Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

GRUDZIEŃ 12/2020 (119)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

LEGALTRANS
KANCELARIA TRANSPORTOWA

DZIAŁ PRAWNY TWOJEJ FIRMY

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA KONTRAKTOWA

JAK ODZYSKAĆ NIESŁUSZNIE POBRANE OPŁATY DROGOWE (MAUT) W NIEMCZECH?

NEUTRALNOŚĆ KLIMATYCZNA – GŁÓWNY CEL ZIELONEGO ŁADU

ŚWIĘTA INNE NIŻ WSZYSTKIE RÓWNIEŻ DLA E-COMMERCE



ISSN 2081 5255
9 772081 525000 12

Zamów bezpłatną e-prenumeratę
Czytaj on-line na www.TSL-BIZNES.PL



Wszyscy mówią. Jeden robi.
Nowy Actros.

Predictive Powertrain Control. Dzięki nowemu Actrosowi jazda staje się jeszcze bardziej ekonomiczna, korzystna i przyjazna dla środowiska: oprócz satelitarnego systemu monitorowania udoskonalony układ korzysta z rozszerzonych map drogowych w formie cyfrowej, poprawia reakcje pojazdu w trybie regulacji odstępu oraz dostosowuje styl jazdy do zapisanych ograniczeń prędkości, skrzyżowań i rond.
www.mercedes-benz-trucks.com

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

W NUMERZE

W SKRÓCIE
W skrócie ... 4

LOGISTYKA
Neutralność klimatyczna – główny cel Zielonego Ładu ... 8
Czy e-commerce jest bardziej ekologiczny od handlu stacjonarnego? ... 11
Woda na wagę złota ... 14
Elektromobilność i fotowoltaika ... 17
Kuehne+Nagel inwestuje w logistykę kontraktową ... 18
Nowy region CEE w strukturach CAT Cargo Logistics ... 20

LOGISTYKA TECHNOLOGIA
„Zielona logistyka" – model in house w branży opakowaniowej ... 22
Zarządzanie gospodarką paletową ... 24
LPR – znaczący gracz na rynku wynajmu palet ... 25
Inteligentne sterowanie bramami ... 26
Car sharing? Uber? ... 27

PRAWO
Jak odzyskać niesłusznie pobrane opłaty drogowe (maut) w Niemczech? ... 28
Jakie zmiany warto wdrożyć w firmie transportowej przed końcem roku? ... 30
Przestawianie pojazdu przy załadunku jest elementem załadunku ... 32

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE
Panattoni wyznacza ekologiczne trendy ... 36

SYSTEMY IT
Święto zakupów w wersji pandemicznej ... 39

USŁUGI KURIERSKIE I POCZTOWE
Jak zmienił się rynek kurierski w 2020 roku ... 40
Święta inne niż wszystkie również dla e-commerce ... 43

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA
Ostre hamowanie ... 46
Zawsze z myślą o kliencie ... 47

TRANSPORT DROGOWY
Sprzedaż na stacjach AS24 Polska wróciła do poziomu sprzed pandemii ... 48
eVito i eSprinter gwiazdorski duet z energią ... 49

TRANSPORT INTERMODALNY
Rynek intermodalny odnotowuje wzrosty, mimo globalnych problemów ... 50
Kontenery – towar deficytowy ... 51
Pięć lat polsko-duńskiego partnerstwa intermodalnego ... 52
Rozwiązanie mające przyszłość ... 54



Drodzy Czytelnicy,

Dla większości z nas to chyba najdziwniejszy rok, w jakim przyszło nam żyć i pracować. Rok bardzo dziwny, nie tylko dla naszych biznesów, ale przede wszystkim dla nas samych, w wymiarze społecznym i ludzkim. To również czas, w którym zalała nas – na niespotykaną dotąd skalę – epidemia dezinformacji, chaosu, fakenewsów oraz wyrafinowanej manipulacji i gry na ludzkich emocjach. Tu niestety z przykrością i smutkiem patrzę również na „pracę" sporej części tzw. mediów codziennych czy specjalistów w social mediach, dla których ludzka emocjonalność czy strach przed nieznanym stały się pożywką, którą bezwzględnie i perfidnie wykorzystują tylko w jednym celu – zwiększenia oglądalności, klikalności, sprzedaży. Z drugiej strony ten dziwny czas dla wielu z nas stał się okazją i pretekstem do refleksji nad nami samymi, a czasem nawet i do znacznego przewartościowania tego, co w życiu ważne.

Dlatego dziś, w przededniu Świąt Bożego Narodzenia i wobec nadchodzącego, Nowego Roku, chciałbym życzyć Wam przede wszystkim tego, byście niezależnie od wszelkich otaczających nas zjawisk i okoliczności czuli wewnętrzną harmonię, szczęście i radość. Wykorzystajmy ten świąteczny czas do odpoczynku, również do refleksji i wzmacniania tego, co najważniejsze. Czyli nie naszych biznesów, wyników sprzedaży, pozycji rynkowych – bo to wszystko jest ulotne, a ostatecznie i tak za chwilę nikt nie będzie o nich nawet pamiętał. To nie nasze dokonania i osiągnięcia biznesowe, tytuły, nagrody czy kwoty na koncie decydują o naszej wartości, lecz to, jakimi ludźmi jesteśmy: dla siebie, dla naszych bliskich czy dla nieznanych nam osób, z którymi przecinają się nasze drogi życiowe.

Wykorzystajmy ten świąteczny czas właśnie dla nas samych i dla naszych bliskich, ale nie w aspekcie materialnym, a po prostu ludzkim, duchowym i emocjonalnym. Skupmy się na tym, co naprawdę ważne. I

Mirosław Ganiec,
redaktor naczelny i wydawca

Wesołych Świąt Bożego Narodzenia i Szczęśliwego Nowego Roku

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

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

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

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.

Wydawca
KMG Media Sp. z o.o.
ul. Malczewskiego 17a
05-820 Piastów

KMGmedia
www.kmg-media.pl

NIP: 522 294 09 47, REGON: 142231181,
KRS: 0000348328
Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, XIII Wydział Gospodarczy KRS

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TSLbiznes Truck&Van SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

DACHSER WSPIERA TERRE DES HOMMES

Coraz ważniejszą rolę odgrywają połączone w sieć międzynarodową organizacje pozarządowe, zwane też NGO'sami. Współpraca firmy DACHSER z organizacją pomocy dzieciom terre des hommes pokazuje, jak firma może wspierać organizację pozarządową w perspektywie długoterminowej.



