r.

Fot. Volvo



Jeśli kierowca będzie wykonywał przewóz z kraju, w którym mieści się siedziba firmy, do innego państwa, to będzie wyłączony z przepisów o delegowaniu



Istotną przyczyną zmian w organizacji dostaw są sytuacje trudne lub wręcz niemożliwe do przewidzenia, awarie, utrudnienia w ruchu, siła wyższa oraz zmiany polityczne

SZERSZE SPOJRZENIE NA TRANSPORT CHŁODNICZY

Transport chłodniczy kieruje się swoimi prawami, gdyż w żadnym innym wypadku nie jest tak ważne utrzymanie podczas całego łańcucha logistycznego odpowiedniej temperatury, co wiąże się z jej monitorowaniem. O jego specyfice i wyzwaniach jakie ze sobą niesie oraz o własnym doświadczeniu, mówi Marcin Jeziorski, prezes spółki TBX i prelegent biorący udział w Spotkaniach Transportowych.

Czy zajęcie się transportem chłodniczym wymagało od Pana dużej wiedzy i doświadczenia?

Moją przygodę z transportem chłodniczym zacząłem wiele lat temu jako spedytor u jednego z największych importerów warzyw i owoców w Polsce, a doszedłem do stanowiska dyrektora działu logistyki. Miałem więc już wiedzę i doświadczenie zaczynając pracę w TBX, wiedziałem jakie są wymagania dotyczące taboru i jak ważny jest przepływ informacji, elastyczność w realizacji usługi i bezpieczeństwo. Wielokrotnie wymieniałem doświadczenia zarówno z przewoźnikami, reprezentantami sieci handlowych, jak również rzeczoznawcami oraz firmami ubezpieczeniowymi. A najbardziej wartościowa wiedza oraz najtrafniejsze wnioski pojawiają się w trakcie prowadzenia procesów reklamacji oraz nieprzewidzianych zdarzeń. Każdy incydent jest efektem splotu kilku niefortunnych działań, których można byłoby uniknąć, gdyby ludzie realizujący przewóz posiadali odpowiednie przeszkolenie i wiedzę. Przewoźnik wykonujący usługę transportową powinien patrzeć na swój biznes szerzej, nie ograniczając się jedynie do kontaktów ze zleceniodawcą, magazynierem i spedytorem. Zdecydowanie łatwiej jest realizować zadania transportowe mając świadomość wypełnianej roli i zadań realizowanych w całym procesie dostarczania produktów do ostatecznych konsumentów.

Przewoźnik realizujący usługę transportową powinien patrzeć na swój biznes szerzej. Zdecydowanie łatwiej jest realizować zadania transportowe mając świadomość wypełnianej roli i zadań realizowanych w całym procesie dostarczania produktów do ostatecznych konsumentów.

Dlaczego, Pana zdaniem, przepływ informacji ma tak duży wpływ na transport w temperaturze kontrolowanej?

Jest kilka powód, dla których to właśnie informacja ma dużą wartość.

Po pierwsze, większość artykułów spożywczych wymaga przewozu w ściśle kontrolowanej temperaturze. Konsekwencje nieodpowiednich warunków transportu lub niewłaściwego poziomu schłodzenia żywności często są nieodwracalne i kosztowne. Ustawienie błędnej temperatury nawet w stosunkowo

krótkim przedziale czasu, przekreśla niekiedy przydatność danego produktu do spożycia.

Po drugie, musimy mieć świadomość, że przewożąc żywność, dostarczamy produkty, których termin przydatności jest relatywnie krótki. Tutaj nie ma miejsca na zwłokę. Pamiętajmy, że miejscem docelowym produktu jest ostateczny konsument, który jest dzisiaj coraz bardzie wymagający.

Po trzecie, w łańcuchu dostaw uczestnikami są różne firmy i ich reprezentanci. W tym procesie, obok przepływu produktów, następuje także wymiana danych. Każdy uczestnik łańcucha jest odbiorcą informacji, na bazie której podejmuje decyzje mające wpływ na pozostałych uczestników.

> W łańcuchu dostaw, obok przepływu produktów, następuje także wymiana danych. Każdy uczestnik łańcucha jest odbiorcą informacji, na bazie której podejmuje decyzje mające wpływ na pozostałych uczestników.

Chciałbym również zwrócić uwagę na aspekt samego transportu i role spedytora oraz przewoźnika. Wspomniane dwie grupy zawodowe, poprzez swoje działania, mają kluczowy wpływ na realizację przewozów. Nie trudno sobie wyobrazić konsekwencje wynikające na skutek błędnie przekazanych parametrów zlecenia. Co się stanie w sytuacji, gdy kierowca zamiast temperatury ujemnej ustawi dodatnią? Co będzie, jeżeli na skutek źle oszacowanego czasu pracy dostawa nie dotrze na czas? Co się stanie, gdy kierowca nie zwróci uwagi na rodzaj odbieranego towaru i podejmie niewłaściwą przesyłkę? W każdym z tych przypadków konieczne będzie przeorganizowanie planu dostaw w taki sposób, aby skutki nie były odczuwalne dla ostatecznego konsumenta.

Czy nowoczesna technologia pomaga w przekazywaniu danych? Czy może w dalszym ciągu najważniejszy jest czynnik ludzki?

Jak najbardziej, nowoczesne technologie pomagają w wymianie danych, natomiast to człowiek w większości przypadków odpowiada za generowanie tych informacji.

Wśród najważniejszych korzyści wynikających z zaawansowanych technologii wymieniłbym trzy.

1. Przede wszystkim technologie skracają czas przepływu przekazywanych informacji. W przypadku sieci handlowych zdecydowanie można mówić o poprawie monitoringu poziomu sprzedaży oraz stanów zapasów, co przekłada się na możliwość dokonywania zmian we wcześniej zaplanowanym planie dostaw.
2. Wprowadzają także pewną standaryzację przekazywanych danych, przez co odbiór informacji jest wygodniejszy.
3. Pozwalają na pracę z danymi, na generowanie raportów oraz tworzenie bardziej precyzyjnych planów dostaw.

Jednakże w przypadku transportu i zarządzania, wszystkimi jego procesami, nadal kluczową rolę odgrywa człowiek. Pomocne w jego pracy mogą być oczywiście urządzenia mobilne, jednak pod warunkiem, że będzie chciał z nich skorzystać. Kierowca, w trakcie transportu produktów spożywczych jest osobą, która działa na rzecz zamawiającego towar i jednocześnie jest koordynatorem odpowiedzialnym za realizację przewozu:

- jest pierwszą osobą, która widzi towar przygotowany dla klienta i może przekazać spostrzeżenia lub wskazać ewentualne odstępstwa od zamówienia;
- odpowiada za właściwe przygotowanie planu podróży i terminowe dotarcie z załadunkiem;
- na bieżąco monitoruje pracę agregatu i podejmuje działania w razie możliwości wystąpienia awarii.

> Sama temperatura to za mało, należy określić wymagania co do trybu pracy agregatu. Wymiary ładunku oraz jego sposób zapakowania są również istotne. Warto też zapytać o wartość ładunku i ewentualne konsekwencje niedotrzymania terminu.

Niezwykle ważne jest utrzymywanie stałego kontaktu z kierowcą. Bardzo często dochodzi do sytuacji, gdy na podstawie stosunkowo błahych informacji udzielanych przez kierowcę, osoby decyzyjne podejmują ważne działania. Wiem o tym z własnego doświadczenia i dlatego tak ogromną rolę w TBX przywiązujemy do budowania zaangażowania całego zespołu oraz utrzymywania trwałych i partnerskich relacji z przewoźnikami, bowiem to oni stoją za sukcesami realizowanych przewozów.

Jakie czynniki mają wpływ na zmianę organizacji dostaw?

Zmiany w organizacji dostaw najczęściej wynikają z braku wystarczającego



Marcin Jeziorski

miejsca w magazynach i jednocześnie związane są ze zmianami w poziomie sprzedaży. Większość promocji oraz dostaw produktów wymagających dłuższego czasu transportu lub przygotowania, planowana jest z odpowiednio większym wyprzedzeniem, na podstawie prognoz, sporządzonych w oparciu o dane historyczne. Zakładany poziom sprzedaży rzadko pokrywa się z tym, co nastąpi, gdy towar już dotrze we wskazane miejsce. Wiąże się to z koniecznością zmiany strumieni produktów już będących w drodze.

Równie istotną przyczyną zmian w organizacji dostaw są sytuacje trudne lub wręcz niemożliwe do przewidzenia, awarie, utrudnienia w ruchu, siła wyższa,

jak również zmiany polityczne. Ostatnio bardzo głośno mówi się o wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Nikt nie jest w stanie przewidzieć, co przyniesie przyszłość, z pewnością pojawią się trudności z przekroczeniem granicy, które wymuszą zmiany w łańcuchu dostaw pomiędzy UE a GB.

Kolejnym czynnikiem powodującym zmianę organizacji dostaw wynikają z charakterystyki produktów które dostarczamy. Warzywa i owoce, jak również produkty mięsne mają bardzo krótki termin przydatności. Zamówienia na w/w produkty składane są odpowiednio wcześniej, a przygotowanie towaru do wysyłki odbywa się w dniu załadunku i tu mogą pojawić się różne trudności.



Kierowca w trakcie transportu produktów spożywczych jest osobą, która działa na rzecz zamawiającego towar i jednocześnie jest koordynatorem odpowiedzialnym za realizację przewozu

Zakładany poziom sprzedaży rzadko pokrywa się z tym, co nastąpi, gdy towar już dotrze we wskazane miejsce. Wiąże się to z koniecznością zmiany strumieni produktów już będących w drodze.

To tylko kilka czynników, z jakimi muszą zmierzyć się wszyscy uczestnicy łańcucha dostaw produktów szybko zbywalnych. Począwszy od producentów, pracowników działu organizacji dostaw, przewoźników, a na obsłudze magazynów kończąc.

Na jakie informacje należy zwrócić uwagę w trakcie realizacji usługi przewozu?

Zacznę od tego, iż realizując usługi przewozowe przewoźnik powinien poświęcić szczególną uwagę analizie wymagań klienta i ocenie własnych możliwości. Przyjęcie zlecenia do realizacji, mimo niespełnienia wymagań, generuje dużo problemów. Nie zawsze w zleceniu otrzymamy wszystkie niezbędne informacje, dlatego doświadczenie i znajomość specyfiki branży, dla której świadczymy usługi, jest bardzo pomocna.

Pomijając omawianie informacji oczywistych jak adresy i terminy, szczególną uwagę należy zwrócić na wymagania związane z ładunkiem – sama temperatura to za mało, należy określić wymagania co do trybu pracy agregatu. Wymiary ładunku oraz jego sposób zapakowania są również istotne. Warto też zapytać o wartość ładunku i ewentualne konsekwencje niedotrzymania terminu. Może się okazać, iż w celu zmniejszenia ryzyka warto by wykupić ubezpieczenie CARGO.

Bezproblemowy przebieg zlecenia przewozu jest efektem świadomego przyjęcia zlecenia oraz właściwego delegowania pracy kierowcy. Obecność kierowcy na załadunku jak również rozładunku i reagowanie w razie problemów są niezbędne.

Sam bezproblemowy przebieg zlecenia przewozu jest efektem świadomego przyjęcia zlecenia oraz właściwego delegowania pracy kierowcy. Obecność kierowcy na załadunku jak również rozładunku i reagowanie w razie problemów są niezbędne.

Czy wybór tematu na Spotkania Transportowe, jakim jest „Wpływ informacji na jakość obsługi w transporcie żywności", podyktowany jest Pana doświadczeniem? Zagadnienia, o których Pan mówi, wydają się takie oczywiste.

Pomysł na temat Spotkań Transportowych zrodził się raczej z moich obserwacji. Chciałem zwrócić uwagę na najważniejsze zasady dotyczące przewozu produktów chłodniczych, które dla większości osób wydają się proste i oczywiste, jednak są bardzo istotne w naszej pracy, gdyż zapewniają sukces w realizacji usług. Niestety, dość często, te oczywiste i proste zasady, są bagatelizowane pod wpływem codziennej rutyny lub braku doświadczenia. Przykładem mogą być:

- nie zdawanie raportu po załadunku i nie zgłoszenie uwag nadawcy;
- ustawienie temperatury oraz trybu pracy agregatu niezgodnie ze zleceniem;
- zaniedbania przy załadunku i problem z rozładunkiem ze względu na uszkodzenia mechaniczne;
- opuszczenie miejsca rozładunku pomimo adnotacji w liście przewozowym.

Podczas Spotkań Transportowych poruszanych jest wiele aspektów związanych z transportem: zagadnienia prawne, nowości technologiczne w branży. Chciałbym przybliżyć przewoźnikom wymagania i dobre praktyki w obsłudze łańcucha dostaw produktów spożywczych.

GBOX®

WWW.GBOX.PL



Integracja SENT-GEO

Co to jest Integracja SENT-GEO?

Integracja SENT-GEO jest usługą przesyłania danych lokalizacyjnych pojazdu do systemu SENT-GEO za pomocą systemu GBOX. Usługa pozwala spełnić obowiązek nakładany na przedsiębiorcę realizującego przewóz towarów „wrażliwych”

Sprawdź jakie korzyści płyną z integracji systemu SENT-GEO i systemu GBOX

1. System GBOX będzie wysyłał dane lokalizacyjne na terenie Polski co 1 minutę, spełniając tym samym wymogi ustawowe
2. Niezbędne dane przekazywane są przez system, którego działanie jest niezależne od kierowcy i przedsiębiorcy, co eliminuje ryzyko popełnienia błędu
3. Dostawca systemu - firma Inelo - ma 16-letnie doświadczenie w świadczeniu usług dla transportu, co gwarantuje Klientowi niezawodność oraz zgodność z wymaganiami prawnymi
4. Przedsiębiorca jest informowany poprzez system alertowy o przerwie w nadawaniu danych, dzięki czemu może podjąć adekwatne działanie i uniknąć potencjalnych kar

Kontakt
Biuro Obsługi Klienta

(22) 113 40 60 | **bok@viaon.pl** | **www.gbox.pl**

viaon

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR MAREK

inelo® OCRK® GBOX®



Dzięki dużemu doświadczeniu w adaptacji pojazdów dostawczych, specjaliści GEFCO Polska są w stanie zarekomendować najbardziej optymalne rozwiązanie

ADAPTACJE POJAZDÓW GOTOWYCH SZYTE NA MIARĘ

Adaptacje pojazdów dostawczych to profesjonalne usługi, które podnoszą wartość użytkową samochodów. Lista modyfikacji przestrzeni ładunkowej oraz samego auta jest niemal nieskończona. Właśnie dlatego takie usługi można śmiało nazwać szytymi na miarę. Czy są dla każdego? Na co należy zwracać uwagę przy wyborze wykonawcy? Odpowiedź w tekście poniżej.

