ISSN 2081–5255

LISTOPAD – 11/2019 (107)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

Cena 9,90 zł
(8% VAT)



ISSN 2081 5255
Nakład: 11 000 egzemplarzy

Tematy numeru:

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA Z CROSSBORDER W TLE

STANDARYZACJA W LOGISTYCE – NIEUNIKNIONA PRZYSZŁOŚĆ?

LOGISTYKA BRANŻY E-COMMERCE I KURIERSKIEJ

Zamów bezpłatną e-prenumeratę

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

ADRIANO
3.328.760 KM
w trasie od 1983

Nie do zdarcia. Tak jak Ty!



+1200 zł na zakup opon

Zarejestruj się i odbierz nawet 1200 zł rabatu na zakup opon marki Semperit

Prezent dla pierwszych klientów, którzy zrealizują kod - upominek od Semperit.

Promocja trwa od 1.09.2019 do 30.11.2019 lub do wyczerpania kodów, ważność kodów do 31.12.2019.

Szczegóły akcji i regulamin dostępne na www.oszczedzajzsemperit.pl

SEMPERIT
Since 1906.

Semperit. Marka koncernu Continental.

ALIOR BANK

WYŻSZA KULTURA. BANK NOWOŚCI.

BANK PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

BIZNES KORPORACYJNY MA U NAS SZCZEGÓLNE MIEJSCE



Zapraszamy do centrów korporacyjnych:

Bielsko-Biała, pl. Wolności 9; **Gdańsk**, ul. płk. Pałubickiego 6 bud. B; **Gorzów Wlkp.**, ul. Hawelańska 3; **Katowice**, ul. Mikołowska 52; **Kraków**, ul. Pilotów 2; **Lublin**, ul. Zana 32 A; **Poznań**, ul. Wyspiańskiego 26 B; **Rzeszów**, ul. Kolejowa 1; **Szczecin**, ul. Żubrów 3; **Warszawa**, ul. Łopuszańska 38 C; **Warszawa**, ul. Żelazna 28/30; **Wrocław**, ul. Powstańców Śląskich 7 A; **Zielona Góra**, ul. Bankowa 10.

Pełna informacja o ofercie dla dużych firm jest dostępna w centrach korporacyjnych Alior Banku SA i na www.aliorbank.pl.



Celem firm zajmujących się handlem e-commerce jest satysfakcja klientów, to dzięki niej mogą zatrzymać przy sobie starych i zyskiwanie nowych. Cel ten najlepiej realizuje Amazon osiągając obroty rzędu 277 mld dol. brutto, przy czym eBay to „tylko" 89,83 mld dol.

Eksperci twierdzą, że firma Jeffa Bezosa najwięcej zawdzięcza kompleksowemu podejściu do sprzedaży. Klient może czuć się zaopiekowany od momentu pojawienia się potrzeby zakupu do odebrania zakupionego produktu, sprawdzenia go, a nawet zwrotu czy reklamacji. Co więcej, Amazon nie tylko pracuje nad dotarciem do nowych klientów poprzez strategię marketingową, lecz również robi wszystko, aby zatrzymać bieżących użytkowników. Stąd ciągłe prace nad poszerzaniem asortymentu, systemem podpowiedzi i funkcjonowaniem samej wyszukiwarki. Amazon stawia również na przejrzystość i szybkość użytkowania serwisu. Korzystanie ze strony ma być szybkie i intuicyjne. Do tego zajął się dostawą produktów.

Choć inni mogą się od niego uczyć, nie wychodzi im to najlepiej. Według nowego raportu DHL, większości firm nie udało się w pełni wdrożyć strategii e-commerce. 70% firm B2C i 60% firm B2B nadal pracuje nad doprowadzeniem do pełnego jej wdrożenia. Aby zadowolić klienta wiele z nich korzysta z doświadczeń Amazona, np. wykorzystując technologię. A jednym z największych i jednocześnie najważniejszych wyzwań jest realizacja *last mile*, czyli ostatniego etapu doręczenia przesyłki. To on najmocniej wpływa na czas doręczenia i ostateczną satysfakcję kupującego.

A jak jest w Polsce? U nas e-commerce rozwija się dynamicznie, a wspiera go dobrze zorganizowana logistyka. W Raporcie Statista Digital Market Outlook podano, że pod koniec 2018 r. polski rynek e-commerce był wyceniany na ponad 50 mld zł, a w ciągu kilku lat jego wartość może wzrosnąć nawet do 80 mld zł. A jak będzie? Czas pokaże. |

Elżbieta Haber
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

Aktualności 6

LOGISTYKA

Kompleksowa obsługa z crossborder w tle....10
Inwestycje w logistykę e-commerce.....14
Obsługa kanału online istotna dla całej Grupy DHL.....16
Co dla europejskiego e-commerce oznaczałby Brexit bez umowy?.....20
Problemy z wdrożeniem strategii e-commerce.....21
E-handel także dla biznesu.....21
GEFCO znaczącym graczem logistycznym w Polsce 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Standaryzacja w logistyce – nieunikniona przyszłość? 26
Szybkobieżne bramy Efaflex zamontowano na wielopoziomowym parkingu w Londynie 28
Dematic – pionier intralogistyki.....30
DB Schenker bada wykorzystanie egzoszkieletów.....32
Jak skutecznie wspiąć się na szczyt… paczkowy?.....33
CHEP i Nestlé Waters optymalizują łańcuch dostaw.....34

SYSTEMY IT

Rozwój na międzynarodową skalę – nowa lokalizacja TIMOCOM we Wrocławiu 36
Nowoczesne technologie dla logistyki jutra 37

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Nowe lokalizacje magazynowe w Polsce.....38
Deweloper podąża za nowymi drogami.....40

KIERUNEK EUROPA

Grupa Raben stawia na współpracę z rynkiem niemieckim 42
Polski oddział CEVA Logistics częścią klastra CEE 43
Z uwzględnieniem specyfiki oddziałów 44
Project Cargo kluczowym obszarem dla Grupy Fracht 46

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Na piątym miejscu w Europie 48
Przewoźnik pod pełną ochroną 49

PRAWO

Kto ładuje ten ryzykuje.....50
O co tak naprawdę chodzi z tym Pakietem Mobilności? 54
Transport żywych zwierząt – najważniejsze zasady.....58

TRANSPORT DROGOWY

Automatyzacja i technologia nieprędko pomogą wypełnić wakaty w transporcie 62
Raben jeździ w stylu eko 64
Czechy zmieniają system myta. Czas się przerejestrować! 65

TRANSPORT KOLEJOWY

Trako 2019, jeszcze większe niż dwa lata temu 66
Rail Baltica 68

AUTO W FIRMIE

Nowy Ford Transit – najinteligentniejszy i najbardziej wydajny model.....72

WYDARZENIA

O logistyce w Szczecinie 74

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

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

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
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**

TSLbiznes · TruckVan · SPOTKANIA TRANSPORTOWE


Let's
grow
together
There is always space for more
5
years in the warehousing business in Poland
HILLWOOD
A PEROT COMPANY®

PANATTONI TWORZY FABRYKĘ DLA SEALED AIR

Deweloper przebuduje 12 tys. m² istniejącej powierzchni w ramach Panattoni Business Center Łódź III. Produkcja pianek zabezpieczających towary przemysłowe podczas transportu ruszy w listopadzie, pół roku po podpisaniu kontraktu najmu.

Zostanie tu stworzona fabryka opakowań technicznych na bazie pianek PE przeznaczonych do zabezpieczania wrażliwych produktów podczas ich transportu. Realizowana powierzchnia dla Sealed Air obejmie trzy strefy – produkcyjną, konfekcyjną i magazynową, które zajmą ok 11,5 tys. m² oraz socjalno-biurową,



o 536 m² powierzchni. W celu osiągnięcia 12,5% naturalnego doświetlenia nastąpi wzmocnienie konstrukcji dachu, na którym zostaną zamontowane świetliki. Zostaną dodane instalacje i zwiększona moc prądu.

W podjęciu decyzji budowy nowej fabryki kluczowa była lokalizacja – 3,5 km od centrum Łodzi, zaledwie 5 km od autostrady A1 i 18 km od autostrady A2.

– *Stworzenie fabryki dla firmy Sealed Air pokazuje stopień zaawansowania parków logistycznych tworzonych przez Panattoni Europe. Istniejące moduły mogą zostać szybko i sprawnie dostosowane do zróżnicowanych działalności przedsiębiorstw zarówno produkcyjnych, magazynowych, jak i logistycznych* – podkreśla Magda Kilijańska Senior Development Manager z Panattoni Europe.

connect 4 land

Polscy klienci DB Schenker mają już dostęp do connect 4 land – nowej cyfrowej platformy do składania zleceń, dzięki której wycenią i zamówią usługi logistyczne w zakresie transportu lądowego.



Platforma pomyślnie przeszła testy w Hiszpanii i Niemczech. Sukcesywnie, do końca roku, będzie uruchamiana w kolejnych krajach Europy. W najbliższym czasie DB Schenker wdroży również connect 4 ocean i connect 4 air – nowe systemy zleceń online dla transportu morskiego i lotniczego. Nowy cyfrowy interfejs do składania zleceń uprości korzystanie z profesjonalnych usług firmy DB Schenker. Za sprawą kliku kliknięć myszką klienci będą mogli zlecić dostawę towarów do odbiorców w całej Europie. – *Dzięki temu nasza główna działalność stanie się jeszcze bardziej cyfrowa. Już wkrótce wszystkie nasze procesy, od oferty po fakturę, zostaną całkowicie zdigitalizowane* – mówi Ewald Kaiser, Chief Operating Officer w DB Schenker.

Platforma connect 4 land oferuje klientom biznesowym dostęp również z poziomu smartfona do systemu zleceń, natychmiastowych i przejrzystych informacji o cenach i czasie transportu oraz praktycznego systemu śledzenia.

Więcej informacji na stronie www.dbschenker.com.

Z GODŁEM INWESTOR W KAPITAŁ LUDZKI 2019

Dachser został nagrodzony godłem Inwestor w Kapitał Ludzki 2019. Laureaci konkursu wybierani są na podstawie badania certyfikacyjnego przeprowadzanego wśród pracowników przez Fundację Digital Knowledge Observatory.

Program Inwestor w Kapitał Ludzki jest skierowany do wszystkich firm, instytucji, a także krajowych oddziałów koncernów działających na terenie Polski, które wyróżniają się w zakresie dbałości o rozwój kompetencji swoich pracowników. Warunkiem przejścia przez proces certyfikacji jest osiągnięcie średniego wyniku na poziomie minimum 70% w pięciu badanych obszarach, takich jak: ogólna satysfakcja z pracy, zaangażowanie, relacje, kompetencje oraz pracownik jako ambasador. Zespół Dachser przyznał firmie najwyższe oceny w obszarach „zaangażowanie" oraz „pracownik jako ambasador".

STARTUPY ZAGROŻENIEM DLA KORPORACJI



Dmitry Lagun

Według powszechnej opinii współpraca między korporacjami i startupami jest strategią win-win. Jednak, jak podaje portal Kommersant, 78% firm postrzega startupy jako zagrożenie dla swojej działalności, a 45% obawia się, że nie będą w stanie konkurować z młodymi firmami-piraniami.



Fot. Shutterstock

– Istnieje wiele przykładów, kiedy startup zmieniał branżę, a liderzy tracili pozycje. Na przykład Uber. Po stworzeniu innowacyjnego modelu transportu pasażerskiego firma Uber zastosowała tę samą koncepcję w transporcie towarowym. Nowo opracowane aplikacje UberFreight i UberRush wykluczają pośrednictwo spedytorów. Międzynarodowa grupa kapitałowa AsstrA monitoruje te projekty i ogólne trendy rynkowe – podkreśla Dmitry Lagun, CEO AsstrA-Associated Traffic AG.

Według światowych ekspertów, jeśli firmy nie pójdą z duchem czasu, czeka je los outsiderów.

– Startupy zmieniają zasady gry w coraz większej liczbie sektorów. Stare sposoby prowadzenia działalności gospodarczej tracą na wartości. Nowi gracze wyprzedzają duże firmy, prowadząc biznes w inny, często lepszy sposób. Jeśli korporacje nie będą wspierać startupów, grozi im osłabienie swoich modeli biznesowych lub, co gorsza, izolacja spowodowana silną konkurencją ze strony startupów. Nie chodzi o to, czy korporacje powinny inwestować w startupy, ale o to, ile i jak agresywnie – podsumowuje Dmitry Lagun. I

AsstrA
sales@asstra.pl



UPS SKRACA CZAS TRANZYTU

Firma UPS wprowadziła ulepszenia do swojej sieci i infrastruktury, które skracają czas tranzytu przesyłek do i z Rumunii. Klienci z Polski, korzystając z najbardziej ekonomicznej opcji wysyłki UPS – UPS Standard®, będą o jeden dzień krócej czekać na przesyłki do i z Rumunii.



Według badania Online Shopper™ UPS Europe Pulse, 38% kupujących online na świecie porzuci swój koszyk zakupowy, jeśli uzna, że koszt przesyłki jest zbyt wysoki. Dzięki szybszej wysyłce za pomocą usługi UPS Standard®, firmy w Polsce mogą zwiększać zadowolenie klientów, dostarczając produkty szybko i tanio.

Ostatnie udoskonalenia usług UPS są częścią planu zakładającego inwestycję 2 mld dol. w rozwój infrastruktury w Europie do 2019 r. W ramach tego programu firma uruchomiła trzy *super huby* w Londynie, Paryżu i Eindhoven w Holandii, a także nowe obiekty operacyjne w Mysłowicach i Strykowie. Wszystkie dotychczasowe inwestycje pozwolą klientom dotrzeć do ponad 80% mieszkańców Europy w ciągu dwóch dni roboczych, jeśli skorzystają z usługi UPS Standard®. I

UBER FREIGHT WCHODZI DO POLSKI

Trzy miesiące po sukcesie na niemieckim rynku, Uber Freight wchodzi do Polski. Łączy on przewoźników ze spedytorami, oferując ceny ustalane z góry, szybkie płatności i możliwość zarezerwowania przewozu ładunku za pomocą jednego kliknięcia.



Platforma łączy przewoźników dysponujących możliwością przewiezienia określonych ładunków ze spedytorami na terenie Stanów Zjednoczonych oraz Europy. Spedytorzy otrzymują nie tylko dostęp do ogromnej sieci przewoźników, lecz także możliwość monitorowania przewozu ładunku w czasie rzeczywistym.

– *Bardzo cieszymy się, że dzięki wprowadzeniu Uber Freight w jeszcze większym stopniu możemy podkreślić naszą obecność w Polsce. Platforma Uber Freight pomaga przewoźnikom łączyć się ze spedytorami – niezależnie od wielkości biznesu* – mówi Daniel Buczkowski, dyrektor ds. ekspansji Uber Freight na rynkach europejskich.

Uber działa globalnie i w ten sam sposób podchodzi do rozwoju platformy Uber Freight na rynku logistycznym. Rozpoczęta w marcu tego roku ekspansja na rynkach europejskich to pierwszy krok do rozwoju współpracy na poziomie międzynarodowym. Wraz z wejściem do Polski, firma ma zamiar stać się zaufanym partnerem zarówno dla przewoźników, spedytorów, jak i innych uczestników budujących rynek logistyczny w kraju i w Europie. I

NAPŁYW AZJATYCKICH INWESTYCJI W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Wyższe stopy zwrotu i mniejsza konkurencja ze strony podmiotów krajowych, w porównaniu z głównymi rynkami europejskimi, skłoniły azjatyckich inwestorów do zainwestowania 9,5% całego kapitału w regionie CEE w 2019 r.

W raporcie opublikowanym przez Skanska, Colliers International oraz międzynarodową kancelarię prawną Dentons, można przeczytać, że wartość kapitału azjatyckiego (pochodzącego z Singapuru, Filipin, Chin, Korei Południowej i Malezji) zainwestowanego bezpośrednio w Europie Środkowo-Wschodniej od 2013 r. osiągnęła poziom 7,7 mld euro, w porównaniu z 8,6 mld euro zainwestowanego w Niemczech.

Europa Środkowo-Wschodnia jest jednym z kluczowych rynków inwestycyjnych w sektorze nieruchomości w Europie. Polska ma ponad 50-procentowy udział w rynku, największą różnorodność produktów oraz płynność, którą zawdzięcza inwestorom pochodzącym z różnych krajów. Coraz lepsze wyniki w regionie są rezultatem połączenia stabilnej sytuacji politycznej, dynamicznego rozwoju gospodarczego i dojrzałego rynku najmu, a także wciąż atrakcyjnych cen w porównaniu z Europą Zachodnią.

Luke Dawson, dyrektor zarządzający i kierownik ds. rynków kapitałowych w Europie Środkowo-Wschodniej w Colliers International, twierdzi: – *W regionie obserwujemy*



bezprecedensowy napływ kapitału zagranicznego z wielu źródeł – od RPA po Azję. Inwestorzy z rynków azjatyckich już dokonali zakupów w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech, a w kręgu ich zainteresowań pozostają potencjalnie także inne rynki. Stali się oni ważnymi konkurentami dla funduszy zlokalizowanych w Niemczech. I

OPTYMALIZACJA TRANSPORTU Z CHIN DO EUROPY

Na potrzeby platformy sprzedażowej Amazon obsługującej transport z Chin do Belgii, firma DHL wdrożyła rozwiązanie Mixmove. Zapewnia ono pełną przejrzystość łańcucha dostaw, dając informację o tym, na jakim etapie transportu znajduje się przesyłka, a także wspiera procesy związane z bardziej efektywnym układaniem ładunku w pojazdach, co prowadzi do oszczędności i zmniejszenia emisji CO_2.

Spółka DHL zapewnia firmie Amazon logistykę ponad 50 tys. paczek dziennie z Chin do terminala transportowego w Belgii. Z belgijskiego centrum logistycznego przesyłki są dystrybuowane do trzydziestu trzech placówek Amazon na terenie Europy. Cały proces jest planowany i zarządzany przez rozwiązanie Mixmove.

– *Celem systemu Mixmove jest prawidłowe oznaczenie indywidualnymi kodami kreskowymi każdej paczki na etapie konfekcjonowania. Proces ten obejmuje ładunki przesyłane drogą lotniczą, morską i lądową. Dzięki wyeliminowaniu błędów na tym etapie łańcucha dostaw, możemy osiągnąć optymalną wydajność logistyki* – wyjaśnia Knut Fredrik Ramstad, dyrektor generalny Mixmove. – *Nasza współpraca z DHL trwa nieprzerwanie już od kilku lat. W tym czasie zrealizowaliśmy wiele projektów.(...) Po wdrożeniu rozwiązania Mixmove udało nam się obniżyć koszty transportu o 35% i emisję CO_2 o połowę* – dodaje Knut Fredrik Ramstad.

Transport między Chinami a Europą odbywał się dotychczas tylko drogą powietrzną, co jest rozwiązaniem kosztownym i niesie negatywne skutki dla środowiska. Po wdrożeniu rozwiązania, które optymalizuje proces logistyczny i zwiększa ładowność pojazdów, transport stał się tańszy i bardziej wydajny. Do tego rozwiązanie Mixmove zapewnia korzyści dla środowiska.

– *Ważne jest, aby maksymalnie wykorzystać potencjał floty. Gdyby wszystkie firmy korzystały z naszych rozwiązań, moglibyśmy być bliżej osiągnięcia światowych celów w zakresie ograniczenia emisji dwutlenku węgla. Łączna flota samolotów, statków i ciężarówek przewożących ładunki zostałaby zmniejszona nawet o połowę na całym świecie. Te pojazdy generują znacznie więcej CO_2 niż jakikolwiek prywatny transport* – mówi Ramstad.

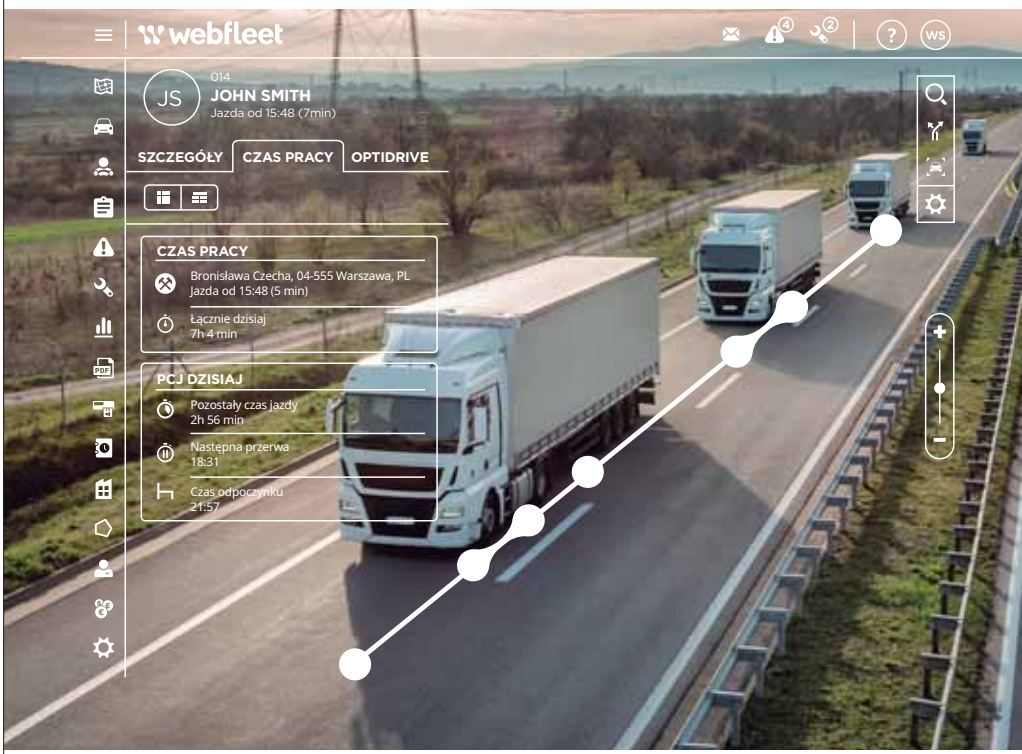
Fot. DHL



webfleet solutions
a Bridgestone company

Od zgodności z obowiązującymi regulacjami po optymalizację pracy floty

TomTom Telematics
to teraz Webfleet Solutions



Let's drive business. Further.

webfleet.com



Pod koniec 2014 r. w Prime Cargo Poland rozładowało i załadowało setki ciężarówek i kontenerów wyjeżdżających do różnych miejsc w całej Europie. Zebrano i zapakowano około 1,1 mln artykułów, które następnie zostały dostarczone do klientów indywidualnych, sklepów i magazynów

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA Z CROSSBORDER W TLE

Do grona firm logistycznych działających na skalę międzynarodową, które oferują szeroki zakres usług, należy Prime Cargo. Firma ta powstała w Danii w 1998 r., a działalność rozpoczęła od spedycji artykułów z branży tekstylnej pomiędzy Europą a Chinami. O jej historii i obecnej działalności mówi Zbigniew Kempski, Managing Director, Prime Cargo Poland.

W ciągu tych ponad dwudziestu lat firma bardzo się rozwinęła, dziś zajmuje się nie tylko spedycją, ale i logistyką na skalę międzynarodową...

Magazynowaniem Prime Cargo zajęło się w pierwszych latach XXI w., a to dlatego, że jedni z ważniejszych klientów zgłosili potrzebę otwarcia magazynu w Danii. Poszliśmy im na rękę i między innymi dzięki temu w ciągu paru lat dołączyliśmy do grona głównych graczy logistycznych w Danii, a nawet w Skandynawii. Dziś w samej Danii posiadamy co najmniej 6 magazynów. Współpracuje z nami również oddział w Norwegii. Mamy biura w Chinach, mieliśmy w Wietnamie i wspólnie z innymi firmami tworzyliśmy logistykę magazynową w Egipcie. Obecni jesteśmy w Stanach Zjednoczonych i w Europie, a w Chinach posiadamy cztery oddziały i sporo partnerów.

Ma Pan na myśli partnerów zajmujących się spedycją?

Współpraca partnerska dotyczy bardzo różnych spedytorów, gdyż zgodnie z duńską mentalnością, jesteśmy firmą opartą na relacjach, nie boimy się wyzwań i jesteśmy elastyczni. W naszej siatce działa ponad 350 spedytorów. Tak duża ich liczba jest niezbędna, jeśli 50% naszej działalności koncentruje się na spedycji. Pozostałe 50% dotyczy magazynowania. W magazynach obsługujemy dwa kanały dystrybucji w proporcjach 50/50 – e-commerce i *business to business*.

Na potrzeby e-commerce stworzyliśmy bardzo rozbudowany, unikatowy, własny system magazynowy, który zaimplementowaliśmy w całej Europie. Obecnie żaden rynkowy system nie jest w stanie go zastąpić, a to dlatego, że nasz obsługuje bardzo różnych klientów, z różnymi towarami. Jest to ważne, gdyż dziś e-commerce w firmie obejmuje bardzo szeroką gamę produktów, jak meble, alkohole, elektronikę czy kosmetyki, chociaż wyrośliśmy na tekstyliach.

Jak firma Prime Cargo znalazła się w Polsce?

W 2013 r. jeden z naszych klientów e-commercowych z Danii, mający filie swojej firmy w krajach nordyckich i w Niemczech, przyszedł z pytaniem, czy jesteśmy w stanie zaoferować optymalne pod względem kosztów rozwiązanie, ale przy takich samych co obecnie procesach? Zarząd uznał, że te warunki spełnia Polska, bo w tym kraju można zaoszczędzić na sile roboczej. Efektem kalkulacji było otwarcie oddziału w Goleniowskim Parku Przemysłowym, w Łozienicy, na obrzeżach Goleniowa, 32 km od centrum Szczecina, w hali o powierzchni 10 tys. m^2. Później okazało się, że nie wszystko jest tak tanie jak myślano, a szczególnym wyzwaniem dla firmy była sezonowość ze względu na zmienną liczbę operacji. Na co dzień, poza sezonem, z pracą radziło sobie kilkanaście osób, a w sezonie potrzebnych było ich kilkaset. Do tego doszła dosyć wyrafinowana automatyka i system magazynowy. Mimo przeszkód, w październiku 2014 r. ruszyliśmy z operacjami i świetnie daliśmy sobie radę w okresie przedświątecznym. Już pod koniec tego samego roku w Prime Cargo Poland rozładowaliśmy i załadowaliśmy setki ciężarówek i kontenerów wyjeżdżających do różnych miejsc w całej Europie. Zebrano i zapakowano wtedy około 1,1 mln artykułów, choć wynik kompletacji roku 2018 był już 3-krotnie wyższy! Ponad 3 miliony artykułów dostarczonych zostało do klientów indywidualnych, sklepów i magazynów.

> Polski oddział otwarto w 2014 r., w Goleniowskim Parku Przemysłowym, w Łozienicy, na obrzeżach Goleniowa, 32 km od centrum Szczecina, w hali o powierzchni 10 tys. m^2.

W 2015 r. zespół Prime Cargo skoncentrował się na wdrażaniu nowych klientów, wymagających podwojenia powierzchni hali produkcyjnej do 20 tysięcy m^2.

Czy był Pan świadkiem rozruchu firmy?

Tak. Pracę rozpocząłem 1 maja, w początkach budowy magazynu. I choć w październiku zaczęliśmy wysyłać pierwsze zamówienia, to już w maju zajęliśmy się szkoleniem kilkunastu przyszłych pracowników, którzy trenowali kolejne osoby, a te kolejne jeszcze następne, po to by załoga licząca kilkaset osób mogła zaspokoić potrzeby klientów w Black Friday. W tym dniu liczba pracowników z 40 osób, które pracowały na co dzień, zwiększyła się do 170 osób na jednej zmianie.

Czy byliście na to przygotowani?

Oczywiście, ale takie rzeczy nie dzieją się bez nieprzewidzianych sytuacji i na nie byliśmy otwarci. Dużo nauczyliśmy się w tym czasie, do świąt pracowaliśmy na pełnych obrotach. Codziennie wyjeżdżało od nas po kilkanaście ciągników siodłowych. O ile pamiętam, to wysłaliśmy w tym okresie tyle samochodów ciężarowych na trasie Polska–Dania, że przejechałyby połowę drogi do Księżyca. Obecnie, z miesiąca na miesiąc nasze paczki docierają do coraz większej liczby krajów na całym świecie.

A jak teraz, po latach, oceniana jest decyzja otwarcia oddziału w Polsce?

To była dobra decyzja, choć nie wszystkie założenia się sprawdziły. Nie wszystko w Polsce jest tańsze. Oceniając to z perspektyw czasu nie można jednak porównywać roku do roku, gdyż w 2014 nie było problemów z rekrutacją kilkuset osób, większym wyzwaniem było ich przeszkolenie. Teraz rekrutacja kilkuset osób jest wyzwaniem i trudno do pracy w magazynie nie zatrudniać obcokrajowców. A w 2014 r. jedynymi obcokrajowcami byli Duńczycy, którzy pomagali nam w rozruchu.

Jesteśmy jednak operatorem świadczącym niestandardowe usługi, w tym dodane (impregnowanie obuwia, zawijanie w papier prezentowy, wprasowywanie loga), które nie są związane z usługami magazynowymi. Przy takim profilu działalności nasi pracownicy muszą być ekspertami w zakresie e-commerce'u – kastomizacji, czy zaawansowanych testów produktów, jak przetestowanie parametrów urządzenia przez bluetooth – więc wyuczenie osób pochodzących z zagranicy jest trudne.

Czyli Prime Cargo świadczy skomplikowane usługi…

Nawet więcej, bo są to też akcje serwisowe, w których uczestniczy kilkanaście osób mających przez kilka tygodni przetestować kilkadziesiąt tysięcy sztuk towaru i zdać z tego raport. Dokonujemy też różnego rodzaju kastomizacji, która jest niepowtarzalna, co oznacza, że każda przetestowana sztuka ma inną instrukcję. Zależnie od miesiąca i życzenia klienta, skala takich operacji jest różna – to może być kilkanaście lub kilkaset sztuk w ciągu miesiąca.

Czy to się opłaca?



Od maja 2015 r. właścicielem Grupy Prime Cargo jest japońska Grupa Mitsui Soko, działająca na światową skalę

Zawsze się opłaca, bo mamy zadowolonego klienta, a to czasami ważniejsze jest od finansów.

I dziś to robią obcokrajowcy?

Często. Pracownicy z Ukrainy bardzo dobrze dopasowują się do zespołu, są bardzo dobrze wykształceni, zazwyczaj mówią w kilku językach. Pracują również w naszej administracji, niektórzy od ponad dwóch lat, a liczymy, że zostaną z nami jak najdłużej. Budowanie zespołu polega na tym, żeby mieć różnych ludzi, o różnych predyspozycjach.



Zbigniew Kempski

> Na potrzeby e-commerce Prime Cargo stworzyło bardzo rozbudowany, unikatowy, własny system magazynowy, który zaimplementowało w całej Europie. Obecnie żaden rynkowy system nie jest w stanie go zastąpić.

A jak Pan trafił do zespołu?

Z wykształcenia jestem inżynierem, jednak w poprzedniej firmie zajmowałem się logistyką. Firma ta produkuje łopaty do turbin wiatrowych. W polskim oddziale *services and logistics* byłem odpowiedzialny za logistykę i magazynowanie, w tym za wysyłanie małych przesyłek kurierskich, ale także za transport ładunków ponadgabarytowych również statkami i barkami. Prowadzenie tak dużego oddziału wymagało ode mnie umiejętności zarządczych, znajomości finansów i podejścia procesowego do wielu rzeczy. To ułatwiło mi pracę Prime Cargo, które na początku było małą firmą. Z czasem jednak się rozrosło – dziś na stałe poza sezonem pracuje do 150 osób. Na początku był jeden klient, a teraz jest ich już kilkunastu. Aktywną sprzedaż prowadzimy od dwóch lat. Staliśmy marką samą w sobie i lokalnie jesteśmy mocni. Skandynawskie firmy bardzo chętnie do nas przychodzą, mamy u nich dobrą renomę. Aby spełniać najwyższe wymagania klientów, inwestujemy w naszą kadrę pracowniczą, automatyzację procesów oraz wprowadzamy nowe usługi, takie jak skład celny, akcyzowy i rozbudowa sieci dystrybucyjnej.

Od maja 2015 r. właścicielem naszej Grupy jest japońska Grupa Mitsui Soko, działająca na światową skalę.

Czy zmiana właściciela ułatwiła światową ekspansję?

Prime Cargo brało udział we wspólnych przedsięwzięciach Grupy. Efekty są, ale nie w Polsce. Niemniej mamy japońskich klientów niezwiązanych z naszymi właścicielami.

Jednak, mimo zmiany właściciela, nadal charakteryzuje nas duńska mentalności. Staramy się pracować w środowisku wzorowanym na duńskim, mamy takie samo podejście do pracowników i do rozwiązywania problemów, po to, żeby być atrakcyjnym dla klientów ze Skandynawii. To oznacza, że nie patrzymy na rzeczy przez pryzmat problemów i administracji. Dla Duńczyków najważniejszy jest cel i dążenie do niego, choć przy tym wiele razy się potkną, wywrócą, ale też wstaną. Polacy z kolei szukają problemów zawczasu, a ponieważ mogą się potknąć wiele razy, nie przystępują do działania. Przy tym są bardzo kreatywni i innowacyjni w momentach, które tego wymagają. W sytuacjach kryzysowych niezastąpieni. Jednak na co dzień, choć chcieliby wprowadzić zmiany, to tego nie robią. Duńczycy robią. Połączenie duńskiego elastycznego podejścia i innowacyjności z naszym zmysłem inżynieryjnym i precyzją świetnie sprawdza się w zespole.

Skandynawska innowacyjność wynika z dążenia do upraszczania rzeczy i robienia ich bardziej funkcjonalnymi, niestandardowymi, wyjątkowymi. Ja się chyba odnalazłem w tej mentalności, w życiu w szczęściu i prostocie. Umowy są proste, 1-3-stronicowe, zazwyczaj to tylko porozumienia. Są w nich tylko ramowe założenia i warunki obowiązujące przez rok, dwa lata. W Skandynawii standardem są inwestycje spekulacyjne – najpierw mam produkt, potem wychodzę z nim do klienta. U nas dopiero jak jest klient wykłada się pieniądze na inwestycję. Dlatego firmy skandynawskie są bardziej dynamiczne.

Czy Prime Cargo Polska działa tylko na rynku polskim czy także na rynkach zagranicznych?

Przesyłki e-commerce idą od nas na cały świat, a głównymi klientami są Skandynawowie, Niemcy i Polacy. Do działalności w kanale e-commerce jesteśmy dobrze przygotowani – mamy silny WMS, który wspomaga naszą pracę, automatykę, taśmociągi pozwalające sortować zamówienia, kardexy (karuzelowe urządzenia do składowania drobnych produktów), skład celny i skład akcyzowy dla e-commerce, gdzie trafia towar i z Polski, i zza granicy, w tym produkty luksusowe z różnych branż. Przez lata wyspecjalizowaliśmy się w obsłudze branży tekstylnej i jesteśmy w stanie obracać dużymi ilościami zwrotów, które w 50% pochodzą z Niemiec. Liczbę zwróconych produktów możemy liczyć w milionach.

Ale zajmujemy się też produktami z branży spożywczej, które nie wymagają specjalnych warunków składowania, chłodni, mroźni. Mamy m.in. klientów posiadających suplementy diety.

Czy planowane jest utworzenie następnych oddziałów Prime Cargo w Polsce?

Dział sprzedaży pracuje na to, abyśmy otworzyli kolejny oddział w Polsce. Nie jesteśmy nastawieni na szczególna lokalizację. Braliśmy już udział w przetargach, w niektórych z sukcesem, a obecnie prowadzimy rozmowy.

Co ma dać druga lokalizacja?

Planujemy rozwój w całej Polsce. Mamy produkt, dużą wiedzę, a nasz atut to własny WMS, więc mamy z czym pójść do klientów. Czujemy się dosyć mocni po kilku latach obecności na rynku. Chcemy go zdobywać. Liczymy, że przeniosą się do nas klienci z Niemiec i Skandynawii. Mamy też klientów zza wschodniej granicy. Potencjał jest, choć e-commerce to trudny kawałek chleba.

Naszym atutem jest też własny transport i spedycja. W Polsce zajmują się tym cztery osoby, a dwa lata temu zaczynaliśmy od jednej. Pod e-commerce mamy stałe linie, które codziennie wyjeżdżają do Skandynawii i do Niemiec, Holandii, Szwajcarii i Hiszpanii, do różnych hubów kurierskich. Mając transport pod kontrolą, łatwiej jest skracać czas dostawy i koszty sprzedaży *cross-border*.

Dziękuję za rozmowę.

Magazynowaniem Prime Cargo zajęło się w pierwszych latach XXI w. Wtedy jedni z ważniejszych klientów zgłosili potrzebę otwarcia magazynu w Danii. Dzięki temu, w ciągu paru lat firma dołączyła do grona głównych graczy logistycznych w Danii, a nawet w Skandynawii.