Szacuje się, że obecnie na świecie istnieją dziesiątki tysięcy organizacji pozarządowych, które zapewniają opiekę medyczną na obszarach kryzysowych, opiekują się uchodźcami, wspierają mikroprzedsiębiorstwa w fazie rozwoju i nie tylko. Jedną z organizacji pomocy dzieciom jest terre des hommes, założona w Niemczech w 1967 r. Chroni ona dzieci przed niewolnictwem i wyzyskiem, opiekuje się ofiarami wojen, przemocy i wykorzystywania oraz zapewnia ich edukację i szkolenie. Niemiecki oddział terre des hommes obsługuje obecnie 386 projektów na całym świecie.

Prace organizacji w Azji Południowej, Afryce Południowej i Ameryce Łacińskiej od 2005 r. wspomaga DACHSER. Przedłużając umowę do 2025 r. będzie wspierać północnoindyjski stan Bihar, a także projekty w New Delhi i Uttar Pradesh. – *Jako globalna firma logistyczna prowadzimy działalność na całym świecie, zbliżając ludzi, rynki i produkcję. Jednak nie wszyscy odczuwają korzyści płynące z globalizacji. Naszym obowiązkiem jest więc stanąć w obronie tych ludzi i poprawić ich warunki życia* – wyjaśnia Bernhard Simon, CEO DACHSER.

Pracownicy DACHSER od lat są głęboko zaangażowani w projekty terre des hommes finansowane przez tę firmę. Chcą wiedzieć, jak radzą sobie ludzie na miejscu i do jakiego stopnia wsparcie DACHSER pomaga poprawić warunki życia miejscowej ludności. W 2018 r. zaangażowanie DACHSER zostało docenione niemiecką nagrodą CSR w kategorii „Zaangażowanie społeczne". I

merXu – PLATFORMA DEDYKOWANA HANDLOWI B2B

Wystartowała merXu, horyzontalna platforma e-commerce dla firm z sektora B2B z Europy Środkowo-Wschodniej. Jej funkcjonalności dopasowane są do potrzeb przedsiębiorców oraz uwarunkowań rynku B2B.

Platforma merXu przeznaczona jest wyłącznie dla firm – małych i średnich przedsiębiorstw oraz dużych podmiotów. Przedsiębiorstwa z Polski, Czech, Słowacji, Litwy i Estonii mogą handlować na niej towarami niekonsumpcyjnymi, takimi jak chemia, budownictwo, elektrotechnika, instalacje, produkty przemysłowe, BHP i narzędzia dla profesjonalistów. Dedykowana jest więc przede wszystkim producentom, hurtownikom i dystrybutorom towarów oraz generalnym wykonawcom i podwykonawcom z branży budowlanej, deweloperom, firmom instalacyjnym, hurtowniom, sklepom detalicznym poszukującym dostawców czy firmom produkcyjnym.

Za przedsięwzięciem stoi zespół specjalistów e-commerce z regionu CEE, na czele z Przemysławem Budkowskim, byłym prezesem Grupy Allegro. Przy projektowaniu twórcy inspirowali się platformami sprzedażowymi B2C, pragnąc zaoferować przedsiębiorcom doświadczenia, do jakich są przyzwyczajeni. merXu oferuje szereg funkcjonalności dostosowanych do potrzeb firm prowadzących handel B2B i pomaga optymalizować ich działalność operacyjną. Dzięki temu, że sprzedający dodają na merXu swoje katalogi, kupujący mogą wyszukiwać produkty także po numerze identyfikacyjnym (EAN) i według określonych parametrów. I

Platforma jest dostępna pod adresem **www.merxu.com**

NA KOLEJNE KILKA LAT

W Prologis Park Stryków II jeden ze swoich głównych magazynów oraz biuro o łącznej powierzchni 50 tys. m² od lat ma Castorama. Współpraca została właśnie przedłużona na kolejne lata.



– *Długoletnia współpraca z właścicielem marki Castorama, znajomość wymagań klienta z zakresu logistyki i magazynowania oraz sprawnie przeprowadzony proces negocjacji poskutkowały przedłużeniem umowy najmu firmy Castorama w Prologis Park Stryków II. Jednym z kluczowych czynników jakie zdecydowały o pozostaniu naszego klienta w obecnej lokalizacji było świetne umiejscowienie parku Prologis na mapie Polski. Centrum logistyczne w Strykowie obsługuje sklepy Castorama na terenie całego kraju, zatem położenie tuż przy skrzyżowaniu autostrad A1 i A2 jest ogromnym atutem parku* – podkreślił Tomasz Mika, dyrektor Działu Powierzchni Magazynowo-Przemysłowych JLL w Polsce.

Prologis Park Stryków II to nowoczesne centrum logistyczne w samym sercu Polski, z infrastrukturą drogową zapewniającą doskonałe połączenie z aglomeracją łódzką i całą Polską, a także efektywną dystrybucję w kierunkach Berlin-Moskwa oraz Gdańsk-Wiedeń. I

KOMPLEKSOWA OBSŁUGA

GEFCO Polska i producent elektronarzędzi Daewoo Power Products rozwijają współpracę w zakresie kompleksowej obsługi logistycznej na rynku polskim.



Filarami rozwoju koreańskiej marki w Polsce mają być dobry stosunek ceny do jakości produktów oraz sprawne zarządzanie łańcuchem dostaw, za co odpowiada zespół GEFCO.

Współpraca obu firm rozpoczęła się w 2019 r. GEFCO Polska zostało wybrane przez zarząd Daewoo Power Products na głównego operatora logistycznego na rynku polskim. W ramach obsługi logistycznej dostaw elektronarzędzi marki Daewoo, GEFCO odpowiada za odprawę importową towaru z Chin. Następnie kontenery są przewożone do magazynu GEFCO w Natolinie pod Warszawą, gdzie następuje rozładunek, kontrola towaru pod względem ewentualnych uszkodzeń, paletyzacja, składowanie oraz kompletacja zamówień.

Na dalszym etapie GEFCO Polska odpowiada za krajową dystrybucję drobnicową towarów. Po kompletacji zamówień, urządzenia koreańskiej marki Daewoo (w tym agregaty prądotwórcze, maszyny ogrodnicze i elektronarzędzia) są przewożone z Natolina do magazynu przeładunkowego GEFCO w Grodzisku Mazowieckim, a następnie dostarczane poprzez sieć dystrybucyjną GEFCO do punktów sprzedaży na terenie całego kraju, w tym do Salonu Firmowego Daewoo Power Products w Warszawie. I

INWESTYCJA W EKOLOGIĘ

Jeszcze w tym roku flotę samochodów dostawczych w IDEAL Kurier zasilą pojazdy elektryczne. Uroczyste przekazanie pierwszych e-Crafter-ów miało miejsce 19 listopada.