Transformacje wnętrz samochodów użytkowych powstają na indywidualne życzenie klienta i obejmują pełną gamę modyfikacji zgodnych z przyszłym przeznaczeniem pojazdu. Tego typu usługi są oferowane zarówno przez autoryzowanych dilerów jako opcja dodatkowa przy zakupie pojazdu z salonu, jak również przez niezależnych wykonawców. Jedną z firm realizujących adaptacje na zlecenie między innymi importerów i dilerów jest GEFCO Polska. Ten europejski lider logistyki dla branży motoryzacyjnej specjalizujący się w rozwiązaniach zintegrowanych, wykonuje zarówno duże zamówienia na transformację kilkuset samochodów, jak również modyfikacje kilku aut dla firm rodzinnych.

Na indywidualne zamówienie klienta

Wśród najczęściej wykonywanych adaptacji są zabezpieczenia wnętrz samochodów użytkowych. Rekomendowane są one szczególnie w przypadku firm remontowo-montażowych, ponieważ wpływają na mniejsze zużycie pojazdu w trakcie jego użytkowania. Rodzaj materiałów wykorzystywanych do zabezpieczenia jest bardzo różnorodny i zależy w głównej mierze od indywidualnych wymagań. Dzięki dużemu doświadczeniu w realizacji tego typu zleceń specjaliści GEFCO Polska są w stanie zarekomendować najbardziej optymalne rozwiązanie. Może to

Wśród najczęściej wykonywanych adaptacji są zabezpieczenia wnętrz samochodów użytkowych. Rekomendowane są one szczególnie w przypadku firm remontowo-montażowych, ponieważ wpływają na mniejsze zużycie pojazdu w trakcie jego użytkowania.

być zarówno przycinana na wymiar tradycyjna sklejka drewniana, jak również okładzina o strukturze plastra miodu czy sklejka wodoodporna i antypoślizgowa.

Inną grupę adaptacji stanowią zabudowy kontenerowe, zabudowy skrzyniowe z plandeką lub bez, a także montaż dodatkowego sprzętu, takiego jak windy załadowcze-wyładowcze, żurawie HDS czy instalacja ogrzewania postojowego. Adaptacje wykonywane na zamówienie klienta mogą być też bardziej



Przykład złożonej aranżacji całej przestrzeni ładunkowej samochodu służącego do różnego typu prac serwisowych

złożone. Takim przykładem jest chociażby aranżacja całej przestrzeni ładunkowej samochodu służącego do różnego typu prac serwisowych. W takich przypadkach montowane są półki czy szafki narzędziowe, w których można bezpiecznie przechowywać i transportować sprzęt wykorzystywany do zleceń w terenie.

Zgodnie ze standardami

Warto pamiętać, że adaptacje wykonywane zgodnie ze standardami producenta przez firmy posiadające homologację – tak jak to jest w przypadku GEFCO – pozwalają właścicielowi pojazdu zachować pełne prawa gwarancyjne pomimo ingerencji na przykład w konstrukcję auta. Właśnie dlatego autoryzowani dilerzy wybierają takie firmy jako swoich podwykonawców. GEFCO Polska oferuje adaptacje aut wykonywane właśnie zgodnie ze standardami producentów jako wartość dodaną do usług transportowych i magazynowania pojazdów. Dzięki temu importerzy i dilerzy otrzymują kompleksową usługę. Przykładem takiej realizacji jest zlecenie na 500 samochodów, które zostały najpierw dostarczone przez GEFCO do Polski, a następnie na firmowym placu składowania pojazdów otrzymały podstawowe wyposażenie, specjalistyczną zabudowę powierzchni ładunkowej oraz obklejenie, a w ostatnim etapie zostały dostarczone przez GEFCO bezpośrednio do poszczególnych oddziałów zamawiającego.

Także adaptacje w terenie

Niektóre firmy wykonujące transformacje oferują również usługi „u klienta". Są to najczęściej niewielkie adaptacje polegające na montażu haków holowniczych, szafek narzędziowych czy zabezpieczeniu sklejką przestrzeni ładunkowej. – *W 2018 r. do naszej floty wprowadziliśmy mobilny serwis, który jest w stanie przyjechać we wskazane miejsce, gdzie nasi specjaliści w kilka godzin realizują zlecenie. Takiego wsparcia wymagają obecnie sieci dilerskie, aby móc wykonywać część modyfikacji u siebie jeszcze przed wydaniem pojazdu. Dziennie nasza ekipa reali-*

> Adaptacje wykonywane zgodnie ze standardami producenta przez firmy posiadające homologację – tak jak to jest w przypadku GEFCO – pozwalają właścicielowi pojazdu zachować pełne prawa gwarancyjne pomimo ingerencji na przykład w konstrukcję auta.



Transformacje wykonywane „u klienta" najczęściej polegają na montażu haków holowniczych, szafek narzędziowych czy zabezpieczeniu sklejką przestrzeni ładunkowej

zuje średnio 1-2 adaptacje w terenie – mówi Adam Wielgus, Kierownik Centrum Samochodowego GEFCO Polska, Oddział Warszawa-Łajski. Zleceń jest na tyle dużo, że firma planuje w najbliższym czasie powiększenie floty serwisów mobilnych. Inną nowością, jaką właśnie wprowadza GEFCO Polska, jest izotermiczne zabezpieczenie wnętrz. Taka transformacja będzie oferowana również w opcji z agregatem, co zapewni lepsze warunki chłodnicze w przypadku transportu żywności czy innych towarów wrażliwych na wysokie temperatury. |



PONAD PÓŁ MILIONA POJAZDÓW W ROK

Fot. Daimler

Ciężarowa dywizja koncernu Daimler ma powody do świętowania. Ubiegły rok był dla niej najbardziej udany w historii, zarówno pod względem liczby wyprodukowanych pojazdów, jak i przychodów oraz zysków. Na światowe rynki trafiło ponad 517 tys. pojazdów marek Mercedes-Benz, Freightliner, Fuso, Western Star, BharatBenz, Setra oraz Thomas Built Buses.

Rosnąca o ponad 10% sprzedaż pojazdów (w 2017 było to 470,7 tys. jednostek) przełożyła się na znaczny wzrost przychodów, które osiągnęły poziom 38,3 mld euro (35,8 mld w 2017 r.). Rekordowy poziom miał też zysk dywizji pojazdów użytkowych, który przyniósł koncernowi 2,753 mln euro, czyli o ponad 16% więcej niż przed rokiem. Tak dobre wyniki to przede wszystkim efekt znacznego umocnienia na największych rynkach, takich jak region NAFTA, Indie czy Brazylia, oraz systematyczne zwiększanie efektywności produkcji i sprzedaży.

Na wszystkich kontynentach

Daimler Trucks to koncern o zasięgu światowym, z jednocześnie dużym zróżnicowaniem produktów, dzięki czemu chwilowe zawahania na niektórych rynkach może z łatwością kompensować zwiększaniem sprzedaży w innych obszarach. W ubiegłym roku koncern odnotował wzrosty sprzedaży na niemal wszystkich swoich najważniejszych rynkach. Największym z nich pozostaje region NAFTA (USA, Kanada i Meksyk), gdzie Daimler dostarczył blisko 190 tys. pojazdów. Aż 160 tys. trafiło na drogi Stanów Zjednoczonych, gdzie niekwestionowanym liderem rynku pozostaje Freightliner Cascadia, a wszystkie marki koncernu notują blisko 40-procentowy udział w całym rynku.

Blisko 165 tys. pojazdów użytkowych Daimlera trafiło na rynki azjatyckie, głównie do Chin, największego rynku pojazdów ciężarowych na świecie. Tam, poza sprzedażą marek należących do Daimlera, ważnym graczem na rynku pozostaje firma Foton, pozostająca w *joint venture* z Daimlerem i dostarczająca na lokalny rynek ponad 100 tys. pojazdów Auman. Ważnym obszarem działania pozostają Indie, gdzie Daimler India Commercial Vehicles ze swoją marką BharatBenz dostarczył ponad 22,5 tys. pojazdów oraz Japonia, z lokalną marką Fuso i sprzedażą 44 tys. pojazdów.

Mercedes-Benz pozostał po raz kolejny liderem rynku brazylijskiego, korzystając z ożywienia w tym regionie.

Nas oczywiście najbardziej interesuje pozycja i strategia Daimler Trucks w Europie, który choć nie jest dla koncernu największym rynkiem, to jednak pozostaje jednym z najbardziej dojrzałych i obfitującym w innowacje. W tzw. EU30 (Unia Europejska, Szwajcaria i Norwegia) Daimler odnotował umiarkowany, 4-procentowy wzrost sprzedaży do poziomu 85 400 pojazdów. Dobre rezultaty to w dużej mierze wynik z rodzimego rynku niemieckiego, gdzie Mercedes-Benz, Setra oraz Fuso sprzedały 32 900 pojazdów, osiągając w segmencie ciężarówek udział rynkowy na poziomie 36%.

> Rekordowy poziom w zeszłym roku osiągnął zysk dywizji pojazdów użytkowych, który przyniósł koncernowi 2,753 mln euro, czyli o ponad 16% więcej niż przed rokiem.



Fot. Daimler

Transport, zdaniem Daimlera, będzie zmierzał w kierunku elektryfikacji, stąd w portfolio produktów koncern już dziś oferuje elektryczne pojazdy we wszystkich segmentach. W pełni elektryczny, 25-tonowy eActros jest obecnie testowany przez pierwszych klientów w regularnym transporcie dystrybucyjnym. Kolejnym krokiem ma być elektryczny ciągnik siodłowy.

Globalnie i innowacyjnie

W 2019 r. Daimler Trucks wchodzi z optymizmem i planuje utrzymanie uzyskanego poziomu sprzedaży, przy jednoczesnym zwiększaniu rentowności, z obecnych

7 do 9%. Ambitne cele mają być osiągnięte dzięki konsekwentnej strategii rozwoju, u której filarów stoi koncepcja dalszej globalizacji produktów, choć wciąż z dostosowaniem ich do wymogów i charakterystyki poszczególnych regionów. Jednocześnie Daimler chce pozostawać też jednym z najbardziej innowacyjnych koncernów, stawiając na rozwój pojazdów elektrycznych oraz autonomicznych.

Daimler Trucks już dziś oferuje całkowicie elektryczne pojazdy ciężarowe we wszystkich segmentach: od lekkiego Fuso eCantera, poprzez średniej klasy Freightlinera eM2 po Mercedesa eActrosa, Freightlinera eCascadia oraz mającego się niedługo urzeczywistnić eFuso Vision One w segmencie ciężkim. Pojazdy elektryczne to właśnie obszar, w którym Daimler zamierza wykorzystywać swój globalny zasięg jako przewagę. Dlatego też w połowie ubiegłego roku dywizja pojazdów użytkowych połączyła wszystkie działania związane z elektryfikacją samochodów ciężarowych i autobusów pod jednym szyldem E-Mobility Group. Grupa E-Mobility określa strategię dla wszystkich komponentów elektrycznych i kompletnych pojazdów elektrycznych we wszystkich markach i działach na całym świecie. Ponadto EMG opracowuje globalnie jednolitą architekturę, porównywalną z udaną strategią globalnej platformy dla konwencjonalnych systemów napędowych i głównych komponentów.

Daimler Trucks stawia też na zautomatyzowaną jazdę pojazdami ciężarowymi i autobusami. Zaprezentowany jesienią ubiegłego roku Mercedes-Benz Actros jest pierwszą ciężarówką z półautomatycznymi funkcjami jazdy (tzw. poziom 2 autonomiczności). Nowy Actros zapewniać ma dzięki temu większe bezpieczeństwo dla użytkowników dróg i jednocześnie zwiększać wydajność dla firm transportowych oraz poprawiać warunki pracy kierowcy. Kolejna światowa premiera z początku tego roku to nowy Freightliner Cascadia, którym Daimler wprowadza pierwszą, częściowo zautomatyzowaną ciężarówkę produkowaną seryjnie w Ameryce Północnej. Daimler Trucks udostępnia również częściowo zautomatyzowaną jazdę swoim klientom w Azji z Fuso Super Great, który trafi na rynek w tym roku.

Po wprowadzeniu częściowo zautomatyzowanej jazdy Daimler koncentruje się obecnie na rozwoju wysoce zautomatyzowanych samochodów ciężarowych (tzw. poziom 4). W tym kontekście Daimler Trucks ogłosił, że zainwestuje w nadchodzących latach 500 mln euro w rozwój wysoce zautomatyzowanych samochodów ciężarowych i stworzy ponad 200 nowych miejsc pracy dla inżynierów i projektantów, by w ciągu najbliższych 10 lat zautomatyzowane ciężarówki osiągnęły pełną dojrzałość rynkową.

> Pojazdy elektryczne to obszar, w którym Daimler zamierza wykorzystywać swój globalny zasięg, jako przewagę. Grupa E-Mobility określa strategię dla wszystkich komponentów elektrycznych i kompletnych pojazdów elektrycznych we wszystkich markach i działach na całym świecie.



Fot. Daimler

Same pojazdy to w dzisiejszych czasach za mało, dlatego Daimler dynamicznie rozwija swój pion usług cyfrowych. System telematyczny Fleetboard został teraz zintegrowany z aplikacją habbl, która odpowiada na potrzeby tzw. logistyki 4.0, czyli szerokiego spojrzenia, połączenia informatycznego i optymalizacji procesów z zaangażowaniem wszystkich ogniw biorących udział w procesie logistycznym, począwszy od kierowcy, poprzez dyspozytora, po nadawcę i odbiorcę ładunków.

Cyfrowa rzeczywistość

Równolegle z rozwojem samych pojazdów Daimler Trucks zwiększa zaangażowanie w usługi i rozwiązania cyfrowe, które stają się nieodłączną częścią biznesu na rozwiniętych rynkach. Znany od prawie 20 lat Fleetboard teraz został w pełni włączony bezpośrednio w struktury Mercedes-Benz Trucks, gdzie stworzony został dział Digital Services & Solutions. Poza rozwiązaniami telematycznymi rozwijana jest w nim m.in. usługa serwisowa Mercedes-Benz Uptime. Drugim ważnym krokiem w rozwoju usług cyfrowych koncernu jest nabycie od firmy Eikona AG jednej z najbardziej innowacyjnych aplikacji logistycznych – habbl, wraz z całym know-how oraz zespołem, który ją tworzył.

Oprogramowanie habbl, opracowane pierwotnie przez Eikona AG, umożliwia klientom łatwą integrację ciężarówek z własnej floty z pojazdami podwykonawców w jednym procesie planowania. Daje też dostęp do danych dotyczących zamówień i ułatwia komunikację z kierowcami. Oprogramowanie, w myśl koncepcji logistyki 4.0, zapewnia dostęp do niezbędnych informacji wszystkim zaangażowanym w proces transportu, oczywiście dostosowanych do potrzeb danej grupy: począwszy od zleceniodawców transportu i klientów końcowych, poprzez menedżerów i dyspozytorów floty, po kierowców. Dzięki temu Fleetboard zintegrowany z habbl łączy wszystkie strony zaangażowane w operacje transportowe i wykorzystując zintegrowane dane, pomaga przyspieszyć procesy logistyczne oraz zoptymalizować trasy i wykorzystanie pojazdów. |

Mirosław Ganiec



Fot. Daimler

Europa, choć pozostaje dla Daimlera ważnym rynkiem, to pod względem liczby sprzedawanych pojazdów znacznie ustępuje choćby Ameryce Północnej, gdzie w ub.r nabywców znalazło ponad 160 tys. pojazdów, głównie marki Freightliner. W segmencie pojazdów ciężarowych Daimler może się tam poszczycić blisko 40-procentowym udziałem w rynku.