Przesyłki e-commerce Prime Cargo wysyła na cały świat, a głównymi klientami są Skandynawowie, Niemcy i Polacy. Firma jest przygotowana do działalności w kanale e-commerce – ma silny WMS, automatykę, taśmociągi, kardexy, skład celny i skład akcyzowy dla e-commerce



Aby spełniać najwyższe wymagania klientów, firma inwestuje w kadrę pracowniczą, automatyzację procesów oraz wprowadza nowe usługi, takie jak skład celny, akcyzowy i rozbudowa sieci dystrybucyjnej



Ty wyznaczasz cel.
My znamy optymalne drogi.

W Santander Bank Polska wiemy, że biznesowy cel, podobnie jak ten na mapie, można osiągnąć różnymi drogami. Poszukując tej najszybszej i najbardziej efektywnej dla naszego Klienta, na bieżąco analizujemy sytuację na rynku. Wraz z nim poruszamy się po mapie biznesowych połączeń, zgłębiając swoją wiedzę branżową, by tym lepiej dostosować nasze produkty do jego indywidualnych potrzeb.

Bank, który rozumie Twój biznes.

Santander
Bankowość Biznesowa i Korporacyjna



Obecnie najemcy z sektora e-commerce wymagają nawet trzykrotnie większej powierzchni magazynowej niż firmy sprzedające poprzez tradycyjne kanały

Fot. Hillwood

INWESTYCJE W LOGISTYKĘ E-COMMERCE

W Polsce e-commerce rozwija się dynamicznie, a rozwój ten wspiera dobrze zorganizowana logistyka. W Raporcie Statista Digital Market Outlook podano, że pod koniec 2018 r. polski rynek e-commerce był wyceniany na ponad 50 mld zł, a w ciągu kilku lat jego wartość może wzrosnąć nawet do 80 mld zł.

Wolumen powierzchni magazynowej przeznaczony dla branży e-commerce w Polsce wynosi obecnie około 4 mln m^2. Najwięcej magazynów dla firm e-commerce znajduje się w województwie łódzkim (887 tys. m^2), dolnośląskim (716 tys. m^2) oraz śląskim (621 tys. m^2)[1].

Polska logistyka w e-commerce

Całkowity obszar powierzchni magazynowej w Polsce wynosi ponad 16 mln m^2, z czego prawie 25% przeznaczone jest do obsługi rynku e-commerce. Ponad 56% inwestycji znajduje się trzech województwach: łódzkim, dolnośląski oraz śląskim (ponad 2,2 mln m^2 powierzchni). Na kolejnych miejscach znajduje się woj. mazowieckie (429 tys. m^2) i wielkopolskie (408 tys. m^2)[2]. Obecnie najemcy z sektora e-commerce wymagają nawet trzykrotnie większej powierzchni magazynowej niż firmy sprzedające poprzez tradycyjne kanały.

Pod koniec 2018 r. polski rynek e-commerce był wyceniany na ponad 50 mld zł, a w ciągu kilku lat jego wartość może wzrosnąć nawet do 80 mld zł. W związku z rozwojem technologii i całego rynku e-commerce, konsumenci oraz najemcy z branży będą wymuszać zmiany na rynku magazynowym.

– Branża e-commerce ulega ewolucji i dostosowuje się do potrzeb e-klienta. Nasz biznes kształtują nowe technologie, trendy, zmiany nawyków konsumenckich i dojście do głosu młodego pokolenia o zupełnie innych oczekiwaniach. Konsumenci coraz częściej decydują się na zakupy online, bo jest to wygodne, szybkie i łatwe rozwiązanie. Według ostatnich badań przeprowadzonych na 31 rynkach i obejmujących ok. 34 tys. konsumentów na całym świecie, aż 83% dorosłych aktywnych online zrobiło zakupy w sieci w ciągu ostatnich 12 miesięcy[3] – twierdzi Waldemar Moss, współzałożyciel Expondo.

Potrzebne nowe inwestycje

Z badań wynika, że kluczowym trendem na rynku magazynowym e-commerce jest coraz większą automatyzacja procesów magazynowych, potrzeba otwierania centrów dystrybucyjnych w nowych lokalizacjach, a także przenoszenie operacji logistycznych do Polski.

> W Polsce mamy ponad 16 mln m^2 magazynów, z czego prawie 25% przeznaczonych jest do obsługi rynku e-commerce. Ponad 56% inwestycji znajduje się w trzech województwach: łódzkim, dolnośląski oraz śląskim (ponad 2,2 mln m^2 powierzchni).

Bardzo szybki rozwój e-commerce mógłby zapewnić rozkwit branży transportowej, ale oznacza on również konieczność zwiększenia zatrudnienia i inwestycje w infrastrukturę, która zapewnia bezpieczeństwo przesyłek, zwłaszcza tych o większej wartości.

[1] Cushman & Wakefield badanie „Jak ugryźć e-commerce w magazynie?" 2019
[2] Cushman & Wakefield badanie „Jak ugryźć e-commerce w magazynie?" 2019
[3] PayPal Cross-Border Consumer Research 2018

Niezbędne jest więc stworzenie nowoczesnego, sprawnego łańcucha dostaw z wieloma usługami dodatkowymi oraz wysokim poziomem digitalizacji. Wymagania klientów też wciąż rosną. Często domagają się oni dostawy towarów w dniu zamówienia i w konkretnych godzinach, najczęściej wieczornych. Logistyka transportu, która obejmuje dostarczenie produktu w wybrane miejsce, w określonym czasie może być coraz trudniejsza, zwłaszcza że branża e-commerce nabiera coraz większego rozpędu i według prognoz PwC[4] może przekroczyć 60 mld zł już w przyszłym roku.



Fot. UPS

Logistyka transportu, która obejmuje dostarczenie produktu w wybrane miejsce, w określonym czasie może być coraz trudniejsza, zwłaszcza że branża e-commerce nabiera coraz większego rozpędu i według prognoz PwC może przekroczyć 60 mld zł już w przyszłym roku

– W 2019 roku sklepy e-commerce muszą stawiać większy nacisk na automatyzację – dla małych firm wygeneruje to oszczędności i umożliwi zmniejszenie kosztów własnych. Branża obecnie stoi przed wyzwaniami związanymi z rozwojem platform technologicznych, narzędzi obsługi klienta oraz współpracy z podmiotami zewnętrznymi. W rzeczywistości, najważniejszy jest czas i swoboda przedsiębiorców w podejmowaniu decyzji na co przeznaczyć pieniądze. Niestety, banki nie uwzględniają wszystkich potrzeb przedsiębiorców, zazwyczaj wiąże się to z długim oczekiwaniem na decyzję i koniecznością zebrania wielu dokumentów. W Finiacie ciągle pytamy naszych klientów czego oczekują i tworzymy dla nich nowoczesne rozwiązania, takie jak FlexKapitał. Nasz produkt pozwoli przedsiębiorcom z branży e-commerce inwestować w nowe potrzebne rozwiązania i dzięki temu szybciej się rozwijać – dodaje Alexander Beresford, CMO Finiata.pl.

> Branża obecnie stoi przed wyzwaniami związanymi z rozwojem platform technologicznych, narzędzi obsługi klienta oraz współpracy z podmiotami zewnętrznymi.



Fot. FIEGE

Kluczowym trendem na rynku magazynowym e-commerce jest coraz większą automatyzacja procesów magazynowych, potrzeba otwierania centrów dystrybucyjnych w nowych lokalizacjach, a także przenoszenie operacji logistycznych do Polski

Logistyka jest obszarem, który zawsze musi odpowiadać potrzebom biznesu, branży, w której działa i wymaganiom klienta. Jest to swoisty barometr rozwoju firmy – nabiera rozpędu wraz ze wzrostem obrotów. Rozwój firmy e-commerce nie mógłby się odbyć bez dobrze zaplanowanej logistyki, dlatego przedsiębiorcy muszą przykładać ogromną wagę do rozwoju tej części biznesu. Naturalną konsekwencją powiększenia magazynów jest zatrudnienie większej liczby pracowników, co powoduje, że rośnie rola powierzchni socjalnych.

W dalszej perspektywie automatyzacja

W przyszłości jednak nastąpi większa automatyzacja pracy magazynów.

– W logistyce przede wszystkim stawiamy na nowe narzędzia do automatyzacji procesów. Obecnie pracujemy nad integracją wielu systemów w celu usprawnienia procesów i zbudowania skalowalnej sieci łańcucha dostaw. Stawiamy na profesjonalne narzędzia prognostyczne do poprawy planowania popytu i procesów uzupełniania zapasów. Planujemy wprowadzenie dedykowanych systemów śledzenia, które mają za zadanie ujednolicić wszystkie wewnętrzne i zewnętrzne procesy. Dodatkowo pracujemy nad odświeżeniem interfejsu systemów obsługi klienta oraz zaawansowaną analizą wydajności. W naszej branży potrzebny jest ciągły rozwój oraz nowe inwestycje. Dokładnie takich trendów się trzymamy – podsumowuje Waldemar Moss, współzałożyciel Expondo. I

> Pod koniec 2018 r. polski rynek e-commerce był wyceniany na ponad 50 mld zł, a w ciągu kilku lat jego wartość może wzrosnąć nawet do 80 mld zł.

[4] PwC „Polacy na zakupach filarów nowoczesnego handlu w 2020 roku"



DHL posiada kompleksowy pakiet usług dla wszystkich sektorów gospodarki, natomiast zwykle dla kanału online są to: transport towarów od dostawców do magazynu dystrybucyjnego, przyjęcie produktów, sortowanie, składowanie, kompletacja zleceń, wszelkiego rodzaju usługi wartości dodanej

OBSŁUGA KANAŁU ONLINE ISTOTNA DLA CAŁEJ GRUPY DHL

Zmiany w handlu, rozwój multi-channel, a w szczególności rozwój kanałów sprzedaży online, w tym e-commerce i m-commerce, wymaga silnego wsparcia handlu poprzez logistykę, a co za tym idzie, przez ofertę operatorów logistycznych. DHL już dawno zdecydował się rozwijać tę cześć swojej oferty inwestując w rozwój pełnego portfolio rozwiązań dla sprzedaży online, m.in. krajowych i międzynarodowych usług kurierskich oraz współdzielonych i dedykowanych centrów dystrybucyjnych.

DHL posiada rozwiązania kompleksowo wspierające operacje logistyczne i obsługi klientów zarówno dla obsługi *market place* jak i indywidualnych sklepów internetowych swoich klientów. Obsługa kanału online stanowi istotny element działalności logistycznej całej Grupy DHL globalnie, w tym i dywizji DHL Supply Chain oraz w naszych operacjach w Polsce.

Od offline do online

Jeszcze 10 lat temu udział usług obsługi handlu internetowego stanowił niewielki procent naszych operacji, podczas gdy dziś, w zależności od operacji i specyfiki biznesu naszego klienta, waha się to od 25% do nawet 100% udziału, czyli *de facto* całych, niejednokrotnie znaczących pod względem wielkości, oddziałów dedykowanych tylko i wyłącznie do obsługi e-commerce.

Początki operacji logistycznych, które często były też początkami działalności naszych klientów w kanale online, bazowały niejednokrotnie na manualnych procesach realizowanych w magazynach obsługujących kanał offline (najczęściej tradycyjny i nowoczesny, ale nadal offline) podczas gdy dziś, procesy logistyczne dla e-commerce często są nie tylko istotnymi elementami tych operacji, ale nawet determinują całokształt sposobu ich działania, wpływając na układ infrastruktury budynku, zastosowaną technologię, w tym automatykę, rytm pracy itd.

Początki rozwoju operacji logistycznych często były wynikową wymagań klientów, rozwiązań operacyjnych projektowanych przez DHL oraz możliwości dostosowania ówczesnych operacji do nowych wycinków procesów. Polska jako kraj przyciągający znaczące inwestycje zagraniczne oraz jako duży rynek lokalny, przyczyniła się do znaczącego rozwoju operacji dla kanału online w Europie, a DHL Supply Chain Polska będący częścią globalnej korporacji działającej na większości światowych rynków, miał i ma szansę oferować na nim swoje innowacyjne i sprawdzone rozwiązania.

Udział tej części działalności DHL stale rośnie z dwóch powodów – po pierwsze, organicznego rozwoju biznesu naszych klientów oraz systematycznego, zgodnego z rynkowymi trendami, zwiększania udziału sprzedaży online w ich biznesie. Drugim powodem tych wzrostów jest uruchamianie operacji w 100% dedykowanych obsłudze tego segmentu rynku. Magazyny dedykowane tej obsłudze nastawione są tylko i wyłącznie na obsługę kanałów sprzedaży online, gdyż nasi klienci zajmujący się e-commerce często w ogóle nie obsługują już innych kanałów.

> Procesy logistyczne dla e-commerce często są nie tylko istotnymi elementami operacji logistycznych, ale nawet determinują całokształt sposobu ich działania, wpływając na układ infrastruktury budynku, zastosowaną technologię, w tym automatykę, rytm pracy itd.

Uwzględniając oba powyższe czynniki, dla DHL Supply Chain Polska przekłada się to na znacząco wyższy, niż ogólno-rynkowy wzrost wolumenu handlu online i przyrost jego udziału w całości naszego biznesu.

Przede wszystkim prywatne osoby

Będąc rynkowym liderem w zakresie logistyki, można śmiało powiedzieć, że DHL obsługuje klientów ze wszystkich branż oraz segmentów rynków. Naszymi klientami są zarówno wiodące światowe marki jak i firmy będące liderami na rynkach lokalnych. To powoduje, że dostarczamy kompleksowe rozwiązania zarówno do obsługi operacji offline i online. Tak jak wspominałem powyżej, wdrożone rozwiązania mogą się różnić w zależności od skali biznesu, relacji wielkości online do offline, asortymentu oraz wielu innych czynników. Nie ulega jednak wątpliwości, że obsługujemy ich pełen zakres.

Idąc dalej, wielość obsługiwanych rozwiązań wymaga połączenia różnych podejść do ich elementów. Podstawową różnicą, od której trzeba wyjść przestawiając się na obsługę kanału online, a w nim segmentu B2C, jest sposób myślenia o kliencie. Najważniejszą zmianą jest to, iż zamawiającym i odbiorcą zamówienia jest najczęściej klient finalny, prywatna osoba, dla której *customer experience* jest niezwykle ważna. Oczywiście funkcjonuje też segment B2B w kanale online, ale wymagania klientów są w nim, moim zdaniem, bardziej jednak takie jak dla typowego B2B, niż B2C, mimo zamawiania przez kanał online.

Wychodząc od powyższego, proces zakupu online i wspierająca go logistyka muszą uwzględniać następujący zestaw wymagań:

- zmiana *lead time* na przygotowanie zlecenia, gdyż tak jak każdy z nas kupujących w internecie, zamówione przedmioty chcielibyśmy otrzymać w jak najkrótszym czasie od momentu zakupu;
- oczekiwania klienta indywidualnego co do pakowania czy personalizacji produktu (VAS);
- dostosowanie rozwiązań IT do obsługi informacji online (np. *web service* dla wymiany informacji takich jak transfer zleceń, synchronizacja informacji dotyczących dostępnych zapasów, potwierdzanie statusów realizacji zleceń, itd.);
- dostosowanie procesu logistycznego do wymagań prawnych, w tym zarządzanie procesami wyjątków, danych osobowych, itd.;
- przejście z logiki obsługi opakowań zbiorczych, takich jak kartony zbiorcze czy palety, na pojedyncze sztuki produktów;



Piotr Iwaszko

> Wdrożone rozwiązania mogą się różnić w zależności od skali biznesu, relacji wielkości online do offline, asortymentu oraz wielu innych czynników. DHL Supply Chain obsługuje pełen zakres tych rozwiązań.

- zarządzanie wspólnym zapasem dla operacji offline i online, przy jednoczesnym wspieraniu realizacji różnych strategi sprzedaży i promocji klienta (sety promocyjne, vas, itd.) w różnych kanałach sprzedaży.

Więcej o szczegółach wymagań, ale nie tylko o nich, można dowiedzieć się z artykułu „Łańcuch Dostaw dla E-Commerce. Stawianie Czoła Rosnącym Wyzwaniom"[1)], który jest dostępny w internecie i na stronach DHL.

Z kompleksowym pakietem usług

Wracając do rozważań na temat odpowiedzi na kluczowe potrzeby obsługi biznesu online, należy zaznaczyć, że DHL w swojej ofercie posiada kompleksowy pakiet usług dla wszystkich sektorów gospodarki, natomiast zwykle dla kanału online, w zależności od zakresu danego kontraktu, są to: transport towarów od dostawców do magazynu dystrybucyjnego, przyjęcie produktów, sortowanie, składowanie, kom-



Tradycyjne łańcuchy dostaw mogą zamienić się w takie, gdzie klient klika przycisk w odpowiedniej aplikacji na urządzeniu mobilnym, kupuje instrukcję produkcji towaru, wysyła ją do punktu oferującego druk przedmiotów 3D. Zlecenie powoduje automatyczne złożenie zlecenia transportowego i odbiór gotowego towaru przez drona, który dokona dostawy na trawnik naszego domu...

> Magazyny dedykowane obsłudze branży e-commerce nastawione są tylko i wyłącznie na obsługę kanałów sprzedaży online, gdyż klienci zajmujący się e-commerce często w ogóle nie obsługują już innych kanałów.

[1)] Źródło: https://www.logistics.dhl/pl-pl/home/prasa/prasa-archiwum/2019/e-commerce-tylko-dla-firm-ktore-najszybciej-sprostaja-wyzwaniom-w-obszarze-lancucha-dostaw-najnowszy-raport-dhl.html

pletacja zleceń, wszelkiego rodzaju usługi wartości dodanej, takie jak etykietowanie, przepakowywanie, personalizacja, ocena stanu, prasowanie, pakowanie, konsolidacja, planowanie transportu i dystrybucja. Oprócz wymienionych tu usług niezwykle istotną i nieodłączną częścią operacji



Szczególnie w e-commerce niezwykle istotne jest kompleksowe zarządzanie informacjami dotyczącymi np. statusu zlecenia, tak aby uzupełnić customer experience towarzyszące zakupowi produktu i stąd potrzeba świadczenia odpowiednio dobranych usług IT

e-commerce jest obsługa zwrotów, oraz *customer service*. Zwroty mogą, w zależności od specyfiki biznesu naszego klienta, stanowić od około 20% do nawet 50% procesowanego przez centrum dystrybucyjne wolumenu.

Na tym nie kończą się usługi DHL, gdyż szczególnie w e-commerce, mając cały czas z tyłu głowy finalnego klienta, niezwykle istotne jest również kompleksowe zarządzanie informacjami dotyczącymi np. statusu zlecenia, tak aby uzupełnić *customer experience* towarzyszące zakupowi produktu i stąd potrzeba świadczenia odpowiednio dobranych usług IT.

Inwestycje w automatyzację

Oczywiście, do realizacji opisanych usług potrzebna jest technologia, która wesprze ich wykonanie. Wymagania e-commerce, a w głównej mierze potrzeba szybkości realizacji zleceń oraz zarządzania przepustowością operacji, wymuszają stosowanie szeregu usprawnień technologicznych. Mimo dobrze rozwiniętego rynku logistycznego, ale i ciągłych wzrostów na rynku online, Polska aktualnie dochodzi do etapu, gdzie czysto manualnych rozwiązań dla branży już się w zasadzie nie wdraża, a perspektywa wzrostu płac na bieżąco zmienia perspektywę inwestycyjną dla automatyzacji. Powszechna staje się mechanizacja procesu w postaci zastosowania przenośników, automatyzacja przy użyciu sorterów, automatycznych systemów składowania dostarczających produkty do pracowników (Goods to Man), robotyzacja w procesie kompletacji (np. DHL Locus Robots), automatyczne linie pakujące itd.

Do magazynów wchodzi także zaawansowana technologia, taka jak Internet Rzeczy [Internet of Things (IoT)], rozszerzona rzeczywistość (Augmented Reality, czy Vision Picking) w postaci np. okularów google współpracujących m.in. z systemami zarządzającymi procesami magazynowymi (WMS) i pozwalających tym samym na optymalizację procesów i dostęp do informacji. Oprócz robotów, w magazynach wykorzystuje się m.in. drony, np. do realizacji procesu inwentaryzacji, natomiast zaawansowane programy obliczeniowe oraz symulacyjne wspomagają procesy projektowania współczesnych centrów dystrybucyjnych.

Może się wydawać, że wdrażanie nowoczesnych technologi powinno umożliwiać wyprzedzanie trendów, lecz z drugiej strony rynek online ciągle się zmienia i sytuacja ta przypomina cały czas „gonienie króliczka", co powoduje, że nikt nigdy nie jest do końca gotowy na nawet nie bardzo odległą przyszłość. Według wyżej wspomnianego raportu DHL „Łańcuch Dostaw dla E-Commerce. Stawianie Czoła Rosnącym Wyzwaniom" ok. 70% firm B2C i 60% firm B2B nadal pracuje nad doprowadzeniem do pełnego wdrożenia strategii dotyczącej e-commerce.

W pogoni za Zachodem

Polska na pewno w szybkim tempie goni dużo lepiej rozwinięte rynki Europy zachodniej, gdzie kanał online od lat procesuje dużo większe wolumeny niż u nas. Rozwój gospodarki, niwelowanie długów technologicznych, takich jak np. odsetek społeczeństwa korzystający z internetu i robiący w nim zakupy, upodabnia nasz rynek do rynków naszych sąsiadów, ale charakteryzuje go przez to dużo wyższa dynamika. To powoduje także, że często projektując systemy logistyczne dla naszych klientów, wspólnie zastanawiamy się jak optymalnie kosztowo „nadążyć" za wzrostami. Porównując tę sytuację np. do niemieckiego rynku online, który jest na dużo bardziej dojrzałym poziomie, a co za tym idzie wolumeny dla logistyki cechują się większą stabilnością, musimy być mocno skoncentrowani na szczegółowym planowaniu. Wysoka dynamika wzrostów często powoduje, że nawet bardzo optymistyczne plany naszych klientów, w zderzeniu z rzeczywistością rynkową, okazują się być niedoszacowane. Wzrosty na zachodnich rynkach nie są tak dynamiczne, jak w Polsce, ale też często są one operacyjnie realizowane przez centra dystrybucyjne wielkich *market place*, czy danych marek

> Podstawową różnicą, od której trzeba wyjść przestawiając się na obsługę kanału online, a w nim segmentu B2C, jest sposób myślenia o kliencie. Najważniejszą zmianą jest to, iż zamawiającym i odbiorcą zamówienia najczęściej jest klient finalny, prywatna osoba, dla której customer experience jest niezwykle ważna.



Powszechna staje się mechanizacja procesu w postaci zastosowania przenośników, automatyzacja przy użyciu sorterów, automatycznych systemów składowania dostarczających produkty do pracowników, robotyzacja w procesie kompletacji, automatyczne linie pakujące itd.

zlokalizowanych w Polsce, a wolumeny w nich obsługiwane pozwalają skuteczniej zarządzić dynamiką występującą też na innych rynkach.

Oprócz wspomnianych różnic charakteryzujących biznes na polskim rynku, jest też inny aspekt istotny dla logistyki, a mianowicie dostępność i chęć dostawców technologi do realizacji instalacji w naszym kraju. Często nawet ogromne z perspektywy lokalnego rynku projekty centrów dystrybucyjnych, znacząco odstają rozmiarami od tych realizowanych u nas np. przez największe *marketplace-y*. A co za tym idzie, nie wzbudzają potrzebnego zainteresowania dostawców, gdyż mogą być ocenione jako projekty relatywnie mało atrakcyjne pod względem wartości, w porównaniu do tych realizowanych w Europie Zachodniej. Na szczęście DHL, jako firma globalna, jest w stanie radzić sobie z takimi sytuacjami i dostarczyć potrzebne rozwiązania dla swoich klientów.

Spojrzenie w przyszłość

Skoro powyżej dotknęliśmy już tematu przyszłości i próby jej przewidywania, poświęćmy chwilę temu zagadnieniu. W tym celu posłużę się przykładem – kto, jeszcze kilka lat temu był w stanie przewidzieć powstanie np. smartfonów i rewolucję jaką one wywołały praktycznie w każdej dziedzinie życia? Komputery stale się zmniejszają, telefony się powiększają i to nie tylko w dosłownym tego znaczeniu, ale też poprzez realizowanie coraz to większej ilości funkcji. Czy to samo czeka logistykę w całości, a może w szczególności tę dla kanału online? Nie tak odległe mogą okazać się wizje zaniku tradycyjnych łańcuchów dostaw lub ich części, i zamiany ich na takie, gdzie klient klika przycisk w odpowiedniej aplikacji na swoim urządzeniu mobilnym (celowo nie używam słowa telefon, gdyż kto wie w jaki sposób przekształcą one swoją formę w najbliższych latach), kupuje instrukcję produkcji towaru dla siebie, którą następnie wysyła do znajdującego się nieopodal jego domu punktu oferującego usługę druku przedmiotów 3D. Zlecenie takie powoduje automatyczne złożenie zlecenia transportowego, odbiór gotowego towaru przez drona, który po kilku minutach dokona dostawy na trawnik naszego domu...

> Wymagania e-commerce, a w głównej mierze potrzeba szybkości realizacji zleceń oraz zarządzania przepustowością operacji, wymuszają stosowanie szeregu usprawnień technologicznych.

Technologicznie jest to już oczywiście możliwe, więc cały czas jako firma z uwagą przyglądamy się kierunkom rozwoju rynku, m.in. handlu online, ale też rozwojowi gospodarki 4.0, czyli pełnej automatyzacji procesów wytwórczych i łańcucha dostaw. To wiąże się też oczywiście z naszym zainteresowaniem wspierającą gospodarkę automatyzacją procesów informacyjnych i wchodzącymi w jej zakres elementami sztucznej inteligencji. I

Piotr Iwaszko
Business Development Manger,
DHL Supply Chain

Stałe połączenia
Polska – Niemcy

#DELIVEREDbyRABEN

39
bezpośrednich połączeń

75
codziennych połączeń między krajami

25 000
przesyłek miesięcznie

1 100
międzynarodowych przesyłek dziennie

40
hubów logistycznych

www.raben-group.com

Raben
your partner in logistics





DPDgroup przygotowała rozwiązania skracające czas oczekiwania na przesyłkę i usprawniające cały proces. Rozwiązania te dotyczą ułatwień w rozliczeniach dla sklepów internetowych wysyłających przesyłki do i z Wielkiej Brytanii

CO DLA EUROPEJSKIEGO E-COMMERCE OZNACZAŁBY BREXIT BEZ UMOWY?

Według badania przeprowadzonego dla DPDgroup przez GfK[1], aż 70% europejskich e-nabywców może rozważać rezygnację z zakupów w brytyjskich sklepach internetowych, jeśli Wielka Brytania zdecyduje się opuścić UE bez umowy.

Na dalszy rozwój międzynarodowego rynku e-commerce w Europie mogą wpłynąć dodatkowe podatki i opłaty celne oraz dłuższy czas oczekiwania na przesyłkę. Instytut badań rynkowych GfK przeprowadził ankietę na zlecenie DPDgroup wśród 24 258 e-nabywców w 21 krajach Europy, mającą na celu ocenę obecnych trendów na rynku e-commerce. Badanie wykazało, że w przypadku konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów, aż 70% Europejczyków korzystających z brytyjskich sklepów internetowych może zrezygnować z zakupów, a 69% e-nabywców z Wielkiej Brytanii rozważa zaprzestanie składania zamówień w serwisach zagranicznych.

Utrzymać łatwość i wygodę procesu doręczenia

W przypadku Brexitu bez umowy, zakup towarów online pomiędzy Wielką Brytanią a krajami europejskimi będzie wiązać się z dodatkowymi opłatami celnymi, podatkami oraz opłatami administracyjnymi. Odbiorca może być zmuszony do poniesienia tych kosztów przed otrzymaniem swojego zamówienia, jak tylko znajdzie się ono na terenie kraju doręczenia. Spowoduje to konieczność podjęcia dodatkowych działań i wydłuży czas trwania procesu doręczenia.

Choć uniknięcie tych kosztów będzie niemożliwe, DPDgroup przygotowała rozwiązania skracające czas oczekiwania na przesyłkę i usprawniające cały proces. Rozwiązania te dotyczą ułatwień w rozliczeniach dla sklepów internetowych wysyłających przesyłki do i z Wielkiej Brytanii. Umożliwiają e-nabywcy uiszczenie należności celnych i podatkowych online już podczas dokonywania zakupów. Dzięki temu przesyłki trafią niezwłocznie do sieci DPDgroup, co pozwoli uniknąć dodatkowych opóźnień związanych z rozliczeniami celnymi.

W przypadku Brexitu bez umowy, zakup towarów online pomiędzy Wielką Brytanią a krajami europejskimi będzie wiązać się z dodatkowymi opłatami celnymi, podatkami oraz opłatami administracyjnymi.

Gotowi na Brexit w każdej postaci

Po referendum dotyczącym wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, DPDgroup przeanalizowała wszystkie możliwe scenariusze i przygotowała rozwiązania mające zapewnić łatwą odprawę celną dla swoich klientów prowadzących działalność handlową w Wielkiej Brytanii i Europie. Jako tzw. upoważniony operator (Authorized Economic Operator), DPDgroup codziennie obsługuje transport przesyłek na całym świecie, a także związane z nimi procedury celne. Stworzyła zespoły do spraw obsługi celnej oraz agencje celne umożliwiające integrację usług związanych z wysyłką.

Na wypadek Brexitu bez umowy DPDgroup z wyprzedzeniem dostosuje trasy i wprowadzi gotowość do obsługi celnej przesyłek do i z 27 krajów, w wyznaczonych węzłach przeładunkowych (w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Francji, Holandii i Hiszpanii).

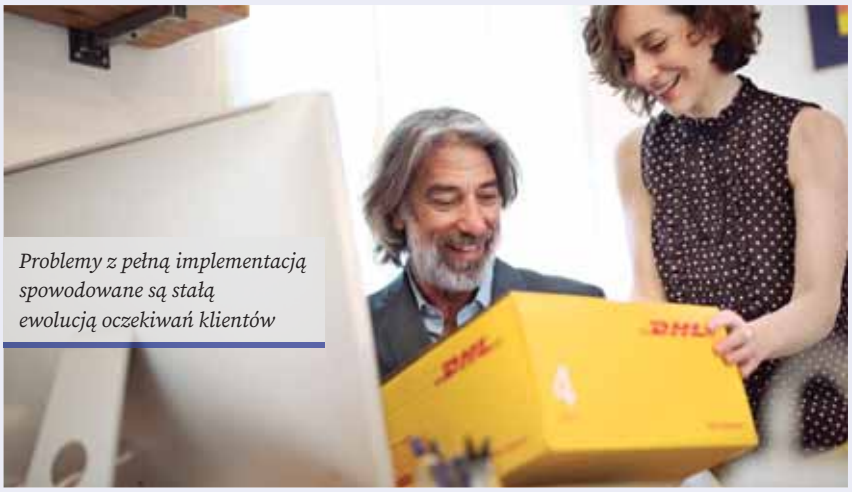
Mimo że wiele zagadnień związanych z Brexitem nadal pozostaje nierozwiązanych, DPDgroup jest w pełni przygotowana na wszystkie scenariusze licząc, że negocjacje umowy dotyczące wyjścia Wielkiej Brytanii z UE zakończą się sukcesem. I

KK

[1] Pytanie brzmiało: „Czy w przyszłości nadal będziesz dokonywać zakupów w zagranicznych sklepach internetowych, jeżeli po opłaceniu zamówienia będziesz ponosić dodatkowe koszty (odprawa celna, dodatkowe opłaty, różnice kursowe, inne podatki itp.)?" Więcej szczegółów w dalszej części informacji prasowej.

PROBLEMY Z WDROŻENIEM STRATEGII E-COMMERCE

Raport na temat ewolucji łańcuchów dostaw dla e-commerce opublikował DHL Supply Chain. Mimo wiedzy na temat kluczowego znaczenia handlu elektronicznego, większości firm nie udało się w pełni wdrożyć strategii e-commerce.



Problemy z pełną implementacją spowodowane są stałą ewolucją oczekiwań klientów

70% firm B2C i 60% firm B2B nadal pracuje nad doprowadzeniem do pełnego wdrożenia strategii, mimo że 70% respondentów ocenia e-commerce jako „bardzo ważny" lub „niezmiernie ważny" aspekt swojej działalności pod względem wielkości sprzedaży i przychodów.

W raporcie zatytułowanym „Łańcuch dostaw dla e-commerce. Jak sprostać wyzwaniom" przedstawiono także główne bariery stojące na drodze do pełnego wdrożenia strategii. Są nimi zmieniające się oczekiwania klientów, szybkość dostawy i ograniczenia istniejącej infrastruktury. Problemy z pełną implementacją spowodowane są stałą ewolucją oczekiwań klientów, co powoduje, że na firmach ciąży presja, by rozbudowywać ofertę e-commerce. Łańcuchy dostaw muszą nadążać za nowymi modelami biznesowymi, oczekiwaniami w zakresie obsługi i potrzebami technologicznymi klientów, odpowiednio na nie reagować, by zdobywać nowych i zatrzymywać dotychczasowych.

Rosnące wymagania w zakresie handlu elektronicznego oznaczają, że w ciągu 3-5 lat ponad 50% firm będzie dokonywać jakiejś zmiany w swojej strategii dystrybucyjnej. By poradzić sobie z tą presją, wiele firm decyduje się na współpracę z zewnętrznym partnerem logistycznym (3PL), aby zwolnić wewnętrzne zasoby i możliwości na rzecz szybkiego i skutecznego skalowania działalności w celu kapitalizowania szans, jakie daje e-commerce.

E-HANDEL TAKŻE DLA BIZNESU

Rozwój e-commerce sprawił, że coraz powszechniej korzysta z niego biznes. Koncepcję PROFISHOP – sklepu internetowego z szerokim wyborem tysięcy produktów dla przemysłu, handlu i rzemiosła od lat rozwija firma Jungheinrich.



PROFISHOP to sklep internetowy Jungheinrich, w którym przy pomocy kilku kliknięć można zaopatrzyć magazyn w niezbędny sprzęt

PROFISHOP to sklep internetowy Jungheinrich, w którym przy pomocy kilku kliknięć można zaopatrzyć magazyn w niezbędny sprzęt. To także istotny element rozwoju firmy. W szybko zmieniającym się świecie i przy rosnących wymaganiach klientów co do jakości produktów, firma oferuje rozwiązania przyszłości, które dostępne są już dziś. Oferta sklepu obejmuje m.in. wyposażenie magazynowe, wózki ręczne, akumulatorowe, spalinowe, stoły robocze, regały, a także wyposażenie do biura czy środki do czyszczenia zakładu pracy.

PROFISHOP jest częścią koncernu Jungheinrich. Firma rozpoczęła sprzedaż internetową na terenie Niemiec i Austrii w 2006 r. Polską wersję sklepu udostępniono w 2013 r. Dziś to ważny kanał sprzedaży. W ofercie polskiego sklepu znajduje się prawie 10 tys. różnych artykułów. Klienci mogą korzystać zarówno z wiedzy i doświadczenia doradców handlowych firmy, jak i samodzielnie dokonywać zakupów w sklepie. Asortyment dostępny online jest uzupełnieniem standardowej oferty Jungheinrich, dzięki czemu partnerzy biznesowi mają możliwość kompleksowo wyposażać swoje magazyny – a nawet biura – u jednego dostawcy.

MM



GEFCO stara się umiejętnie łączyć różne technologie i pomysły wypracowywane w globalnym, sieciowym świecie na potrzeby wartościowych rozwiązań w sektorze logistyki. Pierwszą z nich jest wykorzystanie Internetu Rzeczy

GEFCO ZNACZĄCYM GRACZEM LOGISTYCZNYM W POLSCE

W tym roku mija 20. rocznica obecności GEFCO w Polsce. O tym jak firma się zmieniła i w jakim zmierza kierunku, mówi Rafał Krajewski, dyrektor generalny GEFCO Polska.



Rafał Krajewski

Zacznijmy od rocznicy – w ciągu ostatnich 20 lat zaszło sporo zmian w firmie...

Owszem, przez dwie dekady GEFCO rozwijało się razem z polską gospodarką. Nastąpił wzrost PKB, spadek bezrobocia, pojawiły się wykwalifikowane kadry i znacząco wzrosła konkurencja. Zostaliśmy członkiem Unii Europejskiej, a w 1999 r. główną walutą rozliczeniową w UE stało się euro. Wiele rzeczy się uprościło, wyrównały się szanse krajów europejskich, zniknęły odprawy celne, a kompetencje z tym związane straciły na znaczeniu.

GEFCO swoje pierwsze biuro w Polsce uruchomiło w 1999 roku. Do dzisiaj siedziba główna mieści w tym samym błękitnym biurowcu przy Placu Bankowym. Wejście GEFCO do Polski 10 lat po upadku komunizmu było stosunkowo późne, jak na firmę która obecnie należy do 10 największych operatorów logistycznych w Polsce. W ciągu ostatnich dwóch dekad zwiększyliśmy obroty 45-krotnie. Zaczynaliśmy z dziewięcioma pracownikami, dziś zatrudniamy około 530 osób, a w najbliższych miesiącach, po uruchomieniu naszego największego magazynu pod Wrocławiem, liczba pracowników GEFCO Polska wzrośnie do sześciuset.