Dla IDEAL Kurier i CARSED Centrum Flotowe to pierwsze wydanie elektrycznych samochodów dostawczych. Ta nowa e-flota, obsługiwana przez zespół kurierów z polski, na razie trafi do jednego z największych centrów logistycznych w Niemczech. Rozwój e-floty w oferowanej przez IDEAL Kurier kompleksowej usłudze „Full Services Solution" (kierowca/kurier wraz z samochodem dostawczym oraz optymalizacją tras) to strategiczny element usługi dedykowanych dla branży logistycznej i dystrybucyjnej w całej Europie.

– Przyszedł czas na dodanie do modelu biznesowego naszej firmy mierzalnych elementów społecznej odpowiedzialności, nie tylko za biznes ale i za środowisko. Dlatego naszą flotę samochodową rozwijamy dodając do niej samochody napędzane w 100% energią elektryczną. Tego typu pojazdy w niedalekiej przyszłości staną się wiodącą częścią naszej floty – informuje prezes IDEAL Kurier Konrad Grójec. I

CONNECT OPERATOR

ROZWIJAMY POŁĄCZENIA OPERATORSKIE KRAJOWE I ZAGRANICZNE



operator@pkpcc.com

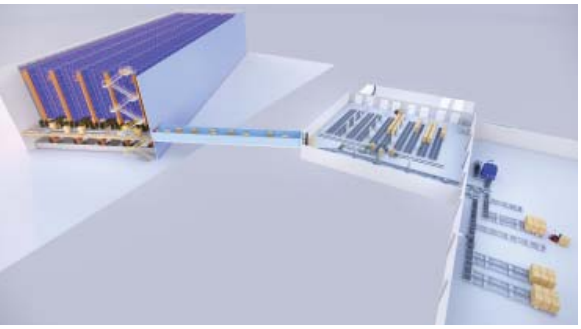
PKPCARGO Connect

PKPCARGO

DEMATIC AUTOMATYZUJE KOLEJNY MAGAZYN

Tym razem jest to magazyn dla rozlewni wód mineralnych Vöslauer Mineralwasser GmbH.

W ramach rozbudowy i modernizacji centrum logistycznego w siedzibie głównej w Bad Vöslau, Dematic buduje dla austriackiej rozlewni automatyczny magazyn z 20 tys. gniazd oraz system przeładunku palet z automatyczną procedurą pomiarów precyzyjnych i ste-



rowaniem. Rozwiązanie połączone jest przez most przenośnikowy i dwa podnośniki paletowe z istniejącym budynkiem działu wysyłki. O automatyczny załadunek i rozładunek palet w magazynie wysokiego składowania w trybie *double-deep* dbają układnice Dematic wyposażone w widły teleskopowe. Dzięki instalacji koncern zwiększa swoje moce przerobowe i poprawia stopień automatyzacji. Oddanie obiektu do użytku jest planowane na I kwartał 2022 r.

Kontrakt obejmuje całkowitą automatyzację intralogistyczną wraz z oprogramowaniem dla nowego magazynu wysokiego składowania oraz połączenie z obszarem wysyłki, który znajduje się pomiędzy nową inwestycją a istniejącymi halami do składowania w układzie blokowym.

Rozwiązanie Dematic obejmuje magazyn wysokiego składowania palet z dziesięcioma piętrami i pięcioma alejami, z których każda jest obsługiwana przez układnice. Palety są załadowywane i rozładowywane automatycznie w systemie *double-deep*, następnie są umieszczane przez dwa podnośniki na moście przenośnikowym, który przebiega nad drogą publiczną i łączy magazyn z budynkiem wysyłki. Tam palety są rozdzielane na pochyłe przenośniki rolkowe i automatycznie ustawiane w miejscach ich przeładunku. Rozwiązanie to umożliwia w pełni automatyczny i płynny przepływ materiałów między nowym magazynem a wysyłką. Instalacja umożliwi obsłużenie do 250 palet na godzinę.

POLSKA HUBEM NA KOLEJOWYM JEDWABNYM SZLAKU



W 2014 r. na euroazjatyckich szlakach kolejowych uruchomiono 307 pociągów. W ciągu zaledwie 5 lat liczba ta wzrosła do 8 tys. W tym okresie zmodernizowano strukturę polskiej sieci transportowej obejmującej linie kolejowe oraz infrastrukturę portową.

– Liczby mówią same za siebie. Położenie Polski na Jedwabnym Szlaku jest istotnym punktem tranzytowym, jednak należy na bieżąco obserwować tendencje rynkowe oraz błyskawicznie reagować na zapotrzebowanie chińskich i europejskich nadawców ładunków. Realizacja projektów infrastrukturalnych, modernizacja strategicznych elementów sieci kolejowej oraz inwestycje w nowe terminale intermodalne wpłyną na terminowość dostaw i przejezdność szlaków handlowych. To z kolei zbuduje przewagę konkurencyjną polskich przedsiębiorstw i umocni pozycję Polski jako hubu Europy – mówi Anna Reczulska, kierownik europejskiego działu transportu kolejowego w AsstrA-Associated Traffic AG.

NA RZECZ UNICEF

W ramach inicjatywy charytatywnej „1 milion kilogramów" Kuehne+Nagel i Qatar Airways Cargo będą świadczyć nieodpłatnie usługi transportu lotniczego na rzecz UNICEF, wspierając globalne wysiłki agencji w walce z pandemią COVID-19.

Inicjatywa jest częścią projektu zrównoważonego rozwoju Qatar Airways Cargo o nazwie „We Qare", zgodnie z którym linia lotnicza przekaże 1 mln kg ładunków na pomoc humanitarną do końca 2020 r., w tym na środki medyczne. Produkty już trafiają do spedytorów, którzy wspierają wybrane przez nich organizacje charytatywne.



W projekcie tym do Qatar Airways Cargo dołączyła firma Kuehne+Nagel, zapewniając transport ładunku UNICEF do Globalnego Centrum Dostaw UNICEF w Kopenhadze w Danii. Różne podstawowe materiały, w tym sprzęt ochronny, są ważną częścią wysiłków UNICEF, zapewniającą pracownikom służby zdrowia bezpieczeństwo.