Podejmujemy współpracę z kierowcami lub przewoźnikami. Nie stawiamy żadnych warunków, pomagamy zdobyć leasing, licencję, oferujemy ubezpieczenia na preferencyjnych warunkach, wszystkie urządzenia do opłat drogowych, GPS – firmie TIMOCOM mówi Piotr Niedbała

TRANSPORT WBREW PRZECIWNOŚCIOM

TIMOCOM LIVETALK – ROZMOWA Z PIOTREM NIEDBAŁĄ Z GRUPY ANTRANS

Firma Antrans jest na rynku już 26 lat. Ciężko pracowała na swoją markę, ale dziś bogatsza o doświadczenia podsumowuje 2018 rok i śmiało patrzy w przyszłość.

Chiny, Ameryka Południowa, czy Afryka?

Grupa Antrans to obecnie trzy spółki: Antrans, Antrans Bis oraz PKM Olkusz. Oferta grupy jest bardzo szeroka i od chwili otwarcia oddziału w Gdańsku obejmuje międzynarodowy transport drogowy rzeczy, transport lotniczy, morski, intermodalny. Firma przewozi towary spożywcze, stal, elektronikę, ponadgabaryty – w zasadzie nie ma w tym zakresie ograniczeń. Główne trasy związane z długotrwałymi relacjami biznesowymi z klientami bezpośrednimi to Włochy, Hiszpania, Portugalia, Mołdawia, ale obecnie w zasięgu są tak egzotyczne kierunki, jak Chiny, Afryka, czy Ameryka Południowa.

W stronę kierowcy

Jednym z problemów zauważonych przez Antrans w 2018 r. był umacniający się tzw. rynek kierowcy. Rosnący brak szoferów niesie przewoźnikom dużo problemów i blokuje nie tylko realizację podjętych zobowiązań, ale również potencjalne możliwości rozwoju firm transportowych. – *Przewoźnicy na pewno musieli podnieść tę rękawicę i powalczyć o kierowcę. Można to było zrobić w dwojaki sposób: poprzez wynagrodzenie lub dobrą atmosferą w pracy. Atmosfera nie jest może tak ważna, jak pieniądze, ale jeśli jest dobra, jeśli ma się sympatyczny kontakt ze współpracownikami, głównie ze spedytorem, to okazuje się, że w kontekście codziennej, stresującej pracy to bardzo istotne* – zauważa Piotr Niedbała. Firma w ramach Antrans Bis współpracuje bezpośrednio z prawie 200 przewoźnikami. Spółka Antrans zatrudnia ok. 80 kierowców, a PKM Olkusz ok. 20. Problemy przewoźników, ale także kierowców, są grupie bardzo dobrze znane.

Transport po swojemu

Grupa wychodzi naprzeciw potrzebom rynku i od niedawna prowadzi akcję „Własny transport" polegającą na sprzedaży poleasingowych pojazdów firmy z możliwością zapewnienia pracy przez Antrans. – *Podejmujemy współpracę z kierowcami lub przewoźnikami. Nie stawiamy żadnych warunków, pomagamy zdobyć leasing, licencję, oferujemy ubezpieczenia na preferencyjnych warunkach, wszystkie urządzenia do opłat drogowych, GPS. Każda z tych osób ma opiekuna, który przeprowadza przez cały proces, włącznie z tym, jak założyć działalność gospodarczą. To jest oferta dla ludzi, którzy wiedzą, że sobie poradzą i chcą wziąć transport we własne ręce. Ale najważniejszym czynnikiem tej całej akcji jest to, że po odebraniu takiego ciągnika, my zapewniamy zlecenia* – twierdzi Piotr Niedbała.

Największe problemy w 2018 roku

Spośród wydarzeń, jakie najbardziej koncentrowały uwagę Grupy Antrans, poza

rynkiem kierowcy, Piotr Niedbała wymienił m.in. Pakiet Mobilności. – *Na pewno to dobrze, że prace wyhamowały. Nie wiem, czy chodzi bardziej o wstrzymanie działań, żeby rozmyć temat i zapomnieć, czy raczej zmienić te regulacje mądrze. Nie jestem politykiem, ale mam nadzieję, że to drugie* – podkreśla.

Innym problemem podnoszonym przez branżę transportową są nadmierne kontrole przeprowadzane przez zagraniczne służby drogowe, co jest szczególnie istotne w kontekście zmian jakie weszły w życie po 3 września 2018 r. w prawie transportowym. Utrata dobrej reputacji, a w związku z tym możliwości prowadzenia działalności transportowej, stała się bardzo realna. – *Kontrole były, są i będą. Podlegają im wszyscy, a problem mają, myślę, te firmy, które nie dostosowują się do panujących na rynku warunków. Tak jak wspomniałem, nasze zestawy mają maksymalnie 4 lata, spełniają wszystkie najbardziej rygorystyczne normy europejskie, więc nie mamy się czego obawiać. Spedytorzy pilnują czasów pracy kierowców, naturalnie czasami może wkraść się jakieś niedopatrzenie, każdy jest człowiekiem, ale tutaj istotna jest współpraca. Wiemy jednak także o przypadkach, które można zakwalifikować jako złośliwość* – komentuje Piotr Niedbała. Tym ciekawszy wydaje się pomysł rejestru, który mógłby pomóc gromadzić dane i weryfikować działania służb drogowych także za granicą. – *Taki rejestr na pewno by się przydał, bo może rzeczywiście zdarzają się sytuacje, które nie koniecznie wnikają ze złośliwości, ale – jak wspomniałem – mamy do czynienia także i z takimi incydentami* – dodaje.

W kontekście zmian jakie weszły w życie po 3 września 2018 r. w prawie transportowym, utrata dobrej reputacji, a w związku z tym możliwości prowadzenia działalności transportowej, stała się bardzo realna.

Przyszłość transportu jest „informatyczna”

Transport jest bardzo dynamiczną branżą. Podwyżki cen paliw, zmiany w ustawodawstwie dotyczącym transportu, większe opłaty drogowe, wszystko to musi być brane pod uwagę przy kalkulacjach dotyczących konkretnych decyzji, np. ustalenia stawki dla przewoźników. Grupa Antrans trzyma rękę na pulsie, rozmawia zarówno z klientami, jak i współpracownikami, ale także wybiega myślą nieco dalej. – *Przyszłość już nawet w perspektywie 5-10 lat będzie opierała się bardziej o elektronikę, automatykę i informatykę. Za chwilę wchodzą inteligentne tachografy, dalej może pojawią się w szerszym użytkowaniu samochody autonomiczne, ale to pewnie w perspektywie 10+. Na pewno wyznacznikiem będzie informatyka i Internet* – podsumowuje Piotr Niedbała..

Cały wywiad w ramach TIMOCOM LiveTalk dostępny jest na stronie TIMOCOM www.timocom.pl w zakładce „Doniesienia prasowe”. |





Do zniżek oferowanych przez operatorów autostrad kwalifikują się wyłącznie pojazdy ciężarowe. Dzięki partnerstwie E100 i Easytrip użytkownicy ONE TOLL mogą korzystać z maksymalnych rabatów na opłaty drogowe.

Fot. Scania

E100 ONE TOLL. NOWA JAKOŚĆ OPŁACANIA DRÓG

Wśród usług dodatkowych, które emitent karty paliwowej E100 oferuje swoim klientom, jest obsługa płatności myta. Firma E100 podjęła już podjęła współpracę z liderami rynku w obszarze opłat drogowych: dystrybutorem urządzeń Telepass i firmą Easytrip – dostawcą usług w obszarze transportu i mobilności. Owocem tego trójstronnego partnerstwa jest E100 ONE TOLL – uniwersalne urządzenie do płacenia za przejazd drogami w Europie. O zaletach tego rozwiązania opowiada Regis Cottereau, dyrektor handlowy firmy Telepass oraz Cédric Bourgoin, dyrektor ds. sprzedaży i marketingu Easytrip.

Jaka jest przewaga konkurencyjna urządzenia *all-in-one* od Telepass, przeznaczonego do uiszczania opłat za przejazd drogami? Czym różni się ono od innych tego typu rozwiązań dostępnych na rynku?

Regis Cottereau: Największą zaletą naszego OBU jest stosunek jakości do ceny. Telepass oferuje najbardziej zaawansowane rozwiązanie na rynku, po atrakcyjnej cenie. Jest to uniwersalny, wielofunkcyjny multibox, który może być wykorzystywany do opłaty dróg kilku systemów jednocześnie. Na daną chwilę możemy pochwalić się najszerszym zasięgiem usługi w Europie i nieustannie pracujemy nad włączaniem nowych krajów, w których będzie można opłacać drogi z naszym urządzeniem. Zaczęliśmy od Włoch, a obecnie oferujemy możliwość regulowania myta w 11 krajach. Żaden inny dostawca nie może pochwalić się tak szeroką ofertą, a naszym celem długofalowym jest objęcie usługą całej Europy.

Dzięki kompatybilności urządzenia z systemami krajowymi, jego użytkownicy mogą cieszyć się niższymi kosztami operacyjnymi i serwisowymi. Dla przykładu – montaż urządzenia nie wymaga wizyty w serwisie, co również wiąże się z oszczędnościami. Do specjalistów nie trzeba się udawać także, jeśli przewoźnik chce przenieść urządzenie z jednego pojazdu do drugiego, ponieważ może to zrobić samodzielnie, a tym samym bezpłatnie. Poza oszczędnościami operacyjnymi klienci mogą także korzystać ze wszystkich maksymalnych zniżek, które obowiązują w obsługiwanych krajach.

> Telepass oferuje najbardziej zaawansowane rozwiązanie na rynku, po atrakcyjnej cenie. Jest to uniwersalny, wielofunkcyjny multibox, który może być wykorzystywany do opłat dróg ogowych kilku systemów jednocześnie.

Czy możemy poznać plany dotyczące rozszerzenia sieci zasięgu urządzenia w najbliższych miesiącach?

RC: Możemy z dumą ogłosić, że właśnie dołączyliśmy Niemcy do naszej oferty. W ostatnim czasie był to nasz priorytet. Pod koniec 2018 r. prowadziliśmy tam program pilotażowy, aby sprawdzić kompatybilność naszego urządzenia z niemieckim systemem opłat drogowych. 26 marca Telepass otrzymał potwierdzenie stosowności do korzystania od Federalnego Biura Transportu Towarowego BAG. Oznacza to, że jesteśmy pierwszym europejskim operatorem, który otrzymał certyfikację w ramach wspólnego systemu EETS w tym kraju.

W dalszej kolejności skupiamy wszystkie nasza działania na otrzymaniu certyfikacji na Węgrzech, w Słowenii, w Bułgarii i Skandynawii. Przed końcem 2019 r. chcielibyśmy mieć także w ofercie drogi Polski. Te kraje będą naszymi priorytetami na bieżący rok.

Czy w planach jest wzbogacenie urządzenia o nowe funkcjonalności, takie jak narzędzia do zarządzania flotą lub innego rodzaju rozwiązania telematyczne?

RC: Mamy już opracowane tego typu narzędzie. Jest to Telepass KMaster, który umożliwia planowanie tras, monitorowanie pojazdów, zarządzanie wydatkami na drogi i zużyciem paliwa, a także korzystanie z usług geolokalizacji, e-tollingu i wielu innych udogodnień. Rozwiązanie oferuje także dostęp do szczegółowych raportów i danych analitycznych dotyczących aktywności pojazdów, co znacznie upraszcza optymalizację kosztów. KMaster jest przeznaczony zarówno dla właścicieli firm transportowych, jak i kierowców i występuje także w postaci aplikacji mobilnej. Obecnie finalizujemy proces udostępnienia usługi naszym partnerom.

> Telepass KMaster umożliwia planowanie tras, monitorowanie pojazdów w trasie, zarządzanie wydatkami na drogi i zużyciem paliwa, a także korzystanie z usług geolokalizacji, e-tollingu i wielu innych udogodnień.

Jakich opłat mogą spodziewać się użytkownicy i jak kształtują się one na tle innych urządzeń?



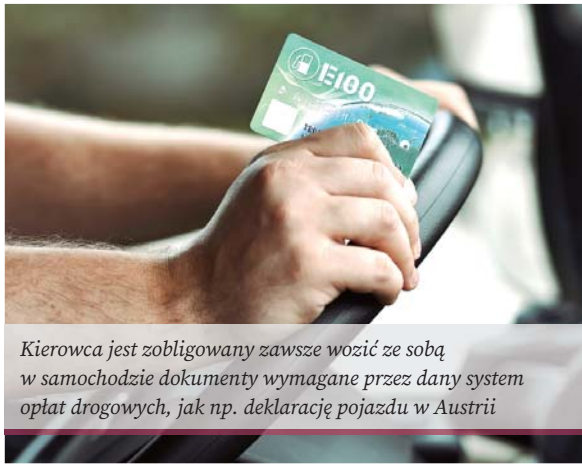
Fot. Youtube

Dzięki kompatybilności urządzenia E100 ONE TOLL z systemami krajowymi, jego użytkownicy mogą cieszyć się niższymi kosztami operacyjnymi i serwisowymi, ponieważ obowiązuje ich tylko jedna jednorazowa opłata aktywacyjna i jeden abonament miesięczny

Cédric Bourgoin: Opłaty są porównywalne do tych u naszej konkurencji: obowiązuje miesięczna opłata abonamentowa i jednorazowa opłata personalizacyjna.

Jak działają systemy zniżek w Hiszpanii, Francji i Włoszech?

CB: Do zniżek oferowanych przez operatorów autostrad kwalifikują się wyłącznie pojazdy ciężarowe. Dzięki temu, że posiadamy szeroką sieć partnerów, jesteśmy w stanie oferować maksymalne rabaty w każdym kraju, który obsługujemy. We Włoszech nasi klienci z siedzibą w UE zostają zarejestrowani w konsorcjum, które występuje w ich imieniu do ministerstwa o maksymalne zniżki. Przyznawane są one raz w roku i sięgają 13%. We Francji wysokość zniżek zależy od przejechanych kilometrów i klasy Euro pojazdu, a także kombinacji tych dwóch czynników. W systemie Hiszpanii zniżki również naliczane są zależnie od liczby przejechanych kilometrów. Część autostrad należy do grupy Abertis, w przypadku której dostęp do upustów oferowany jest po wcześniejszej rejestracji.



Fot. E100

Kierowca jest zobligowany zawsze wozić ze sobą w samochodzie dokumenty wymagane przez dany system opłat drogowych, jak np. deklarację pojazdu w Austrii

> 26 marca Telepass otrzymał potwierdzenie stosowności do korzystania od Federalnego Biura Transportu Towarowego BAG w Niemczech. Oznacza to, że jest pierwszym europejskim operatorem, który otrzymał certyfikację w ramach wspólnego systemu EETS w tym kraju.