Pierwsze centrum logistyczne otworzyliśmy w 2001 r. w Grodzisku Mazowieckim. W 2003 r. powstały oddziały w Poznaniu i Sosnowcu, a w tym roku otwieramy kolejny, w Psarach. Od 2004 r. rozwijaliśmy transport morski, lotniczy, usługi GEFCO Special, celne i multimodalne. W 2012 r. podpisaliśmy też kontrakt na obsługę 4PL z General Motors dla marki Opel.

Obecnie na terenie Polski działa 14 oddziałów GEFCO, a kolejny jest w budowie. Posiadamy 2500 klientów, 800 regularnych podwykonawców i każdego dnia wysyłamy w trasy ponad 2000 samochodów.

Kiedyś GEFCO obsługiwało tylko branżę automotive. Teraz to się zmieniło. Jak?

Kiedy jedynym właścicielem firmy było PSA, a głównym celem GEFCO była realizacja jego potrzeb, istotna była obsługa tylko jednego sektora. Stąd pochodzą główne kompetencje GEFCO i do dzisiaj, niezależnie w jakim sektorze działamy, zawsze z tych doświadczeń korzystamy. To z automotive wywodzi się szczupłe zarządzanie

GEFCO należy do 10 największych operatorów logistycznych w Polsce. W ciągu ostatnich dwóch dekad zwiększyło obroty 45-krotnie. Zaczynało z dziewięcioma pracownikami, dziś zatrudnia około 530 osób.

i związane z nim eliminowanie marnotrawstwa czy dostawy *just in time*. Obecnie zdobyte umiejętności i wiedzę przenosimy na inne sektory. To poszerza spektrum biznesu i zabezpiecza GEFCO na wypadek, gdyby doszło do załamania na rynku motoryzacyjnym. W znacznym stopniu uniezależniliśmy się od sektora automotive, dziś to już tylko 60% naszej działalności. Jednak, choć nasz udział w innych branżach systematycznie się zwiększa, to nadal wiele nowych kontraktów podpisujemy z firmami motoryzacyjnymi. Nie odrzucamy możliwości jakie daje ten sektor, zwłaszcza że w Polsce 8% PKB i 13% eksportu pochodzi z automotive.

Jakie inne branże obsługujecie?

Najlepiej rozwijamy się w obsłudze sektorów, gdzie nasze historyczne kompetencje są transferowalne oraz w logistyce *bussines to bussines*. Pojawiając się w nowych sektorach, zdobywamy też nowe kompetencje, które wykorzystujemy do dalszej ekspansji. Obsługujemy np. większość czołowych producentów sprzętu AGD. Mamy również doświadczenie w pracy dla branż elektronicznej, budowlanej, kosmetycznej czy FMCG. W portfelu mamy też projekty bardziej specjalistyczne. GEFCO Ukraina zajmuje się logistyką biznesu solarnego, a GEFCO Łotwa niedawno przewoziło największy na świecie dźwig. GEFCO Polska jest silnym graczem w logistyce części zamiennych dla motoryzacji a także innych sektorów. Prowadzimy magazyny dla *e-commerce*, jednak dowóz przesyłek do klienta prywatnego w takich przypadkach zlecamy kurierom.

Co miało największy wpływ na zmiany w profilu działalności – zmiana właściciela i tym samym strategii, zmiany technologiczne, czy konieczność zmierzenia się z konkurencją?

Zmiany właścicielskie nie miały wpływu na strategię GEFCO. Największe motory rozwoju to ewolucja potrzeb klientów, a także nasza umiejętność dostrzegania szans na rynku. Dotyczy to adaptacji terminów dostawy, dostępu do danych, ich wiarygodności oraz sposobu ich pozyskiwania. Wielu z naszych klientów to firmy dynamiczne, z wciąż powracającą potrzebą nowości i optymalizacji. Oczekują coraz więcej, a nasza umiejętność adaptacji do ich nowych potrzeb stała się kompetencją kluczową. Dzięki profesjonalizacji rynku TSL i temu, że Polska stała się hubem logistycznym Europy, uzyskaliśmy dostęp do kadry, zasobów, magazynów i samochodów na najwyższym poziomie. Korzystamy z dobrodziejstw technologii. Chociażby dzięki niej nasz serwis realizowany jest z partnerami ze wszystkich krajów Europy, obsługę operacyjną zapewniamy z Polski, a procesowanie dokumentów odbywa się w Bułgarii.

> Obecnie GEFCO umiejętności i wiedzę zdobytą w sektorze automotive przenosi na inne sektory. To poszerza spektrum biznesu i zabezpiecza operatora na wypadek, gdyby doszło do załamania na rynku motoryzacyjnym.

Co wyróżnia GEFCO spośród operatorów?

Pierwsza rzecz to zasięg globalny. Na świecie mamy niemal 50 oddziałów, a globalnych firm logistycznych o profilu B2B jest stosunkowo mało. W Europie zaliczamy się do czołówki operatorów, ale też mamy oddziały w Stanach Zjednoczonych, Meksyku, Rosji, Tajlandii, Australii, Nowej Zelandii, RPA, Dubaju, Iraku czy Arabii Saudyjskiej.

Wyróżnia nas również rodowód automotive. Jesteśmy liderem logistyki dla branży motoryzacyjnej w Europie i oferujemy najbardziej kompletne usługi w tym sektorze: logistykę pojazdów gotowych, magazynową, *inbound*, usługi 4PL, transport morski i lotniczy oraz usługi krytyczne dla zleceń niestandardowych, realizowanych pod presją czasu.

Skala działania GEFCO Polska jest też znaczna. W tym roku zajęliśmy pierwsze miejsce w 24. Rankingu Firm TSL, których głównym rodzajem działalności jest transport. Dzięki takiej skali działania możemy obsługiwać klientów, którzy mają potrzeby dotyczące obsługi towaru o wartości kilkunastu milionów euro na pojedynczy kontrakt.

Jesteśmy też firmą, która inwestuje w technologie. Chcemy korzystać z dobrodziejstw, które przynoszą innowacje i aktywnie wspieramy rozwój pomysłów oraz ich wprowadzanie w naszej organizacji.

Także kultura organizacyjna GEFCO w myśl hasła „Partners, Unlimited" jest wyjątkowa i sprzyja czasom, w których żyjemy. Mimo tego, że robotyzujemy operacje, to przede wszystkim stawiamy na relacje międzyludzkie, bo zależy nam na tym, aby ludzie kontaktowali się ze sobą. Dotyczy to zarówno pracy z klientami i podwykonawcami, jaki i samych pracowników. Staramy się budować zaufanie i prosimy pracowników, aby dzielili się z nami swoimi pomysłami, a tym samym budujemy kulturę, która daje szanse na uzyskanie od ludzi tego, co oni sami uważają za wartościowe dla klientów oraz dla nich samych. To jest, moim zdaniem, decydująca cecha wyróżniająca GEFCO. Kultura organizacyjna jest ogromną determinantą sukcesu.



W tym roku GEFCO kupiło firmę Chronotruck, która jest zaawansowaną technologicznie spedycją cyfrową. Chronotruck kontaktuje spedytorów i przewoźników za pomocą innowacyjnej platformy „digitalowej"

GEFCO powstało w 1949 r. i przez cały czas było uznawane za solidnego operatora...

Firma, która ma 70 lat udowadnia, że ma zdolność do przetrwania i rozwoju na rynku. I choć zapewne na liście zatrudnionych nie ma już ani jednej osoby, która pracowała u nas w pierwszej połowie XX wieku, to na-

dal w pewnym sensie GEFCO pozostaje tą samą firmą, którą było wtedy. Roztropność następujących po sobie liderów nakazywała uwzględnić nowe wyzwania i budować nowe kompetencje. W GEFCO, poza sytuacjami wyjątkowymi, budowaliśmy na tym, co stworzyli poprzednicy. Organizacja pokazała, że ma umiejętność dostosowywania się do zmian. Choćby w Polsce w ciągu 20 lat zdobyliśmy pozycję znaczącego gracza i jesteśmy gotowi na przywitanie kolejnych dwudziestu.

W jakim kierunku GEFCO planuje rozwój?

Planujemy dalszą ekspansję i dywersyfikację biznesu w kierunku nowych sektorów. Poza tym chcemy być firmą, która w dużej mierze konkuruje technologią i innowacjami i to dzięki nim osiąga również konkurencyjność cenową. Podążamy w stronę bycia organizacją Lean, czyli szczupłego zarządzania, której produkty, przy angażowaniu jak najmniejszych zasobów, są jak największej wartości. Będziemy kontynuować krzewienie kultury bliskości, której wartość pracownicy rozumieją i doceniają, a ma ona niebagatelne znaczenie dla tego, jak działamy z naszymi partnerami biznesowymi. Zaczęło się od zmiany logo, które dzisiaj symbolizuje naszą otwartość. Na temat partnerstwa dyskutujemy często. Konsekwencją tych rozmów było rozpoczęcie działań, które pozwalają nam na pogłębianie relacji między ludźmi. W pracy wprowadziliśmy miejsca wypoczynku, elastyczne godziny pracy czy możliwość pracy z domu. Spotykamy się z klientami i dostawcami, których pytamy o ich wizję współpracy z nami. Zwiększyliśmy współuczestnictwo pracowników oraz kluczowych partnerów w podejmowaniu decyzji i mamy teraz bardziej współczesny, konsultacyjny styl pracy. Chcemy być dobrym i chętnie wybieranym partnerem dla naszych pracowników oraz otoczenia.

Jak wdrożenie nowoczesnych technologii zmienia obsługę logistyczną firmy?

Dla firmy, która narodziła się w erze, kiedy technologii cyfrowej nie było, słowo innowacja 70 lat temu oznaczało zrobienie czegoś, czego nikt wcześniej nie zrobił. Dzisiaj patrzymy na innowacje przez pryzmat ich użyteczności, niekoniecznie będąc wynalazcą. Staramy się umiejętnie łączyć różne technologie i pomysły wypracowywane w globalnym, sieciowym świecie na potrzeby wartościowych rozwiązań w sektorze logistyki. Pierwszą z nich jest wykorzystanie Internetu Rzeczy. Jako przykład podam zarządzanie paletami. Nasze palety do przewozu motocykli mają zainstalowane terminale GPS i dzięki temu, że są połączone z naszym systemem, wiemy w którym miejscu się znajdują. Dzięki temu rozwiązaniu mamy lepszy nadzór nad towarem i samą paletą. Kolejnym obszarem są rozwiązania związane z Big Data, czyli zarządzaniem dużymi bazami danych. Aktualnie dla logistyki pojazdów gotowych opracowujemy nowe narzędzia IT, które są przeznaczone do optymalizacji tras oraz komunikacji istotnych informacji w czasie rzeczywistym o intuicyjności znanej z rozwiązań na smartfony. Weszliśmy także ekspansywnie w rynek logistyki samochodów używanych, powołując spółkę córkę o nazwie Moveecar. Zajmuje się ona nie tylko przewozem samochodów, ale też świadczy wiele usług o wartości dodanej, np. możliwość usuwania drobnych uszkodzeń w naszych centrach do tego przystosowanych.

Uruchomiliśmy też Fabrykę Innowacji GEFCO. To inicjatywa centralna, która agreguje pomysły pracowników z całej naszej sieci. Każdy, kto ma innowacyjny pomysł może w trakcie dwuminutowego filmu opowiedzieć o nim i przesłać materiał na stronę Fabryki Innowacji, wspieranej przez akcelerator *start-upów* Techstars. Pomysł jest opiniowany pod kilkoma względami i w ciągu wyznaczonego czasu pomysłodawca dostaje informację, czy pomysł jest ciekawy i skalowalny dla GEFCO. Jeżeli uzyska akceptację, wówczas jego autor zapraszany jest do Paryża, gdzie rozwija swój projekt.

Czy wiele pomysłów jest akceptowanych?

Aktualnie mamy kilka, które weszły z fazy próbnej do fazy prototypu lub testu rynkowego na ograniczonym obszarze. Ile prototypów wejdzie ostatecznie na rynek tego jeszcze nie wiemy, bo Fabryka Innowacji funkcjonuje nieco ponad rok. Przykładem jest rozwiązanie Tarot do szybkiej optymalizacji tras w czasie rzeczywistym, które działa w Krajach Beneluksu. W fazie eksperymentu jest inwentaryzacja za pomocą dronów w Hiszpanii.

Dzięki opiece nad pomysłami budujemy kulturę firmy innowacyjnej. Współpracujemy z akceleratorami innowacyjności, a także ze *start-upami* i uczelniami w centrali oraz w Polsce. W naszym kraju koncentrujemy się na wykorzystaniu RPA (Robotic Proces Automation). Aplikacja zastępuje człowieka w operacjach prostych, o zerowej lub bardzo małej wartości dodanej, jednak z różnych powodów koniecznych (np. w kopiowaniu danych czy tworzeniu raportów). Korzyści to eliminacja błędów i pozbawienie ludzi konieczności wykonywania czynności nudnych i demotywujących. Dzięki temu nasi pracownicy mogą koncentrować się na innych zadaniach. Chcemy, aby taki robot pracował przez całą dobę już z końcem roku.



Pierwsze centrum logistyczne GEFCO otworzyło w 2001 r. w Grodzisku Mazowieckim. W 2003 r. powstały oddziały w Poznaniu i Sosnowcu, a w tym roku otwiera kolejny, w Psarach. Od 2004 r. operator rozwija transport morski, lotniczy, usługi GEFCO Special, celne i multimodalne

Dzięki opiece nad pomysłami GEFCO buduje kulturę firmy innowacyjnej. Współpracuje z akceleratorami innowacyjności, a także ze start-upami i uczelniami w centrali oraz w Polsce.

Największe motory rozwoju w GEFCO to ewolucja potrzeb klientów, a także umiejętność dostrzegania szans na rynku. Dotyczy to adaptacji terminów dostawy, dostępu do danych, ich wiarygodności oraz sposobu ich pozyskiwania.

W tym roku GEFCO kupiło firmę Chronotruck, która jest zaawansowaną technologicznie spedycją cyfrową. Chronotruck kontaktuje spedytorów i przewoźników za pomocą innowacyjnej platformy „digitalowej". Star-tup założono w 2016 r. i ma on ambicję stać się najlepszą na rynku platform biznesową do zamawiania transportu towarów przy jednoczesnym ograniczeniu pustych przebiegów po stronie przewoźników. Dzięki platformie klienci kupują usługę szybko z poziomu aplikacji, mając dostęp do informacji i wygód, które znamy z podobnych rozwiązań stosowanych już od jakiegoś czasu do transportu osób. Klient wie gdzie w danej chwili znajduje się przesyłka. A dzięki fakturze elektronicznej praca administracyjna jest ograniczona do minimum. Z usług Chronotruck skorzystało do tej pory 9 tys. klientów. W roku 2020 planujemy premierę Chronotruck również w Polsce.

GEFCO to lider logistyki dla branży motoryzacyjnej w Europie. Oferuje kompletne usługi w tym sektorze: logistykę pojazdów gotowych, magazynową, inbound, usługi 4PL, transport morski i lotniczy, usługi krytyczne dla zleceń niestandardowych, realizowanych pod presją czasu.

Jak zmieni się logistyka w ciągu najbliższych lat?

Logistyka zmienia się tam, gdzie zmienią się potrzeby klientów. Zmiany w sektorach, które obsługujemy, mają ogromny wpływ na to, jak będzie wyglądała praca GEFCO w przyszłości. W branży automotive będziemy musieli poszerzyć działalność o *car sharing*, gdzie na pierwszy plan wysuwają się inne potrzeby, niż w wypadku przewozów samochodów własnościowych. W dobie popularyzacji aut elektrycznych będziemy musieli radzić sobie ze zmniejszoną liczbą części zamiennych. Z kolei innym wyzwaniem będzie transport baterii, które są klasyfikowane jako towary niebezpieczne. Do tego nasze place będą musiały mieć infrastrukturę do ładowania akumulatorów.



GEFCO Polska jest silnym graczem w logistyce części zamiennych dla motoryzacji a także innych sektorów. Prowadzi magazyny dla e-commerce, jednak przewóz przesyłek do klienta prywatnego w takich przypadkach zleca kurierom

Kolejna zmiana to *platooning*, czyli zintegrowane konwoje pojazdów, bo i tu GEFCO zaistnieje, jeśli korzyści rozwiązania okażą się wymierne. Coraz bardziej realne są ciężarówki elektryczne, których wprowadzeniu sprzyja duża presja na ekologię i konieczność redukcji emisji CO_2 z transportu, co uwzględniamy w strategii GEFCO. Do tego dochodzi zarządzanie informacją. Jej przepływ staje się tak samo ważny jak przepływ towarów, a w kolejnych latach znaczenie zarządzania informacjami w sektorze B2B będzie dalej zyskiwał na znaczeniu. Na gospodarkę i funkcjonowanie firmy w sposób widoczny wpływają przemiany społeczne, jak wielogeneracyjność. Już dziś w GEFCO pracują trzy pokolenia, a każde z nich ma bardzo różne potrzeby i doświadczenia.



GEFCO przeprowadziło testy ciężarówki Iveco Stralis Natural Power o mocy 460 KM, zasilanej wyłącznie skroplonym gazem ziemnym LNG. Decyzja, czy będą ich używać podwykonawcy, jest przed firmą

Jakie działania proekologiczne podejmuje firma?

W związku z przyjętym przez UE planem, do 2030 r. producenci pojazdów będą musieli obniżyć emisję dwutlenku węgla o 30% w porównaniu do poziomów z 2005 r. Wiąże się to ze zwiększeniem udziału w przewozach samochodów, które emitują mniej CO_2. My w GEFCO używamy samochodów Euro 6 do transportu międzynarodowego, a w transporcie krajowym minimum Euro 5. Jednak udział tych ostatnich systematycznie spada i dalej będzie spadał. Do tego przeprowadziliśmy testy ciężarówki Iveco Stralis Natural Power o mocy 460 KM, zasilanej wyłącznie skroplonym gazem ziemnym LNG. Decyzja, czy będą ich używać nasi podwykonawcy jest przed nami. Na rodzaj pojazdów we flocie duży wpływ mają również nasi klienci, którzy także chcą minimalizować emisję CO_2 podczas realizowanych dla nich przewozów.

Dodatkowo angażujemy się społecznie na rzecz poprawy jakości powietrza w Polsce. W tym roku wspólnie z Nadleśnictwem Radziwiłłów zorganizowaliśmy akcję nasadzenia 3,5 tys. sosen w Puszczy Mariańskiej. W przyszłości drzewa te będą w stanie pochłonąć nawet ponad 2,5 tys. ton CO_2. Nasza akcja wpisuje się w globalne podejście GEFCO, które dąży do obniżenia emisji CO_2 o 2% rocznie. Oczywiście cały czas pamiętamy o eliminacji pustych przebiegów przy pomocy optymalizacji tras.



Firmy zmagają się z tak podstawowymi problemami, jak właściwa identyfikacja przesyłek czy efektywna komunikacja w łańcuchu dostaw

Fot. FIEGE

STANDARYZACJA W LOGISTYCE – NIEUNIKNIONA PRZYSZŁOŚĆ?

W 2021 roku ponad 2 miliardy ludzi na świecie będzie kupowało produkty i usługi przez internet, a sprzedaż online ma sięgać 15% całości sprzedaży globalnej.

Prym na rynku e-commerce wiodą Chiny, notując ok. 28-procentowy wzrost sprzedaży rok do roku. Największa chińska platforma sprzedażowa Alibaba tylko podczas ostatniego Dnia Singla 11.11.2018 r. osiągnęła obrót w wysokości 30,8 mld dol, co przełożyło się na konieczność wysyłki 1 miliarda paczek! Wobec tak olbrzymiej dynamiki rozwoju e-commerce na świecie, nasuwa się pytanie – jak poradzić sobie z obsługą logistyczną takiego ogromu przesyłek?

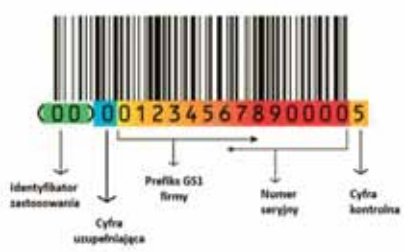
Aby sprostać rosnącym oczekiwaniom klientów, firmy kurierskie coraz częściej wdrażają różnego rodzaju innowacje, związane chociażby z kwestią optymalizacji dostaw czy obsługą logistyczną magazynu. Testują także różne nowinki technologiczne, jak np. wykorzystanie dronów, robotów, *voice pickingu* czy RFID. Niestety, pomimo sporej inwestycji firm w nowe technologie, cały czas pozostaje wiele wyzwań, z którymi nie do końca są one w stanie sobie poradzić.

Od tych bardzo podstawowych, jak braki kadrowe (kierowcy-kurierzy), przez trudności związane ze skutecznym systemem śledzenia paczek, aż po obsługę problematycznych przesyłek transgranicznych. Dodatkowo, w dobie popularyzacji nowych technologii cyfrowych, np. *blockchain*, IoT czy Industry 4.0, których celem jest między innymi integracja systemów i tworzenie wspólnych sieci, firmy zmagają się z tak podstawowymi problemami, jak właściwa identyfikacja przesyłek czy efektywna komunikacja w łańcuchu dostaw.

Problem identyfikacji

Większość firm kurierskich stosuje swoje własne, wewnętrzne rozwiązania do oznaczania paczek, co utrudnia dostawy, w szczególności te transgraniczne. Nawet w obrębie jednej firmy kurierskiej używane są różne sposoby identyfikacji, uzależnione od danego kraju.

Sprawa komplikuje się jeszcze bardziej w sytuacji, gdy produkt zamawiany jest z odległego kraju. Taką przesyłką zajmuje się najczęściej kilka odrębnych przedsiębiorstw, a każde z nich ma swoje „standardy" dotyczące znakowania. Niestety, przeklejanie etykiet lub przerwanie procesu śledzenia przesyłek zagranicznych jest obecnie normą. Klient może więc śledzić przesyłki tylko na określonym etapie transportu – najczęściej na samym początku.



Z tego powodu bardzo trudno jest zaplanować nawet przybliżony termin dostawy. Problem jest bardzo duży, co potwierdzają analitycy Ecommerce Europe. Okazuje się, że 40% przesyłek transgranicznych nie może być śledzonych, głównie z powodu różnorodności stosowanych etykiet i braku integracji systemów.

> Standardowa etykieta paczkowa z unikalnym numerem SSCC ma jednoznacznie identyfikować przesyłkę, niezależnie od operatora. Z założenia powinna być nadawana u źródła, a więc generowana przez nadawcę.

Standaryzacja etykiet kurierskich

Standaryzacja etykiet paletowych stopniowo postępuje na całym świecie już od kilku lat.

Dostawcy, chcąc sprostać wymaganiom odbiorców – głównie sieci handlowych, coraz częściej tworzą standardowe etykiety logistyczne GS1, by w efektywny sposób realizować procesy logistyczne oraz monitorować przepływ towarów w łańcuchu dostaw. Również większość globalnych operatorów logistycznych przystosowała systemy do standardów etykiet paletowych oraz namawia swoich klientów do ich stosowania.

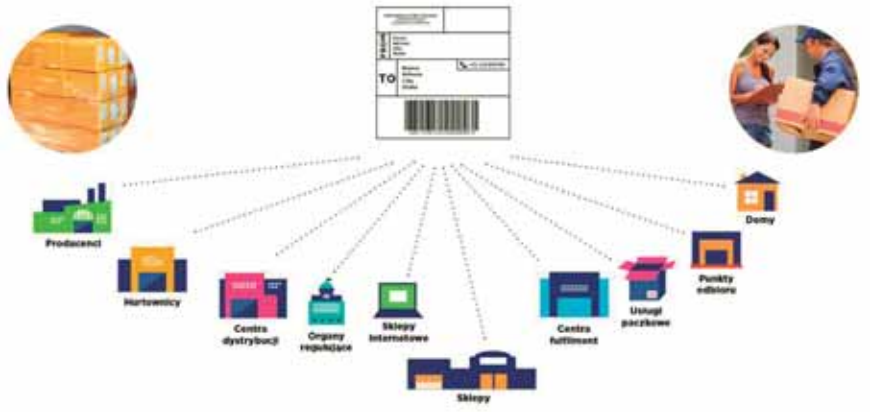
Obecnie Europejski Komitet Normalizacyjny pracuje nad wyborem jednolitego interfejsu do wymiany informacji i danych o przesyłce niezależnie od operatora kurierskiego.

Niestety, kwestia oznaczania przesyłek paczkowych na rynku kurierskim wygląda zupełnie inaczej i tu jakichkolwiek standardów brak. A gdyby tak wszyscy kurierzy bazowali na standardowej etykiecie paczkowej? Takie pytanie zadał sobie Europejski Komitet Normalizacyjny (CEN – Comité Européen de Normalisation), który w ramach przyjętej przez Komisję Europejską strategii jednolitego rynku cyfrowego, oznaczającej ułatwienia dla transgranicznego handlu i usług elektronicznych, w czerwcu 2017 r. zarekomendował jeden standard do oznaczania transgranicznych przesyłek paczkowych w Europie.

Standardowa etykieta paczkowa z unikalnym numerem SSCC (Serial Shipping Container Code – Seryjny Numer Jednostki Logistycznej) ma jednoznacznie identyfikować przesyłkę, niezależnie od operatora. Z założenia taka etykieta powinna być nadawana u źródła, a więc generowana przez nadawcę, np. sklep internetowy pakujący daną przesyłkę. Po utworzeniu paczki nadawca może od razu wygenerować dla niej numer SSCC i powiązać go w systemie informatycznym z zawartością lub innymi niezbędnymi danymi o przesyłce. Co ważne, jest w stanie to zrobić nie znając jeszcze konkretnego adresu, pod który paczka będzie wysłana. Dopiero po uzyskaniu informacji o adresie odbiorcy, nadawca może zadecydować o tym, za pośrednictwem którego operatora nada paczkę. Dzięki standardowemu numerowi SSCC nie będzie konieczności dostosowywania się do rozwiązań identyfikacyjnych poszczególnych kurierów. Co więcej, firma świadcząca usługi kurierskie, odbierając przesyłkę oznaczoną numerem SSCC i mając kompatybilny system, może śmiało z tego oznaczenia skorzystać bez konieczności nanoszenie wewnętrznych etykiet. Tak samo inni operatorzy świadczący usługę dostarczenia przesyłek międzynarodowych – niezależnie od kraju czy też operatora, każde ogniwo może korzystać z jednego numeru SSCC oraz docelowo z jednego interfejsu przesyłania danych.



Agata Horzela





Firma świadcząca usługi kurierskie, odbierając przesyłkę oznaczoną numerem SSCC i mając kompatybilny system, może śmiało z tego oznaczenia skorzystać bez konieczności nanoszenie wewnętrznych etykiet

Fot. UPS

Co dalej z SSCC?

Koncepcja standardowej etykiety paczkowej została zaprezentowana większości firm kurierskich działających w Europie. Firmy te jednogłośnie stwierdziły, że takie rozwiązanie to nieunikniona przyszłość.

Standaryzacja w takim zakresie doprowadzi do obniżenia kosztów transportu, zapewni pełną przejrzystość w łańcuchu dostaw oraz skrócenie czasu dostawy przesyłek. Dzięki jednolitemu numerowi SSCC klient dokładnie będzie wiedział, co dzieje się z jego przesyłką, niezależnie od tego, jaki operator i w którym momencie ją przejął. Niestety, fragmentaryczne wdrożenia koncepcji przez poszczególne firmy nie przyniosą zamierzonego efektu. Żeby cieszyć się z wymienionych powyżej korzyści, systemy wszystkich partnerów handlowych musiałyby być kompatybilne i spójne ze standardem. Kiedy to się uda? To pytanie, na które obecnie nie znamy odpowiedzi.

Agata Horzela,
menedżer ds. standardów GS1 w TSL,
GS1 Polska



Systemy parkingowe Efaflex są one stosowane wszędzie tam, gdzie najważniejsze jest bezawaryjne działanie przez całą dobę

SZYBKOBIEŻNE BRAMY EFAFLEX ZAMONTOWANO NA WIELOPOZIOMOWYM PARKINGU W LONDYNIE

Dwie prestiżowe nagrody dostał jeden projekt parkingu na Ruskin Square w Londynie. Został on wyróżniony nagrodą British Parking Award (BPA) oraz RICS Award, które są przyznawane najbardziej inspirującym inicjatywom techniki budowlanej oraz infrastruktury. Istniejący już wcześniej, smutny i betonowy budynek został poddany kompleksowemu liftingowi, a w celu zapewnienia parkującym większego bezpieczeństwa, wjazdy i wyjazdy zabezpieczono systemami bramowymi EFA-SST® PS firmy Efaflex.

Projekt na Ruskin Square jest przykładem na to, w jaki sposób można na nowo stworzyć parking, a nie tylko go wyremontować. Komplementy należą się architektom z biura Potter Church & Holmes Architects, którzy opracowali i zrealizowali projekt na zlecenie firmy Croydon Gateway Partnership.

Niestandardowe wymagania

Steven David Jones, architekt z biura Potter Church & Holmes Architects, podsumowuje: – *Jako architekci otrzymaliśmy zadanie, aby przekształcić niezbyt ciekawy pod względem wyglądu i funkcjonalności parking w nowoczesny obiekt. Szybkobieżne bramy Efaflex do systemów parkingowych doskonale pasowały do estetyki, którą zamierzaliśmy wdrożyć. Również ich funkcjonalność, duże prędkości otwierania i precyzja techniczna spełniały nasze wymagania. Nagrody BPA oraz RCIS Award to dla nas zaszczyt i prawdziwy sukces.*

Darren Turrell, dyrektor zarządzający Efaflex UK, wyjaśnia szczegóły zlecenia: – *Bardzo cieszymy się, że mogliśmy być dostawcą dla tego projektu. Zlecenie na Ruskin Square było jasno sformułowane: w smutny betonowy budynek należało tchnąć życie, dodać mu światła i funkcjonalności. Konieczne było również wprowadzenie ulepszeń w zakresie bezpieczeństwa i przystosowanie obiektu do potrzeb osób niepełnosprawnych. Ponadto należało zagwarantować, że parking nie tylko będzie odpowiadał nowoczesnym standardom, ale również w przyszłości nie straci swoich walorów.*

Mimo iż tradycyjne modele oraz funkcje parkingów ulegają zmianom, to nadal zasadniczą kwestią pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa kierowcom i pieszym. Darren Turell dodaje: – *Coraz częściej zwracają się do nas, jako producenta bram szybkobieżnych, zarządcy budynków i producenci instalacji budowlanych, gdyż nasze produkty są coraz bardziej rozpoznawalne. Instalowaliśmy systemy parkingowe Efaflex w hotelach, centrach handlowych i na lotniskach. Są one stosowane wszędzie tam, gdzie najważniejsze jest bezawaryjne działanie przez całą dobę. Bramy Efaflex zapewniają bezpieczeństwo w miejscach,*

EFA-SST® PS to specjalna, kompaktowa brama do parkingów i garażów. Jej nowa konstrukcja umożliwia montaż nawet w przypadku ograniczonej przestrzeni bocznej i przy niskim nadprożu.

w których istnieje jakiekolwiek realne zagrożenie (np. publiczne parkingi), bądź użytkownicy obawiają się takich zagrożeń. Ponadto, bramy Efaflex można stosować na osiedlach mieszkaniowych, gdyż nie zakłócają spokoju (ze względu na cichą pracę).

Obiekt parkingowy na Ruskin Square, sąsiadujący z dworcem głównym East Croydon, oferuje miejsca dla 565 pojazdów na dwunastu poziomach. Posiada dwie windy oraz indywidualny system prowadzenia użytkownika. Kolorowe grafiki, ulepszone oznakowanie i energooszczędne, nastrojowe oświetlenie LED – wszystko to zostało świetnie zaprojektowane i zrealizowane, zwiększając komfort użytkowania obiektu.

Informacja techniczna

EFA-SST® PS to specjalna, kompaktowa brama do parkingów i garażów. Jej nowa konstrukcja umożliwia montaż nawet w przypadku ograniczonej przestrzeni bocznej i przy niskim nadprożu.

Brama EFA-SST® PS korzysta z niezawodnej technologii spiralnej Efaflex. To rozwiązanie, które zapewnia znaczną oszczędność miejsca (w porównaniu z tradycyjnymi bramami spiralnymi), poprzez zastosowanie wielokrotnie opatentowanej, bardziej kompaktowej, spiralnej konstrukcji. Dzięki użyciu wąskich lameli o wysokości 105 mm, tego typu bramy można montować nawet w przypadku minimalnej wysokości nadproża. Ponadto, brama EFA-SST® PS otwiera się w ułamku sekundy i zamyka natychmiast za pojazdem – uniemożliwiając wtargnięcie do obiektu osobom lub pojazdom do tego nieuprawnionym. Bramy EFA-SST® PS znajdują zastosowanie w: hotelach, bankach, urzędach oraz innych obiektach użyteczności publicznej, w których kładzie się szczególny nacisk na bezpieczeństwo użytkowników garaży podziemnych lub innych obiektów parkingowych.

W konwencjonalnych bramach garażowych przewiduje się około pięciu cykli otwierania dziennie. Bramy EFA-SST® PS bez problemu wykonują 200 tys. cykli rocznie. A dzięki zastosowaniu wąskich lameli, bramy parkingowe Efaflex są bardziej stabilne i odporne na parcie wiatru (w porównaniu z innymi bramami szybkobieżnymi). |



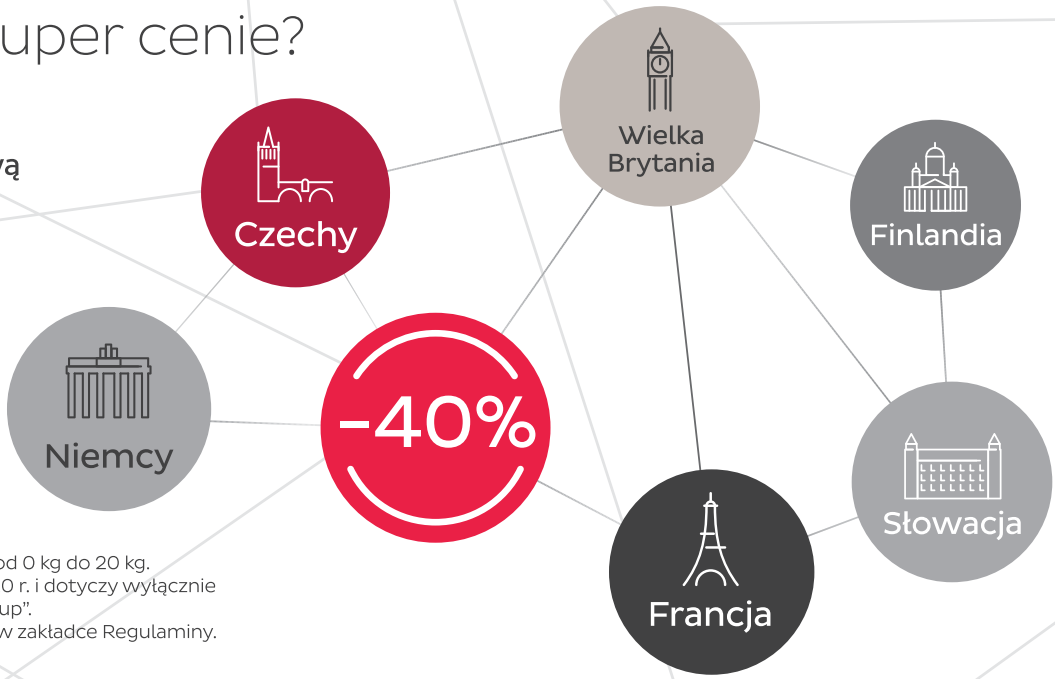
Brama EFA-SST® PS korzysta z niezawodnej technologii spiralnej Efaflex. To rozwiązanie, które zapewnia znaczną oszczędność miejsca, poprzez zastosowanie wielokrotnie opatentowanej, bardziej kompaktowej, spiralnej konstrukcji

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.

Paczki do EU w super cenie?

Wejdź na **dpdpickup.pl**
i nadaj **paczkę międzynarodową**
w naszym punkcie
z odbiorem własnym
w DPD Pickup z **40% rabatem**!



Upust dotyczy paczek w przedziale wagowym od 0 kg do 20 kg.
Promocja obowiązuje w dniach 30.10.–31.01.2020 r. i dotyczy wyłącznie paczek z opcją „Doręczenie do Punktu DPD Pickup".
Regulamin promocji dostępny na dpdpickup.pl w zakładce Regulaminy.



Jako część Grupy KION firma Dematic może zaoferować pełen wachlarz produktów i oprogramowania dla intralogistyki

DEMATIC – PIONIER INTRALOGISTYKI

Dematic, dostawca zintegrowanych technologii automatyzacji, oprogramowania oraz usług do optymalizacji łańcucha dostaw, będący częścią Grupy KION, wchodzi do Polski. Firma ta, razem z siostrzanymi firmami Linde MH oraz STILL, oferuje cały wachlarz produktów i oprogramowania dla intralogistyki.