Aby wesprzeć globalne działania związane z pandemią Kuehne+Nagel chce wykorzystać multimodalną sieć 230 lokalizacji, wiedzę logistyczną i zasoby łańcucha dostaw. W ciągu ostatnich miesięcy firma wspólnie z Qatar Airways Cargo współpracowały również z różnymi interesariuszami realizując plan umożliwiający płynną, szybką i bezpieczną logistykę materiałów szczególnie potrzebnych.

SCANIA BUDUJE LABORATORIUM AKUMULATORÓW

W związku z planowanym szybkim wprowadzeniem na rynek pojazdów elektrycznych przez Scania, producent inwestuje 15,5 mln euro w nowe laboratorium akumulatorów w swoim zakładzie badawczo-rozwojowym w Södertälje w Szwecji.

Budowa laboratorium o powierzchni 1 tys. m^2 zostanie zakończona wiosną 2021 r., a obiekt rozpocznie działalność najpóźniej jesienią 2021 r. Znajdą się tu trzy 250-metrowe hale do testowania ogniw, modułów i pakietów akumulatorowych oraz pomieszczenia do przygotowywania próbek testowych w celu poprawy środowiska pracy, bezpieczeństwa i czasu sprawności testów.

– *Mamy ambitny plan działania zakładający coroczne wprowadzanie na rynek nowych i zmodernizowanych rozwiązań elektrycznych: produktów wraz z powiązanymi usługami. Podkreśla to konieczność dysponowania światowej klasy umiejętnościami i wiedzą w zakresie użytkowania akumulatorów i optymalizacji ich cyklu życia* – mówi Claes Erixon, dyrektor ds. badań i rozwoju w Scania.

Działalność laboratorium skoncentruje się na wydajności baterii i ocenie ich żywotności w zmiennych warunkach klimatycznych od –40°C do 70°C. Inżynierowie zbadają i ustalą najlepsze warunki eksploatacji akumulatorów w odniesieniu do wartości zadanej temperatury, przedziału stanu naładowania i profilu mocy ładowania. Wszystko po to, aby zoptymalizować czas eksploatacji akumulatorów i dostosować go do potrzeb klienta.

Laboratorium uzupełni obiekt wyposażony w komorę klimatyczną do



testowania akumulatorów. Dzięki temu Scania będzie mogła testować wydajność akumulatorów w elektrycznych pojazdach ciężarowych i autobusach bez konieczności ich demontażu. I

NAJSZYBSZE BEZKONTAKTOWE DOSTAWY NA RYNKU

PRZYŚPIESZONE DOSTAWY NOCNE

WCZEŚNIEJSZA DOSTĘPNOŚĆ TOWARU

CATNIGHTBOX - BEZPIECZEŃSTWO I WYGODA

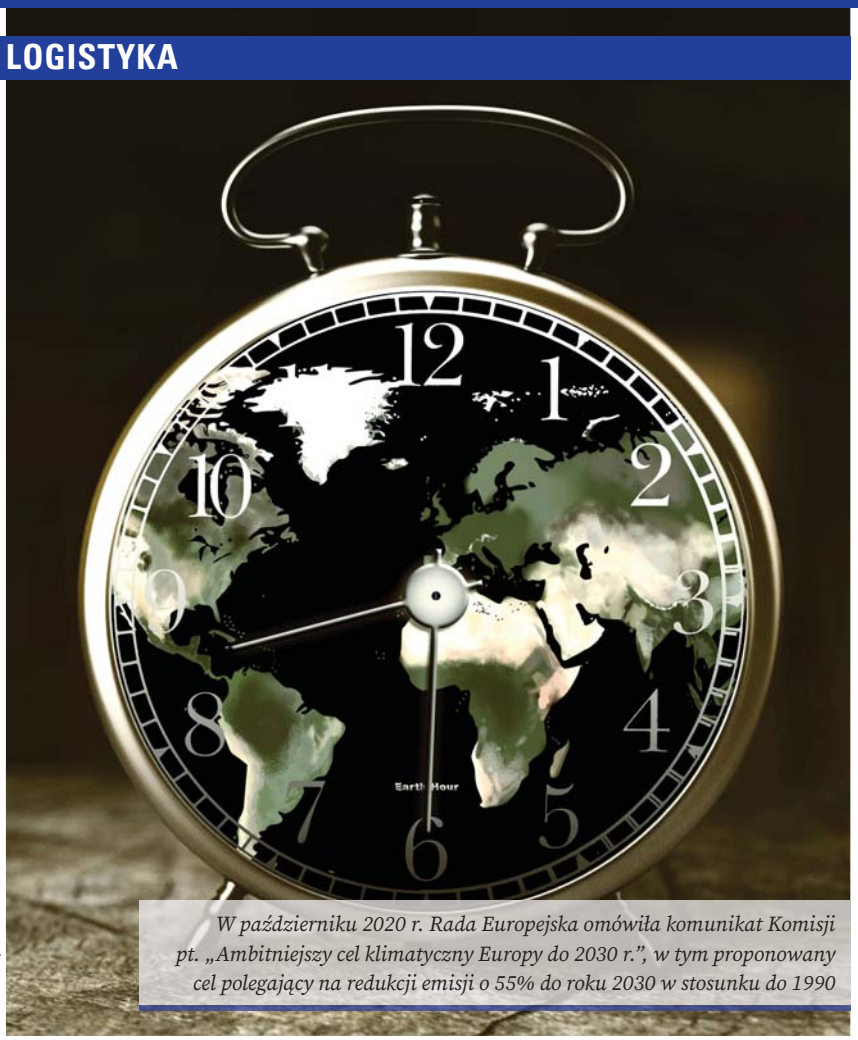
ZLECENIA ONLINE, CATnTRACE

OGÓLNOPOLSKA SIEĆ DYSTRYBUCJI



Sprawdź co może zyskać Twój biznes!

www.cargo.groupecat.com/pl



Fot. Pixabay

W październiku 2020 r. Rada Europejska omówiła komunikat Komisji pt. „Ambitniejszy cel klimatyczny Europy do 2030 r.", w tym proponowany cel polegający na redukcji emisji o 55% do roku 2030 w stosunku do 1990

NEUTRALNOŚĆ KLIMATYCZNA – GŁÓWNY CEL ZIELONEGO ŁADU

SKUTKI JAKIE NIESIE DLA BRANŻY TRANSPORTOWEJ

11 grudnia 2019 r. Komisja Europejska opublikowała komunikat w sprawie nowej strategia rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej, polegającej na przekształceniu jej do 2050 r. w neutralne klimatycznie, sprawiedliwe i dostatnie społeczeństwo o nowoczesnej, zasobooszczędnej i konkurencyjnej gospodarce. Strategię tę nazwano Zielony Ład.