O czym powinni pamiętać użytkownicy urządzeń, aby uniknąć kar? Jakie są przykłady dobrych praktyk, do których warto się stosować w poszczególnych krajach?

CB: Użytkownicy urządzenia powinni dołożyć wszelkich starań, aby OBU było podłączone na stałe za pośrednictwem przewodu, a nie przez gniazdo zapalniczki – podnosi to stabilność i niezawodność funkcjonowania. W przypadku, gdy na urządzeniu zaświeci się czerwona dioda, należy niezwłocznie skontaktować się z naszą obsługą klienta, która udzieli pomocy lub porady. Jeśli z jakiegoś powodu OBU w ogóle nie działa prawidłowo w trasie, użytkownik powinien stosować się do instrukcji awaryjnych – pobrać urządzenie lokalne lub korzystać z kodu kreskowego dostępnego na odwrocie jednostki. Kierowca jest zobligowany zawsze wozić ze sobą w samochodzie dokumenty wymagane przez dany system opłat drogowych, jak np. deklarację pojazdu w Austrii. W każdym kraju obowiązują własne zasady postępowania w przypadku problemów z urządzeniem, np. właśnie w Austrii, Belgii czy w Niemczech. |

E100 dziękuje za rozmowę i zaprasza do odwiedzenia strony dedykowanej urządzeniu ONE TOLL pod adresem https://onetoll.e100.pl lub skanując poniższy kod:



Aby zapewnić bezpieczeństwo wrażliwego ładunku w czasie przewozu i zapobiec ewentualnym uszkodzeniom, szklane tafle zostały umieszczone na 4 stojakach o różnych rozmiarach

NIETYPOWE TRANSPORTY DLA BRANŻY BUDOWLANEJ

Polska firma spedycyjna Go Logis od wielu lat współpracuje z branżą budowlaną, organizując przewozy całopojazdowe i drobnicowe w kraju i za granicą, głównie na terenie Europy, ale także na rynkach wschodnich i bliskowschodnich.

– Branża budowlana jest specyficzna, z określonymi wymaganiami dotyczącymi środków transportu, które muszą być dostosowane do rodzaju ładunków i restrykcyjnymi czasami dostaw. Przy obsłudze inwestycji budowlanych trzeba uwzględnić ograniczenia związane np. z lokalną organizacją ruchu. Dzięki doświadczeniu naszych spedytorów oraz dużej bazie współpracujących z nami przewoźników możemy zapewnić wysoką jakość obsługi. Z pewnością będziemy rozwijać naszą ofertę dla branży budowlanej – twierdzi Grzegorz Szenejko, właściciel Go Logis.

W zeszłym roku spedytorzy z Go Logis stanęli przed paroma zadaniami zorganizowania przewozu elementów budowlanych na terenie Europy. Dwa z nich zleciła firma zajmującą się projektowaniem, produkcją i instalacją fasad architektonicznych m.in. na terenie Londynu.

> Przewóz specjalistycznego szkła o ponadstandardowych rozmiarach, które jest towarem bardzo wrażliwym na uszkodzenie, a jednocześnie bardzo drogim, wymaga od spedytora precyzyjnego przygotowania. Na każdym etapie trzeba pamiętać o zachowaniu szczególnej ostrożności.

Szkło w rozmiarze XXL

Pierwsze i bardzo specyficzne dotyczyło transportu czterech ponadnormatywnych szyb do okien, docelowo przeznaczonych do montażu w jednym z najnowocześniejszych apartamentowców w Londynie. Ten bardzo wrażliwy na uszkodzenia ładunek pokonał trasę o długości ok. 2,4 tys. km w relacji Belgia – Polska – Belgia. Kluczowe znaczenie dla organizacji transportu przez Go Logis miał rozmiar ładunku – wysokość każdej z tafli szkła przekraczała 3 metry, a łączna waga całej przesyłki wynosiła 7 ton.

Transport szyb okiennych składał się z dwóch etapów. Najpierw tafle szkła zostały odebrane od producenta w Belgii i dostarczone na Śląsk do zakładu specjalizującego się w obróbce szkła. Po zakończeniu prac w Polsce, Go Logis zorganizował transport powrotny do fabryki w Belgii.

– Przewóz specjalistycznego szkła o ponadstandardowych rozmiarach, które jest towarem bardzo wrażliwym na uszkodzenie, a jednocześnie bardzo drogim, wymaga od spedytora precyzyjnych przygotowań. Na każdym etapie, od załadunku przez transport po rozładunek, trzeba pamiętać o zachowaniu szczególnej ostrożności. Dla nas kluczowe znaczenie miało właściwe zabezpieczenie ładunku na czas przewozu, odpowiednie zaplanowanie trasy oraz dobór środka transportu i typu naczepy, dostosowanej do wagi i rozmiarów ładunku. Musieliśmy też dopilnować formalności, na przykład upewnić się czy przewoźnik realizujący zlecenie, posiada specjalistyczne pozwolenie na przewóz towaru o takiej wysokości, obowiązujące zarówno w Polsce jak i krajach tranzytowych – wyjaśnia Karolina Torenc, zastępca kierownika obsługi klienta Go Logis.

Aby zapewnić bezpieczeństwo wrażliwego ładunku w czasie przewozu i zapobiec ewentualnym uszkodzeniom, szklane tafle zostały umieszczone na 4 stojakach o różnych rozmiarach. Największy z nich miał 3,29 m wysokości, 3,53 m długości i 1,20 m szerokości a najmniejszy odpowiednio 2,6 m, 3,57 m i 0,8 m. Do transportu Go Logis wykorzystał niskopodwoziowe naczepy semi.

Dla szpitala w Londynie

Druga umowa dotyczyła organizacji całopojazdowych transportów drogowych różnego typu elementów ślusarki aluminiowo-szklanej i innych materiałów wykorzystywanych do wykonania elewacji budynków wchodzących w skład dużego kompleksu szpitalnego w Londynie. Ładunki miały być odbierane z fabryki na Śląsku i dostarczane bezpośrednio na plac budowy, znajdujący się w samym centrum Londynu. Jeden z warunków koniecznych do realizacji tego zlecenia, to zapewnienie przez Go Logis taboru dostosowanego do przewozu niestandardowych i wrażliwych na uszkodzenia materiałów, np. naczep z dachem otwieranym w kierunku od przodu do tyłu, dopasowanym do rozładunku palet dźwigiem.

> Organizacja transportów just in time wiąże się z ograniczeniami i wymaga precyzyjnego planowania. Spedytorzy muszą dopasować się do harmonogramu prac budowalnych, z uwzględnieniem możliwości wjazdu na teren budowy o ściśle wskazanej godzinie.

– *Nie jest to standardowe wyposażenie, więc musieliśmy nawiązać współpracę z przewoźnikiem, który dysponuje naczepami wyposażonymi w tego typu dodatki. Jednak największym wyzwanie dla nas to zapewnienie dostaw na ściśle wskazaną godzinę: nie wcześniej i nie później. Ten plac budowy znajduje się w samym centrum Londynu, w określonej strefie parkowania. Nawet 15 minutowy postój samochodu przed terenem budowy może nas kosztować mandat w wysokości kilkuset funtów, a spóźnienie o ponad pół godziny nie daje gwarancji przyjęcia i rozładunku jeszcze tego samego dnia* – wyjaśnia Karolina Torenc.

Organizacja transportów *just in time* wiąże się z ograniczeniami i wymaga precyzyjnego planowania. Spedytorzy Go Logis muszą dopasować się do harmonogramu prac budowalnych, z uwzględnieniem możliwości wjazdu na teren budowy tylko o ściśle wskazanej w zamówieniu godzinie. Ze względu na lokalizację placu budowy w centrum miasta, spedytorzy muszą też uwzględnić możliwość braku wolnego miejsca na postój samochodu w czasie rozładunku, a w przypadku, gdy nie ma możliwości wjazdu na plac budowy o określonej godzinie, zorganizowanie postoju poza centrum, w miejscu wyznaczonym do parkowania dla samochodów ciężarowych.



Coraz częściej, oprócz standardowych transportów drogowych całopojazdowych i częściowych, Go Logis realizuje dostawy specjalne

– *Coraz częściej, oprócz standardowych transportów drogowych całopojazdowych i częściowych, realizujemy dostawy specjalne, zarówno na rynki wschodnie i bliskowschodnie jak i do krajów Unii Europejskiej. Jesteśmy otwarci na wyzwania, chętnie podejmujemy się realizacji takich zamówień. Naszym kluczem do sukcesu jest indywidualne podejście do klienta, doświadczony zespół spedytorów, sprawdzeni partnerzy biznesowi i profesjonalni przewoźnicy, którzy dysponują flotą pojazdów dostosowanych do różnych transportów* – podsumowuje Grzegorz Szenejko. |

KK

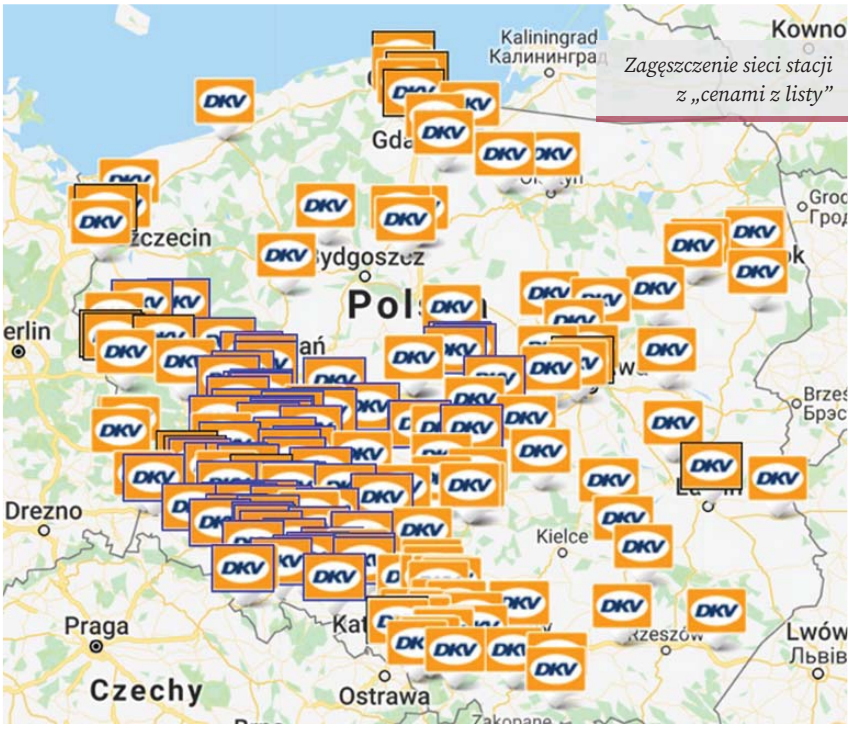
OD DRZWI DO DRZWI PRZEZ ATLANTYK Z ASSTRA

Pomimo debat na arenie międzynarodowej między Stanami Zjednoczonymi, Europą i Rosją, międzynarodowy dostawca usług transportowo-logistycznych AsstrA-Associated Traffic AG w 2018 r. zwiększył wolumen ładunków transportowanych na szlakach transatlantyckich o 27%.

– *Rynek transportu morskiego i lotniczego na trasach między Europą a Stanami Zjednoczonymi jest bardzo nasycony. Niemniej amerykańskie porty borykają się obecnie z brakiem kierowców realizujących odwozy kontenerów, co przekłada się na zatory w głównych portach i terminalach. Mimo to ładunki klientów AsstrA sprawnie docierają do punktów docelowych dzięki ugruntowanej współpracy AsstrA z liniami lotniczymi i żeglugowymi obsługującymi określone trade-lanes* – podkreśla Trade Lane Development Manager w AsstrA, Vladislav Lagun.

Europejscy klienci AsstrA to przedstawiciele wielu sektorów, w tym przemysłu motoryzacyjnego, chemicznego, kosmetycznego, FMCG, hi-tech, a także maszynowego, farmaceutycznego i stalowego. Dzięki współpracy z AsstrA mają oni dostęp do profesjonalnych usług dostawy „od drzwi do drzwi" między Stanami Zjednoczonymi a Włochami, Belgią, Holandią, Niemcami, Polską, Litwą, Łotwą, Białorusią, Ukrainą, Rosją i Kazachstanem. AsstrA tworzy swojego rodzaju most transportowy pomiędzy stronami w debatach międzynarodowych, dzięki czemu klienci mogą być spokojni o przepływ swoich towarów. |


Vladislav Lagun



Zagęszczenie sieci stacji z „cenami z listy”

200 TANICH STACJI
W POLSKIEJ SIECI DKV

Trwa dynamiczny rozwój sieci tanich stacji DKV z tzw. „cenami z listy”. Stawki za paliwo są tu średnio 40 gr niższe niż te wyświetlane na pylonie. W tej grupie mamy już 200 punktów marek m.in. Moya, Pieprzyk, Lotos, Uniwar czy Citronex.

Sekret niższej ceny tkwi w niestandardowym modelu jej kalkulowania. Stawki dla klienta są liczone bezpośrednio na bazie ceny hurtowej SPOT. Są więc niezależne od chwilowej polityki cenowej na danej stacji, a dodatkowo uwzględniają rabat wynegocjowany dla własnych klientów przez DKV.



Mniej niż na dystrybutorze

To sprawia, że normalną sytuacją jest tankowanie w cenie 40 czy nawet 80 groszy niższej niż ta na dystrybutorze oraz na okolicznych stacjach. Aktualną mapę tych punktów, wraz z bieżącą ceną paliwa, można sprawdzić w aplikacji mobilnej „DKV”. Tanie stacje są też uwzględnione w serwisie internetowym DKV Maps do planowania tras i tankowań – dla wybranego odcinka drogi system wskazuje trzy najtańsze lokalizacje.

W ostatnich dniach sieć rozszerzyła się o punkty marki Pieprzyk, Moya oraz Bobryk. W jej skład wchodzi dziś: 88 stacji Moya, 75 stacji Pieprzyk, 25 stacji Lotos, 4 stacje Uniwar, 2 stacje Citronex oraz po jednej stacji: Eko-Tank, Lomax, Areca, EuroOil, Agromex i Bobryk.

Z oferty korzystać mogą wszyscy klienci DKV, niezależnie od swoich planów rabatowych. Ceny na tych stacjach ustalane są każdego dnia, można je przeglądać na bieżąco w zalogowanym profilu klienta DKV.