Podejście firmy oparte jest na współpracy z branżą, czego wynikiem jest optymalizacja łańcucha dostaw: począwszy od w pełni zautomatyzowanych magazynów wysokiego składowania z paletami, poprzez magazyny drobnych towarów z urządzeniami AS/RS do skrzynek, po bardzo kompaktowe rozwiązania, takie jak systemy workowe i wózkowe AutoStore®. Firma umiejętnie łączy ze sobą różne technologie w celu uzyskania – w zależności od potrzeb klienta – pełnej lub częściowej automatyzacji. Asortyment budują m.in. przenośniki, sortowniki, różne rozwiązania kompletacji, w tym kompletacji przez roboty oraz szeroka gama pojazdów sterowanych automatycznie i wózków widłowych. Wszystkie usługi z oferty wzbogacone o oprogramowanie firmy Dematic, SAP i całodobowy serwis są już dostępne dla polskich partnerów biznesowych.

> Poprzez lokalną obecność w Poznaniu, Dematic może szybko i bezpośrednio odpowiedzieć na zapotrzebowanie małych, średnich i dużych przedsiębiorstw z różnych branż zainteresowanych inwestycją w magazyny towarzyszące produkcji i dystrybucji.

Wzmacnianie relacji z polskimi klientami

Wejście na polski rynek wydaje się naturalne z perspektywy rozwoju biznesowego firmy. – *Duży wzrost przychodów, strategiczne położenie, obfitość zasobów naturalnych oraz dobrze wykształcona kadra – wszystkie te elementy budują pozytywny wizerunek polskiego środowiska gospodarczego. Polska to duży i atrakcyjny rynek dla inwestorów międzynarodowych, oferujący bardzo dobre możliwości biznesowe* – mówi Rainer Buchmann, CEO Dematic na Europę Środkową. – *Poprzez lokalną obecność w Poznaniu, nasza firma może szybko i bezpośrednio odpowiedzieć na zapotrzebowanie małych, średnich i dużych przedsiębiorstw z różnych branż zainteresowanych inwestycją w magazyny towarzyszące produkcji i dystrybucji, oferując zarówno sprawdzone, jak i innowacyjne technologie automatyzacji* – dodaje.

Pionier w automatyzacji intralogistyki

Historia firmy Dematic, prekursora automatyzacji intralogistyki, obejmuje 200 lat tradycji. Już w 1819 r. firma będąca przodkiem Dematic opracowała pierwszy parowy dźwig i rozpoczęła seryjną produkcję halowych dźwignic w 1840 r. W 1922

r., założona w 1900 roku firma Stöhr Elevatorenfabrik stworzyła swój pierwszy mobilny przenośnik taśmowy, a niedługo później pierwszy przenośnik podwieszany. Pod koniec lat 50. XX w. Stöhr dokonała zmiany paradygmatu w intralogistyce, wprowadzając pierwszy na świecie sys-



Firma umiejętnie łączy ze sobą różne technologie w celu uzyskania – w zależności od potrzeb klienta – pełnej lub częściowej automatyzacji. Asortyment budują m.in. przenośniki, sortowniki, różne rozwiązania kompletacji

tem magazynowania i pobierania (AS/RS). W 1962 r. wybudowała pierwszy całkowicie zautomatyzowany magazyn dla Book Club Bertelsmann, rewolucjonizując budowę centrów dystrybucji. Dzięki systemowi AS/RS możliwe było przetwarzanie nawet 15 tys. zamówień dziennie.

W 1990 r. Mannesmann Demag, kolejna firma poprzedzająca powstanie Dematic, zdobywa pozycję globalnego lidera rynku technologii przenośnikowych. Pięć lat później stała się pierwszym kompletnym dostawcą rozwiązań intralogistycznych. Firma Dematic GmbH & Co. KG ukonstytuowała się w 2005 r. jako niezależne przedsiębiorstwo specjalizujące się w szeroko pojętej automatyzacji intralogistyki. Całkowicie odmieniła ówczesny rynek zautomatyzowanych magazynów drobnych towarów dzięki wynalazkowi Dematic Multishuttle.

Część Grupy KION

W 2016 r. firma Dematic została częścią Grupy KION, globalnego lidera branży wózków jezdnych, usług powiązanych oraz rozwiązań dla łańcucha dostaw. Grupa KION operuje w Polsce dzięki swoim dwóm spółkom-córkom: Linde MH i Still. Dodatkowo, w sierpniu br. ogłosiła inwestycję o wartości ponad 60 mln euro w nowy zakład w Kołbaskowie koło Szczecina. Budowa zakładu produkującego wózki widłowe, centrum

> Firma Dematic GmbH & Co. KG ukonstytuowała się w 2005 r. jako niezależne przedsiębiorstwo specjalizujące się w szeroko pojętej automatyzacji intralogistyki.

W 2011 r. firma ponownie zademonstrowała swoją potęgę innowacji i zaprezentowała moduł magazynowania i pobierania RapidStore, stację kompletującą RapidPic, Multishuttle Flex oraz oprogramowanie do zarządzania magazynem DC Director. Druga generacja Dematic Multishuttle, którą wprowadzono w 2012 r., była lżejsza, szybsza i oferowała jeszcze większe możliwości. Od 2019 r. wszystkie innowacje do optymalizacji łańcucha dostaw są dostępne dla polskich klientów.

B+R oraz zaplecza administracyjnego rozpocznie się wkrótce. Jako część Grupy KION, Dematic może zaoferować pełen wachlarz produktów i oprogramowania dla intralogistyki. Aby wzmocnić bezpośredni kontakt z klientami i zapewnić innowacyjne rozwiązania z zakresu automatyki dla Polski i Europy Środkowo-Wschodniej, firma Dematic niedawno otworzyła nowy oddział w Polsce z siedzibą w Poznaniu.

MM





DB SCHENKER BADA WYKORZYSTANIE EGZOSZKIELETÓW

DB Schenker w kilku swoich magazynach testował zastosowanie egzoszkieletów. Testy, dotyczące pozytywnego wpływu na zdrowie pracowników w logistyce magazynowej, zakończono pomyślnie.

Dostawca usług logistycznych dąży do tego, aby odciążyć pracowników magazynów z zadań wymagających wysiłku fizycznego.

Zdrowsze warunki zatrudnienia

Egzoszkielety, znane również jako szkielety zewnętrzne lub roboty pomocnicze, są przenoszonymi na ciele elektromechanicznymi konstrukcjami podtrzymującymi. Są one zaprojektowane pod kątem poszczególnych stanowisk pracy i skonstruowane tak, aby wspierać pracowników magazynu podczas podnoszenia i obracania ciała. W szczególności chronione są kręgi lędźwiowe i mięśnie pleców. Obciążenie tych części ciała jest często przyczyną chorób i niezdolności do pracy.

Tu trzeba dodać, że nawet w wysoce zautomatyzowanych magazynach personel jest nadal niezbędny i wykonuje wiele czynności, takich jak wyjmowanie ładunków z opakowań. Podczas gdy ogólne operacje podnoszenia towarów wykonywane są przez urządzenia jak wózki widłowe lub roboty, podejmowanie przesyłek na etapie kompletacji jest nadal zbyt skomplikowane dla technologii sterującej maszynami. Egzoszkielet jest idealnym rozwiązaniem, które łączy w sobie moc maszyny z ludzką sprawnością motoryczną.

– *W DB Schenker pracownicy są naszym najważniejszym i najcenniejszym kapitałem. Dlatego bardzo się cieszę, że robimy kolejny ważny krok w kierunku lepszych, a przede wszystkim zdrowszych warunków ich zatrudnienia. Dzięki temu zbliżamy się do naszego strategicznego celu, jakim jest bycie preferowanym pracodawcą oferującym innowacyjne usługi logistyczne.* – mówi Thomas Schulz, CHRO w Schenker AG.

> Podejmowanie przesyłek na etapie kompletacji jest nadal zbyt skomplikowane dla technologii sterującej maszynami. Egzoszkielet jest idealnym rozwiązaniem, które łączy w sobie moc maszyny z ludzką sprawnością motoryczną.

Pilotaż projektu

Przeprowadzono go na stanowisku kompletacji zamówień i sekwencjonowania paczek o wadze do 15 kilogramów. Pracownicy wyposażeni w egzoszkielet zdejmowali paczki z regałów magazynowych, a następnie układali je na paletach. Egzoszkielet wspierał sekwencję ruchów. W ramach Graduate Summer School na Uniwersytecie w Dortmundzie DB Schenker zaprosił do Kolonii około 20 doktorantów z różnych wydziałów. Na terenie parku dostawców dla renomowanego producenta samochodów wzięli oni udział w praktycznym teście egzoszkieletów.

Gerald Mueller, Head of Process and Efficiency Management w Schenker Deutschland AG, stwierdził: – *Opinie doktorantów i pracowników DB Schenker po teście były bardzo pozytywne i po raz kolejny potwierdziły, że długotrwałe użytkowanie w połączeniu z ergonomicznie zaprojektowanymi procesami logistycznymi może wpłynąć na lepszą ochronę zdrowia pracowników. W nadchodzących miesiącach będziemy szczegółowo analizować wyniki i weryfikować możliwość włączenia egzoszkieletów, optymalizując procesy w DB Schenker.*

KK



JAK SKUTECZNIE WSPIĄĆ SIĘ NA SZCZYT... PACZKOWY?

Czas dostawy, właściwy wygląd paczki, anonsowanie dostarczenia, rzetelna informacja o statusie zamówienia w czasie rzeczywistym składają się na tzw. customer experience

Przed nami najgorętszy okres w roku dla branży e-commerce i firm kurierskich. Żeby paczka na czas trafiła ze sklepu internetowego do klienta niezbędna jest odpowiednia technologia wspierająca logistykę zamówień.

ASPEKT Sp. z o.o.

- Firma obecna na rynku od dwudziestu lat.
- Działa jako dostawca know-how i integrator rozwiązań aplikacyjnych i sprzętowych.
- Realizował projekty m.in dla branży fashion, DIY, meblowej, RTV AGD i takich firm jak: LPP, CCC, IKEA, Meble Forte, Black Red White, VOX i wielu innych.

Nie tylko dzieci lubią Gwiazdkę. Okres, który zaczyna się od „czarnego piątku" i trwa przez „cyfrowy poniedziałek", Mikołajki i święta, aż po zimowe wyprzedaże, to żniwa dla branży e-commerce i firm kurierskich. Liczba zamówień w tym okresie rośnie, według różnych szacunków, nawet o 70%. Ten *peak* dotyczy w głównej mierze sektora B2C. Dla firm to szansa na konkretne zyski, o ile tylko potrafią sprawnie wspiąć się na zimowy szczyt paczkowy. Jest to – jak każda zimowa wyprawa górska – spore wyzwanie, które wymaga technologicznego wsparcia.

Technologia wspiera zimowe szaleństwo zakupowe

– Bez automatyzacji trudno mówić o wydajnym e-commerce. Technologia zwiększa wydajność firm, pozwala kontrolować poprawność wydań, a następnie pomaga sprawnie obsłużyć proces zwrotów – mówi Marek Kuropieska, prezes zarządu firmy Aspekt Sp. z o.o., integratora dedykowanych rozwiązań dla branży logistycznej.

Kwestia zwrotów to element niezwykle istotny, bo nawet co drugi zamówiony w e-sklepie produkt wraca do magazynu, co wiąże się m.in. z koniecznością przeprowadzenia kontroli jakości, przepakowania go i przeetykietowania. Warto korzystać z odpowiedniego wsparcia technologicznego.

Od oprogramowania po sprzęt

Podstawą musi być sprawnie funkcjonujący, łatwy w obsłudze i skalowalny system WMS, taki jak WMS Rewista. To autorski system firmy Aspekt Sp. z o.o. i owoc jej 20-letniego doświadczenia w branży. *– Zapewnia on możliwość obsługi logistycznej magazynów e-commerce, współpracuje z najpopularniejszymi platformami web shop i systemami firm kurierskich, wspiera multi order picking, zapewnia scalanie zleceń kompletacyjnych pochodzących od tego samego zamawiającego, integruje się z automatyką magazynową, wspiera procesy kontroli jakości i obsługę zwrotów* – wymienia zalety Rewisty Marek Kuropieska.

Jeśli chodzi o kwestie sprzętowe swoim klientom z branży e-commerce Marek Kuropieska poleca przede wszystkim urządzenia typu wearable, „ubieralne", czyli wszystkie te, które zapewniają pracownikom magazynów wolne ręce. *– Świetnie się to sprawdza w przypadku pickingu drobnych przedmiotów. Takie urządzenie musi być oczywiście odpowiednio ergonomiczne, czyli wyposażone w duży ekran i odporne na upadki, ale nadal lekkie i wygodne w użytkowaniu* – mówi Marek Kuropieska.

WMS Rewista, autorski system firmy Aspekt Sp. z o.o. zapewnia m.in. możliwość obsługi logistycznej magazynów e-commerce, współpracuje z najpopularniejszymi platformami web shop i systemami firm kurierskich, wspiera multi order picking.

Walka o każdą sekundę

Dynamiczny rozwój e-handlu oddziałuje na podmioty działające na rynku na wiele różnych sposobów. Zmienia się przestrzeń magazynów, organizacja pracy w nich, systemy transportu wewnętrznego. Walczy się o każdą sekundę.

A oczekiwania klientów rosną. *– Czas dostawy, właściwy wygląd paczki, anonsowanie dostarczenia, rzetelna informacja o statusie zamówienia w czasie rzeczywistym. Wszystkie te elementy, składające się na tzw. customer experience – odgrywają w e-commerce niezwykle istotną rolę. Nie wyobrażam sobie satysfakcjonującego dla klienta procesu zakupowego bez odpowiednio dobranej i właściwie wykorzystywanej technologii* – podsumowuje Marek Kuropieska.



Ten sam transport po zdaniu towaru odbiera palety CHEP ze sklepu i dostarcza je do zakładu produkcyjnego. Obecnie istnieją dwie takie linie, których przepustowość wynosi ponad 150 tys. palet, czyli około 330 aut rocznie

Fot.: Pixabay

CHEP I NESTLÉ WATERS OPTYMALIZUJĄ ŁAŃCUCH DOSTAW

Wdrażanie rozwiązań gospodarki obiegu zamkniętego, usprawnianie procesów logistycznych oraz oszczędności kosztowe to niezbędne składowe zrównoważonego łańcucha dostaw. W odpowiedzi na wyzwania rynku związane z optymalizowaniem zasobów CHEP Polska i Nestlé Waters już kolejny rok z rzędu współdziałają w projekcie kooperacji transportowej.

Według najnowszego raportu PwC, w ciągu najbliższych 5 lat rynek transportu i logistyki będzie się zmieniać pod wpływem kilku czynników. Wśród nich siłami napędowymi zmian będzie digitalizacja, przesunięcia w handlu międzynarodowym, rozwiązania software, zmiany wewnętrzne w handlu oraz rozwój rozwiązań w obszarze maszyn i urządzeń. Jeden z najważniejszych trendów to digitalizacja procesów, która w branży transportowej i logistycznej nie jest zjawiskiem nowym. Eksperci w raporcie zwracają uwagę, że firmy logistyczne będą wykorzystywać ją aby nie tylko, zwiększać przychody, ale też upraszczać procesy, przekształcać usługi, produkty oraz modele biznesowe, a także redukować wpływ braku odpowiednio wykwalifikowanych kadr[1].

[1] Raport PwC „CEE Transport & Logistics TrendBook 2019", [online:https://www.pwc.pl/pl/media/2018/2018-10-19-transport-logistyka-pwc-trendbook-2019.html]

Współpraca na rzecz efektywnego łańcucha dostaw

Współpraca CHEP Polska z Nestlé Waters rozpoczęła się w 2015 r. W trakcie jej trwania, portfolio usług CHEP, z jakich korzysta koncern, stale ewoluowało. Początkowo Nestlé Waters wynajmowało palety drewniane typu euro. W kolejnych latach zaczęto korzystać z półpalet drewniano-metalowych oraz rozwiązań wystawowych LMS. Pomimo że *pooling* w znacznym stopniu przyczynił się do podniesienia efektywności łańcucha dostaw Nestlé, zmieniający się rynek wymagał dalszych optymalizacji w obszarach związanych z transportem. Firmy, szukając odpowiedzi na tego typu wyzwania, wprowadziły nowe rozwiązanie polegające

Gospodarka obiegu zamkniętego (GOZ) nie tylko redukuje ilość odpadów i emisji, ale także znacznie ogranicza koszty. Według wyliczeń Komisji Europejskiej, przyjęcie jej założeń może przynieść unijnym firmom oszczędności rzędu 600 mld euro.

na współpracy transportowej. Partnerzy eliminują puste przejazdy ciężarówek ograniczając zużycie paliwa i redukując emisję CO_2, co wiąże się z pozytywnym wpływem na środowisko. CHEP, korzystając z unikalnej kombinacji skali i zasięgu swojej działalności oraz dostępu do baz danych, które pokazują przepływ towarów w transporcie, był w stanie zaproponować rozwiązanie zmniejszające koszty transportu i negatywny wpływ na środowisko, przy jednoczesnym wykorzystaniu potencjału transportowego Nestlé.

CHEP przeanalizował trasy przejazdów, jakie pokonują dostawcy Nestlé Waters z zakładu produkcyjnego do głównego odbiorcy – wiodącej sieci handlowej. Na podstawie zebranych informacji zaproponowano optymalną trasę między trzema podmiotami. Tak powstały domknięte kółka transportowe, które eliminują pusty przejazd ciężarówek po rozładunku dostawy. Ten sam transport po zdaniu towaru odbiera palety CHEP ze sklepu i dostarcza je do zakładu produkcyjnego. Obecnie istnieją dwie takie linie, których przepustowość wynosi ponad 150 tys. palet, czyli około 330 aut rocznie.

– *Codzienne dostawy towarów, szczególnie w środku sezonu, to wyzwanie dla producentów i dostawców. Istotnym jest, aby maksymalnie uszczelnić ten proces. Kooperacje transportowe są odpowiedzią na to zapotrzebowanie. Współpracując z CHEP oszczędzamy podwójnie – zmniejszając koszty transportu i negatywny wpływ na środowisko* – mówi Sebastian Pietrzak, kierownik ds. operacji łańcucha dostaw Nestlé Waters.

Gospodarka cyrkulacyjna wspiera zrównoważony rozwój

Eksperci Deloitte wskazują, że gospodarka obiegu zamkniętego (GOZ), uwzględniając ograniczoną ilość zasobów naturalnych, nie tylko redukuje ilość odpadów i emisji, ale także znacznie ogranicza koszty. Według wyliczeń Komisji Europejskiej, przyjęcie jej założeń może przynieść unijnym firmom oszczędności rzędu 600 mld euro, co w przeliczeniu na udział w ich rocznym obrocie dałoby 8% wydatków mniej[2].

Dzięki kooperacji transportowej CHEP Polska i Nestlé Waters w 2017 r. ograniczono trasy ciężarówek o 6 213 kilometrów, tym samym redukując poziom emisji CO_2 o 6 ton. Korzystanie z systemu wynajmu palet przyniosło kolejne oszczędności środowiskowe. Usługa *poolingu zamkniętego* CHEP w łańcuchu dostaw Nestlé Waters przyczynia się również do zmniejszenia wycinki lasów.

– *Gospodarka obiegu zamkniętego jest jednym z priorytetów w zakresie ochrony środowiska. Model biznesowy umożliwiający ponowne wykorzystywanie wysokiej jakości materiałów przez dłuższy czas i z większą wydajnością, podnosząc w ten sposób konkurencyjność gospodarki, jest wpisany w DNA naszej firmy. Oferowana przez nas usługa poolingu opiera się na współużytkowaniu stałej jakości palet i kontenerów przez wielu klientów* – mówi Kinga Di Salvo, Country General Manager CHEP Polska i kraje bałtyckie.

W CHEP idziemy o krok dalej. Projektujemy efektywne rozwiązania z obszaru całego łańcucha dostaw, które mają realny wpływ na wsparcie sprzedaży, generują oszczędności nie tylko kapitałowe, ale też środowiskowe. Nasze podejście opiera się na kompleksowym spojrzeniu na sieć logistyczną, uwzględniając strategie i wymagania naszych partnerów biznesowych – dodaje Di Salvo.

NESTLÉ WATERS

- Producent wody butelkowanej. Swoją działalność produkcyjną prowadzi w 30 krajach, posiada 91 zakładów i zatrudnia blisko 31 tys. pracowników.
- W portfolio Nestlé Waters znajduje się 51 marek (od naturalnych wód mineralnych po krystalicznie czyste wody stołowe), włączając w to markę Nestlé Pure Life, wodę Acqua Panna, wody gazowane Perrier i S.Pellegrino oraz rozlewaną w Polsce Nałęczowiankę.

CHEP

- Globalny dostawca rozwiązań z zakresu obsługi łańcucha dostaw świadczącym usługi dla firm z branży dóbr konsumpcyjnych, żywności, napojów, produkcji i handlu w ponad 60 krajach.
- Posiada szeroką gamę platform logistycznych i operacyjnych oraz usług wsparcia, których celem jest zwiększanie wydajności, obniżanie kosztów i udoskonalanie metod ochrony środowiska.
- Oferuje usługę poolingu, która polega na współużytkowaniu ustandaryzowanych, wysokiej jakości palet i kontenerów przez wielu klientów.
- W Polsce z jego systemu korzysta ponad 800 przedsiębiorstw. Aktualnie CHEP Polska wydaje rocznie ponad 20 milionów palet swoim klientom oraz odbiera palety z blisko 10 tys. punktów dystrybucyjnych. Palety podlegają inspekcji i naprawie w siedmiu centrach serwisowych.

W ciągu 5 lat siłami napędowymi zmian na rynku transportu i logistyki będą: digitalizacja, przesunięcia w handlu międzynarodowym, rozwiązania software, zmiany wewnętrzne w handlu oraz rozwój rozwiązań w obszarze maszyn i urządzeń.



Fot.: Daimler

Firmy logistyczne będą wykorzystywać dygitalizację nie tylko, aby zwiększać przychody, ale też upraszczać procesy, przekształcać usługi, produkty oraz modele biznesowe, a także redukować wpływ braku odpowiednio wykwalifikowanych kadr

[2] Report Deloitte „2030 Purpose: Good business and a better future", January 2017



Biuro TIMOCO we Wrocławiu dodatkowo wzmocni obecność firmy w Polsce

ROZWÓJ NA MIĘDZYNARODOWĄ SKALĘ – NOWA LOKALIZACJA TIMOCOM WE WROCŁAWIU

TIMOCOM, firma specjalizująca się w rozwiązaniach IT dla sektora transportu, spedycji i logistyki, rozwija się na arenie międzynarodowej i – realizując swoją długofalową strategię – rozszerza obecność w Polsce.

Kierunek Wrocław

Cechą definiującą dzisiejszą gospodarkę jest zmiana. Dotyczy to każdej branży, tak transportowej, jaki i IT. Dynamiczne środowisko w jakim przedsiębiorstwa funkcjonują, skłania je do podjęcia wszelkich działań zapewniających szczególną dbałość o bezpieczeństwo i sprawność przepływu towarów w ramach szeroko pojętego łańcucha dostaw. Hasła Logistyki 4.0 stają się coraz bardziej realne, a ich urzeczywistnianie jest już nawet nie ambicją, ale koniecznością. Żeby móc je realizować trzeba działać nie tylko we właściwym czasie, ale także we właściwym miejscu. Nie od dziś mówi się, że serce międzynarodowego transportu w Europie ma biało-czerwone barwy. TIMOCOM z Erkrath w Niemczech, intensyfikując swój rozwój zdecydował, że obierze właśnie ten kierunek. Wraz z dodatkową lokalizacją we Wrocławiu przedsiębiorstwo zwiększa zatem aktywność na polskim rynku. – *Polska, ze względu na wysoki wolumen przewozowy i udostępniane zasoby transportowe, jest znaczącym rynkiem dla cyfrowej transformacji branży logistycznej w Europie, dlatego też zdecydowaliśmy się na utworzenie nowej lokalizacji we Wrocławiu* – mówi dyrektor zarządzający TIMOCOM Tim Thiermann.

Być bliżej klienta

Dzięki nowemu, nowoczesnemu biuru we Wrocławiu, pracownicy tego ugruntowanego w Europie dostawcy rozwiązań IT dla logistyki, będą działać nie tylko bliżej polskiego rynku – pozwoli to również odpowiadać na potrzeby klientów w bardziej kompleksowy sposób. Dotychczasowa lokalizacja w Pile zostanie zintegrowana w nowej strukturze, a biuro we Wrocławiu dodatkowo wzmocni obecność firmy w Polsce. – *Mamy w Polsce skuteczny i zaangażowany zespół, z którym będziemy nadal realizować wyzwania związane z cyfryzacją branży logistycznej oraz obsługiwać naszych polskich klientów. Będziemy rozbudowywać nasz zespół i szukać zmotywowanych pracowników, którzy w naszej wrocławskiej siedzibie zapewnią jeszcze lepszą obsługę klientów w Polsce* – dodaje Tim Thiermann.

Aktualnie TIMOCOM zatrudnia w Polsce około 50 pracowników. Do 2021 r. przedsiębiorstwo planuje zwiększenie załogi do 115 osób oraz dodatkowe inwestycje w wysokości ok. 10 mln euro. Zarówno firmy transportowe, spedycyjne, jak i klienci z sektorów przemysłu i handlu skorzystają ze strategicznego nowego pozycjonowania i powiązanej z tym rozbudowy lokalizacji nad Odrą.

Nowa strategia?

22 lata temu TIMOCOM po raz pierwszy uruchomił giełdę transportową. Nieustannie rozwijane oprogramowanie stało się z czasem platformą transportową. We wrześniu 2018 r. na Targach IAA w Hanowerze TIMOCOM dokonał kolejnego przełomu – odsłony nowego Smart Logistics System. Był to kolejny krok, by wspólnie z klientami zmieniać obraz szeroko pojętej branży logistycznej poprzez nieustającą cyfryzację i optymalizację procesów. Nowej formule oprogramowania towarzyszyło nowe hasło: „Augmented Logistics", odzwierciedlające ambitne plany przedsiębiorstwa. Augmented oznacza „rozszerzony", „ulepszony", „powiększony". Firma tym samym podkreśla, że koncentruje się na automatyzacji procesów logistycznych i łatwym łączeniu klientów z jej Systemem Smart Logistics. Dzięki temu każde cyfrowe udoskonalenie Systemu czyni procesy jego użytkowników inteligentniejszymi, co w rezultacie pozwala im jeszcze bardziej zwiększyć przewagę konkurencyjną. – *Naszym celem strategicznym jest pozyskanie jeszcze większej liczby klientów dla naszego Systemu Smart Logistics poprzez udowodnienie, że nasze aplikacje i wiedza specjalistyczna w zakresie interfejsów zapewniają rzeczywistą wartość dodaną* – tłumaczy Tim Thiermann. Z Systemu Smart Logistics TIMOCOM korzysta już ponad 43 tys. firm, które codziennie oferują nawet do 750 tys. międzynarodowych ofert frachtów i powierzchni ładunkowych. Razem ze swoimi klientami, TIMOCOM od 1997 r. dąży do urzeczywistnienia wizji świata bez logistycznych wyzwań, zarówno na terenie całej Europy, jak i poza nią.

Aktualnie TIMOCOM zatrudnia w Polsce około 50 pracowników. Do 2021 r. przedsiębiorstwo planuje zwiększenie załogi do 115 osób oraz dodatkowe inwestycje w wysokości ok. 10 mln euro.

Więcej informacji o TIMOCOM znajduje się na stronie: www.timocom.pl.



Eksperci z Dachser Enterprise Lab pracują nad możliwością wykorzystania w praktyce IoT, czyli koncepcji polegającej na idei podłączenia niemal wszystkich urządzeń do sieci internetowej

NOWOCZESNE TECHNOLOGIE DLA LOGISTYKI JUTRA

Dachser prowadzi badania nad możliwościami wykorzystania Internetu rzeczy (IoT) czy uczenia maszynowego do zarządzania łańcuchami dostaw. Firma od lat przywiązuje dużą wagę do innowacyjności, m.in. odgrywała ważną rolę przy wdrożeniu nadwozi wymiennych w latach 70. czy rozpowszechnieniu kodów kreskowych na paletach w XX w. Celem tych działań jest zapewnienie najsprawniejszej obsługi logistycznej przy maksymalnej kontroli na każdym etapie łańcucha dostaw.

Blisko cztery lata temu Dachser uruchomił centralną jednostkę organizacyjną w Kempten, odpowiadającą za koordynację działań badawczo-rozwojowych firmy. Do zadań zespołu R&D należy m.in. ocena nowych technologii i trendów, inicjowanie oraz wspieranie projektów innowacyjnych, a w niektórych przypadkach bezpośredni nadzór nad nimi. Działania te idą w parze ze strategicznym programem badań fokusowych, w ramach którego operator angażuje zespół ponad 30 tys. pracowników na całym świecie w celu poszukiwania nowych koncepcji i zarządzania innowacjami dla sieci Dachser. Firmowy dział R&D ściśle współpracuje w tym zakresie z Instytutem Przepływu Materiałów i Logistyki Fraunhofera – największej organizacji badań stosowanych w Europie. W ten sposób operator wzbogaca swój potencjał w obszarze R&D o kluczowe kompetencje, zapewniając sobie elastyczny dostęp do specjalistów. W laboratorium Fraunhofer IML pracuje obecnie ponad 500 naukowców i ekspertów z różnych dziedzin. Ważne przedmioty ich badań to przepływ materiałów, AutoID (automatyczna identyfikacja), zarządzanie przedsiębiorstwem i łańcuchem dostaw, a także logistyka transportu.

Informacyjne synergie

Obecnie działania badawczo-rozwojowe Dachser koncentrują się m.in. na zagadnieniu łączności. Głównym celem badań jest zintegrowanie informacji uzyskiwanych z całego łańcucha dostaw oraz zapewnienie jeszcze sprawniejszej wymiany danych. Dotyczy to w szczególności integracji danych z głównych, autorskich systemów Dachser do zarządzania transportem (Domino) i magazynem (Mikado) z publicznymi źródłami danych, np. dotyczącymi pogody czy ruchu ulicznego. Prowadzone działania zdążyły się już przełożyć na zaoferowanie konkretnych rozwiązań. Od początku 2019 r. Dachser, oprócz klasycznych usług elektronicznej wymiany danych (EDI), oferuje także usługi sieciowe API (Application Programming Interface), umożliwiające klientom jeszcze lepszą komunikację z operatorem w czasie zbliżonym do rzeczywistego. Ponadto, w ostatnim czasie Dachser uruchomił całkowicie nową „platformę łączności" pod nazwą Dachser LLP Control Tower, która pozwala na oferowanie klientom usług 4PL jako Wiodący Operator Logistyczny (LLP).

Wykorzystanie możliwości

Eksperci z Dachser Enterprise Lab pracują także nad możliwością wykorzystania w praktyce IoT, czyli koncepcji polegającej na idei podłączenia niemal wszystkich urządzeń do sieci internetowej. Obejmuje on wykorzystanie smartfonów i aplikacji oraz innowacyjnych czujników, które umożliwiałyby udostępnianie lokalizacji i innych danych związanych ze statusem przesyłek. Jedną z kluczowych technologii w kontekście Internetu rzeczy jest LPWAN. Jest to rodzaj rozległej sieci bezprzewodowej, umożliwiającej komunikację na duże odległości przy niskim poborze energii. To idealne rozwiązanie do zastosowania w logistyce. Dachser Enterprise Lab współpracuje w tym zakresie z dwoma laboratoriami Fraunhofer IML: Deutsche Telekom Enterprise Labs i Europejskim Stowarzyszeniem Palet (Epal), które intensywnie pracują z technologią NB-IoT, będącą nowym, obiecującym standardem komunikacji mobilnej typu LPWAN działającym w sieci LTE.

Klucz do przyszłości

Ważny temat z zakresu badań i rozwoju w Dachser Enterprise Lab obejmuje ogólny termin „Data Science". Eksperci w kilku zespołach pracują nad wykorzystaniem wszystkich rodzajów informacji uzyskiwanych z łańcuchów dostaw w celu usprawniania procesów i usług. Wiążą się z tym takie zagadnienia, jak np. analityka predykcyjna (metoda prognozowania), służąca poprawie planowania ilościowego i wydajnościowego, czy też wykorzystanie rozpoznawania obrazów i tekstu m.in. na potrzeby śledzenia lokalizacji. Podstawową technologią do zastosowania w tym obszarze jest uczenie maszynowe, które wykorzystuje zaawansowane, samouczące się systemy do doskonalenia prowadzonych działań na podstawie analizy danych. Dzięki temu łańcuchy dostaw będą mogły być obsługiwane tak efektywnie, jak to tylko możliwe. I

KK



Źródło: Hillwood

NOWE LOKALIZACJE MAGAZYNOWE W POLSCE

MNIEJSZE MIEJSCOWOŚCI CORAZ CIEKAWSZE DLA DEWELOPERÓW

Z raportu „Small town, big deal", przygotowanego przez firmę JLL we współpracy z Hillwood Polska i ManpowerGroup, wynika że na polskim rynku nowoczesnych powierzchni magazynowo-przemysłowych powinno szybko rosnąć znaczenie nowych lokalizacji. I chociaż tzw. Wielka Piątka[1)] nadal pozostaje motorem wzrostu i przyciąga najwięcej inwestycji, to wschodzącymi gwiazdami polskiego rynku magazynowego są takie miasta jak Konin, Kielce czy Częstochowa.

Każdą z wytypowanych lokalizacji eksperci ocenili według pięciu głównych kryteriów tematycznych: dostępności transportowej, rynku pracy, warunków finansowych, kompetencji regionalnych oraz dojrzałości rynku nieruchomości. Każdemu z nich nadano wagę odzwierciedlającą istotność dla uniwersalnego rodzaju najemcy. Eksperci JLL za najbardziej istotne uznali dostępność transportową oraz rynek pracy, które łącznie odpowiadały za 60% całkowitej oceny lokalizacji.

Do gry wchodzą mniejsi

W analizie, która objęła 34 ośrodki z miastami powyżej 100 tys. mieszkańców wraz z otaczającymi je powiatami, najlepiej ocenione z Wielkiej Piątki zostały cztery lokalizacje: Centralna Polska, Warszawa, Poznań i Górny Śląsk. Najwyższą ocenę łączną na poziomie 79% otrzymał Stryków. Wysokie oceny uzyskały też mniej oczywiste lokalizacje: Konin i Kraków (po 68%), Kielce (67%), Okręg Legnicko-Głogowski (66%) oraz Zielona Góra, Częstochowa i Bydgoszcz (po 65%). W pierwszej dziesiątce najbardziej atrakcyjnych nowych lokalizacji znalazły się także: Włocławek, Tarnów i Rzeszów (po 64%). W czołówce rankingu zabrakło Wrocławia, na którego finalnej ocenie zaważyła niska nota za lokalny rynek pracy.

Różnica pomiędzy pierwszym a ostatnim miejscem w rankingu nie jest duża, a wszystkie przeanalizowane w raporcie lokalizacje wschodzące posiadają zestaw cech, który pozwala przypuszczać, że międzynarodowi inwestorzy będą w nich budować nowe obiekty, a lokalne firmy będą skłonne korzystać z nowo powstałych magazynów.

Raport „Small town, big deal" potwierdza, że filarami polskiego rynku magazynowego pozostają regiony tworzące Wielką Piątkę. Jednak ich udział, zarówno w popycie, jak i w podaży, systematycznie spada – z 90% w 2013 r. do 74% w 2018 r. w przypadku powierzchni będącej przedmiotem najmu oraz z 92% do 83% jeśli chodzi o istniejące zasoby powierzchni magazynowej.

W wielu nowych lokalizacjach najemcami nowoczesnych powierzchni magazynowych i produkcyjnych stają się lokalne firmy, których dotychczasowe siedziby przestały spełniać wymagania jakościowe, techniczne czy lokalizacyjne. Można więc mówić o popycie organicznym, który dotychczas nie miał możliwości realizacji.

Rynek pracy jak zwykle kluczowy

Dynamiczny rozwój rynku powierzchni przemysłowych jest możliwy w niektórych mniejszych ośrodkach, które charakteryzują się przede wszystkim atrakcyjną i dostępną lokalizacją oraz wystarczającą liczbą potencjalnych pracowników.

– Zasobność regionalnych rynków pracy – ten element przemawia obecnie na korzyść mniejszych, czy też do tej pory mniej popularnych lokalizacji. Dowodzi tego przede wszystkim stopa bezrobocia, która historycznie była najniższa w największych aglomeracjach, takich jak Warszawa, Poznań, Wrocław czy Trójmiasto. Natomiast najwyższa była w mniejszych miastach przemysłowych, w których w okresie transformacji doszło do procesów restrukturyzacji np. w Radomiu, Elblągu czy Włocławku. Zasoby ludzkie w tych ośrodkach charakteryzuje nie tylko duża liczebność, ale również wysokie kwalifikacje. Jednak z powodu

> Najwyższą ocenę łączną na poziomie 79% otrzymał Stryków. Wysokie oceny uzyskały też mniej oczywiste lokalizacje: Konin i Kraków (po 68%), Kielce (67%), Okręg Legnicko-Głogowski (66%) oraz Zielona Góra, Częstochowa i Bydgoszcz (po 65%).