Celem tej strategii jest zatrzymanie kryzysu klimatycznego, czemu służyć ma głęboka proekologiczna przebudowa gospodarki Unii Europejskiej, która z trzeciego największego źródła emisji gazów cieplarnianych na świecie ma w ciągu trzech dekad stać się pierwszym obszarem neutralnym klimatycznie. Zielony Ład zakłada poprawę efektywności energetycznej (czyli osiąganie tych samych rezultatów gospodarczych mniejszym nakładem energii). Przewiduje również pewne działania mające zachęcać ludzi do bardziej przyjaznych klimatowi i środowisku wyborów konsumenckich, w tym do korzystania z transportu publicznego. Zakłada również stopniowe wdrażanie gospodarki obiegu zamkniętego, w której wzrost nie będzie uzależniony od zużycia zasobów naturalnych w tempie, przy którym nie są one w stanie się odtwarzać.

Najważniejszą propozycją Zielonego Ładu jest uchwalenie wiążącego celu neutralności klimatycznej do 2050 r.

> Zobowiązania do redukcji emisji o 55% do 2030 r. pociąga za sobą konieczność ograniczenia tempa wzrostu zapotrzebowania na energię oraz wprowadzenia ostrzejszych regulacji dotyczących emisji z sektorów przemysłu, transportu i rolnictwa.

Oznacza to, że do połowy wieku unijna gospodarka ma emitować tylko tyle gazów cieplarnianych, ile jest w stanie pochłonąć (na przykład przez lasy lub technologię przechwytywania emisji CO_2). Wiąże się to z przebudową gospodarki – pewna ilość gazów cieplarnianych może nadal trafiać do atmosfery, ale muszą one być równoważone pochłanianiem przez ekosystemy lub urządzenia techniczne.

Przedsięwzięcie ocenione na bilion euro

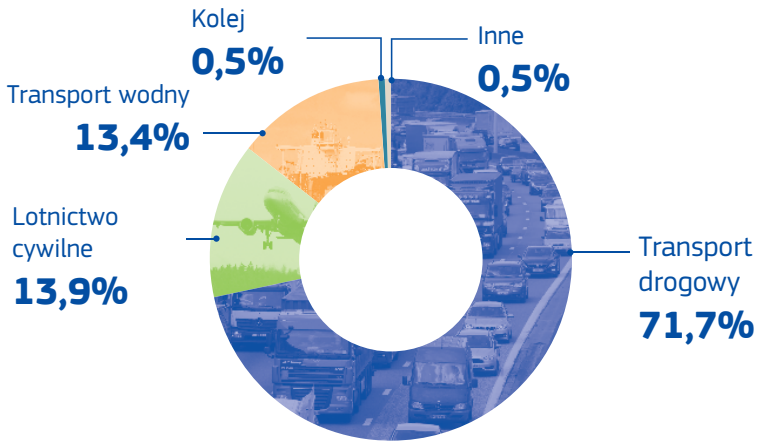
W październiku 2020 r. Rada Europejska omówiła komunikat Komisji pt. „Ambitniejszy cel klimatyczny Europy do 2030 r.", w tym proponowany cel polegający na redukcji emisji gazów cieplarnianych o 55% do roku 2030 w stosunku do 1990 (z wcześniej proponowanych 40%) oraz działania niezbędne do osiągnięcia tego celu.

Zwiększenie unijnego zobowiązania do redukcji emisji do 2030 r. to pierwszy krok w kierunku neutralności klimatycznej w ramach Zielonego Ładu. Decyzja ta pociąga za sobą konieczność ograniczenia tempa wzrostu zapotrzebowania na energię, a także wprowadzenia ostrzejszych regulacji dotyczących emisji z sektorów przemysłu, transportu i rolnictwa oraz radykalnego ograniczenia zużycia energii w budynkach.

Korekta czeka przede wszystkim europejski system handlu emisjami, który ma objąć nowe sektory (transport i budownictwo) i w którym mają być ograniczone darmowe pozwolenia na emisje dla lotnictwa. Aby chronić konkurencyjność unijnej gospodarki, zaproponowano podatek od importu emisji CO_2.

Elementem Zielonego Ładu ma być Fundusz Sprawiedliwej Transformacji dla regionów najbardziej dotkniętych negatywnymi skutkami dekarbonizacji. Na ochronę klimatu Unia ma wydać 30% środków z nowego budżetu. Stąd nowy unijny budżet na kolejną siedmiolatkę obejmuje, obok tradycyjnych funduszy w wysokości 1074 mld euro, także nowy Fundusz Odbudowy wart kolejne 750 mld euro. W tym celu Parlament Eu chce zmobilizować kapitał prywatny i angażować Europejski Bank Inwestycyjny. Środki spoza puli na klimat również muszą być wydawane w sposób spójny z celami Porozumienia Paryskiego i unijnymi celami klimatycznymi na 2030 r. Nie będzie możliwe finansowanie działań szkodliwych dla środowiska i klimatu. UE ma zamiar udzielić pomocy tym, którzy najbardziej odczuwają skutki przejścia na gospodarkę ekologiczną. Służyć temu będzie mechanizm sprawiedliwej transformacji. Dzięki niemu najbardziej dotknięte regiony mają otrzymać 100 mld euro w latach 2021–2027. 17,5 mld euro w nowym budżecie zarezerwowano na łagodzenie skutków społecznych dekarbonizacji w regionach obecnie zależnych od wydobycia i spalania paliw kopalnych. Wykluczono możliwość finansowania jakichkolwiek inwestycji w paliwa kopalne. Łącznie Unia zamierza skierować na realizację celów Zielonego Ładu co najmniej bilion (tysiąc miliardów) euro z różnych, publicznych i prywatnych źródeł.

UDZIAŁ POSZCZEGÓLNYCH ŚRODKÓW TRANSPORTU W EMISJI GAZÓW CIEPLARNIANYCH (2017)



Źródło: Komisja Europejska, Mały rocznik statystyczny z 2019 r.

Korekta czeka przede wszystkim europejski system handlu emisjami, który ma objąć nowe sektory (transport i budownictwo) i w którym mają być ograniczone darmowe pozwolenia na emisje dla lotnictwa.