Ponad 4200 lokalizacji

– Dzięki systemowi tzw. „cen z listy” zapewniamy naszym klientom wysokiej jakości paliwo po najniższych stawkach w Polsce – tłumaczy Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska. *– Stacje paliw znajdują się na najważniejszych skrzyżowaniach w kraju oraz w obszarach przygranicznych: z Niemcami na zachodzie, z Czechami i Słowacją na południu oraz z Białorusią i Ukrainą na wschodzie. W rejonie Warszawy i wzdłuż autostrady A2, która tworzy oś wschód-zachód między Brześciem a Frankfurtem, nasi klienci również mogą zaopatrywać się w paliwa na korzystnych dla nich warunkach.*

Obecnie pełna sieć stacji DKV w Polsce, wraz ze znanymi międzynarodowymi markami, liczy w Polsce ponad 4200 lokalizacji. *– Poprzez ciągłą integrację z nowymi punktami, zapewniamy klientom najszerszą sieć akceptacji dostępną przy pomocy jednej, niezależnej karty paliwowo-serwisowej. Priorytetami dla DKV były zawsze jakość oraz kompleksowość naszych usług. Umowy z nowymi partnerami są tego najlepszym przykładem* – dodaje Michał Bałakier. |

KK

W ostatnich dniach sieć rozszerzyła się o punkty marki Pieprzyk, Moya oraz Bobryk. W jej skład wchodzi dziś: 88 stacji Moya, 75 stacji Pieprzyk, 25 stacji Lotos, 4 stacje Uniwar, 2 stacje Citronex oraz po jednej stacji: Eko-Tank, Lomax, Areca, EuroOil, Agromex i Bobryk.

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

16 - 17 kwietnia 2019



TRANSPORTEX
Targi Transportu i Spedycji

Konferencja pt.
„ZMIANY W TRANSPORCIE - 2019"
Organizator:
koben®

W tym samym czasie: LOGISTEX Salon Logistyki i Magazynowania

ZAREJESTRUJ SIĘ ON-LINE I ZDOBĄDŹ BEZPŁATNY WSTĘP NA TARGI!

Kontakt: **Wioletta Błońska-Dudek** | tel.: +48 510 031 732 | e-mail: wioletta.blonska@exposilesia.pl

Silesia KOMUNIKACJA
Targi Transportu Publicznego

Kontakt:
Łukasz Kic - Menadżer Projektu
tel.: +48 510 030 321
e-mail: lukasz.kic@exposilesia.pl

KONFERENCJA
16 kwietnia 2019 r. (wtorek)
„Transport Niskoemisyjny w Górnośląsko-Zagłębiowskiej Metropolii – infrastruktura na rzecz elektromobilności"

Organizatorzy:
PKM GLIWICE
PKM TYCHY

DEBATA
„Gazomobilność - alternatywne spojrzenie na transport niskoemisyjny"

W tym samym czasie odbędą się: Silesia COACHEXPO, MotoSerwis Expo

www.tslexpo.pl / www.silesiakomunikacja.pl



W styczniu tego roku Grupa PKP Cargo podpisała umowę za zakup pięciu wielosystemowych lokomotyw Vectron od Siemensa Mobility za ok. 112 mln zł

Fot. PKP Cargo

ROK DWÓCH REKORDÓW

Miniony rok był wyjątkowo udany dla kolejowych przewozów towarowych w Polsce, a w szczególności dla PKP Cargo S.A. dominującego od lat w tym segmencie transportowym. Po zapaści w latach 2012-2016, przewoźnicy przetransportowali w 2018 r. rekordową wielkość 250 mln ton ładunków, co stanowiło wzrost o ponad 4,3%, w porównaniu do nie najgorszego już roku 2017. (Ostatni raz zbliżony wynik osiągnięty został w 2011 r., kiedy przewieziono ponad 249 mln ton).

Praca przewozowa zwiększyła się o 8,79%, do wielkości około 60 mln tkm, a praca eksploatacyjna osiągnęła poziom 88 mln poc.-km. W 2018 r. odnotowano również wzrost średniej odległości przewozów do 238 km (o blisko 10 km więcej niż w 2017 r.).

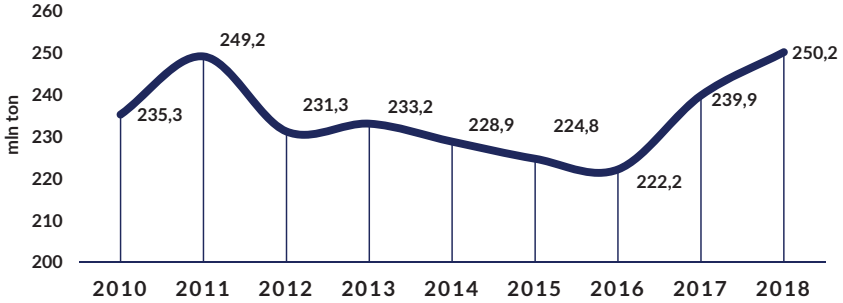
Grupa PKP Cargo natomiast przewiozła w ubiegłym roku blisko 122 mln ton ładunków, o 2,3% więcej niż w roku 2017, głównie węgla (51,2%) i kruszyw oraz materiałów budowlanych (26,9%). Wysoki wzrost przewozów – 21,6% osiągnięto także w dynamicznie rozwijającym się segmencie intermodalu. PKP Cargo z rynkowym udziałem 43,6% wg masy oraz 48,5% wg pracy przewozowej pozostaje niekwestionowanym liderem. Mimo, iż – według danych Urzędu Transportu Kolejowego – w okresie styczeń-grudzień 2018 przewoźnik ten odnotował spadek przewiezionej masy towarów i wykonanej pracy przewozowej odpowiednio o 0,67% i 3,0%. Podobne spadki odnotowały również inne spółki znajdujące się w rankingowej czołówce – Lotos Kolej i DB Cargo Polska.

Do grupy rynkowych liderów w transporcie koleją towarów należą: PKP Cargo, Lotos Kolej, DB Cargo Polska, PKP LHS, CTL Logistics, Orlen KolTrans i Freightliner PL, dla którego miniony rok był bardzo udany.

PKP Cargo wciąż na czele

Układ rynkowych liderów w transporcie koleją towarów nie zmienia się specjalnie

MASA ŁADUNKÓW W KOLEJOWYCH PRZEWOZACH TOWAROWYCH W LATACH 2010–2018



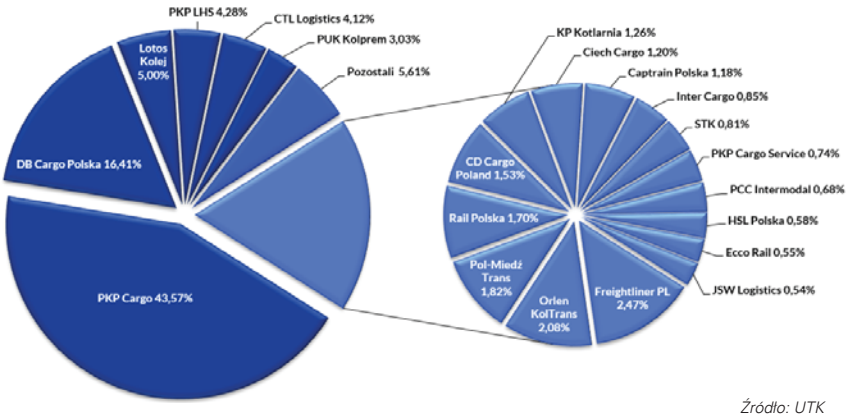
Źródło: UTK

od paru ostatnich lat. Do grupy tej, obok wspomnianych już przewoźników: PKP Cargo, Lotos Kolej i DB Cargo Polska, należą także PKP LHS, CTL Logistics, Orlen Kol-Trans i Freightliner PL, dla którego miniony rok był bardzo udany. Operator ten należący do koncernu Genesee & Wyoming Incorporation wykonał w 2018 r. pracę przewozową blisko 2 mld tkm – o 21,2% więcej niż w 2017 r. Ponad 30% przychodów Freightliner PL stanowią przychody ze zleceń realizowanych w ruchu transgranicznym między Polską i Niemcami.

Najwięcej zleceń na transport towarów nadal obejmuje przewóz węgla kamiennego, a masa przewożonego paliwa wciąż rośnie. Od lat w Polsce podstawową grupą towarów w transporcie kolejowym są towary masowe, takie jak węgiel, ropa, gaz, rudy żelaza, kruszywo itp. Według danych UTK za 2018 rok, najwięcej zleceń na transport towarów nadal obejmuje przewóz węgla kamiennego, a masa przewożonego paliwa wciąż rośnie. Drugim co do masy towarem są kruszywa, a trzecim produkty rafinacji ropy naftowej. W statystykach widać też rozwój sektora przewozów intermodalnych. Według UTK masa przewiezionych towarów wg grup [w mln ton] kształtowała się następująco: węgiel kamienny, brunatny, ropa naftowa i gaz ziemny – 98.01 (39,16%), rudy metali, produkty górnictwa i kopalnictwa – 70,69 (28,2%), koks, brykiety, produkty rafinacji ropy naftowej – 28,08 (11,22%), chemikalia, produkty chemiczne – 9,75 (3,90%), metale, wyroby metalowe gotowe – 10,31 (4,12%), pozostałe towary – 33,40 mln t.

– *Cieszyć mogą wzrosty w transporcie towarów koleją. Nadal jednak niepokojącym zjawiskiem jest to, że maleje udział kolei w transporcie ogółem. Dlatego tak ważne jest by rozwijać i wspierać transport intermodalny z udziałem kolei. W krajach takich jak Austria, Szwajcaria, Niemcy czy Francja 30-40 % stanowią przewozy intermodalne. Powinniśmy dążyć do zwiększenia wolumenu tej grupy w Polsce* – podkreśla Ignacy Góra, prezes Urzędu Transportu Kolejowego. Pod względem masy przewiezionych towarów i wykonanej pracy przewozowej oprócz transportu towarów mieszanych czy w kontenerach, kolej jest częściej wykorzystywana do przewozu produktów rolnictwa, spożywczych, surowców wtórnych czy środków transportowych.

UDZIAŁ PRZEWOŹNIKÓW TOWAROWYCH W RYNKU WG MASY W 2018 R.



Źródło: UTK

Stawka na intermodal

Podczas niedawnej konferencji prasowej podsumowującej wyniki handlowe i finansowe PKP Cargo za rok 2018, zarząd spółki nie krył uzasadnionego zadowolenia. Grupa zanotowała wynik netto na poziomie 184 mln zł. To wzrost r/r aż o 125%. Osiągnęła również 5,24 mld zł przychodów operacyjnych, co oznacza wzrost o 11% w stosunku do roku 2017 (4,73 mld zł). To także najwyższy wynik osiągnięty od 2013 r., czyli od momentu wejścia PKP Cargo na giełdę. Rekordowa okazała się także EBITDA, wskaźnik ten wyniósł 907 mln zł, co oznacza wzrost aż o 30% w stosunku do wyniku osiągniętego w 2017 roku (700 mln zł).

– *Realizujemy z sukcesami jeden z naszych głównych celów, jakim jest wzrost wartości spółki dla akcjonariuszy przede wszystkim poprzez poprawę efektywności działalności Grupy PKP Cargo. Dzięki temu rośnie też konkurencyjność PKP Cargo, gdyż potrafimy coraz lepiej odpowiadać na oczekiwania klientów. I umacniamy się na niekwestionowanej Polska jest na drugim miejscu wśród krajów Unii Europejskiej. W krajach europejskich, jednak – zauważał raport UTK –*



Grupa PKP Cargo zanotowała wynik netto na poziomie 184 mln zł. To wzrost r/r aż o 125%. Osiągnęła również 5,24 mld zł przychodów operacyjnych, co oznacza wzrost o 11% w stosunku do roku 2017 (4,73 mld zł)

Fot. PKP Cargo

Praca przewozowa dla kolejowych przewozów towarowych w 2018 r zwiększyła się o 8,79%, do wielkości około 60 mln tkm. Praca eksploatacyjna osiągnęła poziom 88 mln poc.-km. Odnotowano również wzrost średniej odległości przewozów do 238 km (o blisko 10 km więcej niż w 2017 r.).

przez nikogo pozycji lidera rynku – stwierdził prezes zarządu Czesław Warsewicz. Podkreślił też, iż systematycznie będzie w Cargo rosło znaczenie przewozów intermodalnych. Na tym segmencie Grupa PKP zamierza budować swoją przyszłość, co znajdzie swe odzwierciedlenie w programie inwestycyjnym na rok bieżący i lata następne. Jej ubiegłoroczne nakłady inwestycyjne wyniosły 894 mln zł i były większe w porównaniu do roku 2017 o 59%.

Taborowa hossa

Większość tej sumy przeznaczono na inwestycje taborowe. m. in. na zakup trzech nowych lokomotyw elektrycznych typu Dragon 2. W styczniu tego roku Grupa PKP Cargo podpisała umowę za zakup pięciu wielosystemowych lokomotyw Vectron od Siemensa Mobility za ok. 112 mln zł. Przypomnijmy, że we wrześniu 2015 r. PKP Cargo kupiło już 15 tego typu lokomotyw, a dołączona do tej transakcji umowa zawierała opcję zakupu kolejnych pięciu pojazdów. Posiadają one homologację na Polskę, Niemcy, Austrię, Czechy, Słowację, Rumunię i Węgry. Pierwsze lokomotywy przekazane zostaną przewoźnikowi w połowie 2019 r.

Na tym się bynajmniej nie skończy. Według przedstawionego na konferencji harmonogramu, w latach 2019-2022 planowane są zakupy kolejnych 151 lokomotyw i 1239 platform intermodalnych. Inwestycje te, szacowane ogółem na 700 mln zł, otrzymają, jeszcze w obecnej perspektywie budżetowej UE, 300 mln zł unijnego dofinansowania. Natomiast w grudniu ubiegłego roku rozstrzygnięto przetarg na zakup trzech typów platform do przewozów kontenerów. Wygrała go czeska spółka Tatravagonka, która przedstawiła najkorzystniejszą ofertę. – *Łączną wielkość tegorocznych inwestycji i na kolejne lata zarząd uzależnia od rozwoju sytuacji na rynku i nie zakłada ścisłego trzymania się planów* – podkreślił Czesław Warszewicz.



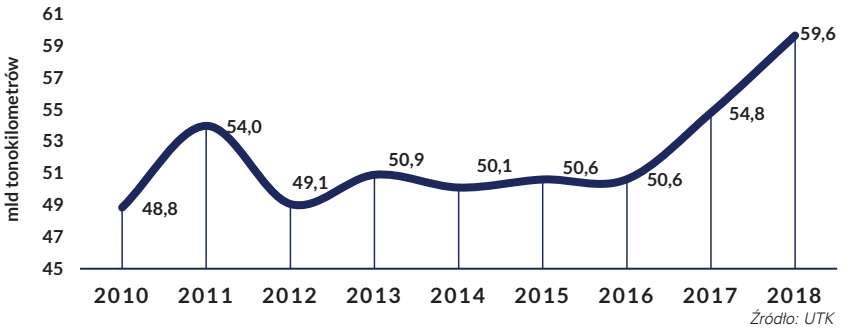
W PKP Cargo systematycznie będzie rosło znaczenie przewozów intermodalnych. Na tym segmencie Grupa PKP zamierza budować swoją przyszłość, co znajdzie odzwierciedlenie w programie inwestycyjnym na rok bieżący i lata następne

Jaki będzie 2019 rok?