[1)] Warszawa, Górny Śląsk, Polska Centralna, Poznań, Wrocław

braku miejsc pracy wiele osób opuściło swoje miejsce zamieszkania, do którego chętnie by wróciły, gdyby pojawiły się ciekawe oferty zatrudnienia – zauważa Marek Wróbel, dyrektor ds. kluczowych klientów, ManpowerGroup.

Według danych ManpowerGroup, które zostały wykorzystane do oceny, rekrutacja 100-osobowej załogi zakładu produkcyjnego będzie najkrótsza w Białymstoku i potrwa ok. 40 dni. 50 dni zajmie w Bielsku-Białej, Bydgoszczy, Częstochowie, Elblągu, Gorzowie, Kaliszu, ale także w Krakowie czy wschodnich okolicach Łodzi. Najdłużej, bo aż 90 dni, potrwa we Wrocławiu oraz Warszawie i jej okolicach.

Znaleźć równowagę

Na decyzję lokalizacyjną, zarówno obiektu produkcyjnego jak i stricte logistycznego, składa się szereg czynników. Niektóre z nich wynikają z natury prowadzonej działalności, kryteriów geograficznych, a niektóre z prostego rachunku ekonomicznego, w którym jednym z kluczowych elementów są koszty wynajmu. Wynikają one w pierwszej kolejności z lokalizacji oraz typu powierzchni i kształtują się w oparciu o aktualne trendy popytu i podaży, ceny gruntów oraz koszty budowy. Czynniki te wykazują także zróżnicowanie regionalne. Nie bez znaczenia jest także dojrzałość danego rynku lokalnego przekładająca się na większy wybór dla najemców. Dodatkowymi atutami danego rynku będą zachęty inwestycyjne lub ogólniej – klimat inwestycyjny panujący w danym regionie. Warto jednak zauważyć, że spośród wszystkich pozycji składających się na ogólny koszt łańcucha dostaw, koszty transportu stanowią średnio ok. 50%. Tym większe znaczenie dla wyniku operacyjnego przedsiębiorstwa ma wybór optymalnej lokalizacji centrum dystrybucyjnego lub zakładu produkcyjnego. Według autorów raportu, wraz z rozwojem polskiej gospodarki, popyt na nowoczesne powierzchnie przemysłowe będzie generowany także w mniejszych ośrodkach. W raporcie wskazano silne strony każdej z lokalizacji, aby stworzyć narzędzie do ich oceny przez potencjalnych inwestorów.

– Aby podjąć racjonalną decyzję lokalizacyjną, należy przeanalizować które z badanych w niniejszej publikacji kryteriów mają największe znaczenie dla działalności firmy. Znalezienie odpowiedniej równowagi pomiędzy kosztami transportu, dostępnością pracowników, a kosztami najmu jest więc kluczowe. Przy pewnej dozie elastyczności, skorzystanie z możliwości oferowanych przez mniejsze ośrodki może okazać się atrakcyjną alternatywą dla najbardziej popularnych obecnie rynków Wielkiej Piątki – podsumowuje Jan Jakub Zombirt, dyrektor, Dział Doradztwa Strategicznego, JLL. |

Więcej szczegółów jest dostępnych w raporcie.

Filarami polskiego rynku magazynowego pozostają regiony tworzące Wielką Piątkę. Jednak ich udział systematycznie spada – z 90% w 2013 r. do 74% w 2018 r. w przypadku powierzchni będącej przedmiotem najmu i z 92% do 83% jeśli chodzi o istniejące zasoby powierzchni magazynowej.

10 NAJLEPIEJ OCENIONYCH NOWYCH LOKALIZACJI

Region	Transport i dostępność	Rynek pracy	Warunki finansowe	Kompetencje regionalne	Dojrzałość rynku	Ocena łączna
Konin	62%	82%	75%	68%	25%	68%
Kraków	83%	81%	40%	63%	40%	68%
Kielce	51%	77%	88%	67%	40%	67%
Okręg Legnicko-Głogowski	75%	71%	68%	58%	25%	66%
Zielona Góra	69%	72%	75%	58%	20%	65%
Częstochowa	70%	61%	80%	69%	25%	65%
Bydgoszcz	59%	87%	55%	62%	35%	65%
Włocławek	53%	89%	63%	61%	25%	64%
Tarnów	55%	87%	63%	65%	20%	64%
Rzeszów	47%	91%	68%	61%	30%	64%

EFEKT ROZBUDOWY INFRASTRUKTURY TRANSPORTOWEJ



Hubert Michalak,
prezes zarządu Hillwood Polska

Rosnący udział mniejszych polskich miast w rynku powierzchni magazynowo-produkcyjnych to efekt rozbudowy infrastruktury transportowej, która z kolei ułatwia realizację inwestycji na dużą skalę. Wielka Piątka utrzyma swoją dominującą pozycję, ale wiele wskazuje na to, że w najbliższych latach hale magazynowe zaczną wyrastać częściej niż dotąd w mniejszych lokalizacjach. Dzięki spadkowi bezrobocia, szczególnie w największych miastach, mniejsze ośrodki zdobywają ważny atut w postaci wykwalifikowanych rezerw kadrowych. Nie bez znaczenia jest także koszt gruntów, który jest znacznie bardziej atrakcyjny niż w przypadku głównych aglomeracji.

POLSKA NA SIÓDMYM MIEJSCU



Tomasz Mika,
dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych JLL w Polsce

Pod względem wielkości rynku magazynowego zajmujemy obecnie siódme miejsce w Unii Europejskiej. Pomimo wyzwań rekrutacyjnych czy rosnących kosztów budowy, sektor rozwija się dynamicznie, a wraz z rozwojem infrastruktury drogowej pojawiają się nowe możliwości ekspansji w lokalizacjach dotychczas leżących poza zainteresowaniem uczestników rynku. Nasza analiza kluczowych kryteriów wyboru lokalizacji przez firmy produkcyjne i logistyczne pokazała, że – poza pięcioma głównymi rynkami regionalnymi – najwięcej atutów posiadają m.in. Konin czy Kielce. Potencjał dotyczy nie tylko relatywnie dużych miast, ale także doskonale zlokalizowanych mniejszych miejscowości, takich jak np. Kutno czy Częstochowa.



Hillwood zbudował magazyn liczący ponad 120 tys. m², przeznaczony dla Zalando Lounge w Olsztynku. Wynajęcie obiektu było jedną z największych transakcji najmu nieruchomości komercyjnej w 2018 r.

DEWELOPER PODĄŻA ZA NOWYMI DROGAMI

W tym roku Hillwood świętuje 5. rocznicę swojej działalności w Polsce. Koncentracja na kluczowych lokalizacjach magazynowych nie przeszkadza firmie w realizacji projektów w mniej oczywistych miejscach.

– *Planując lokalizację nowego projektu inwestycyjnego czy deweloperskiego zawsze bierzemy pod uwagę potrzeby potencjalnych najemców* – mówi Hubert Michalak, prezes zarządu Hillwood Polska, związany z firmą od początku jej obecności w naszym kraju. – *Na przestrzeni tych pięciu lat widać, że obok wiodących ośrodków na znaczeniu zyskują nowe, nieoczywiste lokalizacje. Jest to związane z szybkim rozwojem infrastruktury drogowej i dużym spadkiem bezrobocia w największych miastach Polski* – dodaje.

W sumie przez 5 lat w portfolio Hillwood Polska znalazło się ponad 1,9 mln m² powierzchni magazynowych oraz ponad 160 klientów. Jeśli firmie uda się zrealizować plany, to można się spodziewać, że w ciągu najbliższych kilku lat Hillwood podwoi w Polsce wielkość swojego działania.

Nie tylko w Olsztynku

Jak dotąd branża najbardziej doceniła zbudowaną dla Zalando Lounge halę w Olsztynku. Wynajęcie obiektu magazynowego liczącego ponad 120 tys. m² przez lidera e-commerce było jedną z największych transakcji najmu nieruchomości komercyjnej w 2018 r. Za realizację tego projektu Hillwood otrzymał prestiżową nagrodę CEE Manufacturing & Logistics Awards od CEO Manufacturing Magazine i EuropaProperty.com. Projekt ten zdobył również tytuł „Top Inwestycji Polski Wschodniej" podczas zeszłorocznego Wschodniego Kongresu Gospodarczego.

Zalando Lounge to nie jedyny obiekt, który został wybudowany przez Hillwood na specjalne zamówienie. Ostatnio powodem do satysfakcji Hillwood Polska było rozpoczęcie budowy drugiej hali do szybkiego przeładunku dla wiodącej firmy kurierskiej DPD. Pierwszy *cross-dock* został zrealizowany w 2018 r. w Parzniewie pod Pruszkowem. Obecny powstaje na terenie parku logistycznego Hillwood Ruda Śląska i zakłada szereg udogodnień, takich jak: brak słupów konstrukcyjnych wewnątrz hali, ponadnormatywna liczba bram kurierskich, *combidocki* czy obszerne place manewrowe i postojowe.

Przez 5 lat w portfolio Hillwood Polska znalazło się ponad 1,9 mln m² powierzchni magazynowych oraz ponad 160 klientów. Jeśli firmie uda się zrealizować plany, to można się spodziewać, że w ciągu najbliższych kilku lat Hillwood podwoi w Polsce wielkość swojego działania.

Wpisane w plan dróg ekspresowych i autostrad

Ocena dostępności lokalizacji pod inwestycje magazynowe uwzględnia przede wszystkim transport drogowy, który ma dominujący udział w przewozie ładunków w Polsce. Dlatego wszystkie inwestycje Hillwood wpisują w się w plan dróg ekspresowych i autostrad w Polsce. Z dobrodziejstw całkowicie przejezdnej autostrady A1 będzie korzystać m.in. park logistyczny Hillwood Częstochowa Zachód. Duże znaczenie logistyczne ma też budowana droga ekspresowa S5, która połączy Olsztyn, autostradę A1, Bydgoszcz, Poznań i Wrocław.

Dostępność transportowa to również zasięg, jaki generuje wybrana lokalizacja. Strefa dotarcia w czasie 2 godzin może być rozpatrywana jako obszar tzw. ostatniej mili. Przykładem takiego miasta z oferty Hillwood może być Kutno, z którego w ok. 2 godz. można dojechać do Warszawy, Łodzi, Poznania czy Bydgoszczy. Populacja mieszkająca w zasięgu 2 godz. jazdy to również dostęp do potencjalnych pracowników, co ma duże znaczenie w skompletowaniu i utrzymaniu załogi.

W rejonie Wrocławia

Niemal od początku swojej działalności w Polsce Hillwood dużo inwestuje w rejonie Wrocławia. Z magazynów zbudowanych w tej lokalizacji w ciągu 8 godz. można dziś dotrzeć ciężarówkami do około 70 mln potencjalnych odbiorców, co jest jednym z najlepszych zasięgów w naszym kraju. Obecnie w trzech parkach magazynowych zbudowanych przez Hillwood w Bielanach Wrocławskich, Siechnicach i Wojkowicach działa 11 hal o łącznej powierzchni ok. 287 tys. m². W tym regionie firma planuje dalsze inwestycje, m.in. wspólnie z PHN chce wybudować park magazynowy w Zgorzelcu. W 5 halach do dyspozycji najemców będzie prawie 200 tys. m² powierzchni magazynowo-produkcyjnej oraz duży teren na zewnątrz przeznaczony na parkingi i składowanie. I

MT TSL

PTAK WARSAW EXPO
Al. Katowicka 62,
05-830 Nadarzyn,
Polska

PTAK WARSAW EXPO

ufi Member

MIĘDZYNARODOWE TARGI TRANSPORTU, SPEDYCJI I LOGISTYKI

1-3 KWIETNIA 2020



ZAPRASZAMY NA TARGI

www.mttsl.eu B /MT TSL

WIOLETTA KOZŁOWSKA
Project Manager
Tel.: 513 023 327
E-mail: w.kozlowska@warsawexpo.eu

PAWEŁ KAMIŃSKI
Specjalista ds. Sprzedaży
Tel.: 517 140 171
E-mail: p.kaminski@warsawexpo.eu



GRUPA RABEN STAWIA NA WSPÓŁPRACĘ Z RYNKIEM NIEMIECKIM

Głównym partnerem handlowym Polski, odpowiedzialnym za ok. 1/4 eksportu i importu, są Niemcy. Nic więc dziwnego, że Grupa Raben intensywnie rozwija sieć bezpośrednich połączeń z tym rynkiem – obecnie to już 90 codziennych linii. Rolę, jaką odgrywa ten operator logistyczny we współpracy obu krajów podkreśla fakt, że był on sponsorem tegorocznych obchodów Dnia Jedności Niemiec w Warszawie.

3 października w siedzibie ambasady Republiki Federalnej Niemiec świętowano Dzień Jedności Niemiec. Gospodarzem wydarzenia był ambasador Niemiec w Polsce Rolf Nikiel, a wśród gości znaleźli się m.in. minister spraw zagranicznych Jacek Czaputowicz oraz delegacja Grupy Raben – już drugi rok z rzędu jako przedstawiciele sponsora. Podczas obchodów zwrócono uwagę na znaczenie relacji gospodarczych między tymi krajami.

Bezpośrednie połączenia

Republika Federalna Niemiec odpowiada za 28,1% całości polskiego eksportu oraz 22,4% całości polskiego importu, co czyni ją najważniejszym partnerem dla polskiej gospodarki, a dla Grupy Raben oznacza ogromny potencjał biznesowy.

Raben Group w ostatnich latach dynamicznie inwestuje i rozwija się na rynku niemieckim. Zbudowanie na bazie 40 oddziałów własnej sieci transportowej i konsekwentne wdrażanie najnowszych rozwiązań IT w sektorze logistyki stworzyły nowe perspektywy rozwoju dla samej firmy, ale także dla wszystkich jej klientów. Ważną rolę mają tutaj do odegrania bezpośrednie dzienne połączenia na linii PL-DE, których głównym założeniem jest podwojenie ilości przesyłek w najbliższych latach.

– *System połączeń drobnicowych Raben pomiędzy dwoma krajami to obecnie 90 codziennych linii, dzięki którym 98% przesyłek z Polski trafia bezpośrednio do lokalnych oddziałów niemieckich, odpowiadających za finalną dystrybucję do klienta zlokalizowanego w obszarze działania danego depotu.* – tłumaczy Łukasz Lubański, dyrektor ds. rozwoju polsko-niemieckiego rynku w Grupie Raben. – *Równolegle, dzięki takiemu modelowi, nasi koledzy z Raben Germany oferują klientom bezpośredni załadunek i wysyłkę towaru do Polski jeszcze tego samego dnia po odbiorze u klienta* – zaznacza.

30-procentowy wzrost co roku

Wyniki wrześniowe firmy pokazują wzrost zleceń na poziomie 30% rok do roku, co potwierdza, iż działania realizowane przez Grupę Raben spotkały się z dużym zainteresowaniem klientów biznesowych w Polsce i Niemczech. Jednocześnie ekonomiści ostrzegają, że gospodarka Niemiec wchodzi w okres spowolnienia lub nawet recesji. Paradoksalnie, kryzys za zachodnią granicą może, przynajmniej w pierwszym okresie, okazać się korzystny dla polskiej koniunktury. Stwarza bowiem szansę, iż dobrej jakości produkty z Polski i w konkurencyjnej cenie znajdą jeszcze większe uznanie niemieckich konsumentów. Raben jest przygotowany na taki rozwój wydarzeń i ostatnie, wrześniowe inwestycje w bezpośrednie połączenia z Poznania w rejon Bremy, Braunschweig, Duisburg oraz Hannover i Osnabrück są najlepszym potwierdzeniem przemyślanej strategii.

– *Mamy bardzo dobry produkt, znakomitych pracowników i kompleksową ofertę, bowiem obsługa codziennych linii drobnicowych to nie tylko fizyczny transport – to także doradztwo i logistyka na terenie Niemiec i Polski. To sprawia, że widzimy w nowej sytuacji więcej szans niż zagrożeń* – podsumowuje Łukasz Lubański.

MM

> Republika Federalna Niemiec odpowiada za 28,1% całości polskiego eksportu oraz 22,4% całości polskiego importu, co czyni ją najważniejszym partnerem dla polskiej gospodarki, a dla Grupy Raben oznacza ogromny potencjał biznesowy.

POLSKI ODDZIAŁ CEVA LOGISTICS CZĘŚCIĄ KLASTRA CEE

Usługi transportowe w całej Europie oferuje CEVA Logistics, chociaż nie we wszystkich krajach ma swoje bezpośrednie biura operacyjne. Usługi te wykonuje w oparciu o własny tabor, jak również we współpracy z podwykonawcami czy partnerami.



Każdy z europejskich oddziałów jest przygotowany do świadczenia pełnej gamy usług CEVA Logistics i szybkiej reakcji na potrzeby klientów

Co więcej, CEVA Logistics, w zależności od potrzeb, jest w stanie zaproponować pełne spektrum usług transportowych tj. FTL, LTL, drobnica, dystrybucja nocna czy też dostawy paczkowe.

W powiązaniu z innymi oddziałami

Polski oddział CEVA Logistics jest częścią klastra Central Eastern Europe, w skład którego wchodzą m.in. Niemcy, więc tutaj współpraca jest oczywista. Z innymi krajami Europy Zachodniej, takimi jak kraje Beneluksu czy Włochy, realizujemy wspólne projekty międzyklastrowe, wspólnie bierzemy udział w przetargach, czy też proponujemy rozwiązania łączone dla klientów.

Należy tu podkreślić, że CEVA Logistics pracuje w oparciu o CEVA Business Rules, które określają w jaki sposób cała organizacja ma prowadzić działalność biznesową, w tym oczywiście usługi transportowe. Niemniej jednak, musimy również być w zgodzie z lokalnymi wymogami zarówno prawnymi jak i tymi, które stawiają klienci. Zespoły w poszczególnych krajach wymieniają też między sobą doświadczenia. Każdy z krajów w Europie ma swoją specyfikę w zależności od potrzeb rynkowych – jeden jest nastawiony bardziej na dystrybucję krajową, inny na transport międzynarodowy. Podobnie jest w obsłudze poszczególnych branż – w jednym kraju koncentrujemy się na obsłudze automotive, a w innym FMCG. Jednakże każdy z naszych europejskich oddziałów jest przygotowany do świadczenia pełnej gamy usług CEVA Logistics i szybkiej reakcji na potrzeby klientów.



Monika Pabis

W obrębie klastra

Każdy z krajowych oddziałów skupia się na rozwijaniu portfela usług i portfolio klientów na swoim rynku. Jednakże istotne jest również stymulowanie rozwoju wszystkich rynków wchodzących w skład danego klastra. W przypadku Central Eastern Europe do klastra, poza Polską, należą Niemcy, Czechy, Słowacja, Węgry, Rumunia, Austria, Szwajcaria, a także świeżo dołączone kraje bałtyckie i Rosja. W ramach tego klastra od stycznia 2020 r. startujemy z linią drobnicową PL-Włochy-PL. Każdego dnia będą ładowane samochody z i do Włoch. Tutaj każdy nowy przetarg w obrębie klastra Central Eastern Europe przeglądany jest również pod kątem możliwości wykorzystania tej linii dla innych krajów, aby zmaksymalizować pozyskanie wolumenu w tej usłudze. I

Polski oddział CEVA Logistics jest częścią klastra Central Eastern Europe, w skład którego wchodzą m.in. Niemcy, więc tu współpraca jest oczywista. Z takimi krajami Europy Zachodniej, jak Beneluks czy Włochy, realizuje wspólne projekty międzyklastrowe.

Monika Pabis,
Ground Director Eastern & Central Europe,
CEVA Logistics Poland



Począwszy od jednej butelki a skończywszy na pełnych kontenerach, Hillebrand potrafi dopasować do każdego klienta odpowiedni model dostawy, bez względu na zasięg geograficzny

Z UWZGLĘDNIENIEM SPECYFIKI ODDZIAŁÓW

Firma Hillebrand, która istnieje 175 lat, siedzibę główną ma w Mainz, w Niemczech. To właśnie tu zaczęła się jej międzynarodowa ekspansja. Od początku naszą specjalizacją jest obsługa rynku alkoholi i napojów, kolejne oddziały Hillebranda były otwierane w strategicznych miejscach dla rozwoju biznesu.

Dziś prowadzimy działalność w większości krajów europejskich, gdzie mamy 27 oddziałów.

Tam, gdzie produkuje się wino i whisky

W Hiszpanii, która jest jednym z największych światowych producentów win, posiadamy dwa biura z własnym zapleczem magazynowym. W Barcelonie działa biuro operacyjne, które obsługuje przesyłki eksportowe i importuje przesyłki do wszystkich importerów w Hiszpanii, z wyjątkiem klientów z Bilbao. Za ich obsługę odpowiada oddział w Bilbao, który obsługuje przesyłki importowe oraz wszystkie przesyłki eksportowe z Hiszpanii do Ameryki Północnej i Południowej oraz Meksyku.

Francja to kolejny kraj, gdzie produkowane jest wyśmienite wino, które ma setki odbiorców nie tylko na kontynencie, ale również za oceanem. Tu nasze centrum logistyczne i biura znajdują się w Bordeaux, Beaune, Cognac oraz okolicach Paryża.

We Włoszech mamy trzy biura: w Mediolanie, Florencji, gdzie obsługiwane są też przesyłki dalekiego i bliskiego zasięgu, a także w Cecinie (Leghorn), gdzie operacyjnie obsługiwane są przesyłki typu *flexitanks* (wina i produkty przemysłowe). We Włoszech działa też Ferry International Srl, spółka w 100% należąca do grupy Hillebrand. Zajmuje się m.in. ustalaniem cen dla transportu wewnątrzwspólnotowego napojów we Włoszech.

W Wielkiej Brytanii grupa Hillebrand posiada trzy odziały, w tym w Szkocji, skąd do odbiorców w Europie i na całym świecie trafia najlepsze whisky. Również w Holandii działają trzy oddziały zarządzające magazynami, gdzie rozformowywane są alkohole z całego świata, przypływające drogą morską w kontenerach, a następnie partiami dostarczane do odbiorców w całej Europie. Holenderski zespół odpowiada też za obsługę klientów w Belgii.

Europejska sieć logistyczna Hillebrand obejmuje poza tym oddziały i biura w Irlandii, Danii, Austrii, Finlandii, Szwecji, Polsce, Bułgarii, Portugalii, na Łotwie czy w Rosji. Wszystkie ze sobą współpracują.

Jak wielka rodzina...

Pierwszym biurem jakie powstało był Oddział Hillebrand w Niemczech w Mainz. Wszystkie kolejne były uruchamianie jako biura „córki". Obsługuje on największe porty w Europie, zarządza także centrum logistycznym w Mainz.

Działamy na tych samych zasadach, codziennie wymieniamy setki informacji, wspieramy się, rozwiązujemy problemy. Można powiedzieć, że jesteśmy jak jedna



Cała grupa Hillebrand działa w oparciu o te same systemy. Przykładem może być system operacyjny FLOW, pozwalający każdemu pracownikowi na śledzenie działań na tak zwanych zleceniach, wprowadzanych do systemu przez kolegów z innych krajów Europy i świata

wielka rodzina, która zawsze może na siebie liczyć. Ale jednocześnie każdy z oddziałów grupy Hillebrand jest niezależny, podejmuje strategiczne decyzje w oparciu o cele i przepisy prawne obowiązujące w danym kraju. Z pewnością przynależność do Unii Europejskiej ułatwia nam poruszanie się w gąszczu systemów i informacji, jakim jest logistyka. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu zdobytemu w dziedzinie transportu towarów akcyzowych zdobyliśmy pozycję wysoko wyspecjalizowanego operatora logistycznego. Począwszy od jednej butelki a skończywszy na pełnych kontenerach, umiemy dopasować do każdego klienta odpowiedni model dostawy, bez względu na zasięg geograficzny. Magazyny w Hiszpanii i innych krajach pozwalają na konsolidację towarów z wielu miejsc dla jednego odbiorcy.

Cała grupa Hillebrand działa w oparciu o te same systemy. Przykładem może być system operacyjny FLOW, pozwalający każdemu pracownikowi na śledzenie działań na tak zwanych zleceniach, wprowadzanych do systemu przez kolegów z innych krajów Europy i świata. Od momentu rejestracji zamówienia w systemie, klient ma możliwość śledzenia towaru wykorzystując aplikację mobilną MyHillebrand https://my.hillebrand.com/, w której pojawiają się wszelkie zmiany dotyczące konkretnego transportu. Dzięki temu, że działamy 24 godziny przez 7 dni w tygodniu, przez cały czas mamy dostęp do informacji.

...ale inaczej na każdym rynku

Każdy oddział Hilebrand ma swoją specyfikę, w zależności od tego jak wygląda rynek napojów alkoholowych i *beverage* w kraju, w którym działa. Na przykład biuro w Szkocji specjalizuje się w obsłudze logistycznej wszystkich producentów whisky, z których znany jest ten region. Natomiast nasz rynek producentów towarów akcyzowych słynie z piwa i wódki. Dynamicznie rozwija się też segment producentów wina, choć w dalszym ciągu i zapewne jeszcze przez wiele lat będziemy głównie importerem tego wykwintnego alkoholu.

Segment whisky jako towaru importowego wzrasta, gdyż Polacy zaczęli doceniać jej smak. Specyfiką polskiego oddziału są wysyłki towarów akcyzowych z zapłaconą akcyzą, jak np. próbki alkoholi. Teraz naszym głównym celem jest rozwój oferty i budowanie pozycji wyspecjalizowanego partnera do współpracy w zakresie logistyki artykułów akcyzowych i opakowań, typu butelki, kartony czy skrzynie. Będziemy rozwijać usługi transportowe w wywozie towarów akcyzowych nie tylko z Polski do Europy, ale też na cały świat. W większości przypadków najwyższą jakość usług można uzyskać tylko wtedy, gdy cały proces jest w rękach jednego operatora. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu i wsparciu innych, europejskich oddziałów grupy Hillebrand, jesteśmy w stanie zaproponować klientom kompleksowy serwis *door-to-door* w Europie i na świecie. |



Izabela Dąbrowska

> Każdy oddział Hillebrand ma swoją specyfikę, w zależności od tego jak wygląda rynek napojów alkoholowych i beverage w kraju, w którym działa.

Izabela Dąbrowska,
Freight & Operations Manager,
Hillebrand Poland

COLIAN Logistic

OFERUJE KOMPLEKSOWĄ USŁUGĘ LOGISTYCZNĄ

Działalność firmy opiera się na 3 filarach:

- usługach magazynowania
- usługach spedycji i transportu
- usługach customer service



Colian Logistic Sp. z o.o.
ul. Zdrojowa 1, 62-860 Opatówek, www.colianlogistic.pl



Grupa Fracht ma już 15 oddziałów na kontynencie afrykańskim co również dla Fracht FWO Polska stanowi szansę na wzmocnienie oferty w tym kierunku. Stąd jego współpraca z oddziałem belgijskim i biurami w Afryce

PROJECT CARGO KLUCZOWYM OBSZAREM DLA GRUPY FRACHT

Grupa Fracht działa na sześciu kontynentach, jednak jej kolebką jest rynek europejski, a konkretnie szwajcarska Bazylea. Europa to oczywiście jeden z kluczowych obszarów, na których firma od ponad 64 lat oferuje swoim klientom szyte na miarę, bezpieczne rozwiązania transportowe. To tu, w górzystej Szwajcarii powstały pierwsze oddziały i stąd nastąpiła globalna ekspansja.

Obecnie w Europie ten globalny operator logistyczny liczy niemal 50 oddziałów. Dziesięć oddziałów szwajcarskich i dziewięć niemieckich to trzon firmy na starym kontynencie. Grupa ma również liczną reprezentację we Francji, Włoszech i Hiszpanii. W Europie Wschodniej kluczową rolę odgrywają prężnie działające cztery polskie oddziały Fracht FWO, z główną siedzibą w Warszawie i biurami w Katowicach, Poznaniu i Krakowie.

Oddziały Grupy Fracht to niezależne podmioty gospodarcze, zarejestrowane w poszczególnych krajach i działające z dużą autonomią na poszczególnych rynkach. Oczywiście o sile firmy stanowi liczna reprezentacja i współdziałanie przy realizacji projektów transgranicznych.

Kluczowy biznes w Grupie

Grupa Fracht realizuje łańcuchy dostaw głównie dla branż: energetycznej, maszynowej, chemicznej, automotive. Firma oferuje zarówno usługi specjalistyczne (np. Project Cargo, express), jak i standardowe, wykorzystując do tego transport drogowy, lotniczy, śródlądowy, morski i kolejowy. Na wielu rynkach zapewnia zaawansowane rozwiązania z obszaru logistyki magazynowej. Wspomniany Project Cargo i transporty ponadgabarytowe to kluczowy biznes w Grupie. Kompetencje, doświadczenie i setki zrealizowanych transportów rocznie stawiają firmę w gronie wiodących światowych operatorów logistycznych w kategorii Project Cargo.

Grupa Fracht przy realizacji globalnych projektów logistycznych korzysta ze wsparcia i *know-how* lokalnych biur, w ten sposób wzmacniając ofertę dla klientów. Dobrze rozbudowana sieć lokalnych oddziałów, znajomość miejscowego prawa, infrastruktury i obyczajów pozwala też, oprócz obsługi logistycznej, występować w roli eksperta nie tylko na europejskich, ale zwłaszcza na trudnych, rozwijających się rynkach, np. afrykańskich.

Dziesięć oddziałów szwajcarskich i dziewięć niemieckich to trzon Grupy Fracht na starym kontynencie. Grupa ma również liczną reprezentację we Francji, Włoszech i Hiszpanii. W Europie Wschodniej kluczową rolę odgrywają prężnie działające cztery polskie oddziały.

Polska wiodącym partnerem w wymianie handlowej

Europa to oczywiście od lat wiodący partner dla Polski w wymianie handlowej. Niemcy, niekwestionowany lider tej wymiany, to również dla Fracht FWO Polska kluczowy rynek na kontynencie. Stąd też współpraca z lokalnymi biurami i obustronne, partnerskie działania zarówno przy skomplikowanych projektach przemysłowych jak i przy realizacji standardowych transportów drogowych. Rozwijając naszą współpracę z biurami w innych krajach stajemy się beneficjentami sieci logistycznej i rozwiązań oferowanych przez naszych partnerów, co daje nam możliwość dotarcia do nowych rynków. Polska w ostatnich latach to wciąż jeden z największych europejskich placów budowy w sektorze energetycznym i chemicznym. Fracht FWO Polska przy realizacji projektów logistycznych w obszarze Project Cargo, zarówno w kraju jak i na terenie Niemiec, nierzadko korzysta ze wsparcia technicznego biur niemieckich. Mówiąc o Project Cargo, warto wspomnieć też o naszej dobrej współpracy z hiszpańskim oddziałem Grupy Fracht w Bilbao i włoskim w Genui. Wspólnie realizowaliśmy dostawy na polskie place budowy elementów technologicznych dla sektora energetycznego i chemicznego. Rozwija się również nasza kooperacja z oddziałami Grupy Fracht w krajach Beneluksu, chociażby przy wysyłce transformatorów przez tamtejsze porty.

W kierunku Afryki

W ubiegłym roku Grupa Fracht przejęła belgijską firmę logistyczną Polytra, której specjalnością jest obsługa rynku afrykańskiego. Dzięki temu sieć logistyczna powiększyła się o cztery kraje – Kongo, Tanzanię, Zambię oraz RPA. Ważnym krokiem w dalszej ekspansji było uruchomienie kolejnych oddziałów w Rwandzie, Burundi i Kenii, a w tym roku w Kamerunie, Senegalu, na Wybrzeżu Kości Słoniowej oraz w Egipcie. W tym momencie Grupa ma już 15 oddziałów na kontynencie afrykańskim, co również dla Fracht FWO Polska stanowi szansę na wzmocnienie naszej oferty w tym kierunku. Stąd nasza współpraca z oddziałem belgijskim i biurami w Afryce.

Z ofertą kompletną

Trudno mówić o wąskiej specjalizacji wśród oddziałów Grupy Fracht na kontynencie europejskim. Oferta, którą kierujemy do naszych klientów z poszczególnych oddziałów jest ofertą kompletną, zawierającą rozwiązania we wszystkich obszarach transportu. Oczywiście są biura, które dzięki swojemu doświadczeniu w realizacjach transportów na konkretne rynki, stanowią zrozumiałe wsparcie dla partnerów działających w obrębie Grupy. Tak np. Fracht FWO Polska jest postrzegany jako znaczące wsparcie w wysyłkach na wschód, do Rosji, Białorusi czy Ukrainy.



Jarosław Jankowski

Project Cargo kluczowym obszarem

Wspominany wielokrotnie sektor Project Cargo będzie niezmiennie kluczowym obszarem, w którym Grupa będzie chciała umocnić swoją obecność na rynku europejskim. Zapowiadane przez rząd polski, jak też już realizowane inwestycje w sektorze energetycznym i chemicznym, uczynią z naszego kraju bardzo atrakcyjny obszar działania. Polski oddział Fracht FWO będzie aspirował do roli operatora logistycznego przy realizacji tych inwestycji. Doświadczenie zdobyte przy organizacji transportu urządzeń na budowę bloków w elektrowniach w Opolu, Jaworznie i Żeraniu powinno procentować.

Niepewność związana z brexitem i ostateczne zasady rozstania ze zjednoczoną Europą, będzie okazją do nowego rozdania w obszarze TSL w Anglii jak również we Francji. Dlatego można spodziewać się, że działania wielu managerów Grupy Fracht będą zwrócone ku tym rynkom. I

Jarosław Jankowski,
Business Development Director,
Fracht FWO Polska

Grupa Fracht przy realizacji globalnych projektów korzysta z wsparcia i know-how lokalnych biur, w ten sposób wzmacniając ofertę dla klientów. Rozbudowana sieć lokalnych oddziałów, znajomość miejscowego prawa, infrastruktury i obyczajów pozwala jej występować w roli eksperta.



Project Cargo i transporty ponadgabarytowe to kluczowy biznes w Grupie Fracht



Doświadczenie zdobyte przy organizacji transportu urządzeń na budowę bloków w elektrowniach w Opolu, Jaworznie i Żeraniu powinno procentować



Dynamika drugiego najważniejszego segmentu europejskiego rynku, tj. samochodów dostawczych, była wyższa o +7,9% niż przed rokiem

NA PIĄTYM MIEJSCU W EUROPIE

Federacja Leaseurope, reprezentująca europejski sektor leasingowy podała, że w 2018 r. całkowita wartość nowych umów leasingowych zawartych w Europie wyniosła 386,4 mld euro[1)].

Europejski rynek leasingu w 2018 r. zanotował +7,7% wzrost w porównaniu z poprzednim rokiem. Wyniki polskiej branży leasingowej osiągnięte w 2018 r. (+21,8% dynamika r/r, 82,6 mld zł, tj. 19,4 mld euro wartości nowych umów), pozwoliły jej awansować z 7. na 5. pozycję w europejskim rankingu. Tym samym udziały polskiej branży w europejskim rynku wzrosły z 4,15% do 5%.

We wszystkich kategoriach

Analiza danych Leaseurope pokazuje, że dodatnie wyniki były obserwowane we wszystkich kategoriach finansowanych przy udziale europejskich leasingodawców. Wartość nowych kontraktów dotyczących leasingu pojazdów osobowych (mających 53,1-procentowy udział w ruchomościach) wzrosła o +7,2 % r/r. Dynamika drugiego najważniejszego segmentu europejskiego rynku, tj. samochodów dostawczych, była wyższa o +7,9% niż przed rokiem, a maszyny i urządzenia przemysłowe odnotowały +9,8-procentowy wzrost r/r. Warto dodać, że leasing komputerów i maszyn biurowych zanotował +8,4-procentową dynamikę r/r, wartość umów leasingowych dotyczących takich aktywów jak statki, samoloty, czy tabor kolejowy była wyższa o +14,5% r/r, podczas gdy obszar finansowania nieruchomości odnotował +2,5-procentowy wzrost na koniec 2018 r.

Najbardziej istotne źródło finansowania

– Polska jest obecnie piątym największym rynkiem leasingu w Europie. Przed nami są: Wielka Brytania, Niemcy, Francja oraz Włochy. Przez ostatni rok polska branża leasingowa prześcignęła rynki rosyjski oraz szwedzki. Jednak nas najbardziej cieszy rosnąca rola leasingu w finansowaniu krajowych inwestycji. Polska z wysokim, bo 27-procentowym udziałem plasuje się na czwartym miejscu Europie, czyli o lokatę wyżej niż w 2017 r. Ten wzrost wyraźnie pokazuje, że leasing na stałe wpisał się w krajobraz krajowych inwestycji, a jego znaczenie może wzrastać w kolejnych latach za sprawą zaufania, jakim obdarzają go polscy przedsiębiorcy. Jak pokazują wyniki badania Komisji Europejskiej z 2018 r., w krajach UE średnio 47% firm wytypowało leasing jako najbardziej istotne źródło finansowania. W Polsce leasing jest ważny dla 59% firm – powiedział Mieczysław Woźniak, wiceprzewodniczący Komitetu Wykonawczego ZPL, członek Rady Dyrektorów Leaseurope. I

Związek Polskiego Leasingu



Mieczysław Woźniak

> Polska jest obecnie piątym największym rynkiem leasingu w Europie. Przed nami są: Wielka Brytania, Niemcy, Francja oraz Włochy. Przez ostatni rok polska branża leasingowa prześcignęła rynki rosyjski oraz szwedzki.