Aby UE mogła osiągnąć neutralność klimatyczną do 2050 r., emisje w transporcie muszą spaść o 90%. Dlatego też stawia się na kolej, która emituje znacznie mniej CO_2 niż taki sam transport drogowy czy lotniczy

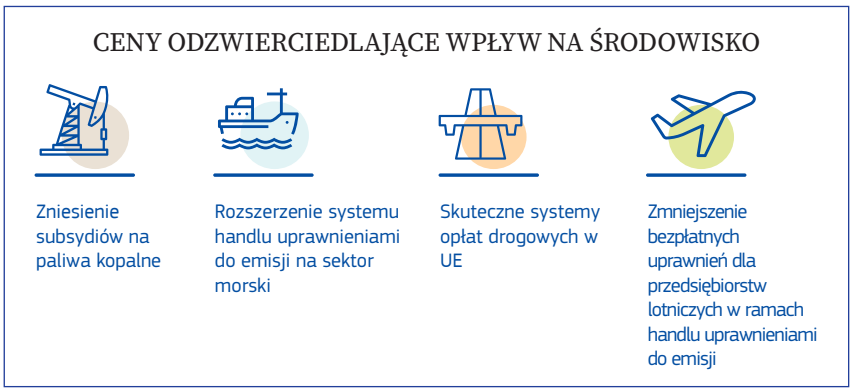
Fot. Unsplash

Nowe strategia dotyczy też transportu

Poza polityką stricte klimatyczną, Zielony Ład to również propozycje dotyczące rolnictwa, gospodarki o obiegu zamkniętym, bioróżnorodności i zwalczania zanieczyszczeń. Strategia ma naprowadzić – do 2030 r. – europejską bioróżnorodność na ścieżkę odbudowy. Proponowane w strategii działania obejmują wzmocnienie obszarów chronionych w Europie oraz odbudowę zdegradowanych ekosystemów poprzez zwiększenie areału rolnictwa ekologicznego, ograniczenie stosowania pestycydów, zmniejszenie ryzyka towarzyszącego pestycydom i sadzenie drzew.

W budżecie UE 40% ze środków na rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich ma zostać przeznaczone na działania chroniące klimat i środowisko. Strategia przewiduje nie tylko ochronę wciąż istniejących zasobów przyrody, ale także odtwarzanie zdegradowanych ekosystemów. UE chce na ochronę bioróżnorodności wydawać z różnych źródeł 20 mld euro rocznie. W przygotowaniu jest także nowa unijna strategia dotycząca chemikaliów oraz nowy plan działania na rzecz eliminacji zanieczyszczeń wody, powietrza i gleby.

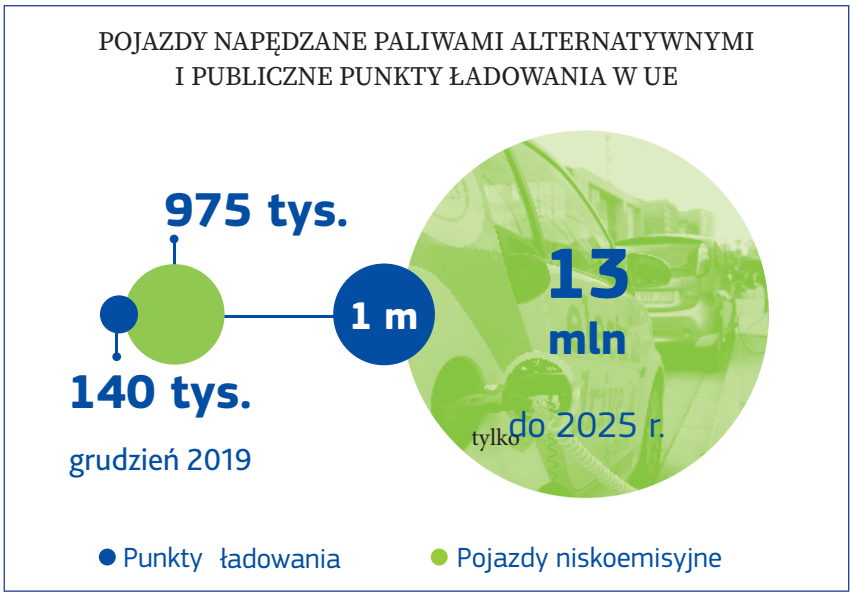
W październiku 2020 r. Rada przyjęła strategię „od pola do stołu", w której poparła cel polegający na stworzeniu w Europie zrównoważonego systemu żywnościowego, gdzie priorytetem jest bezpieczeństwo żywnościowe. Ważne jest także: zapewnienie wystarczającej podaży niedrogiej, ekologicznej żywności i jej zrównoważonej produkcji. Pro-



Źródło: Komisja Europejska

pagowane będzie zdrowe odżywianie, ograniczanie marnowania żywności, przeciwdziałanie oszustwom żywnościowym w łańcuchu dostaw i polepszanie dobrostanu zwierząt, a także wsparcie konkurencyjności unijnego rolnictwa.

Z punktu branży logistycznej, zwłaszcza transportowej, najważniejsza jest jednak nowa strategia przemysłowa, którą Komisja Europejska opublikowała w marcu 2020 r. Zgodnie z nią, europejski przemysł ma prowadzić transformację UE w kierunku neutralności klimatycznej oraz przyczyniać się do jej przywództwa cyfrowego. Ma umożliwiać i przyspieszać zmiany, innowacje i wzrost. Strategia dotyczy także transportu, który generuje jedną czwartą emisji cieplarnianych w UE, przy czym ilość emisji w transporcie rośnie. Aby UE mogła osiągnąć neutralność klimatyczną do 2050 r. emisje w transporcie muszą spaść o 90%. Dlatego też stawia się na kolej, która emituje znacznie mniej CO_2 niż taki sam transport drogowy czy lotniczy. Jest też jedynym rodzajem transportu, w którym od 1990 r. stale obniża się poziom emisji cieplarnianych. A na tym polu jest sporo do zrobienia, gdyż obecnie aż 75% towarów w transporcie śródlądowym przewożonych jest drogami. Z tych to powodów rok 2021 będzie pierwszym pełnym rokiem, w którym w całej UE będą obowiązywać przepisy 4. pakietu kolejowego. Mają one otworzyć krajowy rynek usług pasażerskich oraz obniżyć koszty i obciążenia administracyjne względem firm kolejowych działających w całej UE.