Bieżący rok będzie pierwszym okresem realizacji celów nowej Strategii Grupy na lata 2019-2023, przyjętej w listopadzie 2018 r. Zakłada ona m in., że od obecnego roku coroczny zysk netto Grupy powinien wynosić minimum 5% przychodów. Perspektywy w kluczowych segmentach rynku kolejowego w 2019 r., przedstawione podczas marcowej konferencji prasowej, zakładały m.in. wzrost stawek przewozowych jeśli chodzi o węgiel kamienny i import tego surowca z Rosji, większe przewozy kruszywa i materiałów budowlanych z powodu realizacji kolejnych inwestycji na strukturze kolejowej i drogowej, wzrost popytu na stal o 2-3 % i wzrost cen stali. W segmencie intermodalu PKP Cargo zakłada rozwój korytarza transportowego Północ-Południe, dalsze zwiększenie przewozów na Nowym Jedwabnym Szlaku, kontynuację rozwoju przeładunków w portach i stabilny wzrost PKB Polski.

Od lat w Polsce podstawową grupą towarów w transporcie kolejowym są produkty masowe, takie jak węgiel, ropa, gaz, rudy żelaza, kruszywo itp. Według danych UTK za 2018 rok, najwięcej zleceń na transport towarów nadal obejmuje przewóz węgla kamiennego.

PRACA PRZEWOZOWA W KOLEJOWYCH PRZEWOZACH TOWAROWYCH W LATACH 2010–2018



Źródło: UTK

Założenia te są ambitne. Czy jednak spełnią się one w wymiarze oczekiwanym przez PKP Cargo i pozostałych przewoźników towarowych? Pierwsze, jak dotąd, styczniowe wyniki za bieżący rok, podane przez UTK, mówią o spadku (w stosunku do 2018 r.) zarówno masy ładunków, jak i wykonanej pracy przewozowej. Przewidziany szczyt inwestycji realizowanych przez PKP Polskie Linie Kolejowe i Generalną Dyrekcję Dróg Krajowych i Autostrad w latach 2019-2021, z jednej strony stwarza dla kolei większe zapotrzebowanie na przewozy kruszyw i materiałów budowlanych, z drugiej prowadzić może do konieczności korzystania nadal z uciążliwych nieraz i objazdów i wydłużania trasy przejazdów. Wszystko to przyczynia się do zmniejszenia i tak już niedużej prędkości handlowej pociągów towarowych. |

Franciszek Nietz



DCT Gdańsk to największy terminal kontenerowy w Polsce, znajdujący się na przecięciu bałtyckich szlaków handlowych. Ma on strategiczną pozycję jako główna brama na rynki Polski i regionu Europy Środkowo-Wschodniej

Fot. aeromedia.pl

DCT GDAŃSK ZMIENIA WŁAŚCICIELA

PSA International Ptd Ltd (PSA), Polski Fundusz Rozwoju (PFR) zarządzany przez IFM Investors i IFM Global Infrastructure Fund (GIF) – podpisały umowę wspólnego nabycia 100% udziałów w Deepwater Container Terminal Gdańsk (DCT Gdańsk). Wartość transakcji to ponad 5 mld zł.

PFR, jako inwestor finansowy, nabył 30% udziałów w konsorcjum, fundusz IFM również 30%, a najwięcej, bo aż 40% PSA International. Udziały te zostały sprzedane przez australijskie fundusze: Global Infrastructure Fund II zarządzany przez Macquarie Infrastructure and Real Assets (MIRA – globalny fundusz zarządzający aktywami, będący częścią Macquarie Asset Management), MTAA Super („super fundusz" dedykowany australijskiemu przemysłowi motoryzacyjnemu), AustralianSuper (fundusz emerytalny) i Statewide Super („super fundusz" dysponujący aktywami o wartości około 9 mld dol australijskich). Zamknięcie transakcji wymaga jeszcze formalnego zatwierdzenia przez właściwe organy ochrony konkurencji i konsumentów.

DCT Gdańsk jest pierwszą inwestycją PSA w Europie Środkowo-Wschodniej. Unikalne połączenie lokalnych i międzynarodowych kompetencji, a także operacyjna wiedza grupy pomogą w dalszym rozwoju DCT Gdańsk.

Jedyny taki na Bałtyku

DCT Gdańsk to największy terminal kontenerowy w Polsce, znajdujący się na przecięciu bałtyckich szlaków han-



Fot. aeromedia.pl

Dzięki nabrzeżu o długości 1306 m oraz maksymalnej głębokości 17 m, terminal DCT jest dobrze przygotowany do obsługi największych kontenerowców, zawijających już dziś do portu

wój. Dzięki temu, a przede wszystkim oddaniu do użytku drugiego nabrzeża, w 2016 r. zdolność portu do obsługi kontenerów podwoiła się. Liczba obsłużonych przezeń kontenerów stale rosła, osiągając 1,9 mln TEU w 2018 r. Firma jest obecnie w dobrej kondycji, przygotowana do zaspokojenie potrzeb dynamicznie rozwijającego się regionu.

POLSKI FUNDUSZ ROZWOJU (PFR)

- Grupa instytucji finansowych oferująca instrumenty służące rozwojowi przedsiębiorstw, samorządów oraz osób prywatnych, inwestująca w zrównoważony rozwój społeczny i gospodarczy.
- Działa w oparciu o profesjonalny zespół i najlepsze standardy międzynarodowe.
- Misją PFR jest realizacja programów sprzyjających zwiększeniu długoterminowego potencjału inwestycyjnego i gospodarczego Polski oraz wyrównywaniu szans i ochronie środowiska naturalnego.

Nowi udziałowcy chcą, w ciągu najbliższych czterech lat, zainwestować w rozbudowę terminala DCT 2 mld zł, co pozwoli zwiększyć przeładunki. Planują, że w 2021 r. osiągnie on przepustowość 3 milionów kontenerów.



Fot. aeromedia.pl

DCT Gdańsk zapewnia liniom żeglugowym i klientom końcowym atrakcyjną finansowo alternatywę dla portów Europy Północnej, które obsługują bezpośrednie połączenia z Azją przez cały rok

Trzech akcjonariuszy

DCT Gdańsk jest pierwszą inwestycją PSA w Europie Środkowo-Wschodniej. – *Cieszymy się na bliską współpracę z naszymi partnerami PFR i IFM w celu dalszego rozwoju i umocnienia pozycji DCT jako preferowanego portu przeładunkowego dla Polski i Morza Bałtyckiego. Wykorzystując naszą* dlowych. Ma on strategiczną pozycję jako główna brama na rynki Polski i regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Budowa portu rozpoczęła się w 2005 r. Przez minione 13 lat australijscy akcjonariusze inwestowali w jego roz-

DCT Gdańsk to też najszybciej rozwijający się port kontenerowy w Europie, należący do 15 największych europejskich portów tego typu. Dzięki nabrzeżu o długości 1306 m oraz maksymalnej głębokości 17 m, terminal który obsługuje największe na świecie statki kontenerowe – tzw. „ULCV" (Ultra Large Container Vessels, o pojemności do 23 tys. TEU). DCT Gdańsk zapewnia liniom żeglugowym i klientom końcowym atrakcyjną finansowo alternatywę dla portów Europy Północnej, które obsługują bezpośrednie połączenia z Azją przez cały rok.

IFM INVESTORS

- Założona ponad 20 lat temu globalna firma zarządzająca funduszami instytucjonalnymi o wartości 82 miliardów USD (31 grudnia 2018 r.).
- Jest własnością 27 australijskich funduszy emerytalnych, a jego inwestycje są ściśle powiązane z interesami inwestorów.
- Zespoły inwestycyjne w Australii, Europie, Ameryce Północnej i Azji zarządzają strategiami instytucjonalnymi w zakresie inwestycji dłużnych, infrastruktury, akcji i funduszy private equity.
- IFM Investors ma biura w: Melbourne, Sydney, Londynie, Nowym Jorku, Berlinie, Tokio, Hongkongu, Seulu i Zurychu.

globalną sieć i wiedzę w tworzeniu wartości dla społeczności portowych i spedycyjnych, PSA będzie współpracować z liniami żeglugowymi, operatorami logistycznymi i właścicielami ładunków, aby dostarczyć bardziej wydajne, elastyczne i solidne rozwiązania dotyczące łańcucha dostaw dla regionu – skomentował nową inwestycję Tan Chong Meng z Group CEO PSA International.

Paweł Borys, prezes PFR uważa, że unikalne połączenie lokalnych i międzynarodowych kompetencji, a także operacyjna wiedza PSA pomogą w dalszym rozwoju DCT Gdańsk. – *Nowi właściciele będą wspierać w najbliższych latach ambitne plany ekspansji, w tym budowę nowego terminala, co umożliwi DCT skorzystanie na wzroście gospodarczym Polski i Europy Środkowo-Wschodniej* – zapewnia. Z kolei Kyle Mangini IFM Investors Global Head of Infrastructure, cieszy się ze wzmocnienia dotychczasowej współpracy z PSA, i rozpoczęcia jej z PFR, który posiada wiedzę na temat polskiego rynku. – *Ta transakcja to dla IFM kolejna inwestycja w kluczową infrastrukturę w Polsce, rozszerzająca naszą wieloletnią obecność w kraju* – zaznacza.

Nowi udziałowcy chcą, w ciągu najbliższych czterech lat, zainwestować w rozbudowę terminala DCT 2 mld zł, co pozwoli zwiększyć przeładunki. Planują, że w 2021 r. osiągnie on przepustowość 3 milionów kontenerów. – *Środki na inwestycje są zabezpieczone bądź poprzez współpracę z konsorcjum banków, bądź dzięki zaangażowaniu kapitału własnego samego DCT, bądź konsorcjum* – wyjaśnił Paweł Borys. Dodatkowo poinformował, że w kolejnych latach planowana jest budowa terminala III, dzięki czemu w perspektywie lat 2024-2025 DCT uzyskałoby łączną przepustowość 4,5 mln kontenerów. Wtedy DCT Gdańsk byłby portem kontenerowym numer jeden na Morzu Bałtyckim.

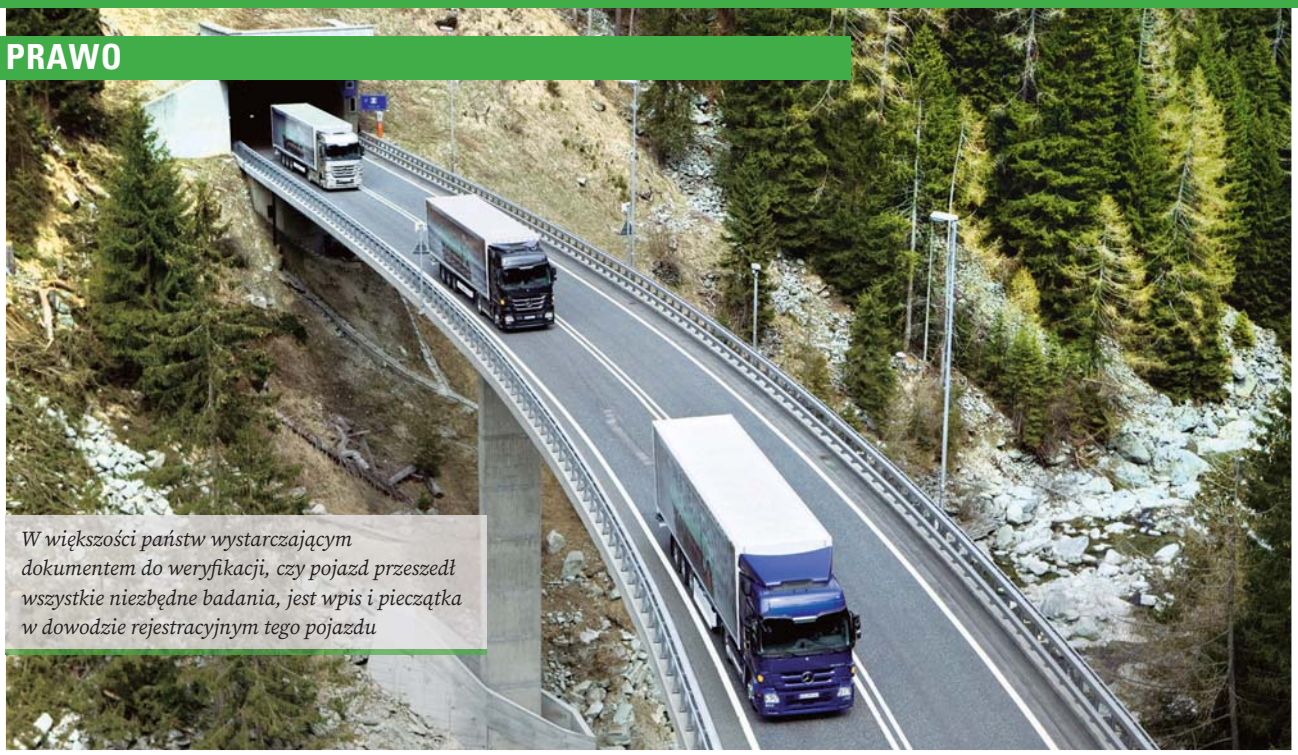
Aby umożliwić dalszy rozwój portu, PSA, PFR i IFM Investors przeanalizują możliwości ekspansji i dalszego wzrostu mocy obsługowych DCT.

Opr. EH

PSA INTERNATIONAL PTD LTD

- Globalna grupa portowa i zaufany partner dla podmiotów z branży cargo na całym świecie.
- Portfolio PSA obejmuje sieć ponad 50 przybrzeżnych, kolejowych i śródlądowych terminali w 17 krajach, w tym m.in. w Singapurze i Antwerpii.
- Opierając się na wiedzy i doświadczeniu międzynarodowego zespołu, PSA współpracuje z klientami i partnerami. Dostarcza im wysokiej jakości usługi portowe, rozwija innowacyjne rozwiązania w branży cargo i współtworzy rozwiązania IT dla logistyki.





W większości państw wystarczającym dokumentem do weryfikacji, czy pojazd przeszedł wszystkie niezbędne badania, jest wpis i pieczątka w dowodzie rejestracyjnym tego pojazdu

Fot. Daimler

KIEROWCO PAMIĘTAJ O DOKUMENTACH!

Sytuacje dotyczące braku aktualnych dokumentów podczas kontroli drogowej w pojeździe, to jedne z najczęstszych przewinień, które generują przewoźnikom drogowym spore problemy, zwłaszcza jeżeli chodzi o przewozy międzynarodowe. Warto przed wyjazdem upewnić się, że kierowca dysponuje kompletem dokumentów, ponieważ w przypadku ich zapomnienia trudno o pozytywne rozwiązanie sprawy.



Ireneusz Czulak

Tylko w 2018 r. odnotowaliśmy prawie 300 zgłoszeń na telefon interwencyjny dotyczących problemów z dokumentacją, a w pierwszym kwartale 2019 było ich blisko 80.

Jakie dokumenty niezbędne?

Realizowanie przewozów międzynarodowych jest bardziej wymagające dla kierowców niż krajowe podróże służbowe, także pod względem biurokracji. Każdy kierowca zawodowy wyruszający z transportem za granicę powinien zawsze posiadać te same dokumenty, które niezbędne są w Polsce, a są nimi między innymi:

- prawo jazdy,
- wypis z licencji transportowej,
- zapisy dotyczące czasu pracy.