[1)] Dane Leaseurope: Leaseurope Annual Survey 2018.



W Wiener ubezpieczenie OC przewoźnika drogowego wykupić mogą wszystkie podmioty świadczące usługi przewozowe towarów, zarówno te posiadające, jak i nieposiadające licencji transportowej

PRZEWOŹNIK POD PEŁNĄ OCHRONĄ

Kradzieże, uszkodzenia przesyłek, czy wypadki drogowe to chleb powszedni przewoźników. Trudnych sytuacji nie da się uniknąć, ale można się na ich wypadek zabezpieczyć. W niepewnych czasach warto zadbać o solidną polisę, która da pewność i poczucie bezpieczeństwa w każdej sytuacji. A odpowiedzią na potrzeby przewoźników jest ubezpieczenie Wiener – elastyczne, wygodne i przejrzyste. W przypadku szkody, pomoże stanąć na nogi i sprawnie uzyskać odszkodowanie.

Działalność gospodarcza wiąże się z ryzykiem – wie o tym każdy przedsiębiorca. Jednak biznes transportowy jest pod tym względem szczególny. Z jednej strony – zdarzenia losowe, z drugiej – przestępstwa i akty wandalizmu mogą generować kolosalne koszty i przełożyć się na zyski i rentowność całej firmy. Większości z takich zdarzeń nie da się przewidzieć czy uniknąć, ale można się na ich wypadek zabezpieczyć, wykupując odpowiednią polisę. Z ubezpieczeniem transportowym w Wiener można spokojnie wyruszyć w każdą trasę.

Bez licencji, ale z polisą

W Wiener ubezpieczenie OC przewoźnika drogowego wykupić mogą wszystkie podmioty świadczące usługi przewozowe towarów, zarówno te posiadające, jak i nieposiadające licencji transportowej. W ramach umowy ubezpieczenia otrzymują szeroki zakres ochrony w razie szkód polegających na ubytku, uszkodzeniu lub utracie przesyłki w czasie przewozu.

Wiener pozwala na objęcie ochroną ubezpieczeniową w ramach jednej polisy ryzyk: OC przewoźnika w ruchu krajowym, OC przewoźnika w ruchu międzynarodowym oraz OC przewoźnika w ruchu kabotażowym. To zdecydowanie wygodniejsze i korzystniejsze cenowo rozwiązanie niż trzy odrębne ubezpieczenia. Wysokość składki uzależniona jest od wielu czynników, m.in. rodzaju przewożonego mienia, ilości środków transportu oraz szkodowości. Wiener przewidział specjalne warunki cenowe dla firm przewozowych posiadających tabor co najmniej trzech środków transportu o dmc do 3,5 t.

Wiener to nowa marka dobrze znanego towarzystwa ubezpieczeniowego, które wcześniej funkcjonowało pod nazwami Gothaer oraz PTU. Na początku roku ubezpieczyciel dołączył do nowej grupy kapitałowej – Vienna Insurance Group.

Polisa cargo – przezorny zawsze ubezpieczony

Ubezpieczenie mienia w transporcie to ważny punkt w planowaniu biznesu każdego producenta, firm handlowych i usługowych. Zabezpiecza ich przed startą, którą ponieśliby w razie uszkodzenia lub utraty mienia w czasie transportu. W Wiener ochrona działa od momentu załadunku, aż po rozładunek w miejscu przeznaczenia – niezależnie od tego, czy przewóz odbywa się własnym czy wynajętym transportem, w kraju czy za granicą. Taka polisa chroni przedsiębiorcę na wypadek utraty, uszkodzenia, ubytku lub zniszczenia ładunku w czasie przewozu. Obejmuje wszystkie zdarzenia losowe, m.in. pożar, upadek danego przedmiotu, uderzenie pioruna, a także kradzież czy zaginięcie transportowanego mienia. To wygodne rozwiązanie dla tych właścicieli firm, którzy lubią spać spokojnie bez obaw o to, co dzieje się z nadanym przez nich towarem.

Nowa marka, dobrze znana jakość

Wiener to nowa marka dobrze znanego towarzystwa ubezpieczeniowego, które wcześniej funkcjonowało pod nazwami Gothaer oraz PTU. Na początku roku ubezpieczyciel dołączył do nowej grupy kapitałowej – Vienna Insurance Group, od lipca zmieniając swoją nazwę i logo. W Polsce funkcjonuje już jednak prawie 30 lat, ubezpieczając osoby indywidualne oraz firmy i korporacje. Elastyczne rozwiązania, możliwość dopasowania zakresu do potrzeb danego gospodarstwa, przejrzyste zapisy i korzystne ceny to podstawa oferty tego ubezpieczyciela. Firma wyróżnia się jakością obsługi, za którą cyklicznie dostaje nagrody, m.in. cztery razy z rzędu Gwiazdę Jakości Obsługi.

Więcej informacji nt. oferty Wiener można znaleźć na stronie www.wiener.pl. I



Fot. Volvo

W środowisku transportowym istnieje przekonanie, że przewoźnik dokonujący załadunku lub rozładunku działa w imieniu i na rzecz nadawcy lub odbiorcy towaru, co zwalnia go z odpowiedzialności. Jednak działanie osoby w imieniu i na rzecz innej nie zawsze wyłącza ją z grona osób odpowiedzialnych za powstałą szkodę

KTO ŁADUJE TEN RYZYKUJE

UMOWA PRZEWOZU I SKUTKI POZAUMOWNEGO ZAŁADUNKU TOWARU

Czynności załadunkowe i rozładunkowe należą odpowiednio do nadawcy i odbiorcy. Wynika to z przepisów prawa przewozowego, zarówno międzynarodowego, jak i obowiązujących w wielu krajach Unii Europejskiej. W wielu przypadkach przewoźnicy są przymuszani do dokonania załadunku i rozładunku pomimo, iż taki obowiązek nie wynika ani z przepisów, ani też z zawartej umowy przewozu.

Jaka jest waga pozaumownego obowiązku dokonania załadunku? Jaka odpowiedzialność spoczywa na przewoźniku, gdy dojdzie do uszkodzenia towaru w czasie wykonywania przez kierowcę tych czynności? Kto w takim przypadku jest zobowiązany do pokrycia szkody załadunkowej?

Oczywistym jest, że czynności załadunkowe i rozładunkowe generują ryzyko uszkodzenia towaru. Odpowiedzialność za ewentualną szkodę ponosi ta osoba, która te czynności wykonywała. W wielu przypadkach jest to kierowca przewoźnika. W środowisku transportowym istnieje przekonanie, że przewoźnik dokonujący załadunku lub rozładunku działa w imieniu i na rzecz nadawcy lub odbiorcy towaru, co zwalnia go z odpowiedzialności. Jednak działanie osoby w imieniu i na rzecz innej nie zawsze wyłącza ją z grona osób odpowiedzialnych za powstałą szkodę. Zobaczmy dlaczego.

> Zgodnie z art. 65 ust. 1 ustawy Prawo Przewozowe: przewoźnik ponosi odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania oraz za opóźnienie w jej przewozie.

(Poza) umowny załadunek towaru i jego skutki

Przewoźnik otrzymał zlecenie przewozu ośmiu opakowań towaru z Regensburga w Niemczech do portu w Hamburgu. Umowa nie przewidywała wykonania przez niego załadunku towaru. Do wykonania przewozu dedykował samochód ciężarowy z przyczepą. Po podstawieniu pojazdu pod rampę pracownicy nadawcy przystąpili do załadunku towaru. Załadunek był dokonywany przy pomocy wózka widłowego. Po załadowaniu sześciu opakowań okazało się, że na przyczepie nie ma miejsca i kierowca musi przestawić pojazd. Pracownicy nadawcy przerwali więc załadunek pozostawiając na wózku ostatnie dwa opakowania. Poinstruowali również kierowcę, aby nie ładował towaru samodzielnie. Kierowca przestawił pojazd w celu umożliwienia załadunku pozostałych opakowań na ciężarówkę. Ponieważ pracownicy magazynu długo nie wracali, kierowca przystąpił do samodzielnego załadunku dwóch opakowań pozostawionych na wózku na rampie. Po wjechaniu wózkiem na środek transportu opakowania przechyliły się i spadły na podłogę. Okazało się, że w opakowaniach znajdowały się przełączniki zaczepów pod obciążeniem przeznaczone do transformatorów przemysłowych. Nadawca oszacował szkodę na 33.162 euro i wezwał przewoźnika do zapłacenia odszkodowania. Przewoźnik odmówił zapłaty twierdząc, że kierowca zawsze pomagał nadawcy przy załadunku towarów i działał w jego imieniu i na jego

rzecz jako asystent oraz że z tego powodu nie ponosi odpowiedzialności za szkodę.

Skoro nikt nie ładował, to sąd „załadował”... wyrok

Wobec odmowy zapłaty odszkodowania, nadawca skierował przeciwko przewoźnikowi sprawę do sądu. Przewoźnik wniósł o oddalenie powództwa. Utrzymywał, że zgodnie z § 425 ust. 1 HGB (niemiecki kodeks handlowy) nie ponosi odpowiedzialności za szkodę, gdyż doszło do niej przed przyjęciem towaru i w czasie, gdy nie sprawował nad nim pieczy. Podniósł również, że szkoda, choć była następstwem naruszenia przez niego warunków umowy, nie została spowodowana utratą lub uszkodzeniem towaru, co ogranicza jego odpowiedzialność do trzykrotności przewoźnego zgodnie z § 433 HGB. Sąd stwierdził, że zawarta umowa przewozu przewidywała dokonanie załadunku przez nadawcę, a w takiej sytuacji przejęcie towaru przez przewoźnika było możliwe dopiero po zakończeniu czynności załadunkowych. Sąd uznał więc, że w chwili powstania szkody załadunek nie był zakończony, a do szkody doszło przed przyjęciem przez przewoźnika odpowiedzialności wynikającej z § 425 ust. 1 HGB. Na tej podstawie sąd orzekł, że przewoźnik nie ponosi odpowiedzialności za szkodę, przez co w konsekwencji nie może się powoływać na ograniczenie odpowiedzialności z § 433 HGB. W tym aspekcie sąd przyznał rację przewoźnikowi.

Sąd zauważył jednak, że do szkody doszło wskutek nieuprawnionej próby załadowania przez kierowcę ostatnich dwóch opakowań towaru, co jego zdaniem stanowiło naruszenie warunków umowy przewozu. Finalnie sąd orzekł, że przewoźnik ponosi odpowiedzialność na podstawie § 280 ust. 1 zdanie 1 i § 278 zdanie 1 BGB (niemiecki kodeks cywilny) i zobowiązał go do zapłacenia uprawnionemu pełnego odszkodowania.

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk
szef zespołu, broker

34 lata w branży ubezpieczeniowej (ocena ryzyka, ubezpieczenia, likwidacja szkód), w tym 18 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie oceny ryzyka, ubezpieczeń i szkód transportowych.

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

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

Członek Rady Niezależnych Ekspertów Transportu TRANSORA.

Polska to nie Niemcy, ale ...

Zastanowić by się można, jakie byłoby rozstrzygnięcie, gdyby do podobnej sytuacji doszło w Polsce. Przewóz byłby przewozem krajowym, zatem zastosowanie miałaby tutaj ustawa Prawo Przewozowe. Zgodnie z art. 65 ust. 1 ustawy, – *Przewoźnik ponosi odpowiedzialność za utratę, ubytek lub uszkodzenie przesyłki powstałe od przyjęcia jej do przewozu aż do jej wydania oraz za opóźnienie w przewozie przesyłki.* Konstrukcja tego przepisu odpowiada § 425 ust. 1 niemieckiego HGB. Również w kwestii załadunku, przepis art. 43 naszej ustawy odpowiada § 412 HGB. Nasze prawo przewozowe nie zawiera jednak odpowiednika § 433 niemieckiego HGB, co w przykładowej sprawie jest i tak bez znaczenia, gdyż polski sąd mógłby postąpić analogicznie jak sąd niemiecki. Jeżeli chodzi o § 280 i 278 niemieckiego BGB, odpowiednikami w polskich przepisach są artykuły 471 i 474 kodeksu cywilnego.

> Rozszerzone ubezpieczenie pokryje ewentualne szkody powstałe w czasie załadunku lub rozładunku wyłącznie wtedy, gdy umowa przewozu będzie narzucała na przewoźnika takie obowiązki.

Mamy zatem podobny stan prawny do tego, który był podstawą orzeczenia niemieckiego. Jak wynika z powyższego, przewoźnikowi udało się wybronić od odpowiedzialności na gruncie niemieckiego prawa przewozowego, ale sąd uznał jego odpowiedzialność na podstawie kodeksu cywilnego. W opisanym przypadku kierowca nie dokonywał załadunku ani na podstawie zawartej umowy przewozu, ani też na podstawie upoważnienia nadawcy. Nie działał zatem ani w imieniu nadawcy, ani w imieniu przewoźnika. Sąd uznał, że wykonywanie czynności załadunkowych przez kierowcę było nieuprawnione, a za jego działanie odpowiedzialność ponosi przewoźnik. Ten finalnie przegrał sprawę o odszkodowanie. Trudno ocenić jakie by było rozstrzygnięcie, gdyby podobna sprawa stanęła w polskim sądzie. Być może sąd oceniłby sprawę inaczej, ale raczej



Przewoźnikowi udało się wybronić od odpowiedzialności na gruncie niemieckiego prawa przewozowego, ale sąd uznał jego odpowiedzialność na podstawie kodeksu cywilnego

zastosowałby podobną linię, co sąd niemiecki.

Skutki pozaumownego załadunku

W praktyce transportowej, obowiązek załadunku i rozładunku towaru dość rzadko wynika z zawartej umowy przewozu. Jakie zatem konsekwencje dla przewoźnika może mieć pozaumowne wykonywanie tych czynności?

Nie trudno sobie wyobrazić sytuację, gdy kierowca podstawia pojazd pod załadunek, a pracownicy magazynu po wystawieniu towaru na rampę każą mu go załadować. Przyjmuje się, że jeżeli nie wynika to z umowy przewozu, a kierowca przewoźnika na polecenie nadawcy samodzielnie dokonuje załadunku, działa w imieniu i na rzecz nadawcy. Za ewentualne szkody powstałe w czasie dokonywania przez kierowcę tych czynności odpowiedzialność ponosi zatem nadawca. Wszystko jest dobrze, gdy odpowiedzialność za ewentualne szkody przyjmie na siebie ten, kto zlecił wykonanie czynności załadunkowych. W praktyce zawsze skutkuje to obciążeniem za nie przewoźnika. Co w takim przypadku powinien zrobić przewoźnik?



Sąd stwierdził, że skoro zawarta umowa przewozu przewidywała dokonanie załadunku przez nadawcę, to w takiej sytuacji przejęcie towaru przez przewoźnika było możliwe dopiero po zakończeniu czynności załadunkowych

Zobowiązał się wprawdzie do wykonania przewozu, ale jego odpowiedzialność jeszcze się nie rozpoczęła, gdyż towar nie został jeszcze przez niego przyjęty. Może więc odrzucić roszczenie, powołując się na brak takiego obowiązku w umowie przewozu oraz wynikający z tego brak swojej odpowiedzialności. Skuteczność takiego odrzucenia roszczenia jest zazwyczaj wątpliwa, gdyż reakcją roszczącego jest skompensowanie kosztów szkody z jego wierzytelności. W takim przypadku przewoźnikowi pozostaje jedynie dochodzenie zapłaty na drodze sądowej. Jeżeli roszczenie o naprawienie takiej szkody polega na uznaniu, odrzucenie go może okazać się skuteczne.

Nie można jednak wykluczyć sytuacji, gdy nadawca nie potwierdzi, że zlecił kierowcy, aby ten samodzielnie załadował towar. Takie polecenia są zazwyczaj ustne i jeżeli obowiązek załadowania towaru nie wynika z zawartej umowy przewozu, przewoźnikowi trudno będzie przedstawić dowód na to, że kierowca otrzymał taką dyspozycję od nadawcy. Oświadczenie kierowcy w takim przypadku może nie wystarczyć. Konsekwencją tego może być uznanie przez sąd odpowiedzialności przewoźnika na zasadach określonych w kodeksie cywilnym, podobnie jak w opisanym niemieckim orzeczeniu. Należy zatem zastanowić się, czy aby nie bezpieczniej dla przewoźnika jest umowne rozszerzenie jego obowiązków o załadunek i rozładunek towaru.

W Polsce za ewentualne szkody powstałe w czasie dokonywania przez kierowcę załadunku odpowiedzialność ponosi nadawca. Wszystko jest dobrze, gdy odpowiedzialność za ewentualne szkody przyjmie na siebie ten, kto zlecił wykonanie czynności załadunkowych. W praktyce skutkuje to obciążeniem za nie przewoźnika.

Umowny załadunek – plusy i minusy

Minusem takiego rozwiązania jest to, że umowne zobowiązanie się przewoźnika do załadowania i rozładowania towaru zwiększy zakres jego obowiązków i również jego odpowiedzialność. Będzie on bowiem odpowiadał za szkody powstałe nie tylko po przyjęciu towaru (do wydania), ale również za szkody powstałe w czasie dokonywania załadunku i rozładunku oraz za szkody, które mogą być następstwem nieprawidłowego załadowania i przygotowania towaru do transportu. Plusem jest to, że przewoźnik ma możliwość ubezpieczenia odpowiedzialności wynikającej z dodatkowych obowiązków w ramach posiadanego ubezpieczenia OCP i ewentualne szkody powstałe w czasie załadunku lub rozładunku pokryje zakład ubezpieczeń. Przewoźnik musi jedynie zadbać o to, żeby takie obowiązki zostały wpisane do umowy przewozu, a polisa OCP zawierała odpowiednie rozszerzenie ochrony. Należy przy tym pamiętać, że rozszerzone ubezpieczenie pokryje ewentualne szkody powstałe w czasie załadunku lub rozładunku wyłącznie wtedy, gdy umowa przewozu będzie narzucała na przewoźnika takie obowiązki.

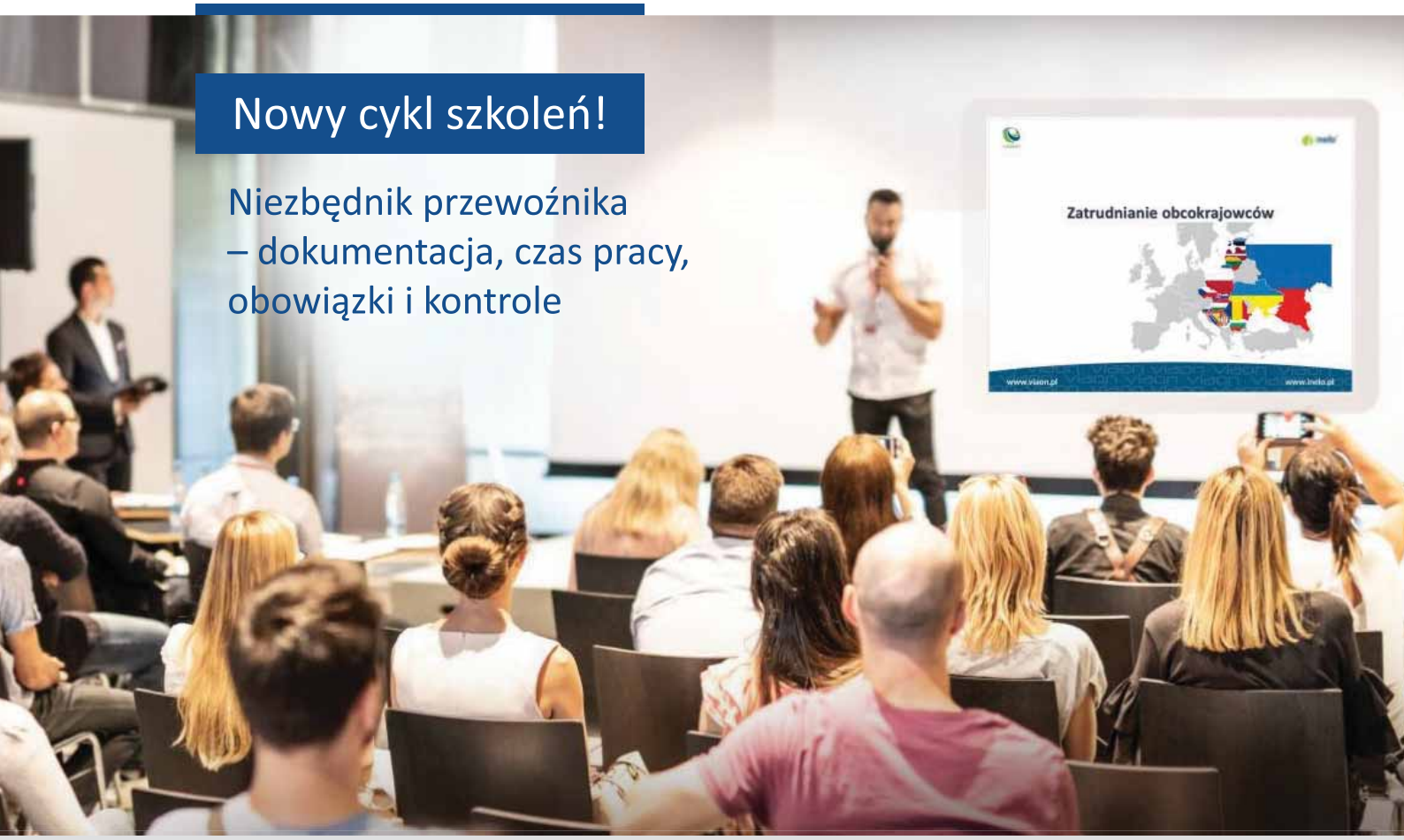


Podsumowanie

Jak wynika z powyższego, odpowiedzialność przewoźnika określają nie tylko przepisy właściwego prawa przewozowego. Jego odpowiedzialność może wynikać również z prawa cywilnego. Jest to niezależne od tego, czy załadunek lub rozładunek są elementami przewozu krajowego, międzynarodowego, czy też kabotażowego. Przy zawieraniu umowy przewozu i przystępowaniu do jej wykonania przewoźnik powinien zatem zastanowić się, jakie obowiązki zamierza na siebie przyjąć i jakie mogą wynikać z tego konsekwencje. Prawidłowa ocena powinna doprowadzić do zastosowania rozwiązań, które są dla przewoźnika korzystne i bezpieczne pod względem finansowym. Właściwe podejście z całą pewnością nie doprowadzi do skutków, jakie były efektem orzeczenia niemieckiego sądu.

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

inelo®
SZKOLENIA



Nowy cykl szkoleń!

Niezbędnik przewoźnika – dokumentacja, czas pracy, obowiązki i kontrole

Nowe szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli firm transportowych oraz osób rozliczających czas pracy kierowców.

Na szkoleniu eksperci przedstawią:

- Prawidłowe prowadzenie dokumentacji pracowniczej,
- Zatrudnianie obcokrajowców,
- Kontrole na drodze oraz w przedsiębiorstwie – konkretne przykłady,
- Przewóz materiałów podlegający pod system zgłoszeń SENT,
- Zmianę podejścia organów kontrolnych do analizy czasu pracy kierowców,
- Pakiet mobilności.

Kalendarz wydarzeń i formularz zapisów dostępny na stronie www.szkoleniadlatransportu.pl

22 113 40 60 bok@viaon.pl www.szkoleniadlatransportu.pl



Fot. GITD

Zgodnie z przepisami, kontrolujący na drodze powinien skontrolować przynajmniej 28 dni pracy kierowcy plus dzień bieżący, ale nigdzie nie jest zapisane, że nie może to być 56 dni, choć w tym przypadku chodzi o nałożenie kary na drodze dla kierowcy za te 56 dni

O CO TAK NAPRAWDĘ CHODZI Z TYM PAKIETEM MOBILNOŚCI?

Od dłuższego czasu można zauważyć poruszenie na polskim rynku transportowym związane z tzw. „Pakietem Mobilności", zarówno wśród stowarzyszeń zrzeszających firmy transportowe jak i usługodawców tejże branży. Prace nad Pakietem trwają już ponad 2 lata, a zainteresowaniem temat cieszy się już ponad 3 lata, co daje pewien obraz tempa wprowadzania zmian przez Parlament UE.

Zainteresowanie to może wynikać z jednej strony ze skomplikowanych przepisów unijnych, które powodują, że na pytanie: – *Na jakim etapie jest wprowadzenie pakietu mobilności?* – duża część ankietowanych po prostu nie zna odpowiedzi lub nie jest tym tematem zainteresowana. Z drugiej strony, liczne szkolenia kuszą wyjaśnieniem tematu.

Czy temat na dzisiaj da się wyjaśnić w pełni?

N koniec września było już wiadomo, że Komisja Parlamentu Europejskiego ds. transportu i turystyki (TRAN) przegłosowała dalsze procedowanie Pakietu Mobilności w procedurze uzgodnienia tzw. trilogu. W tym miejscu wypada wyjaśnić tajemnicze słowo „trilog". A więc jest to nieformalne i – co ważne – tajne spotkanie między kilkunastoma reprezentantami Parlamentu, Komisji i Rady, na którym wypracowywane jest porozumienie w sprawie aktów prawnych. Można powiedzieć, że prawie w 100% regulacji są one następnie formalnie uchwalane bez zmian na posiedzeniach plenarnych dwóch pierwszych instytucji. W praktyce mówimy o nieformalnym porozumieniu w trilogu, gdzie potem szansa na jego modyfikację czy zablokowanie przez posłów lub ministrów w trakcie publicznych dyskusji w Parlamencie i Radzie jest praktycznie niemożliwa. Warto podkreślić fakt, że trilog to w ponad 95% stanowisko Parlamentu i Rady. Próżno szukać w prawie UE przepisów dotyczących trilogu, czy też przebiegu tego spotkania – niestety nie ma takich zapisów, a sposób działania jest wypracowany na podstawie międzyinstytucjonalnych porozumień zawartych przez strony unijne takie jak: Parlament, Rada i Komisja.

Dlaczego jest to takie ważne dla branży transportowej w aspekcie Pakietu Mobilności? Ponieważ, jak pokazują statystyki, porozumienia wypracowane podczas trilogu w latach 2000 – 2005 miały przełożenie na ~14% projektów, ale za to w latach 2009 – 2019 jest to już około 90%. To znaczy, że na 10 porozumień zawartych, aż 9 przechodziło pierwsze czytanie i było przegłosowywane zgodnie z porozumieniem.

Co to tak naprawdę jest procesowanie?

Tachografy w samochodach od 2,4 tony DMC to temat, który się ciągnie od lat i zapewne ma tyle samo zwolenników jak i przeciwników, i to niezależnie od kraju, w którym pytamy. Przykład Niemiec pokazuje, że wprowadzenie tachobook'ów (czegoś pośredniego między książką a ta-

Trilog jest to nieformalne i – co ważne – tajne spotkanie między kilkunastoma reprezentantami Parlamentu, Komisji i Rady, na którym wypracowywane jest porozumienie w sprawie aktów prawnych.



Jarosław Bokiewicz

chografem) spowolniło rozwój w tym kraju transportu lekkiego (czasem opisywanego jako „szybki"), a statystyki pokazują, że większość przewoźników niemieckich działających w tym obszarze rozwija się wolniej w stosunku do ich odpowiedników w innych państwach. Oczywiście, z drugiej strony mamy aspekt bezpieczeństwa zarówno kierowcy jak i współuczestników ruchu. Tutaj, niestety dla tego drugiego, Parlament UE nie jest konsekwentny, bo tachografy mają być wprowadzone tylko dla międzynarodowego transportu zarobkowego, gdzie dodatkowo Komisja Europejska wyznaczyła konieczność odpowiedniego okresu przejściowego, by sektor transportu lekkiego miał możliwość przygotowania się do zmian.

kierowcy za te 56 dni. Biorąc pod uwagę fakt, że inspektor w czasie kontroli w firmie może skontrolować i nałożyć mandat na kierowcę za okres 1 roku, każdy powinien sobie sam odpowiedzieć na pytanie czy to aż tak duża rewolucja?

Idąc dalej, wydłużenie do 2 godz. jazdy dziennej przeznaczonej na zjazd do bazy lub domu (w szczególnych przypadkach) to nic innego, jak przeformatowanie przepisów, artykułu 13 Rozporządzenia 561/2006, w którym czytamy o specjalnych okolicznościach i wprowadzeniu wyjątków przez państwa członkowskie UE w wypadku jednolitych przepisów dla wszystkich państw. No i ostatnia sprawa, czyli powrót co 4 tygodnie do domu kierowcy na odpoczynek. Abstrahując od sytuacji, że w znakomitej większości firm mamy do czynienia z przejazdami w ramach międzynarodowego transportu w cyklach 3na1 czy 4na1, więc kierowca jest w domu, to dochodzi tutaj aspekt społeczny, w którym przykładowy kierowca ma rodzinę lub znajomych zagranicą i czasem po prostu chce spędzić czas wolny u nich, co się dzisiaj dzieje. Czy te zmiany mają jakieś kolosalne znaczenie dzisiaj dla firmy transportowej? Na to pytanie każda firma powinna odpowiedzieć sobie sama.

> Liczba kabotaży będzie nieustalona, ale okres w którym mogą być realizowane zmniejszono do 3 dni. Po tym okresie następuje zamrożenie operacji kabotażowych na 60 godz., a w propozycji czas zamrożenia ma być liczony od powrotu ciężarówki do państwa – siedziby przewoźnika.

A więc pytanie brzmi, czy to jest istotne na dzisiaj dla pracodawcy działającego w tym sektorze? W mojej opinii okres przejściowy to przynajmniej 3-5 lat, a co za tym idzie, dla ponad 70% pracodawców z tego sektora na dzisiaj nie ma to większego znaczenia.

Normy jazd i odpoczynków

W tym aspekcie mamy do czynienia z ważną zmianą z punktu widzenia kierowcy, a mowa tutaj o projekcie wydłużenia kontroli (na drodze) czasu pracy kierowcy z 28 do 56 dni oraz wydłużenia do 2 godz. dziennego czasu jazdy przeznaczonego na zjazd do bazy, na odpoczynek tygodniowy, a także propozycja odstępstw w przypadku dojazdu do domu kierowcy. Ważna dla firm jest również propozycja zmiany, która mówi, że kierowca będzie zobligowany do zjazdu do domu co najmniej co 4 tygodnie oraz odpoczynku na koniec tygodnia, który nie będzie mógł być realizowany w kabinie ciężarówki.

A teraz zastanówmy się, czy i jak to wpłynie na to co mamy dzisiaj. Po pierwsze, zgodnie z przepisami, kontrolujący na drodze powinien skontrolować przynajmniej 28 dni pracy kierowcy plus dzień bieżący, ale nigdzie nie jest zapisane, że nie może to być 56 dni, choć w tym przypadku chodzi o nałożenie kary na drodze dla



Ważna dla firm jest propozycja zmiany, która mówi, że kierowca będzie zobligowany do zjazdu do domu co najmniej co 4 tygodnie oraz odpoczynku na koniec tygodnia, który nie będzie mógł być realizowany w kabinie ciężarówki

Fot. Scania

Kabotaż

Projekty, o których wiemy, związane z tym rodzajem transportu faktycznie mogą zaskoczyć firmy transportowe. Przypominam jednak, że po pierwsze, są to projekty, a po drugie, zdania na ich temat są tak podzielone, że ciężko powiedzieć czy w ogóle, a jeśli tak, to w jakiej formie wejdą w życie. W tym przypadku to tak naprawdę wróżenie z przysłowiowych „fusów".

Nie będę pisał o faktach, a raczej o dyskusji i propozycjach, które między innymi w ważnym stopniu dotyczą firm polskich realizujących kabotaż. Jest to m.in. wydawanie licencji wspólnotowej wyłącznie przewoźnikom wykonującym transport międzynarodowy samochodami wyposażonymi w inteligentne tachografy. Kolejna propozycja to tzw. okres ochłodzenia, który jest wprost skorelowany z samym czasem kabotażu. Wynika z tego, że liczba kabotaży będzie nieustalona, ale okres w którym mogą być realizowane, zmniejszony do 3 dni. Po tym okresie następuje zamrożenie operacji kabotażowych na 60 godz., a w propozycji czas zamrożenia ma być liczony od powrotu ciężarówki do państwa – siedziby przewoźnika, choć istnieje również interpretacja tej propozycji, która mówi o liczeniu czasu od kolejnej operacji transportowej przeprowadzonej na terytorium państwa – siedziby przewoźnika.

Ten obowiązek powrotu, według ekspertów ds. transportu, co ciekawe niemieckich ekspertów, negatywnie wpłynie zwłaszcza na branżę przewozową z krajów peryferyjnych, a co również ważne, bę-

dzie negatywnie wpływał na środowisko i pociągnie za sobą negatywne skutki ekonomiczne, czyli większe prawdopodobieństwo pustych przebiegów.

Zasady delegowania kierowców

Istotne jest to, że komisja, czyli jeszcze nie trilog, poparła propozycje związane ze stosowaniem płacy minimalnej dla każdego rodzaju kabotażu oraz przewozów *cross-trade* (często używa się zamiennika polskiego jako „przerzut", czyli przewóz ładunków pomiędzy dwoma krajami przez przewoźnika nie mającego siedziby w żadnym z tych państw). Jest tutaj mowa o wielu systemach do kontrolowania zarówno samej deklaracji o delegowaniu jak i komunikacji między państwami w przypadku kontroli na drodze. Po przeanalizowaniu tego dokumentu dochodzę do wniosku, że jeśli w ogóle jest to wykonalne, to na pewno nie na przestrzeni najbliższych 5-10 lat, jeśli chodzi o pełną komunikację i transparentność danych pomiędzy systemami informatycznymi, których *de facto* jeszcze nie ma, a nawet nie ma założeń co do nich.

Co ważne, wprowadzenie Rozporządzenia GDPR, czyli RODO poddaje w wątpliwość możliwość przetwarzania aż tylu danych osobowych przez tak skomplikowane i niezależne struktury europejskie w tym samym czasie.

Zasady rozliczania kierowców

Te zmiany, według większości ekspertów związanych z Komisją Europejską jak i ekspertów branży TSL, są najbardziej niebezpieczne i wzbudzają najwięcej kontrowersji. Główny powód to propozycja objęcia kierowców zawodowych zrewidowaną dyrektywą o delegowaniu pracowników. Biorąc pod uwagę fakt, iż około 70% dóbr w UE jest przewożona ciężarówkami, zmiany te mogą najbardziej negatywnie

Wydłużenie do 2 godz. jazdy dziennej przeznaczonej na zjazd do bazy lub domu to nic innego, jak przeformatowanie przepisów, artykułu 13 Rozporządzenia 561/2006, w którym czytamy o specjalnych okolicznościach i wprowadzeniu wyjątków przez państwa członkowskie UE na jednolite przepisy dla wszystkich państw



Fot. Pixabay

wpłynąć na europejski rynek przewozów. Dużo się też mówi o tym przy okazji płacy o firmach, które wyspecjalizowały się w zakładaniu skrzynek na listy, co sugeruje oddział w danym państwie. Eurodeputowany Ismail Ertug z Niemiec wprost powiedział, że propozycje idą w kierunku stwierdzenia: – *Jeśli chcesz rozpocząć działalność teraz, na przykład w kraju Europy Południowo-Wschodniej, zostaniesz wyraźnie zapytany, gdzie są twoje ciężarówki, gdzie są twoje parkingi i gdzie są twoje zasoby finansowe. Tego nie mieliśmy do tej pory.*

Ciężko powiedzieć, w którym kierunku pójdą rozmowy w ramach procedury trilogu, ale jedno jest pewne – zmiany w transporcie międzynarodowym są potrzebne i istotne z punktu widzenia UE, ale czy na pewno z punktu widzenia całej UE, czy tylko krajów, które po prostu sobie nie radzą?

Odnosząc się do pytania w słowie wstępnym, diabeł tkwi w szczegółach, a tych szczegółów jeszcze nie ma i szybko nie

> Jak pokazują statystyki, porozumienia wypracowane podczas trilogu w latach 2000–2005 miały przełożenie na ~14% projektów, ale za to w latach 2009–2019 jest to już około 90%.

będzie, a jak już będą, będziemy mieli czas na zapoznanie się z nimi na spokojnie i bez zbędnych emocji czy medialnego szumu.

A co do samych propozycji zapisów i zmian – wszystko zależy od firmy, każdej z osobna. Od tego jak zatrudnia i jakie warunki oraz benefity oferuje pracownikom, poprzez tabor jaki posiada, procedury, które są wdrożone, czy dywersyfikuje biznes, jakich ma partnerów (wsparcie ekspertów, specjalistyczne kancelarie transportowe), aż po indywidualne umiejętności negocjacyjne. W moim przekonaniu, absolutnie nie można uogólniać transportu, specyfikować firmy czy szufladkować pod kątem sektorów. Uważam, że każda firma to osobny organizm i każda inaczej odczuje skutki ewentualnych zmian. Dlatego warto śledzić otoczenie związane z Pakietem Mobilności i zachodzące w przepisach zmiany. Proponuję jednak patrzeć na owe zmiany z dużym dystansem i nie „przyzwyczajać" się do nich, ponieważ ich ostateczny



Fot. Pixabay

Obowiązek powrotu, według ekspertów ds. transportu, negatywnie wpłynie zwłaszcza na branżę przewozową z krajów peryferyjnych, a co również ważne, będzie negatywnie wpływał na środowisko i pociągnie za sobą negatywne skutki ekonomiczne, czyli większe prawdopodobieństwo pustych przebiegów

kształt może być całkowicie inny w stosunku do założeń początkowych. Wypracowanie porozumienia to dopiero początek, następnie musi przejść przez głosowanie bez poprawek, w przeciwnym razie będziemy mieli do czynienia z drugim czytaniem, a to oznacza, że treść może zostać całkowicie zmieniona.