Źródło: Komisja Europejska, Europejskie Obserwatorium Paliw Alternatywnych

Konieczne, nie tylko możliwe

Osiągnięcie celów stawianych przez Komisję Europejską, takich jak: bardziej efektywne wykorzystanie zasobów dzięki przejściu na czystą gospodarkę o obiegu zamkniętym, czy przeciwdziałanie utracie różnorodności biologicznej i zmniejszenie poziomu zanieczyszczeń jest możliwe dzięki działaniom w wielu sektorach gospodarki. A są to

- inwestycje w technologie przyjazne dla środowiska;
- wspieranie innowacji przemysłowych;
- obniżenie emisyjności sektora energii;
- zapewnienie większej efektywności energetycznej budynków;
- współpraca z partnerami międzynarodowymi w celu poprawy światowych norm środowiskowych;
- i to co nas najbardziej interesuje – wprowadzanie czystszych, tańszych i zdrowszych form transportu prywatnego i publicznego.

> Europejski zielony ład wymaga podejścia całościowego. Dotyczy inicjatyw w ściśle powiązanych ze sobą dziedzinach, jak polityka klimatyczna, środowiskowa, energetyczna, transportowa, przemysłowa, rolna oraz zrównoważone finansowanie.

Europejski zielony ład wymaga więc podejścia całościowego, czyli udziału wszystkich działań i polityk UE w realizacji jego celów. Dotyczy inicjatyw w ściśle powiązanych ze sobą dziedzinach, jak w polityka klimatyczna, środowiskowa, energetyczna, transportowa, przemysłowa, rolna oraz zrównoważone finansowanie. Ponadto w ramach Zielonego Ładu wszystkie obecne polityki mające związek z neutralnością klimatyczną zostaną poddane przeglądowi i w razie potrzeby zmienione stosownie do większych ambicji klimatycznych.

Polska również będzie zmuszona podjąć radykalne kroki w kierunku neutralizacji polityki energetycznej, na co ewidentnie wskazują wyniki badań KOBiZE (Instytutu Ochrony Środowiska). W przeciwnym razie grozi nam wizja najwyższych cen prądu w Europie oraz kompletnego uzależnienia od jego dostaw z zewnątrz. Wprowadzone przez Unię Europejską dyrektywy wymuszą o wiele większą niż dotychczas redukcję emisji w sektorach energetycznych i przemysłowych, a także budowlanych, transportowych oraz rolniczych. Razem ze zwiększeniem redukcji emisji gazów cieplarnianych na 2030 rok do 55%, cena uprawnień emisyjnych wzrośnie nawet o 70% do 2025 r., a niewywiązanie się z dyrektyw grozi też poważnymi sankcjami. Konieczne więc są nowe eko inwestycje.

Elżbieta Haber



Fot. Zalando

Zalando testowało niedawno dostawy w ramach the same delivery za pomocą czterech różnych modeli pojazdów elektrycznych

CZY E-COMMERCE JEST BARDZIEJ EKOLOGICZNY OD HANDLU STACJONARNEGO?

Kartony, wypełniacze, etykiety, ulotki, przeładunki w hubach, a ponadto zarządzanie zwrotami. Czy te niezbędne elementy łańcucha dostaw w e-commerce powodują, że kupując przez internet szkodzimy środowisku bardziej, niż decydując się na zakupy w handlu stacjonarnym?

Złożoność operacji w handlu elektronicznym i ogrom procesów, które składają się w cały łańcuch dostaw pozwala domniemywać, że to właśnie e-commerce przyczynia się w większym stopniu do degradacji środowiska naturalnego. Okazuje się jednak, że jest dokładnie na odwrót.

Jeden do trzech

Badanie przeprowadzone w listopadzie przez niemiecki Öko Institut we Freiburgu udowadnia, że odwiedzając sklep tradycyjny i dokonując zakupów właśnie tam, szkodzimy naszemu środowisku trzy razy bardziej. Na przykładzie jednej pary obuwia, której ruch prześledzono w obu kanałach sprzedaży pokazano, że w ramach e-commerce emitowane jest 1030 g CO_2 do atmosfery, podczas gdy ten sam zakup w sklepie stacjonarnym generuje trzy razy większą wartość, czyli 3270 g CO_2.

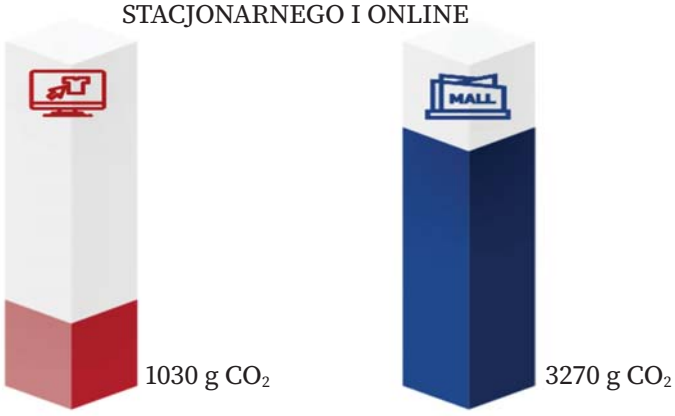
W badaniu przeanalizowano etap łańcucha dostaw rozpoczynającego się w magazynie centralnym i mającego swój koniec w momencie dostarczenia zamówienia do klienta ostatecznego. Pozytywny wynik dla handlu internetowego jest głównie wynikiem skonsolidowanego transportu przesyłek przez firmy kurierskie, które zawsze je dostarczają do kilkudziesięciu klientów w ciągu jednego cyklu dostawy. Bilans CO_2 tych transportów wiązanych jest więc wyraźnie lepszy niż indywidualna podróż wielu klientów samochodem do centrum miasta lub galerii handlowej.

Wynik opisywanego badania potwierdza też podobne opracowanie stworzone przez Instytut Zarządzania Łańcuchem Dostaw na Uniwersytecie St. Gallen w Szwajcarii. Szwajcarscy naukowcy również wykazali, że zakupy online są mniej szkodliwe dla klimatu niż handel stacjonarny. Najważniejszym ustaleniem było w tym badaniu jednak to, że nie można dokonać ogólnej i ostatecznej oceny żadnej z tych opcji, ponieważ dostępne do tej pory dane zawsze odnosiły się do emisji gazów spowodowanych transportem towarów do domu. W zakresie handlu internetowego nie brano pod uwagę negatywnych skutków związanych z produkcją opakowań. Z drugiej strony, w stacjonarnym handlu detalicznym nie uwzględniało się emisji CO_2 powodowanych przez budowę i funkcjonowanie sklepów detalicznych, ich oświetlenie, dojazd pracowników itd.