Warto jednak pamiętać, że obecne przepisy krajowe, które zwalniają kierującego pojazdem z obowiązku posiadania dowodu rejestracyjnego oraz dowodu zawarcia polisy OC, obowiązują jedynie w Polsce. Jeśli wybieramy się w trasę zagraniczną, również te dokumenty powinny znajdować się w pojeździe. Dowód rejestracyjny jest dodatkowo dokumentem, potwierdzającym ważne badania techniczne pojazdu, choć, o czym powiemy później, nie zawsze takie potwierdzenie wystarczy.

Kolejnym ważnym dokumentem, którym powinien dysponować kierowca, jest list przewozowy. Jednak w odróżnieniu od krajowego, który nie ma konkretnego wzoru, musi on być sporządzony zgodnie z określonym schematem, uregulowanym na podstawie konwencji CMR.

> Przepisy krajowe, które zwalniają kierującego pojazdem z obowiązku posiadania dowodu rejestracyjnego oraz dowodu zawarcia polisy OC, obowiązują jedynie w Polsce. Jeśli wybieramy się za granicę, również te dokumenty powinny znajdować się w pojeździe.

Delegowanie kierowców

Państwa europejskie przykładają bardzo dużą wagę do legalnego zatrudnienia i przestrzegania praw socjalnych pracowników. Dlatego niezwykle istotne jest, aby kierowca posiadał w pojeździe wszystkie

dokumenty, które mogą potwierdzić, że nie pracuje „na czarno" i że respektowane są jego prawa, w szczególności te dotyczące stawek, według których jest wynagradzany.

Ważnym działaniem, które należy podjąć przed realizacją przewozu zagranicznego, jest zgłoszenie faktu delegowania pracownika do pracy na terytorium danego państwa. Dokonuje go przewoźnik w odpowiednim systemie internetowym, dla kierowców delegowanych do Austrii, Niemczech, Francji, Włoch, Belgii i Finlandii. We wszystkich tych państwach, za wyjątkiem Niemiec, kierowca musi okazać w razie kontroli na drodze zaświadczenie o delegowaniu.

Kolejnym istotnym dokumentem jest przetłumaczona umowa o pracę, która gwarantuje, że kierowca jest wynagradzany zgodnie z prawem danego państwa. Wymagają jej w przypadku kontroli służby kontrolne z Francji, Włoch, Austrii i Finlandii.

Zalecamy również, aby kierowca realizując transport międzynarodowy posiadał w pojeździe tzw. zaświadczenie A1, które potwierdza ubezpieczenie społeczne opłacane w kraju wspólnotowym (jest to dokument wydawany przez nasz polski Zakład Ubezpieczeń Społecznych).

Państwa europejskie przykładają dużą wagę do legalnego zatrudnienia i przestrzegania praw socjalnych pracowników. Dlatego niezwykle istotne jest, aby kierowca posiadał w pojeździe wszystkie dokumenty, które mogą potwierdzić, że nie pracuje „na czarno".

Kary za brak dokumentów

Kary dotyczące nie posiadania obowiązkowej dokumentacji w pojeździe mogą sięgać nawet kilkunastu tysięcy złotych. W ostatnim okresie wzmożone kontrole wykazały częste braki związane z dokumentacją zgłoszeniową dla pracowników wykonujących transport w Austrii. Niektóre firmy nie zaopatrzyły swoich kierowców w aktualne dokumenty, co zostało ujawnione przez inspektorów. Z praktyki kontrolnej możemy zauważyć, że nie wszystkie kontrole kończą się jedynie nałożeniem mandatu za brak dokumentów „na drodze" (chociaż i z takimi sytuacjami mieliśmy do czynienia). W większości przypadków to dopiero początek problemów. Taki obrót spraw miał miejsce w kilku kontrolach zgłoszonych przez klientów OCRK. Służby kontrolne nie poprzestały w nich na nałożeniu kary, lecz uruchomione zostało dalsze postępowanie mające na celu zweryfikowanie, czy był to tylko jednostkowy błąd, czy celowe zaniechanie wykonywania obowiązków administracyjnych oraz wypłaty wynagrodzenia. Co więcej, w osobnych pismach informowano także samych kierowców o toczącym się wobec ich pracodawców postępowaniu wyjaśniającym, które ma na celu ewentualne wyrównanie różnic w wypłacanym im wynagrodzeniu.



Fot. Flickr

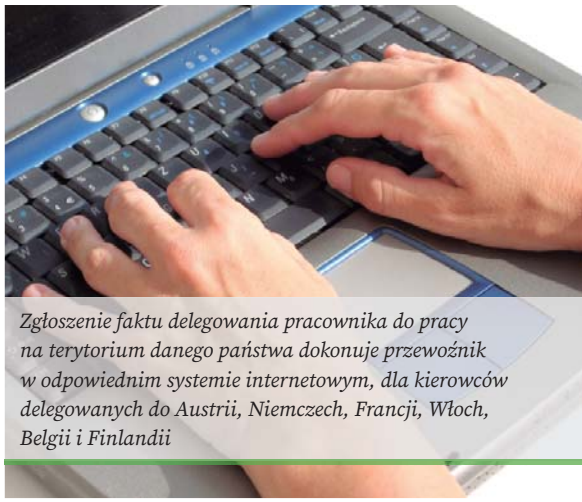
Na terenie Węgier wymagane jest dodatkowo zaświadczenie o przeprowadzeniu badania technicznego, wydane przez diagnostów na stacji kontroli pojazdów. Brak takiego dokumentu może skończyć się mandatem nawet w wysokości 800 tys. UHF (ponad 10 tys. zł)

Austriacka kontrola

Taka sytuacja miała miejsce w przypadku kontroli przeprowadzonej w październiku 2018 r. przez Policję Finansową zgodnie z ustawą o zwalczaniu dumpingu płacowego i socjalnego w okolicach miejscowości Graz (Austria). Skontrolowano kierowcę zatrudnionego przez jednego z klientów OCRK, który nie dysponował dokumentem potwierdzającym zgłoszenie go do wykonywania pracy na terenie Austrii (druk ZKO3T). Nie miał również przy sobie zaświadczenia A1, które jak wspomnieliśmy wcześniej, potwierdza opłacanie składek ubezpieczeniowych w Polsce. Posiadanie tych dokumentów w kabinie pojazdu jest zalecane przez OCRK, ale niestety, przewoźnik nie dopełnił tego obowiązku. W związku z tym urząd podatkowy, zgodnie z § 33 austriackiej ustawy o zwalczaniu dumpingu płacowego i socjalnego, postanowił o wyznaczeniu tymczasowego zabezpieczenia w wysokości 6 tys. euro (ok. 25 tys. zł). Kierowca, aby móc kontynuować przejazd, musiał opłacić kaucję „na miejscu", co skutkowało koniecznością wykonania przez przewoźnika natychmiastowego przelewu. Kwota zabezpieczenia została wyliczona jako ewentualne sankcje w kwotach:

- 1 tys. euro za brak dokumentu A1,
- 1 tys. euro za brak dokumentu ZKO3T (zgłoszenia),
- 4 tys. euro ze względu na podejrzenie braku wypłaty kontrolowanemu kierowcy wynagrodzenia minimalnego obowiązującego w Austrii w analizowanym okresie oraz w miesiącach wcześniejszych.

Niestety, kary za brak zaświadczenia A1 i zgłoszenia ZKO3T nie dało się uniknąć, jednak można było powalczyć o zwrot kaucji za brak wypłaty wynagrodzenia. W tym celu OCRK wykonało kompleksowe wyliczenie czasu pracy za cały wymagany okres, a komplet dokumentów został wysłany do austriackiego



Zgłoszenie faktu delegowania pracownika do pracy na terytorium danego państwa dokonuje przewoźnik w odpowiednim systemie internetowym, dla kierowców delegowanych do Austrii, Niemczech, Francji, Włoch, Belgii i Finlandii

urzędu. W wyniku odwołania się od decyzji organ kontrolny zaakceptował dokumenty potwierdzające naliczenie kwoty wynagrodzenia. Kontrolujący podmiot, tytułem kosztów sądowych, naliczył kwotę 200 euro, która została odliczona od kwoty kaucji, dzięki czemu na konto przewoźnika wpłynęło z powrotem 3 800 euro (ok. 16 tys. zł). Całość postępowania oraz nałożenie kary na przewoźnika odbywało się przy udziale Państwowej Inspekcji Pracy, na podstawie ustawy z dnia 10 czerwca 2016 r. o delegowaniu pracowników w ramach świadczenia usług. Organy polskie i austriackie były w ciągłym kontakcie za pomocą systemu (IMI) Internal Market Information System, umożliwiającego przepływ informacji pomiędzy pokrewnymi urzędami w UE, co skutkowało zawiadomieniem strony (polskiego przewoźnika) o nałożonej karze przez odpowiedni terenowo Okręgowy Inspektorat Pracy.

Zaświadczenie o aktualnym badaniu technicznym

Problemy pojawiają się jednak nie tylko w przypadku kontroli obowiązków wynikających z kwestii delegowania pracowników. Ostatnio coraz częściej kary nakładane są w przypadku braku dokumentów potwierdzających aktualne badania techniczne pojazdu. Jak wspominaliśmy wcześniej, w większości państw wystarczającym dokumentem do weryfikacji, czy pojazd przeszedł wszystkie niezbędne badania, jest wpis i pieczątka w dowodzie rejestracyjnym tego pojazdu. Wynika to z Dyrektywy PEiR 2014/45/UE z dnia 3 kwietnia 2014 r. w sprawie okresowych badań zdatności do ruchu drogowego pojazdów silnikowych i ich przyczep oraz uchylającej dyrektywę 2009/40/WE, której 10 artykuł stanowi:

*1. Stacja kontroli pojazdów lub, w stosownych przypadkach, właściwy organ państwa członkowskiego, który przeprowadził badanie zdatności do ruchu drogowego pojazdu zarejestrowanego na jego terytorium, wydaje dla każdego pojazdu, który pozytywnie przeszedł takie badanie, **poświadczenie na przykład w postaci wzmianki w dowodzie rejestracyjnym pojazdu, naklejki, świadectwa lub jakiejkolwiek innej łatwo dostępnej informacji.** (...)*

*3. Do celów swobodnego obrotu **każde państwo członkowskie uznaje poświadczenie wydane przez stację kontroli pojazdów lub właściwy organ innego państwa członkowskiego** zgodnie z ust. 1.*



Fot. Daimler

Umowa o pracę gwarantuje, że kierowca jest wynagradzany zgodnie z prawem danego państwa. Wymagają jej w przypadku kontroli służby kontrolne z Francji, Włoch, Austrii i Finlandii

Jednak od jakiegoś czasu zmieniła się praktyka kontrolna na terenie Węgier, gdzie wymagane jest dodatkowo zaświadczenie o przeprowadzeniu badania technicznego, wydane przez diagnostów na stacji kontroli pojazdów. Jak informuje ZMPD, zgodnie z doniesieniami przewoźników, w przypadku kontroli na terytorium Węgier, brak takiego dokumentu może skończyć się mandatem nawet w wysokości 800 tys. UHF (ponad 10 tys. zł).

Przewóz na potrzeby własne

Niekiedy inspekcje wymagają od firm dokumentów, których te posiadać przy sobie nie są w stanie. Z takim przypadkiem spotkaliśmy się przy okazji kontroli we Włoszech, kiedy to jeden z kierowców zadzwonił na telefon interwencyjny OCRK z informacją, że inspektorzy zamierzają ukarać jego pracodawcę za brak dokumentu CMR w przypadku przewozu wykonywanego na potrzeby własne. Firma ta przewoziła własne produkty pomiędzy swoimi magazynami, w związku z tym nie był to transport zarobkowy i list przewozowy CRM nie był w tym wypadku wymagany. Kara, którą chciano nałożyć, opiewała na – bagatela – 4 tys. euro. Jednak dzięki szybkiej pomocy OCRK i przesłaniu tłumaczeń konwencji na język włoski, udało się jej uniknąć, a kierowca mógł kontynuować wykonywany przewóz.

> Kompletna dokumentacja to podstawa w realizacji przewozów zagranicznych. Dopełnieniem jest wsparcie ekspertów, dzięki któremu przewoźnik może liczyć na fachową pomoc w spornych i wątpliwych sytuacjach i problemach z interpretacją przepisów.

Wsparcie OCRK

Jak widzimy, niedopełnienie obowiązków związanych z odpowiednią dokumentacją w przypadku transportu międzynarodowego, może skończyć się naprawdę dużymi karami. Dlatego kompletna dokumentacja to podstawa w realizacji przewozów zagranicznych. Ważnym dopełnieniem jest wsparcie ekspertów, dzięki któremu przewoźnik może liczyć na fachową pomoc w spornych i wątpliwych sytuacjach oraz problemach z interpretacją przepisów. Każda tego typu sprawa wymaga indywidualnego podejścia, często szybkiej interwencji lub wdrożenia procedury odwoławczej (wraz z zachowaniem stosownych terminów, formy, języka), a to warto powierzyć specjalistom w tej dziedzinie, takim jak eksperci Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców. |

Ireneusz Czulak,
ekspert OCRK
ds. analiz i rozliczeń
www.ocrk.pl



Projektowane rozporządzenie wprowadza nowy wzór listy kontrolnej stosowanej w przewozie drogowym towarów niebezpiecznych. Zawiera on tabelę oznaczoną jako „Część A", dedykowaną do kontroli na drogach i na parkingach oraz „Część B", dedykowaną do kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej przez uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych

NOWE DOKUMENTY W KONTROLACH PRZEWOZU DROGOWEGO TOWARÓW NIEBEZPIECZNYCH.

KRÓTKI KOMENTARZ DO PROJEKTOWANYCH PRZEPISÓW

W styczniu 2019 r. na stronach internetowych Rządowego Centrum Legislacji (RCL) opublikowano projekt rozporządzenia ministra infrastruktury w sprawie formularza listy kontrolnej i formularza protokołu kontroli, odnoszący się m.in. do kontroli przewozu drogowego towarów niebezpiecznych[1)]. Projekt ten, wraz z uzasadnieniem i Oceną Skutków Regulacji (OSR), skierowano w ramach konsultacji publicznych m.in. do Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP), który przedstawił szczegółowe uwagi dotyczące proponowanych przepisów.

Projekt wypełnia istniejącą od 10 miesięcy lukę w prawie powstałą 18.06.2018 r., tj. w dniu utraty mocy uprzednio obowiązującego rozporządzenia, i polegającą na niewykonywaniu od tego czasu zmienionej delegacji ustawowej do określenia wzorów dokumentów stosowanych w kontrolach omawianego przewozu. Dodatkowo, powszechna praktyka używania przez kontrolujących dotychczasowych wzorów dokumentów, celem wykonywania ustawowych obowiązków, (którą notabene w zaistniałym stanie prawnym można uznać za uzasadnioną), spowodowała, że podjęcie działań legislacyjnych stało się obecnie sprawą ważną i pilną. Jak zauważa sam projektodawca, rozporządzenie dotyczy dokumentów kontrolnych stanowiących podstawę nakładania kar pieniężnych na uczestników przewozu towarów niebezpiecznych, a niezwłocznego wejścia w życie projektowanych przepisów wymaga „ważny interes państwa".