Ostatecznie śledźmy, rozmawiajmy, konsultujmy, ale się nie bójmy.

Jarosław Bokiewicz,
ekspert prawa transportowego
oraz ochrony danych osobowych
Kancelaria Transportowa
LEGALTRUCK



Targi Kielce
exhibition & congress centre

autostrada
MASZBUD ROTRA

targi budownictwa infrastrukturalnego

www.autostrada-polska.pl



25 LAT

budujemy nowy odcinek Autostrady!

Największe spotkanie branży w Polsce: spojrzenie w przyszłość, wymiana wiedzy, testowanie sprzętu, pokazy dynamiczne.

6-8 maja 2020



Fot. ITD Poznań

Do transportu zwierząt uprawnione są jedynie osoby posiadające dokumenty określające: miejsce, datę i czas wyjazdu, przewidziane miejsce przeznaczenia, przewidywany czas trwania przewozu

TRANSPORT ŻYWYCH ZWIERZĄT – NAJWAŻNIEJSZE ZASADY

Transport zwierząt stanowi dla przewoźników duże wyzwanie, a dla przewożonych zwierząt duży stres. Aby uniknąć ich zranień lub śmierci podczas transportu Unia Europejska nałożyła wiele obostrzeń i przepisów dotyczących bezpiecznego i humanitarnego przewozu.

Jakie obowiązki i przepisy dotyczą przewoźników zwierząt żywych? Jakie wymagania należy spełnić przy ich transporcie? Wyjaśniamy w niniejszym artykule.

Stresujący transport

Transport żywych zwierząt ma być nie tylko sprawny, ale powinien również odbywać się za pomocą odpowiednio przystosowanych pojazdów. Muszą one umożliwiać odpowiednią wentylację, chronić zwierzęta przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi, zabezpieczać je przed ucieczką, lub wypadnięciem. Należy też zachować bezpieczeństwo przy prawidłowym załadunku, ich rozmieszczeniu i wyładunku. Wszystko to wpływa na zminimalizowanie stresu i urazów u zwierząt.

Skutkami stresu transportowego mogą być zaburzenia behawioralne i fizjologiczne, spadek formy i obrażenia. W przypadku zwierząt rzeźnych, których dotyczy aż 70-80% przewozów zarówno w Polsce, jak i w innych państwach UE[1], niesie to za sobą poza stresem żywych istot – obniżenie wartości rzeźnej i jakości uzyskiwanych surowców. Badania przeprowadzone w Polsce na transportowanej trzodzie chlewnej wykazały, że około 57% zwierząt miało obrażenia ciała w postaci ran i siniaków. Częściej występowały one w przypadku transportów długodystansowych[2].

Z części przepisów stosowanych w transporcie zwierząt wyłączeni są rolnicy przewożący własne zwierzęta, swoimi środkami transportu, w odległości do 50 km od ich gospodarstwa – mówi o tym artykuł 2 rozporządzenia Rady WE 1/2005.

Podstawy prawne

Główną podstawą prawną dotyczącą transportu zwierząt w Polsce jest ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o ochronie zwierząt. Ustawa reguluje wszystkie kwestie związane z postępowaniem ze zwierzętami. Artykuł 24 tejże ustawy odsyła bezpośrednio do rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2005 z dnia 22 grudnia 2004 r. Ustanawia ono obowiązki wszystkich osób, które uczestniczą w transporcie, odnosi się do organizatorów, kierowców, opiekunów zwierząt. W rozporządzeniu jest mowa o pojazdach, których ładunki stanowią zwierzęta, a także o środkach nadzoru. Kolejny akt szczegółowo regulujący kwestie związane z transportem zwierząt, to Rozporządzenie Ministra Infrastruktury z dnia 6 października 2003 r. w sprawie szczegółowych

[1] https://www.agrofakt.pl/transport-zwierzat/

[2] warunki transportu i kondycja tuczników z dostaw bezpośrednich do zakładów ubojowych na podkarpaciu, Krzysztof Tereszkiewicz, Piotr Molenda, Karolina Choroszy, Łukasz Kulig



Beata Wojciechowska

Główną podstawą prawną dotyczącą transportu zwierząt w Polsce jest ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o ochronie zwierząt. Ustawa reguluje wszystkie kwestie związane z postępowaniem ze zwierzętami.

warunków i sposobu transportu zwierząt. Dodatkowo kierowcy podlegają pod przepisy ogólne rozporządzenia 561/2006 WE i Ustawy o Transporcie Drogowym.

Z części przepisów stosowanych w transporcie zwierząt wyłączeni są rolnicy przewożący własne zwierzęta, swoimi środkami transportu w odległości do 50 km od ich gospodarstwa – mówi o tym artykuł 2 rozporządzenia Rady WE 1/2005.

Wymogi formalno-prawne przewozu zwierząt

Aby realizować zarobkowy transport zwierząt trzeba spełniać odpowiednie warunki formalno-prawne zawarte w rozporządzeniu Rady WE 1/2005, czyli posiadać:

1. **Zezwolenie przewoźnika wydane przez właściwe władze.** Podczas transportu zwierząt kopia zezwolenia powinna być dostępna dla służb kontrolnych. Zezwolenie dla przewoźnika może być dwojakiego rodzaju:
   - **1.1.** obowiązujące w przypadku przewozów do 8 godzin: typ 1 – przewóz krótkotrwały. To zezwolenie w Polsce wydaje powiatowy lekarz weterynarii i jest ono ważne przez 5 lat od daty wydania. Posiada numer niepowtarzalny w danym państwie członkowskim. Sporządzone jest w języku urzędowym państwa członkowskiego oraz w języku angielskim, jeśli przewoźnik prowadzi działalność w innym państwie członkowskim.
   - **1.2.** obowiązujące w przypadku przewozów powyżej 8 godzin: typ 2 – przewóz długotrwały. To zezwolenie jest ważne podczas wszystkich przewozów, w tym długo trwających. Podobnie, jak zezwolenie typu 1, wydawane jest przez powiatowego lekarza weterynarii. Zezwolenie otrzymuje numer niepowtarzalny w danym państwie członkowskim. Sporządzone jest w języku urzędowym państwa członkowskiego oraz w języku angielskim.
2. **Świadectwo zatwierdzenia środka transportu.** Wydawane jest w przypadkach, gdy wykonywany jest długotrwały transport zwierząt. Zaświadczenie takie jest ważne przez 5 lat od chwili wydania, a przestaje być ważne w przypadku modyfikacji lub przebudowy środka transportu w sposób wpływający na dobrostan zwierząt. Dokument wydawany jest w Polsce przez powiatowego lekarza weterynarii. Dopuszcza on pojazd do długotrwałego transportu zwierząt. Zezwolenie posiada niepowtarzalny numer w państwie członkowskim.
3. **Licencję dla kierowcy/osób obsługujących.** Licencję muszą posiadać zarówno kierowcy pojazdów transportujący zwierzęta domowe nieparzystokopytne, gatunki domowego bydła, owce, kozy, świnie lub drób, jak i osoby obsługujące zwierzęta.
4. **Dziennik podróży.** Musi być tworzony w przypadku długotrwałych przewozów domowych gatunków bydła, owiec, kóz i świń. Dziennik taki składa się z 5 sekcji, w których zamieszczone są wszystkie informacje odnośnie przewożonych zwierząt, od załadunku, poprzez przewóz drogowy, nieprzewidziane sytuacje, stan zwierząt, wyznaczone miejsca postoju, aż do miejsca przeznaczenia. Dziennik prowadzony jest dla konkretnego przewozu i posiada unikatowy numer podróży, powinien być zatwierdzony i ostemplowany przez lekarza weterynarii przed rozpoczęciem przewozu. Lekarz sprawdza, czy przewoźnik ma zezwolenie, licen-



Fot. Pixabay



Fot. Palfinger



Zarówno do załadunku, jak i wyładunku zwierząt, należy używać przeznaczonych do tego celu pomostów, ramp i trapów

Fot. ITD Katowice

cję, dopuszczenie środka transportu. Stemplowanie dziennika podróży nie jest wymagane w odniesieniu do przewozów przy użyciu systemu nawigacji.

5. **System nawigacji.** Jest obowiązkowy dla przewoźników domowych gatunków nieparzystokopytnych oraz gatunków domowego bydła, owiec, kóz i świń w długotrwałych przewozach – od 1 stycznia 2007 r. dla środków transportu drogowego po raz pierwszy wprowadzonych do użytku, natomiast od 1 stycznia 2009 r. dla wszystkich środków transportu drogowego. Dane należy przechowywać przez 3 lata i przekazywać na żądanie służb kontrolnych. System ma weryfikować informacje zawarte w dzienniku podróży oraz dodatkowo rejestrować otwarcie lub zamknięcie klapy załadunkowej.
6. **Dokumentację transportu.** Do transportu zwierząt uprawnione są jedynie osoby posiadające dokumenty określające: miejsce, datę i czas wyjazdu, przewidziane miejsce przeznaczenia, przewidywany czas trwania przewozu. W pojeździe muszą znajdować się również dokumenty wskazujące właściciela oraz pochodzenie zwierząt. W przypadku koni i bydła są to tzw. paszporty, w odniesieniu do pozostałych zwierząt – świadectwa pochodzenia przekazane przez właściciela zwierząt.



Przed transportem zwierzęta muszą być zbadane i zakwalifikowane przez urzędowego lekarza weterynarii jako zdrowe

Fot. Pixabay



Fot. Palfinger

Czas podróży i przerwy

Podstawowym aktem prawnym regulującym zasady i warunki transportu jest Rozporządzenie Ministra Infrastruktury. Określa szczegółowo maksymalny czas podróży zwierząt, częstotliwość i czas trwania obowiązkowych przerw podróży, postępowanie ze zwierzętami, które zachorowały lub padły w czasie transportu. Wskazuje zasady tworzenia, funkcjonowania punktów etapowych oraz wielkości powierzchni ładownej środka transportu dla poszczególnych gatunków i przedziałów wiekowych zwierząt.

Pojazdy przeznaczone do transportu zwierząt powinny uniemożliwiać zwierzętom wydostanie się z pojazdu i nie dopuszczać do ich zranienia. Mają chronić je przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi oraz pozwolić na utrzymanie czystości i dezynfekcję.

Przed transportem zwierzęta muszą być zbadane i zakwalifikowane przez urzędowego lekarza weterynarii jako zdrowe. Nie wolno przewozić zwierząt ciężarnych w końcowej fazie ciąży i w tygodniu następującym po porodzie oraz zwierząt bardzo młodych urodzonych dwie doby przed planowanym transportem.

Zwierzęta powinny być rozdzielone według gatunku, płci oraz wielkości. W czasie transportu należy posiadać odpowiednią ilość karmy. Pojazd powinien być wyposażony w system umożliwiający pojenie zwierząt lub zbiorniki z wodą. Zwierzęta należy napoić i nakarmić w sytuacji, gdy transport przekracza 8 godz. Po zakończeniu podróży zwierzęta powinny być wyładowane, nakarmione i napojone. Przed dalszą drogą należy im zapewnić min. 24-godzinny odpoczynek. Przerwa w podróży może nastąpić na specjalnie przystosowanych parkingach, które spełniają odpowiednie warunki techniczne, a także zapewniają opiekę lekarza weterynarii. Istnieją wykazy zatwierdzonych punktów kontroli w każdym państwie, zgodnie z rozporządzeniem unijnym. W przypadku nieprzestrzegania wymogów transportu zwierząt, służby kontrolne mogą nałożyć karę. Rozporządzenie uzależnia także czas transportu od rodzaju zwierząt:

- świnie – 24 h podróży, po których muszą nastąpić 24 h odpoczynku,
- krowy – 14 h podróży, 1 h odpoczynku i dopiero wówczas kolejne 14 h podróży,
- konie – 24 h podróży, a po nich 24 h odpoczynku.

Jeśli przewóz jest długotrwały zwierzęta muszą zostać rozładowane, nakarmione, napojone i pozostawione do odpoczynku przez co najmniej 24 godziny w punktach kontrolnych lub punktach postoju w celu zapewnienia zdrowia i dobrostanu zwierząt podczas tych postojów.

Warunki dotyczące pojazdu

Pojazdy przeznaczone do transportu zwierząt powinny spełniać wymogi bezpiecznego przewozu – uniemożliwiać zwierzętom wydostanie się z pojazdu i nie dopuszczać do ich zranienia. Mają chronić je przed niekorzystnymi warunkami atmosferycznymi oraz pozwolić na utrzymanie czystości i dezynfekcję. Podstawowe kryterium bezpieczeństwa to odpowiednia przestrzeń między głowami zwierząt, a sufitem. Pojazd musi posiadać przesuwane przegrody, aby oddzielić zwierzęta, a elementy dzielące powinny być wystarczająco mocne, aby wytrzymać ich ciężar. Nie wolno transportować zwierząt w klatkach lub skrzyniach między osiami. Istotny jest system wentylacyjny, który powinien być używany zarówno w czasie podróży, jak i postoju. Temperatury minimalne przewozu zwierząt to 5 st. C, a maksymalne to 30 st. C. Podłoga pojazdu powinna być antypoślizgowa, pokryta odpowiednią ściółką lub zapewniać należyte wchłanianie odchodów poprzez odpowiedni system.

Pojazd przewożący zwierzęta musi być oznaczony specjalną tablicą. Zarówno do załadunku, jak i wyładunku zwierząt należy używać przeznaczonych do tego celu pomostów, ramp i trapów. Oprócz wagi pojazdu ważna jest także gęstość załadunku. Gęstość załadunku to wymiar powierzchni przypadający na dane zwierzę. Określa się ją na podstawie przyjętych w dyrektywie wartości średnich (dla koni stosuje się pomiar powierzchni). Wartości te różnią się ze względu na wagę, wielkość i kondycję zwierząt, czas podróży oraz warunki meteorologiczne. Jeśli wartości te (waga pojazdu z załadunkiem i gęstość załadunku) będą większe niż określone, pojazd będzie przeładowany. Służby kontrolne mogą w takim przypadku ukarać kierowcę mandatem i nakazać wyładowanie zwierząt lub zawrócić pojazd do miejsca załadunku.

Aby realizować zarobkowy transport zwierząt trzeba spełniać odpowiednie warunki formalno-prawne zawarte w rozporządzeniu Rady WE 1/2005.

Konsekwencje niedotrzymania warunków transportu

Transport zwierząt obwarowany jest licznymi przepisami, które szczegółowo opisują jego warunki, czas przewozu i konstrukcję środków transportu. Posiadanie specjalistycznego taboru samochodowego jest jednym z wymogów otrzymania zezwolenia na transport zwierząt. Określone wymagania skierowane są także w stosunku do kierowcy, który musi posiadać licencję na przewóz zwierząt. Kierowca i przewoźnik muszą się liczyć z konsekwencjami karnymi w przypadku niedotrzymania warunków transportu lub braku dokumentów identyfikacyjnych zwierząt. Kierowca, zależnie od stwierdzonego naruszenia, zapłaci od 200 do 1000 zł za jedno naruszenie, przedsiębiorca od 500 do maksymalnie 12000 zł. Kontrola drogowa przeprowadzana jest wspólnie przez ITD oraz lekarza weterynarii. Realizowanie przepisów związanych z transportem zwierząt jest weryfikowane przez stosowne organy – zarówno w miejscach załadunku, w punktach kontrolnych i na całej trasie przejazdu. Przewoźnik, który nie spełnia norm, naraża nie tylko zwierzęta na cierpienie, ale również siebie na sankcje finansowe i karne.

Przykładem niech będzie kontrola pojazdu polskiego przewoźnika w październiku 2019 r. na drodze ekspresowej S8 w punkcie w Rzędzianach. O ile stan techniczny pojazdu nie budził żadnych zastrzeżeń, to analiza danych z pamięci masowej tachografu oraz kart kierowców jadących w załodze, wykazała rekordową liczbę wykroczeń związanych z czasem jazdy oraz odpoczynkami. Inspektorzy doliczyli się aż 40 naruszeń w okresie podlegającym kontroli, czyli 28 dni + 1. Tak duża liczba nieprawidłowości skutkowała nałożeniem na kierowców mandatów w kwocie 21 550 zł. Przewoźnik otrzymał karę w wysokości 12 tys. zł. Jest to maksymalny wymiar kary dla właściciela firmy transportowej. Gdyby nie ten limit, przewoźnik miałby do zapłacenia znacznie więcej, bo nawet 107 500 zł[3]. Kara z pewnością była zasłużona, bowiem kierowcy, notorycznie łamiąc przepisy, narażali zdrowie i bezpieczeństwo swoje i innych uczestników ruchu drogowego. Równocześnie wykroczenia mogły wpłynąć na zagrożenie dobrostanu przewożonych zwierząt, więc informacja o nich została skierowana do właściwego wojewódzkiego lekarza weterynarii.

Inny przypadek, w którym fakt cierpienia zwierząt nie wymagał weryfikacji, miał miejsce z końcem października 2019 r. przy transporcie tygrysów. Ciężarówka wioząca te egzotyczne zwierzęta z Rzymu do Dagestanu została zatrzymana na granicy polsko-białoruskiej ze względu na brak aktualnych wiz i urzędowych certyfikatów weterynaryjnych. Zwierzęta w fatalnych warunkach spędziły kilka dni na przejściu granicznym w Koroszczynie, co skończyło się śmiercią jednego z tygrysów. Pozostałe były wychudzone, odwodnione i bardzo zestresowane. Prokuratura chce postawić zarzuty organizatorowi transportu w związku z niezapewnieniem zwierzętom odpowiednich warunków – tygrysy nie miały właściwej ilości pożywienia i wody, a sposób ich transportu wywołał u nich stres i cierpienie. Mężczyźnie grozi do 3 lat pozbawienia wolności[4].

Beata Wojciechowska
Ekspert INELO ds. Wdrożeń i Szkoleń
www.inelo.pl

Fot. ITD Katowice



Kontrola drogowa przeprowadzana jest wspólnie przez ITD oraz lekarza weterynarii. Realizowanie przepisów związanych z transportem zwierząt jest weryfikowane przez stosowne organy – w miejscach załadunku, w punktach kontrolnych i na całej trasie przejazdu

Fot. Pixabay



Fot. Pixabay



Jeśli przewóz jest długotrwały, zwierzęta muszą zostać rozładowane, nakarmione, napojone i pozostawione do odpoczynku przez co najmniej 24 godziny w punktach kontrolnych lub punktach postoju w celu zapewnienia zdrowia i dobrostanu zwierząt podczas tych postojów

[3] http://www.bialystok.witd.gov.pl/aktualnosci/2019/786-rekordowa-skala-naruszen-norm-czasu-pracy-przez-kierowcow-wyspecjalizowanych-w-przewozie-zywych-zwierzat

[4] http://wiadomosci.gazeta.pl/wiadomosci/7,114883,25366917,wszystkie-tygrysy-zyja-organizator-transportu-zwierzat--uslyszy.html



AUTOMATYZACJA I TECHNOLOGIA NIEPRĘDKO POMOGĄ WYPEŁNIĆ WAKATY W TRANSPORCIE

W ostatnich latach w polskiej branży transportowej pogłębia się problem niedoboru wykwalifikowanych kierowców. Do 2022 r. luka ta ma wzrosnąć do 200 tys., sięgając 1/4 całego zapotrzebowania w branży. Na razie realną strategią jej zapełniania będzie zatrudnianie kierowców z zagranicy, w tym także z innych kontynentów.

Automatyzacja i jej szerokie zastosowanie w transporcie to dopiero pieśń przyszłości – wynika z raportu „Transport przyszłości. Raport o perspektywach rozwoju transportu drogowego w latach 2020-2030" opracowanego przez PwC na zlecenie Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska, w partnerstwie z Santander Bank Polska, DAF i Uber.

Raport wymienia 5 głównych sił kształtujących sytuację na rynku pracy w polskim sektorze transportowym. Są nimi: podaż kierowców na rynku (liczba i poziom wykwalifikowania kierowców), popyt ze strony pracodawców, migracje, wejścia na rynek pracy i wyjścia z zawodu oraz dostępność substytutów dla pracy kierowców (takich jak technologia, inne środki transportu).

Kierowcy pilnie poszukiwani

W 2015 r. skalę niedoboru kierowców zawodowych w sektorze transportu drogowego szacowano na ok. 100 tys. Według wspomnianego raportu za blisko 3 lata luka ta będzie już dwukrotnie wyższa. Przy utrzymaniu wzrostu rynku na prognozowanym dotychczasowym poziomie oraz zakładając, że zapotrzebowanie utrzyma się na zbliżonym do obecnego poziomie (20%), całkowity niedobór kierowców w branży sięgnie blisko 200 tys. w 2022 r. wobec całkowitego zapotrzebowania wynoszącego ok. 950 tys. pracowników. Autorzy raportu zaznaczają jednocześnie, że problem ten ma wymiar nie tylko ilościowy, ale przede wszystkim jakościowy. Na rynku brakuje bowiem kierowców z odpowiednimi umiejętnościami, które pozwalają na efektywne wykonywanie usług transportowych. Dużym zagrożeniem jest niekorzystna struktura wiekowa kierowców w Polsce.

> W 2022 r. całkowity niedobór kierowców w branży sięgnie blisko 200 tys. wobec całkowitego zapotrzebowania wynoszącego ok. 950 tys. pracowników.

W poszukiwaniu alternatywy

Przedsiębiorstwa transportowe w obliczu tak poważnych problemów ze znalezieniem rąk do pracy coraz częściej decydują się na zatrudnianie obcokrajowców. GITD podaje, że polskie ciężarówki prowadzi obecnie ponad 65 tys. kierowców z zagranicy, głównie z Ukrainy i Białorusi. Jednak przewoźnicy coraz chętniej rozglądają się coraz dalej, w tym na rynkach Azji Środkowo-Wschodniej.

Automatyzacja transportu wyczekiwaną rewolucją

Według danych GUS w 2018 r. w sektorze transportu i logistyki przeciętne wynagrodzenie brutto wzrosło o 5,4%, a w okresie styczeń-sierpień 2019 r. o kolejne 5,6%. Z problemem rosnących kosztów borykają się przewoźnicy w całej Europie. Do wzrostu wynagrodzeń dochodzą rosnące opłaty drogowe, zmienne ceny paliw, a także konieczność coraz wyższych nakładów inwestycyjnych. Dlatego duże nadzieje branża pokłada w rozwoju automatyzacji i technologii, przejawiającej się głównie w rozwoju pojazdów autonomicznych.

Jednakże w raporcie „Transport przyszłości" autorzy skłaniają się ku poglądowi, że substytut pracy ludzkiej w postaci technologii nie jest jeszcze wystarczająco rozwinięty, aby zapełnić luki kadrowe. Szacują, że w sektorze transportu automatyzacja przyniesie widoczne efekty na rynku pracy najwcześniej za 5-10 lat. Wówczas jej poziom może osiągnąć 23%, co oznacza, że blisko co czwarty pracownik będzie mógł zostać zastąpiony przez automat. Po 2030 r. poziom automatyzacji może osiągnąć nawet 50%.

Raport „Transport przyszłości. Raport o perspektywach rozwoju transportu drogowego w latach 2020-2030" jest dostępny pod adresem: https://www.santander.pl/korporacje/rozwiazania-sektorowe/transport-i-logistyka.

22 - 23 kwietnia 2020
Sosnowiec

Centrum Targowo-Konferencyjne
exposilesia
www.exposilesia.pl

TRANSPORTEX

Targi Transportu i Spedycji

Wydarzenia towarzyszące:

WARSZTAT
„Optymalizacja procesów z wykorzystaniem narzędzi KAIZEN"

bbats.pl
BBA TRANSPORT SYSTEM

SZKOLENIE
„4 filary transportu międzynarodowego – transport drogowy, morski, lotniczy i kolejowy"

KAIZEN™ INSTITUTE

TRANSPORTEX – droga do sukcesu!

ZAKRES TEMATYCZNY

- Transport i spedycja
- Transport intermodalny
- Części i akcesoria
- Bezpieczeństwo i kontrola
- Systemy zarządzania

www.tslexpo.pl

Menedżer Projektu - Karolina Łuszcz
tel.: + 48 510 031 658 | e-mail: karolina.luszcz@exposilesia.pl



W 2016 r. Grupa Raben przeprowadziła pierwsze testy pojazdów na gaz – na krótkich i dalekich trasach. W efekcie w Niemczech flota Rabena wzbogaciła się o dwa ciągniki siodłowe na LNG, a od roku w Polsce jeździ ok. pięciu ciężarówek z napędem CNG

RABEN JEŹDZI W STYLU EKO

Ograniczenie transportu byłoby trudne i niewskazane dla gospodarki: ucierpiałyby na tym potrzeby konsumentów, interesy przedsiębiorstw i wyniki ekonomiczne poszczególnych krajów. Jednak w obliczu postępujących zmian klimatycznych trzeba uczynić go jak najbardziej zrównoważonym. Grupa Raben, świadoma tego problemu, inwestuje w proekologiczne rozwiązania przewozowe i podejmuje działania na rzecz niwelowania negatywnych skutków transportu.

Transport generuje ok. 15%[1] globalnej emisji gazów do atmosfery, dlatego branża logistyczna dąży do minimalizowania swojego wpływu na środowisko. Przykładem jest Grupa Raben, która wprowadza liczne innowacje. W 2016 r. przeprowadziła pierwsze testy pojazdów na gaz – na krótkich i dalekich trasach. W efekcie w Niemczech flota Rabena wzbogaciła się o dwa ciągniki siodłowe na LNG, a od roku w samej tylko Polsce na stałe jeździ ok. pięciu ciężarówek z napędem CNG. Są to pojazdy o średniej ładowności (ok. 10 palet), realizujące dostawy krajowe w promieniu 150 km od oddziału. Wśród ich zalet można wymienić korzyści dla środowiska: nieco niższą emisyjność CO_2, a przede wszystkim prawie całkowity brak cząstek stałych oraz zmniejszenie natężenia hałasu o ok. 10 dB w stosunku do silników diesla, co ma duże znaczenie przy dostawach na terenach zabudowanych.

Grupa Raben inwestuje w naczepy typu double deck. Umożliwiają one zwiększenie ładowności standardowej naczepy o 100% (z 30 do 60 palet dzięki piętrowaniu), a nawet 140%, co oznacza o 20% mniejszą emisję w przeliczeniu na jedną paletę towaru.

1) Uśredniona wartość, wg różnych źródeł i metodologii emisja wynosi 8-30%; https://ourworldindata org/co2-and-other-greenhouse-gas-emissions; https://www.iea.org/statistics/co2emissions/

Sposoby ograniczenia emisji CO_2

– Niestety, prawie całkowity brak infrastruktury, uwarunkowania rynkowe i wynikające z nich wysokie koszty inwestycji na razie uniemożliwiają wdrożenia tego rozwiązania na większą skalę. Dlatego, nie tracąc z oczu efektywności kosztowej i operacyjnej, a zarazem troszcząc się o środowisko, sięgamy po inne rozwiązania, na miarę obecnej sytuacji. Pozwalają one ograniczyć emisję cząstek stałych i CO_2 do atmosfery w przeliczeniu na paletę przewożonego towaru dzięki bardziej optymalnemu wykorzystaniu przestrzeni ładunkowej, a w konsekwencji zmniejszeniu liczby transportów i ciężarówek na drogach – tłumaczy Jakub Krzewina, manager ds. CSR i komunikacji wewnętrznej w Grupie Raben.

W pierwszej kolejności należy wskazać naczepy typu *double deck*. Grupa Raben inwestuje w nie już od kilku lat i do końca bieżącego roku będzie dysponować ilością niemal 700 sztuk. Umożliwiają one zwiększenie ładowności standardowej naczepy o 100% (z 30 do 60 palet dzięki piętrowaniu), a nawet 140%, co oznacza o 20% mniejszą emisję w przeliczeniu na jedną paletę towaru. Średnio w 2018 r. zwiększono ładowność do poziomu 122% na trasach między terminalami Grupy Raben. Firma korzysta również z ok. 700 kontenerów BDF typu *swap body*, stopniowo zastępując nimi tradycyjne, duże naczepy. Zwiększa to elastyczność transportu i przekłada się na możliwość przewiezienia jednorazowo większej liczby palet: naczepa to 33 miejsca paletowe, zaś jeden kontener BDF to łącznie 36 takich miejsc – także *double deck* – więc w zestawie mogą być nawet 72 palety w jednym transporcie. Rozwiązanie to nie tylko zapewnia mniejszy współczynnik emisji dla jednej palety, bo w trasę rusza jeden pojazd zamiast czterech, ale też przyczynia się do zmniejszenia pustych przebiegów.

W krajach, gdzie pozwala na to prawo (np. w Czechach i Holandii), Grupa Raben wykorzystuje również pociąg drogowy w wersji „Jumbo". Ładowność takiego pojazdu wzrasta nawet do 102 europalet. Jest to naprawdę oszczędne dla środowiska rozwiązanie na stałych trasach – w Czechach pozwala obniżyć emisję CO_2 o 200 ton rocznie. Kolejnym znaczącym usprawnieniem są naczepy typu CityLiner (100 sztuk), które pozwalają załadować 27 palet. Dzięki swojej konstrukcji mogą one swobodnie wjeżdżać na tereny miejskie, z ograniczeniami strefy ruchu, dostępne dotąd tylko dla pojazdów o maksymalnej przeciętnej ładowności do 15 palet. Tutaj

również udaje się zmniejszyć emisję na poziomie jednej palety towaru, a dodatkowo liczbę ciężarówek poruszających się po aglomeracjach miejskich.

Mniej papieru, wiecej drzew

Kierując się odpowiedzialnością społeczną, Raben nie tylko dąży do ograniczenia emisji, ale także stara się niwelować CO_2, który już trafił do atmosfery. W tym celu sadzi drzewa w ramach akcji „e-faktura = wyższa kultura": każdy klient, który zrezygnuje z papierowej faktury na rzecz elektronicznej, to jedna sadzonka. W tym roku niemal 400 pracowników firmy z rodzinami i przedstawicielami Wielkopolskiego Parku Narodowego oraz fundacją Aeris Futuro, w okolicach jeziora Chomęcickiego pod Poznaniem posadziło 2100 różnorodnych drzew i krzewów, w tym owocowe i miododajne, stanowiące wartość dodaną dla egzystującej na okolicznych



W tym roku niemal 400 pracowników firmy z rodzinami i przedstawicielami Wielkopolskiego Parku Narodowego oraz fundacją Aeris Futuro, w okolicach jeziora Chomęcickiego pod Poznaniem posadziło 2100 różnorodnych drzew i krzewów

terenach fauny. Szacuje się, że rośliny te zneutralizują w ciągu całego cyklu życia 1575 ton CO_2. Program Grupa Raben prowadzi od 2014 r., w tym czasie łącznie posadzono niemal 14 tys. drzew.

– *Ufamy, że wspólne wysiłki firm, podmiotów rządowych i pozarządowych pomogą szybko znaleźć rozwiązania uwzględniające aspekty ekonomiczne, środowiskowe oraz społeczne transportu. Potrzebne jest szerzej zakrojone partnerstwo. Wtedy nie będziemy mówić o testowaniu przyjaznych dla klimatu pojazdów, ponieważ staną się one standardem i będą używane na co dzień. A tymczasem zazieleniamy Polskę i podnosimy świadomość społeczną!* – podsumowuje Jakub Krzewina. I

CZECHY ZMIENIAJĄ SYSTEM MYTA.

CZAS SIĘ PRZEREJESTROWAĆ!



1 grudnia Czechy wprowadzą nowy system poboru opłat drogowych. Miejsce obecnego operatora, firmy Kapsch, zajmie czesko-słowackie konsorcjum CzechToll i SkyToll.

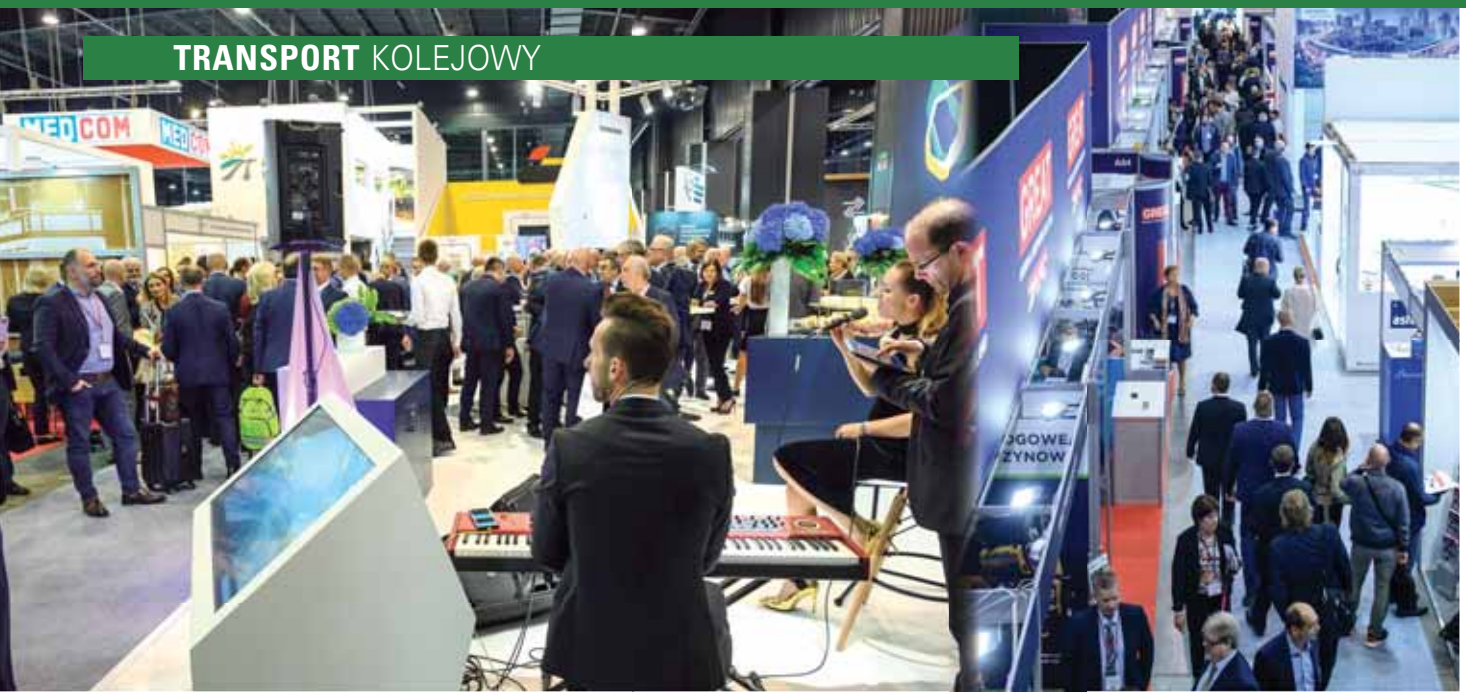
Dotychczasowe urządzenia do poboru opłat zostaną zastąpione nowymi boxami, opartymi na technologii satelitarnej. Rejestracji można dokonywać od 2 września poprzez DKV Euro Service. Od 2020 r. opłaty za przejazd będą pobierane na wszystkich czeskich drogach państwowych. Nowy system będzie połączeniem globalnego systemu satelitarnego pozycjonowania (GNSS) z technologią mikrofalową (DSRC). Będzie zgodny z wytycznymi EETS, co w przyszłości oznacza łatwe włączenie Czech do jednolitego systemu rozliczania opłat drogowych w Europie.

Przewoźnicy będą musieli wymienić dotychczasowe urządzenia pokładowe, niezależnie od tego, czy rozliczają się w systemie *pre-paid* czy *post-paid*. Warto więc zacząć tę procedurę możliwie najwcześniej. Nowy czeski box nie będzie obowiązywał na Słowacji (mimo zaangażowania w przedsięwzięcie SkyToll).

– *Już 2 września uruchamiamy rejestrację do nowego systemu czeskiego, aby dać firmom czas na przygotowanie* – mówi Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Euro Service Polska. *Naszym celem jest odciążenie przewoźników z formalności związanych z tą zmianą – od rejestracji i wysyłki nowego urządzenia, do obsługi codziennych rozliczeń i zwrotu VAT* – dodaje.

Urządzenia będą wysyłane przez DKV od 22 września. Montaż nowego boxa będzie możliwy na zasadzie Plug&Play, gotowe do instalacji zestawy będzie można nabyć w punktach dystrybucji (POS). Na dziś 99% punktów w Czechach potwierdziło już obsługę nowego systemu. I

> W Czechach dotychczasowe urządzenia do poboru opłat zostaną zastąpione nowymi boxami, opartymi na technologii satelitarnej. Rejestracji można dokonywać od 2 września poprzez DKV Euro Service.



TRAKO 2019, JESZCZE WIĘKSZE NIŻ DWA LATA TEMU

Odbywające się co dwa lata w Gdańsku Międzynarodowe Targi Kolejowe śmiało można uznać na największe i najbardziej prestiżowe spotkanie branży transportu szynowego w naszej części Europy, ustępujące tylko rozmiarami i znaczeniem berlińskim InnoTrans. W tegorocznej 13. edycji Trako uczestniczyło ponad 700 wystawców z 30 krajów, prezentujących się na 30 tys. m^2 powierzchni wystawienniczej. Trzy kraje: Austria, Czechy i Wielka Brytania, podobnie jak niemieckie landy: Berlin, Brandenburgia, Saksonia i Badenia-Wirtembergia, prezentowały swe osiągnięcia w pawilonach narodowych.

Formuła tegorocznych targów, podobnie jak poprzednich edycji, sprowadzała się nie tylko do prezentacji najnowszych osiągnięć z zakresu szeroko rozumianego transportu kolejowego. Targom towarzyszyło kilkadziesiąt debat, seminariów, konferencji i spotkań. Dyskutowano na nich o najważniejszych problemach polskiego i europejskiego rynku kolejowego i o wyzwaniach przed jakimi staje kolejnictwo dziś i w najbliższych latach. Dotyczą one innowacyjnych rozwiązań technologicznych, kwestii związanych z infrastrukturą kolejową, z systemami zarządzania, budową i eksploatacją nowoczesnego taboru czy cyfryzacja branży.

Kolej 4.0

– Jestem przekonany, że transport szynowy i kolej to przyszłość regionów i całego kraju. (…) To także dbałość i walka o klimat, która kieruje nas prosto na tory, na rozwój transportu szynowego, zarówno towarowego, jak i osobowego – podkreślał w swym powitalnym wystąpieniu Andrzej Bojanowski, prezes Międzynarodowych Targów Gdańskich. I nie przypadkiem zapewne debata inaugurującą Trako 19 zatytułowana była „Kolej 4.0 – miedzy misją a efektywnością". *– Transport kolejowy jest 25 razy bezpieczniejszy i emituje 10 razy mniej dwutlenku węgla niż transport drogowy: Są to podstawowe zalety kolei. Wadą natomiast jest jego fragmentacja na granicach* – mówił podczas debaty otwarcia Josef Doppelbauer, prezes Agencji Kolejowej Unii Europejskiej. Wprowadzany przez Brukselę pakiet 4.0. prowadzić ma do zniesienia tych barier poprzez stworzenie jednolitego standardu dla wszystkich europejskich przewoźników. *– W krajach Unii obowiązywać ma jeden certyfikat bezpieczeństwa i jedno zezwolenie transportowe* – wyjaśniał prezes Urzędu Transportu Kolejowego Ignacy Góra. *– Bardziej efektywnej kolei łatwiej będzie konkurować z innymi gałęziami transportu* – dodał.

> Dyrektywa liberalizująca rynek kolejowy w Europie obowiązywać będzie od 16 czerwca 2020 r. Obligować będzie ona do ogłaszania przetargów na szczeblu centralnym i regionalnym, na trasach obsługiwanych dotąd przez narodowych przewoźników.

Dyrektywa liberalizująca rynek kolejowy w Europie obowiązywać będzie od 16 czerwca 2020 r. Obligować będzie ona do ogłaszania przetargów na szczeblu centralnym i regionalnym, na trasach obsługiwanych dotąd przez narodowych

przewoźników. – *Nie boimy się rywalizacji. Kolej w Polsce rozwija się intensywnie: ma coraz lepszy tabor oraz tory. Nasza punktualność – wbrew obiegowej opinii – jest europejska. Trudno znaleźć słabe punkty. Niech boją się nas inni. To już nie ten czas, kiedy goniliśmy zagranicę* – przekonywał prezes PKP SA, Krzysztof Mamiński. – *(…) Kolej się rozwija, a nowy pakiet reform tylko w tym pomoże* – dodał.

Intermodalna logistyka

Omawiane tutaj debaty były jednymi z wielu konferencji, i prezentacji wypełniających bardzo bogaty tematycznie program Trako 19. Wymienić tu należy przede wszystkim konferencję „Zmieniamy polska kolej", w której uczestniczyli przedstawiciele Ministerstwa Infrastruktury, PKP S.A., PKP Polskie Linie Kolejowe, Izby Gospodarczej Transportu Lądowego, Instytutu Kolejnictwa. Na spotkaniu organizowanym przez TK Telekom/Netia Next dyskutowano na temat :„Inteligentna Kolej – rozwój sektora kolejowego dzięki nowoczesnej technologii". Interesująca była międzynarodowa debata „Masterplan dla przewozów towarowych" zorganizowana przez Fundacje Pro Kolej, a także debata „Kolej w wyrównywaniu szans" czy dyskusja PKP Cargo .pt. „Wiodący operator logistyczny – intermodalność". Podczas tego panelu, w którym uczestniczyli prezesa PKP Cargo Czesław Warsewicz, członek zarządu PKP S.A. Mirosław Antonowicz, członek zarządu PKP Cargo Witold Bawor i prof. Mirosław Chaberek z Uniwersytetu Gdańskiego, skupiono się nad możliwościami i rynkowymi wymogami stopniowego przekształcania się tej spółki giełdowej z klasycznego przewoźnika kolejowego w silnego operatora logistycznego.

– *PKP Cargo będzie w dalszym ciągu rozwijać się jako operator logistyczny, a nie wyłącznie przewoźnik kolejowy* – podkreślał Czesław Warsewicz. Jego zdaniem podstawową różnicą pomiędzy tymi podmiotami jest fakt, że operator wybiera – w celu realizacji najlepszej możliwej usługi dla klienta – zróżnicowane formy transportu. – *PKP Cargo będzie oczywiście preferować przewozy kolejowe, ale nie będzie się do nich całkowicie ograniczać.(...). Jako operator logistyczny chcemy oferować dla klienta najlepszą usługę przewozową w oparciu o różne środki transportu* – podkreślił prezes spółki.

Mirosław Antonowicz, członek zarządu PKP SA poinformował, o pracach nad wdrożeniem systemu zarządzania procesem przewozów intermodalnych. W początkach października powinna zostać podpisana umowa dotycząca budowy terminala intermodalnego w Zduńskiej Woli Karsznicach. Hub logistyczny powstanie też w Bydgoszczy Emilianowie. O potrzebie stworzenia w Polsce sieci terminali przeładunkowych mówił także Witold Bawor. Jego zdaniem, istniejąca obecnie sieć takich terminali wymaga przeglądu. Grupa PKP Cargo będzie konsolidować swe terminale w jednym organizmie prawnym, tak żeby prowadzić spójną politykę inwestycyjną, ofertową czy informatyczną. – *Wszystko po to, żeby klient miał jak najbardziej jednolitą, przejrzystą ofertę* – podkreślił Witold Bawor. Rekordowe w tym roku zakupy inwestycyjne PKP Cargo realizowane są z myślą o rozwoju przewozów intermodalnych. Obejmują one m.in. platformy do przewozów kontenerów i lokomotywy wielosystemowe. – *Jednym z najważniejszych zadań stojących obecnie przed polskim intremodalem jest* – zdaniem Czesława Warsewicza – *powołanie krajowego operatora logistycznego, który będzie integrował cały sektor transportu i usług logistycznych.*

> Transport kolejowy jest 25 razy bezpieczniejszy i emituje 10 razy mniej dwutlenku węgla niż transport drogowy: Są to podstawowe zalety kolei. Wadą natomiast jest jego fragmentacja na granicach.

Taborowe hity

Podczas tegorocznych targów Trako największe zainteresowanie zwiedzających budziła plenerowa ekspozycja taborowa, usytuowana na 1000-metrowym torowisku sąsiadującym z główną halą wystawową. Szyny ułożono także przed główny wejściem, gdzie można było obejrzeć tramwaj Stadlera oraz rekonstrukcję historycznego składu z czasów Powstania Wielkopolskiego: wagonu silnikowego Typu I z Bergische Stahlindustrie (rocznik 1868) z wagonem doczepnym Carl Weyer (rocznik 1904). Stadler Polska zaprezentował na bocznicy kolejowej pierwszy elektryczny zespół trakcyjny Flirt3 dla Kolei Mazowieckich. Natomiast bydgoska Pesa pokazała elektryczny zespół trakcyjny Elf 2 zakupiony przez Kolej Wielkopolską oraz tramwaj Twist dla Gorzowa Wielkopolskiego. – *Nasze nowe pojazdy są lżejsze, lepiej dopracowane i zużywają mniej energii* – podkreślał Krzysztof Sędzikowski, prezes Pesy. Na torach Trako można było też zobaczyć kompleksowo



zmodernizowany przez FPS H. Cegielski wagon pasażerski. Efekty modernizacji wagonów zaprezentowała też Pesa.

Inny znaczący polski producent taboru kolejowego, firma Newag pochwaliła się pierwszą z dwudziestu zamówionych przez PKP Intercity lokomotywę Griffin, a także lokomotywą elektryczną Dragon2. Tuż przed targami Newag podpisał największy w swej historii kontrakt z PKP Cargo o wartości ponad pól miliarda złotych. Umowa obejmuje dostawę 31 takich 6-osiowych lokomotyw elektrycznych w latach 2019-2022. 24 pojazdy z tej puli przystosowane zostaną do przewozów w Czechach i Słowacji. Natomiast taborowy potentat Bombardier i firma leasingowa Akiem zaprezentowali najnowszą lokomotywę TraxxDC3 przeznaczoną dla przewozów pasażerskich i towarowych. Lokomotywy te, wyposażone w funkcję „Last Mile" mogą poruszać się także po niezelektryzowanych odcinkach toru.

Franciszek Nietz

> PKP Cargo będzie preferować przewozy kolejowe, ale nie będzie się do nich całkowicie ograniczać. Jako operator logistyczny chce oferować dla klienta najlepszą usługę przewozową w oparciu o różne środki transportu.



21 października br. nasunięto ostatnie przęsła drugiego mostu kolejowego na Bugu. Dzięki temu zlikwidowane zostało tzw. wąskie gardło na jednotorowej dotąd przeprawie – w 2020 r. linia kolejowa na całej trasie Warszawa-Białystok będzie dwutorowa

RAIL BALTICA

Geneza utworzenia Rail Baltica – szybkiego, nowoczesnego szlaku kolejowego łączącego trzy państwa bałtyckie: Litwę, Łotwę, Estonię, poprzez Polskę z Europą Zachodnią sięga roku 2008. Wówczas to działająca w Parlamencie Europejskim Grupa „Zieloni – Wolny Sojusz Europejski" zaproponowała powstanie takiego połączenia jako ekologicznej przeciwwagi transportu drogowego.

W w 2010 r. pomysł ten, w bardziej już skonkretyzowanej postaci, znalazł się na liście 30 priorytetowych projektów tworzonej wówczas Transeuropejskiej Sieci Transportowej (TEN-T). Rail Baltica liczyć miała 1142 km. Koszt tej inwestycji, której zakończenie planowano na 2016 r., szacowano wówczas na 2,65 mld euro.

Nowa ekologiczna droga kolejowa okazała się trudniejsza i droższa w realizacji niż początkowo sądzono. Litwa, Łotwa i Estonia dopiero w 2014 r., po kilka latach debat i kompetencyjnych sporów, powołały spółkę RB Rail, odpowiedzialną za terminowa realizację tej inwestycji. Jako nową datę zakończenia prac na całej trasie i uruchomienie Rail Baltica podaje się obecnie lata 2025/2026, natomiast koszt tej inwestycji oceniany jest już na ok 8 mld euro, przy założeniu, że co najmniej 80% tej sumy – tak jak dotychczas – podchodzić będzie z Unii Europejskiej. Na opóźnienie tego ambitnego projektu wspólnie „zapracowały" Polska i trzy kraje nadbałtyckie, z wyjątkiem Litwy, która w maju 2010 r. rozpoczęła budowę odcinka drogi kolejowej Szestokai (od granic polskiej) – Mariampol- Kowno. Jej budowa zakończona została w październiku 2015 r.

Opóźniony start

W Polsce nastąpił on w maju 2014 r. kiedy to ruszyły roboty na 66 km odcinku Rembertów–Tłuszcz-Sadowne. Cała nasza pozostała część Rail Baltica, a więc odcinek z Sadownego do Białegostoku, z Białegostoku do Ełku i z Ełku do graniczących z Litwą Trakiszek znalazły się na podstawowej liście inwestycji kolejowych, które miały być zrealizowane do roku 2020 w kolejnej perspektywie budżetowej z programu CEF. Bardziej ostrożnie wypowiadała się wówczas PKP PLK. Zdaniem rzecznika tej spółki, przy tak napiętych terminach budowa niektórych odcinków może się przedłużyć z różnych powodów o rok, może dwa lata. I tak np. postępowanie mające na celu wyłonienie

Nowa ekologiczna droga kolejowa okazała się trudniejsza i droższa w realizacji niż początkowo sądzono. Litwa, Łotwa i Estonia dopiero w 2014 r., po kilku latach debat i kompetencyjnych sporów, powołały spółkę RB Rail, odpowiedzialną za terminowa realizację tej inwestycji.

Sugerowane Polsce przyspieszenie prędkości pociągów na odcinku Ełk-Trakiszki ma zapewnić interoperacyjność i płynność operacji transgranicznych. Oznacza to prędkość 250 km/godz (120 km/godz. dla pociągów towarowych), nacisk na oś 25 ton i elektryfikację przy napięciu 25 kV AC.

PRZEBIEG LINII RAIL BALTICA



Źródło: opracowanie własne NIK w oparciu o dane z jednostek kontrolowanych

wykonawcy projektu modernizacji odcinka Rail Baltica Czyżew-Białystok o długości 77 km trwało trzy lata – od 2013 do 2016 r.

Trasa ta nie miała również szczęścia, jeśli chodzi o wybór wykonawcy jej modernizacji. Pod koniec 2018 r. PKP PLK odrzuciły dwie oferty na modernizację tego odcinka, ze względu na to, że obie dość znacznie przekraczały kosztorys PKP PLK. Rozstrzygnięcia nie przyniósł również drugi przetarg w tej samej sprawie. Wszystkie konsorcja, które zgłosiły się do przetargu zaproponowały ponownie kwoty kilkukrotnie wyższe niż wynosiła wartość zamówienia – ok. 1,5 mld zł brutto. Zaproponowały one od ponad 3 mld zł do ponad 5 mld zł. Co będzie dalej z tą inwestycją? – *Na razie trwa ocena ofert. Następnie zaplanowane jest przeprowadzenie aukcji elektronicznej* – informowała Magdalena Janus z biura prasowego PKP PLK.

Kłopotów ciąg dalszy

Od lipca 2017 r. trwały prace na odcinku Sadowne-Czyżew. PKP PLK planowała, że odcinek ten powinien być gotowy w 2019 r., natomiast wg informacji zastępcy dyr. Rejonu Centralnego spółki Krzysztofa Pietrasa, na drugą połowę 2020 r. zaplanowano budowę Rail Baltica na odcinku Białystok-Ełk. Proponowany początkowo przebieg tej linii wzbudził protesty mieszkańców Dobrzyniewa Dużego, Wasilkowa i Białegostoku. Nowa linia miałaby biec w sąsiedztwie prywatnych posesji, a nawet przecinać ich domy. Według informacji przedstawicieli Centrum Realizacji Inwestycji PKP PLK mieszkańcom tych terenów przedstawione zostaną nowe warianty przebiegu tej linii. Prace na tym odcinku powinny się zakończyć w 2023 r. Dopiero po ich zakończeniu – wg informacji dyr. Pietrasa – planowana jest modernizacja ostatniego odcinka Rail Baltica Ełk–Trakiszki. Całość powinna być gotowa w 2025 r. Natomiast 21 października bieżącego roku nasunięto ostatnie przęsła drugiego mostu kolejowego na Bugu. Dzięki temu zlikwidowane zostało tzw. wąskie gardło na jednotorowej dotąd przeprawie – w 2020 r. linia kolejowa na całej trasie Warszawa-Białystok będzie dwutorowa.

NIK krytykuje

Ślimaczące się tempo prowadzenia niektórych inwestycji na polskim fragmencie Rail Baltica, konieczność przeprojektowania studiów wykonalności, przesuwane terminy zakończenia prac, problemy z przetarga-



Sadowne Węgrowskie, czerwiec 2019 rok

mi, w których startujące w nich firmy oferowały koszty prac znacznie przekraczające ofertę PKP, znaczny wzrost kosztów realizacji projektów w stosunku do pierwotnie zakładanych kwot sprawiły, że Najwyższa Izba Kontroli wzięła pod lupę modernizację linii E 75. Kontrole przeprowadzane w Ministerstwie Infrastruktury i spółce PKP Polskie Linie Kolejowe obejmowały okres 2016-2018. Przed przedstawieniem bardziej szczegółowych uwag i zastrzeżeń, NIK przypomniała, że Rail Baltica zaliczona została do sieci bazowej TEN-T czyli transeuropejskiej sieci połączeń multimodalnych określonej w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady UE. Jej

Rail Baltica zaliczona została do sieci bazowej TEN-T, czyli transeuropejskiej sieci połączeń multimodalnych określonej w Rozporządzeniu PE i Rady UE. Jej parametry techniczne na terenie Polski nie spełniają minimalnych wymagań dla takich korytarzy transportowych.

wymagają dużych nakładów inwestycyjnych.

PKP PLK zazwyczaj na bieżąco analizuje potrzeby eksploatacyjne, monitoruje koszty i przychody na poszczególnych liniach. – *Mimo posiadania tych danych, spółka*

REALIZACJA PROJEKTÓW INWESTYCYJNYCH NA MAGISTRALI E75



Źródło: opracowanie własne NIK w oparciu o dane z jednostek kontrolowanych.



Jasienica, październik 2019 rok

parametry techniczne na terenie Polski (oprócz odcinka Warszawa-Sadowne) nie spełniają minimalnych wymagań dla takich korytarzy transportowych m.in. w zakresie prędkości pociągów, która wynosi 160 km/godz. W najgorszym stanie technicznym jest odcinek transgraniczny z Ełku do Trakiszek. Linia kolejowa nr 51 łącząca Suwałki z Moskavą na Litwie, przez przejście graniczne w Trakiszkach, na całym swym odcinku ma fatalny stan techniczny. Również pozostałe odcinki

przed przystąpieniem do inwestycji na E 75 nie opracowała odrębnych analiz i opracowań zawierających m.in. prognozy ruchu, badania zapotrzebowania na wykorzystanie magistrali oraz analizy kosztów i korzyści – czytamy w raporcie. – *W ocenie NIK-u trzykrotne zlecenie opracowania dokumentacji przedprojektowej dla odcinka Ełk-Trakiszki (granica państwa) było jedną z konsekwencji nieopracowania przez PKP PLK S.A. spójnej koncepcji modernizacji całości E 75 na terytorium Polski.* Działania takie trzeba zakwalifikować jako nierzetelne, a w konsekwencji niegospodarne. W pierwszym Studium Wykonalności z lutego 2015 r. stwierdzono – *nieefektywność ekonomiczną całego odcinka Białystok-Ełk-Trakiszki, przy założeniu że linia ta byłaby w większości jednotorowa, z prędkością maksymalną do 160 km/godz., a na odcinku Ełk-Trakiszki do 120 km/godz.*

Kolejne opracowanie z września 2016 r. przewidywało już dwa tory na odcinku Białystok- Ełk, a modernizację linii Ełk-Trakiszki nadal jako jednotorowej. Trzecia umowa z grudnia 2017 r. miała już uwzględniać trzy warianty linii dwutorowej z maksymalnymi prędkościami do 160 km/godz., do 200 km/godz. i do 230 km/godz. W momencie zakończenia prze NIK kontroli, PKP PLK zakończyła realizację siedmiu umów związanych z re-

Jako nową datę zakończenia prac na całej trasie i uruchomienie Rail Baltica podaje się obecnie lata 2025/2026, natomiast koszt tej inwestycji oceniany jest już na ok 8 mld euro, przy założeniu, że co najmniej 80% tej sumy podchodzić będzie z Unii Europejskiej.

alizacją modernizacji E 75. Inwestycje te borykały się z problemami, które przyczyniły się do opóźnienia i zwiększenia wydatków przez inwestora. Najwyższa Izba Kontroli przyznaje, że niektóre z tych problemów powstały z przyczyn niezależnych od Spółki, ale również spowodowane zostały przez inwestora. PK PPLK bowiem – jak podkreślono w raporcie – w niedostateczny sposób sprawowała nadzór nad modernizacją E 75 w zakresie przygotowania i projektowania inwestycji. – *Natomiast nadzór ministra infrastruktury koncentrował się na globalnych wartościach realizowanych projektów i formalnych kwestiach Krajowego Programu Kolejowego. W konsekwencji nie identyfikował występujących nieprawidłowości*

i związanego z nimi ryzyka. Nie chcąc tylko krytykować, NIK pozytywnie oceniła podzielenie odcinka Czyżew-Białystok na pododcinki i przygotowanie przez wykonawcę projektów budowlanych z wyprzedzeniem. Doceniono także fakt, że w przygotowanej dokumentacji projektowej uwzględniono już prędkość 160 km/godz. jako maksymalną, a 200 km/godz. jako docelową.

Ministerstwo wyjaśnia

Z krytyką NIK-u nie zgodził się minister infrastruktury Andrzej Adamczyk. Zwrócił uwagę, że opóźnienie Rail Baltica spowodowane zostało prośbą Komisji Europejskiej. Bruksela chciałaby, aby na odcinku od Ełka do granicy obowiązywała, podobnie jak na Litwie, prędkość 250 km/godz. Przypomnijmy, że początkowo planowano prędkość 160 km na 30% całego szlaku, a 130 km/godz. na pozostałych 70%. Cytowane przez „Rynek Kolejowy" źródła w Brukseli uzasadniały, że sugerowane Polsce przyspieszenie prędkości pociągów na odcinku Ełk-Trakiszki – *ma zapewnić interoperacyjność i płynność operacji transgranicznych. Oznacza to prędkość 250 km/godz. (120 km/godz. dla pociągów towarowych), nacisk na oś 25 ton i elektryfikację przy napięciu 25 kV AC.*

Szef resortu infrastruktury zauważył również, że – *Polska nie jest zapóźniona w realizacji inwestycji na Rail Baltica, bo w krajach bałtyckich nie zaczęły się jeszcze prace projektowe.* Stwierdzenie to mijało się nieco z prawdą. Faktem jest, że Litwa, Łotwa i Estonia, z różnych względów, dość późno rozpoczęły konkretnie działania na tej trasie. Jak jednak wynika z wrześniowego raportu spółki



Budowa mostu na Bugu, 2019 rok

RB Rail AS, odpowiedzialnej za realizację inwestycji w tych trzech krajach, w kwestii tej nastąpiło przyspieszenie. Prace projektowe rozpoczęły się na 411 kilometrach trasy. Do tej pory podpisano 6 umów, toczą się zamówienia na dwóch odcinkach trasy na Litwie i na jednym w Estonii. W roku 2020 rozpocznie się realizacja 9 z 11 odcinków, stanowiących 75% głównych linii. W Estonii planowana długość Rail Baltica wynosi 213 km, na Łotwie 265 km i na Litwie – 392 km. Na koniec 2023 r. Bałtowie planują zakończenie projektowania wszystkich odcinków linii całej trasy, a w dwa lata później pełną jej gotowość. Kolejowi eksperci podkreślają, że zgodne z oczekiwaniami Unii Europejskiej, koszty realizacji ostatniego, polskiego odcinka Rail Baltica zapewne znacznie przekroczą kwotę 2,5 mld zł pierwotnie zapisaną na ten cel w Krajowym Programie Kolejowym. Obecnie ocenia się je na 7,8 mld zł. Na razie dla projektu tego nie ma zapewnionego odpowiedniego finansowania. Poza tym, podobnie jak w pierwszej wersji, projekt ten znajduje się na liście rezerwowej. I

Franciszek Nietz
Zdjęcia: PKP PLK Tomasz Niezielski

TERAZ JESZCZE WIĘCEJ MOŻLIWOŚCI

Promocyjna prenumerata obu tytułów 129 zł

TSLbiznes 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
> 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 ☐ /2020
Truck&Van od numeru ☐ /2020
oba tytuły od numeru ☐ /2020

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.



Z zewnątrz, elegancko wystylizowane nadwozie nowego Forda Transita wyróżnia się nowym wlotem powietrza z trzema poprzeczkami oraz inaczej zaprojektowanym pasem dolnym. Przednie panele nadwozia wraz ze zderzakiem otrzymały nowy profil

NOWY FORD TRANSIT – NAJINTELIGENTNIEJSZY I NAJBARDZIEJ WYDAJNY MODEL

Podczas Salonu Pojazdów Użytkowych IAA w Hanowerze Ford zaprezentował najnowszą generację Forda Transita o ładowności 2 ton. Jest to najinteligentniejszy i najbardziej wydajny model w całej dotychczasowej historii Forda Transita.

Najnowszy model charakteryzuje się większą ładownością oraz paletą unowocześnionych jednostek napędowych, które umożliwiają zmniejszenie zużycia paliwa o 7%. Wśród nowych opcji napędu oferowany jest łagodny układ napędowy (mild hybrid – mHEV), oparty na silniku Diesel, który charakteryzuje się spalaniem niższym o 3% w porównaniu ze standardowym silnikiem wysokoprężnym, a w ruchu miejskim oszczędności mogą sięgać 8%. W tym rozwiązaniu, standardowy alternator został zastąpiony zintegrowanym rozrusznikiem/generatorem, napędzanym paskiem, który umożliwia magazynowanie energii odzyskiwanej podczas wytracania prędkości. Można ją wykorzystywać do ładowania zestawu akumulatorów litowo-jonowych 48V chłodzonych powietrzem i do zasilania urządzeń pokładowych pojazdu. Zmagazynowana energia jest także wykorzystywana do zwiększania momentu obrotowego silnika spalinowego podczas normalnej jazdy i w czasie przyspieszania.

W ofercie jednostek napędowych znajduje się także unowocześniony, 2,0-litrowy silnik Diesel EcoBlue, łącznie z mocniejszym wariantem o mocy 185 KM (dysponującym momentem obrotowym 415 Nm) oraz nową 10-stopniową automatyczną skrzynią biegów, dostępną w wersjach z napędem na tylne koła.



W wersji towarowo-osobowej zintegrowana kanapa dla pasażerów wyróżnia się wyraźnym wyprofilowaniem siedziska oraz oparć dla trzech osób

Większy wybór, większa efektywność

Bardziej efektywny przebieg spalania zapewnia zwiększenie ciśnienia wtrysku w układzie paliwowym do 2200 barów. W celu dalszego obniżenia tarcia współpracujących wewnętrznych elementów silnika, stalowe tłoki mają płaszcze nieco cieńsze niż stosowane dotąd tłoki ze stopu aluminium. Pompa oleju o zmiennej wydajności umożliwia ograniczenie strat mocy dzięki dostosowaniu wydajności tłoczonego oleju do rzeczywistego zapotrzebowania w danej chwili.

Zwiększenie efektywności jest też możliwe dzięki wprowadzeniu w 2-tonowej wersji Transita elektrycznego (po raz pierwszy) wspomagania kierownicy (EPAS), programu zmniejszania masy części i podzespołów, zastosowaniu opon o obniżonych oporach tarcia oraz zmian poprawiających aerodynamikę pojazdu. W wyposażeniu standardowym wszystkich wersji nadal oferowany jest układ Auto Start-Stop.

Kierowca ma także do dyspozycji tryb jazdy oszczędnej, który na podstawie danych z pozycjonowania GPS przewiduje i podpowiada kierującemu, jak jechać, aby uzyskać dodatkowe oszczędności paliwa.

Jeszcze więcej dla biznesu

Obniżenie masy pojazdu w każdym obszarze przełożyło się na zwiększenie ładowności. Z kolei elektrycznie otwierane boczne drzwi załadunkowe ułatwiają pracę przy załadunku i rozładunku samochodu. Z tyłu pojazdu zamontowano dodatkowe oświetlenie, które ułatwia pracę w ciemnościach.

Transit został także wyposażony w funkcje umożliwiające współpracę pojazdu z zewnętrznymi urządzeniami elektronicznymi i połączony z internetem za pośrednictwem pokładowego modemu Ford PassConnect. Umożliwia on przedsiębiorcom i firmom flotowym poprawę wykorzystania pojazdów, przy jednoczesnej optymalizacji kosztów eksploatacji – dzięki nowym funkcjom telematyki (Ford Telematics) oraz transmisji i przetwarzania danych (Ford Data Services).

Pokładowy modem umożliwia korzystanie z wielu funkcji dostępnych za pośrednictwem mobilnej aplikacji FordPass, co ułatwia użytkowanie pojazdu i czyni eksploatację efektywniejszą i tańszą. Z kolei system Ford MyKey pozwala szefowi floty zaprogramować kluczyk, aby ograniczyć kierowcy maksymalną prędkość jazdy i głośność systemu audio, a także włączyć na stałe działanie układów zwiększających bezpieczeństwo czynne.

Komfortowa praca kierowcy

Pod względem prowadzenia nowy Ford Transit praktycznie nie różni się od samochodu osobowego. Wygodę i komfort kierowcy zwiększa wspomaganie kierownicy EPAS, które współpracuje z aktywnym asystentem parkowania (Active Park Assist) i system pomagającym utrzymać pojazd na pasie ruchu (Lane-Keeping Aid).

Wprowadzono takie układy wspomagające pracę kierowcy jak system monitorujący martwe pole widzenia współpracujący z układem ułatwiającym holowanie przyczepy, inteligentny ogranicznik prędkości, ulepszony system utrzymania na pasie ruchu, układ aktywnego wspomagania hamowania (Pre-Collision Assist) z funkcją wykrywania pieszych, która reaguje na obecność pieszego także w ciemności. Nowością są funkcje, które ułatwiają manewrowanie, cofanie i parkowanie na ruchliwych ulicach lub parkingach: kamery szerokokątne z przodu i z tyłu, kamera cofania, asystent parkowania, aktywny asystent parkowania (APA), asystent wyjazdu z parkingu (Park-Out Assist), funkcja ostrzegania przed pojazdami na drodze poprzecznej (Cross Traffic Alert).



Nowy Transit otrzymał nowe, bardziej stylowe wnętrze, Tablica przyrządów została zaprojektowana z zmyślą o wygodzie kierowców, dla których samochód pełni także funkcję mobilnego biura



Przestrzeń ładunkowa w wersji towarowej wyposażona jest w podłogę z laminowanej sklejki oraz uchwyty do mocowania ładunku, ściany boczne do połowy wysokości zabezpieczone są panelami z laminatu

Kierowca Transita ma możliwość wyboru trybu jazdy w zależności od prędkości i warunków na drodze. Dostępne są: tryb „Eco", tryb do jazdy na śliskiej nawierzchni, tryb „błoto/koleiny" w pojaz-



Uczestnicy konferencji Partnershaft und Business dyskutowali o atrakcyjności Szczecina pod względem inwestycyjnym i o możliwościach rozwojowych, m.in. w ramach panelu „Logistyka przyszłości kluczowym czynnikiem w rozwoju Transgranicznej Metropolii Szczecina"

O LOGISTYCE W SZCZECINIE

Zagadnienia dotyczące obszarów logistycznych, magazynowych i transportowych Szczecina były tematem przewodnim Międzynarodowej Konferencji Transgranicznej Partnerschaft und Business, która odbyła się w ramach 3. edycji Dni Współpracy Polsko – Niemieckiej w Szczecinie.

Praktycy biznesu z Polski i Niemiec już po raz trzeci wymieniali się doświadczeniami i opowiadali, jak skutecznie rozwijać relacje polsko-niemieckie i poszerzać perspektywy biznesu po obu stronach granicy. W tym roku konferencja w całości została poświęcona tematom branży TSL. Dlaczego?

Brama na zachód i północ Europy

Nie bez powodu mówi się o Szczecinie jako o bramie na zachód i północ Europy. Szczecin wyróżnia się wyjątkową lokalizacją oraz łatwym dostępem do rynków zbytu i zaopatrzenia w Polsce, Europie i na świecie. Strategiczna lokalizacja na skrzyżowaniu szlaków wszystkich rodzajów transportu oraz dostępność powierzchni magazynowych czynią miasto niezwykle atrakcyjnym miejscem do lokowania i rozwoju firm właśnie z branży logistycznej. Od kilku lat Szczecin stał się wyraźnym liderem rynku magazynowego w północno-zachodniej Polsce. Tegoroczny raport Colliers International Poland wskazał jeszcze lepsze wyniki Szczecina w tym zakresie – wszystkie hale magazynowe w Szczecinie i okolicach są wynajęte w stu procentach. To najlepszy taki wskaźnik w Polsce!

– *Branża logistyczna w Szczecinie to jedna z najważniejszych branż. Poświęcenie całej konferencji zagadnieniom logistycznym było dla nas naturalnym rozwiązaniem* – tłumaczy Marek Kubik, prezes Agencji Rozwoju Metropolii Szczecińskiej. – *Rozwojowi tego sektora służy nie tylko doskonałe położenie geograficzne Szczecina, ale także dostępność portu morskiego, lotniska cargo i sieci dróg ekspresowych. Bezapelacyjnie ważny jest także know-how uczelni wyższych.*

Szczecin rynkiem dojrzałym

Podczas konferencji Partnershaft und Business przedsiębiorcy dyskutowali o atrakcyjności Szczecina pod względem inwestycyjnym możliwościach rozwojowych. Tematyce tej poświęcone były dwa panele: „Logistyka przyszłości kluczowym czynnikiem w rozwoju Transgranicznej Metropolii Szczecina" oraz „Polsko-niemieckie analizy sektora TSL – aktualne trendy i wyzwania". Moderatorem dyskusji był Artur Olejniczak z Instytutu Logistyki i Magazynowania. Głównymi wątkami w rozmowie były konieczność robotyzacji centrów dystrybucyjnych i kierunki rozwoju tej branży, a także problemy kadrowe. Spora część spotkania była poświęcona potencjałowi Szczecina i zmianom, jakie nastąpiły w ostatnich latach w tym mieście.

– *Rynek magazynowy Szczecina i okolic przeżywa bardzo duży boom w ostatnich 5 latach. Kiedyś był rynkiem, który nie miał takiego oddziaływania na region Europy Środkowo-Wschodniej. Teraz mówimy o rynku, który zdecydowanie ma zakres paneuropejski, a ostatnie inwestycje w centra dystrybucji Zalando i Amazona tylko potwierdzają to, że jest to rynek, który ma już etap młodości za sobą. Jest to rynek dojrzały, w który wierzą wszyscy główni inwestorzy powierzchni magazynowych i przemysłowych* – tłumaczył Jan Barbasiewicz z Colliers International Polska.

Agencja Rozwoju Metropolii Szczecińskiej

Konferencję Partnershaft und Business zorganizowała Agencja Rozwoju Metropolii Szczecińskiej. Jej celem jest wspieranie rozwoju mikro, małych i średnich firm na terenie gminy i gmin ościennych. Działalność Agencji obejmuje prowadzenie usług informacyjnych, doradczych, propagowanie przedsiębiorczości i innowacyjności. Zajmuje się aktywną promocją gospodarczą miasta, w tym terenów inwestycyjnych, pełną obsługą inwestorów polegającą na wsparciu i doradztwie w procesie inwestycyjnym. Aktywnie współpracuje także z lokalną administracją, administracją rządową oraz instytucjami wsparcia biznesu w Polsce i za granicą. W kompetencjach spółki jest także udzielanie korzystnych poręczeń kredytowych i gwarancji bankowych firmom znajdującym się w takiej potrzebie.

> Rynek magazynowy Szczecina i okolic przeżywa bardzo duży boom w ostatnich 5 latach. Jest to rynek dojrzały, w który wierzą wszyscy główni inwestorzy powierzchni magazynowych i przemysłowych.









Inteligentna komunikacja sieciowa w pojeździe
+ obsługa klienta w czasie rzeczywistym
+ informacje o zalecanych czynnościach w jednym miejscu

Mercedes-Benz Uptime

Dla znacznie sprawniejszego planowania wizyt w warsztacie i pełnej dyspozycyjności pojazdu.

Maksymalna dostępność jako opcja do każdej Umowy Serwisowej Mercedes-Benz oraz jako oddzielny produkt. Możliwość łączenia ze wszystkimi usługami Fleetboard. W połączeniu z Truck Data Center; dla Actrosa jako wyposażenie standardowe z możliwością rezygnacji; dla Arocsa i Antosa jako wyposażenie dodatkowe.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust



Ubezpieczenia transportowe

Nasza oferta:

- Ubezpieczenie OC przewoźnika drogowego w ruchu krajowym i międzynarodowym
- Ubezpieczenie OC przewoźnika drogowego z tytułu przewozów kabotażowych
- Ubezpieczenie OC zawodowej przewoźnika drogowego (pod licencję)
- Ubezpieczenie OC spedytora
- Ubezpieczenie mienia w transporcie (Cargo)

Wiener.pl

Materiał reklamowy niestanowiący oferty w rozumieniu Kodeksu cywilnego.

wiener
VIENNA INSURANCE GROUP