Nowa lista kontrolna i nowe elementy do sprawdzenia podczas kontroli

Projektowane rozporządzenie wprowadza nowy wzór listy kontrolnej stosowanej w przewozie drogowym towarów niebezpiecznych. Wzór ten zawiera dwie, odrębne tabele: pierwszą, oznaczoną jako „Część A", i dedykowaną do kontroli na drogach i na parkingach oraz drugą, oznaczoną jako „Część B", dedykowaną do kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej przez uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych. Głównym elementem każdej z ww. tabel jest szczegółowy wykaz obowiązków i warunków podlegających sprawdzeniu oraz odpowiadający im szczegółowy wykaz czynności przeprowadzanych przez kontrolujących, np. inspektorów Inspekcji Transportu Drogowego, czy funkcjonariuszy Policji.

[1)] Projekt o nr 238 w Wykazie Prac Legislacyjnych Ministra Infrastruktury, dostęp do treści projektu: https://legislacja.rcl.gov.pl/projekt/12319756/katalog/12561377#12561377.

Tabela zawarta w „Części A", została utworzona na podstawie uprzedniego wzoru formularza listy kontrolnej, który dostosowano do obecnie obowiązujących przepisów podatkowych (np. utworzono nowe pole z nr NIP kontrolowanego), przepisów Umowy ADR[2] (np. wprowadzono określenie „przewóz w sztukach przesyłek" na oznaczenie sposobu przewozu) oraz przepisów ustawy o przewozie towarów niebezpiecznych[3] (uptn) (np. ujednolicono określenia używane w liście kontrolnej z określeniami używanymi do opisu naruszeń w taryfikatorze naruszeń i kar stanowiącym załącznik nr 1 do uptn). W tabeli pozostawiono natomiast dotychczasową kolumnę z oznaczeniem kategorii zagrożenia związanego z każdą stwierdzoną nieprawidłowością (kategoria I, II albo III zgodnie z dyrektywą Komisji 2004/112/WE[4]), a także dane identyfikujące kontrolującego, kontrolowanego oraz datę i miejsce kontroli.

Tabela zawarta w „Części B" jest nowa, a jej treść została dostosowana do specyfiki kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych. Specyfika ta wyraża się w budowie wykazu obowiązków i warunków podlegających sprawdzeniu, który będzie obejmował m.in. wyznaczanie doradcy do spraw bezpieczeństwa przewozu towarów niebezpiecznych, sprawozdawczość z działalności w zakresie tego przewozu, raportowanie wypadków z udziałem towarów niebezpiecznych, szkolenie osób zaangażowanych w przewóz towarów niebezpiecznych, a także sporządzanie i aktualizację planów ochrony towarów dużego ryzyka.

ZWIĄZEK PRACODAWCÓW „TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA"



Małgorzata Wieleba-Walicka,
radca prawny

Absolwentka Wydziału Prawa i Administracji UW, ukończyła aplikację legislacyjną organizowaną przez Kancelarię Prezesa Rady Ministrów, studia doktoranckie na Wydziale Bezpieczeństwa Narodowego w Akademii Obrony Narodowej w Warszawie oraz aplikację radcowską organizowaną przez Okręgową Izbę Radców Prawnych w Warszawie. Z transportem związana od 15 lat. Posiada rozległą wiedzę w zakresie bezpieczeństwa transportu, tworzenia prawa krajowego, unijnego i międzynarodowego dot. transportu oraz doświadczenie wyniesione z pracy z krajowymi i międzynarodowymi przedsiębiorstwami transportowymi. Członek wspierający Stowarzyszenie Doradców ds. Transportu Towarów Niebezpiecznych oraz członek Europejskiego Stowarzyszenia Doradców ADR, które należą do European Association of Dangerous Goods Safety Advisers.

Podjęcie prac legislacyjnych dotyczących rozporządzenia, choć spóźnione, to jednak należy uznać za działanie pozytywne, pozwalające na wypełnienie istniejącej obecnie luki w prawie, a tym samym na ujednolicenie w skali krajowej dokumentów stosowanych do kontroli przewozu drogowego towarów niebezpiecznych.

ZWIĄZEK PRACODAWCÓW „TRANSPORT I LOGISTYKA POLSKA"

Organizacja pracodawców utworzona 1 sierpnia 2014 r. w Uniejowie. Wśród założycieli było 14 firm transportowo-logistycznych, będących uznanymi przedsiębiorcami na rynku pracy. Dziś TLP to ponad 60 wiodących firm zatrudniających łącznie ok. 40 tysięcy pracowników. Organizacja działa, aby chronić, promować i reprezentować transport, spedycję i logistykę, w tym ekonomiczne i prawne interesy swoich członków. Ma za zadnie stworzyć w polskiej i zagranicznej opinii publicznej pozytywny wizerunek polskiego transportu drogowego, wpływać na sytuację i kształt prawny branży oraz chronić jej interesy. TLP jest po to, aby sektor transportu drogowego rósł w siłę.

Nowy protokół kontroli i nowe ustalenia kontrolujących

Projektowany, nowy wzór protokołu kontroli, podobnie jak ww. wzór listy kontrolnej, został podzielony na dwie, odrębne tabele, z elementami uwzględniającymi rodzaj kontroli.

Protokół dotyczący kontroli na drogach i na parkingach, oparto na wzorze stosowanym przed 18.06.2018 r., oznaczono jako „Części A" tabeli stanowiącej załącznik nr 5 do rozporządzenia oraz dostosowano m.in. do obecnie obowiązujących wymagań określonych w przepisach podatkowych, dotyczących stosowania numeru REGON i firmy kontrolowanego przedsiębiorcy.

Protokół dotyczący kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej przez uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych (np. w siedzibie, magazynie, oddziale, czy zakładzie produkcyjnym), został oznaczony natomiast jako „Część B" tabeli stanowiącej załącznik nr 5 do rozporządzenia i zawiera m.in. szczegółowy opis naruszeń stwierdzonych przez kontrolujących w uprzednio wypełnionej liście kontrolnej. W kontekście tych naruszeń, istotnym fragmentem projektowanego protokołu są elementy dotyczące liczby kierowców zatrudnionych oraz wykonujących osobiście przewozy drogowe na rzecz uczestnika przewozu towarów niebezpiecznych przez rok wstecz od dnia

[2] Umowa europejska dotycząca międzynarodowego przewozu drogowego towarów niebezpiecznych (ADR) (Dz. U. z 2017 r., poz. 1119 oraz z 2018 r., poz. 135).
[3] Obowiązków określonych w ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 r. o przewozie towarów niebezpiecznych.
[4] Dyrektywa Komisji 2004/112/WE z dnia 13 grudnia 2004 r. dostosowująca do postępu technicznego dyrektywę Komisji 95/50/WE w sprawie ujednoliconych procedur kontroli drogowego transportu towarów niebezpiecznych (Dz. Urz. UE L 367 z 14.12.2004, str. 23).

rozpoczęcia kontroli. Jak wynika z przepisów rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady WE nr 1071/2009[5], ww. liczba kierowców, w połączeniu z wagą stwierdzonych naruszeń (poważne, bardzo poważne, najpoważniejsze), będzie miała wpływ na późniejszą ocenę dobrej reputacji, jako jednego z warunków wykonywania krajowych i międzynarodowych zarobkowych przewozów drogowych rzeczy.

Ponadto, pozostawiono dotychczasowy sposób i zakres wypełniania dokumentów kontrolnych (forma elektroniczna lub papierowa, czytelnie, niebieskim lub czarnym kolorem, z podpi-



Fot. PEKAES

Szczególnej uwagi wymaga doprecyzowanie treści projektowanych wzorów dokumentów tak, aby w sposób oczywisty wynikało, że będą one stosowane, na zasadzie równego traktowania, również w odniesieniu do podmiotów wykonujących przewozy niezarobkowe, jako działalność pomocniczą względem działalności gospodarczej

sami kontrolującego i kontrolowanego lub jego upoważnionego przedstawiciela).

Jest dobrze, ale może być lepiej

W naszej ocenie, podjęcie prac legislacyjnych dotyczących rozporządzenia, choć spóźnione, to jednak należy uznać za działanie pozytywne, pozwalające na wypełnienie istniejącej obecnie luki w prawie, a tym samym na ujednolicenie w skali krajowej dokumentów stosowanych do kontroli

Projektowany, nowy wzór protokołu kontroli, podobnie jak ww. wzór listy kontrolnej, został podzielony na dwie, odrębne tabele, z elementami uwzględniającymi rodzaj kontroli.

przewozu drogowego towarów niebezpiecznych.

Analiza obecnie proponowanych przepisów, pozwala na identyfikację następujących obszarów, wymagających



Fot. Transpolonia

Istotnym fragmentem projektowanego protokołu są elementy dotyczące liczby kierowców zatrudnionych oraz wykonujących osobiście przewozy drogowe na rzecz uczestnika przewozu towarów niebezpiecznych przez rok wstecz od dnia rozpoczęcia kontroli

szczególnej uwagi w kolejnych etapach procesu legislacyjnego:

1. Doprecyzowanie treści projektowanych wzorów dokumentów tak, aby w sposób oczywisty wynikało, że będą one stosowane, na zasadzie równego traktowania, również w odniesieniu do podmiotów wykonujących przewozy niezarobkowe, jako działalność pomocniczą względem działalności gospodarczej.
2. Usunięcie z treści projektowanej listy kontrolnej w przewozie drogowym towarów niebezpiecznych elementu dotyczącego sprawdzania, czy doradca do spraw bezpieczeństwa tego przewozu dokumentuje wykonywane zadania, z uwagi na brak obowiązku takiego dokumentowania zarówno w ADR, jak i uptn oraz skutek polegający na możliwym podwyższaniu przez DGSA cen dotychczas świadczonych usług.
3. Wprowadzenie możliwości podpisywania protokołu kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej przez uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych, przez kontrolowanego lub upoważnioną osobę, gdyż obecnie proponowane rozwiązanie, polegające na podpisywaniu takiego protokołu przez kierowcę, jest niezgodne choćby z samą istotą takiej kontroli.
4. Doprecyzowanie elementu dotyczącego sprawdzania przeszkolenia osób zaangażowanych w przewóz drogowy towarów niebezpiecznych tak, aby z listy kontrolnej odzwierciedlającej skontrolowany stan faktyczny, wynikało w sposób oczywisty kto i w jakim zakresie powinien podlegać szkoleniom wymaganym przepisami ADR i uptn.

Rozporządzenie dotyczy dokumentów kontrolnych stanowiących podstawę nakładania kar pieniężnych na uczestników przewozu towarów niebezpiecznych, a niezwłocznego wejścia w życie projektowanych przepisów wymaga „ważny interes państwa".

[5] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1071/2009, z dnia 21 października 2009 r. ustanawiające wspólne zasady dotyczące warunków wykonywania zawodu przewoźnika drogowego i uchylające dyrektywę Rady 96/26/WE (Dz. Urz. UE L 300 z 14.11.2009, str. 51, z późn. zm.).



Fot. HOYER

Tabela zawarta w „Części B" jest nowa, a jej treść została dostosowana do specyfiki kontroli w miejscu prowadzenia działalności gospodarczej uczestnika przewozu drogowego towarów niebezpiecznych

5. Weryfikację wskazanej w OSR liczby podmiotów, na które będzie oddziaływać projektowane rozporządzenie, bowiem liczbę tę w odniesieniu do przewozów drogowych, oparto na informacjach uzyskanych tylko z rocznych sprawozdań uczestników tego przewozu, podczas gdy nie każdy uczestnik omawianego przewozu podlega obowiązkowi sprawozdawczemu.

Co dalej?

Projektowane rozporządzenie jest ważnym aktem prawnym dla każdego uczestnika przewozu towarów niebezpiecznych. Wprowadza ono wzory dokumentów kluczowych dla ustaleń z przeprowadzanych kontroli, traktowanych w dalszym postępowaniu jako dokumenty urzędowe, stanowiące podstawę odpowiedzialności zarówno przedsiębiorców (np. przewoźników, załadowców, nadawców), jak również osób fizycznych (np. zarządzających transportem, doradców do spraw bezpieczeństwa, kierowców).

W związku z planowanym wejściem w życie projektowanego rozporządzenia w dniu następującym po dniu ogłoszenia w Dzienniku Ustaw RP, proponujemy już teraz analizę obecnej treści projektowanych zmian, a następnie monitorowanie stanu dalszych prac, celem możliwie szybkiego uwzględnienia nowych przepisów w działalności związanej z przewozem towarów niebezpiecznych.

Projektowane rozporządzenie wprowadza wzory dokumentów kluczowych dla ustaleń z przeprowadzanych kontroli, traktowanych w dalszym postępowaniu jako dokumenty urzędowe, stanowiące podstawę odpowiedzialności zarówno przedsiębiorców, jak i osób fizycznych.

Aktualne informacje będą zamieszczane na naszej stronie internetowej: www.tlp.org.pl. |

Małgorzata Wieleba-Walicka,
radca prawny,
Związek Pracodawców
„Transport i Logistyka Polska"

TERAZ JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

Promocyjna prenumerata obu tytułów 129 zł

TSL biznes
Prenumerata roczna tylko 99 zł

Truck&Van
Prenumerata roczna tylko 49 zł

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. J. 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

☐ Coroczne, automatyczne przedłużanie prenumeraty

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

Zamawiam roczną prenumeratę (11 wydań)
TSL Biznes od numeru ☐ /2019
Truck&Van od numeru ☐ /2019
oba tytuły od numeru ☐ /2019

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.

Targi Kielce
exhibition & congress centre

TARGI BUDOWNICTWA INFRASTRUKTURALNEGO

Rotra

XI Międzynarodowe Targi Transportu Drogowego - Pojazdy Użytkowe

Kielce

25 LAT

14-16.05.2019

Najważniejsze spotkanie branży
– premiery, nowości rynkowe, najnowsze rozwiązania i inspiracje, dyskusje o rozwoju branży






Równolegle odbędą się targi:

Jubileuszowe Międzynarodowe Targi Budownictwa Drogowego **Autostrada-Polska**
oraz Międzynarodowe Targi Infrastruktury, Techniki Parkingowej i Sprzętu do Utrzymania Dróg

Targom towarzyszy:

- **XX Kongres Zarządców Dróg Powiatowych**
- Konferencja **Innowacje w drogownictwie**
- Konferencja **Mosty dla Regionów**
- Seminarium **Bezpieczeństwo Techniczne Maszyn Budowlanych i Pojazdów**
- **Forum Zielona Autostrada**

Wstęp bezpłatny

Rejestracja na:
www.autostrada-polska.pl

Współpraca

POLSKI ZWIĄZEK PRACODAWCÓW BUDOWNICTWA



Poruszamy Twój biznes.

Nasi pracownicy gwarantują najwyższą jakość obsługi niezależnie od skali Twojego biznesu.

Mercedes-Benz
Trucks Warszawa

Oddział Emilianów: ul. Gottlieba Daimlera 4, 05-250 Emilianów, tel. +48 22 312 53 00
Oddział Siedlce: Ujrzanów 32a, 08-110 Siedlce, tel. +48 25 755 59 45

www.poruszamybiznes.pl