Transport kluczem do zrównoważonego handlu

Można jednak z całą pewnością stwierdzić, że w każdym z tych aspektów kluczem do zrównoważonego handlu jest zmniejszenie wpływu transportu. Dlatego właśnie e-commerce jest bardziej ekologiczny. Konsolidacja wielu dostaw w ramach powtarzalnej trasy pozwala zmniejszyć ślad węglowy transportu o ponad 50% – mierzonego w kilogramach ekwiwalentu

PORÓWNANIE ŚLADU WĘGLOWEGO HANDLU STACJONARNEGO I ONLINE



dwutlenku węgla – w porównaniu do wielkości emisji produkowanej przez pojazdy konsumentów podczas przemieszczania się z domu czy miejsca pracy do punktu centrum miasta lub galerii handlowej. Jeśli dodamy do tego znacznie szybsze, niż w przypadku indywidualnych klientów, tempo wdrażania przez firmy logistyczne samochodów o napędzie elektrycznym, to zakupy przez internet realnie wpływają na ograniczenie emisji CO_2 w porównaniu do zakupów w sklepach stacjonarnych. Na dowód można wskazać chociażby działania InPostu, który już w 2021 r. zamierza zwiększyć flotę samochodów elektrycznych do pięciuset, a Warszawa ma stać się całkowicie bezemisyjnym miastem dla dostaw dokonywanych przez tego operatora automatów paczkowych. Według danych komunikowanych przez InPost, gdyby tradycyjne dostawy kurierem do domu były zastąpione dostawą do Paczkomatu, redukcja emisji CO_2 sięgnęłaby nawet 75%.



Damian Kołata

Dostarczenie paczki do Paczkomatu oznacza co najmniej 0,35 kg mniej emisji CO_2 do atmosfery na każdą przesyłkę. Wspomniane już wcześniej punkty odbioru, których w Polsce jest już prawie 30 tys., a także automaty paczkowe, których mamy już ponad 10 tys., sprawiają że dostawa do klienta ostatecznego przypomina dystrybucję B2B i liczba paczek dostarczanych podczas jednego stopu kurierskiego zwiększa się z 1,1 do ponad 35 paczek. Ekologiczne dostawy to nie tylko domena firm kurierskich, ale także bezpośrednich sprzedawców. Zalando testowało niedawno dostawy w ramach *the same delivery* za pomocą czterech różnych modeli pojazdów elektrycznych.

> Konsolidacja wielu dostaw w ramach powtarzalnej trasy pozwala zmniejszyć ślad węglowy transportu o ponad 50% w porównaniu do wielkości emisji produkowanej przez pojazdy konsumentów podczas przemieszczania się z domu czy miejsca pracy do galerii handlowej.

Przede wszystkim zachowanie

E-commerce wymaga co prawda znacznie większej liczby opakowań, dodania wypełniaczy, które też nie zawsze są ekologiczne, oklejenia kartonu taśmą i wydrukowania etykiety, nie zmienia to jednak faktu, że ten model sprzedaży jest bardziej korzystny pod względem oszczędności w zakresie transportu, wspierając tym samym zrównoważony rozwój. Szacuje się, że dzięki zakupom przez internet handel detaliczny zmniejsza swój niekorzystny, całościowy wpływ na środowisko o około 15%.

Ogólnie rzecz biorąc, we wszystkich badaniach dotyczących ekologii w logistyce wzywa się konsumentów do minimalizowania zanieczyszczenia CO_2 poprzez swoje zachowanie. W sprzedaży online może to być przykładowo takie dokonywanie zamówień, aby zamawiać kilka artykułów w tym samym sklepie, zmniejszać liczbę zwrotów lub nawet zamawiać dostawę do punktu PUDO w celu uniknięcia wielokrotnych prób dostaw przez kuriera. W handlu stacjonarnym możemy z kolei lepiej planować zakupy i wybierać w sposób bardziej świadomy wybór transportu. Koniec końców zawsze pojawia się nie tylko pytanie, czy używamy roweru w drodze do galerii handlowej, czy też korzystamy z odbioru automatach paczkowych lub punktach odbioru, ale przede wszystkim, czy ten artykuł jest nam rzeczywiście potrzebny.

Tyle z punktu widzenia konsumenta. Ważne są też działania branży logistycznej.

Konsolidacja przepływu towarów

Oprócz kroków podejmowanych w celu uruchomienia większej ilości floty elektrycznych samochodów, można podjąć wiele działań w kierunku optymalizacji łańcucha dostaw. Mogą być to chociażby obiekty logistyki miejskiej, które zapewniają takie łączenie dostaw paczek, aby zminimalizować emisję wynikającą z nadmiernego transportu i zmaksymalizować ilość towaru dostarczanego w jedno miejsce, czy też konsolidacja zamówień w ramach e-commerce i dostawa z miejsca najbliższego klientowi. Konsolidacja przepływu towarów w zagregowaną i zoptymalizowaną sieć zapewnia o 50% mniejszy ślad węglowy zakupów przez internet



Ważne są usprawnienia operacyjne i infrastrukturalne w samych magazynach

Fot. FIEGE

> W ramach e-commerce emitowane jest 1030 g CO_2 do atmosfery, podczas gdy ten sam zakup w sklepie stacjonarnym generuje trzy razy większą wartość, czyli 3270 g CO_2.

w porównaniu z tradycyjnym handlem. Z tego właśnie powodu coraz częściej uruchamiane są projekty typu *fulfillment from store*, czyli kompletacja zamówień ze sklepu stacjonarnego. Mocnym kołem zamachowym dla tej inicjatywy był oczywiście COVID-19, ale jeszcze przez epidemią detaliści optymalizowali w ten sposób swój łańcuch dostaw. Ważne są usprawnienia operacyjne i infrastrukturalne w samych magazynach. Zalando uruchomiło w zeszłym roku inicjatywę pod nazwą SBT (Science Based Target). W jej ramach spółka do 2025 r. zobowiązała się do redukcji emisji dwutlenku węgla wynikającej z działalności operacyjnej aż o 80%, a w zakresie produkcji odzieży dla własnych marek o 40%. Aby tego dokonać, wszystkie magazyny Zalando będą zasilane energią odnawialną, a nowe budynki będą wyposażane w taki sposób, aby osiągnąć zerowy ślad węglowy. Ponadto, 90% partnerów Zalando również wdroży do tego czasu podobne strategie.

Fot. FIEGE



Konsumenci, producenci i uczestnicy łańcucha dostaw w handlu elektronicznym podejmują różne inicjatywy ukierunkowane na obniżenie emisji CO_2 i neutralizowanie śladu węglowego

(Link do filmu promującego program: https://bit.ly/Zalando_SBT).

System naczyń połączonych

Zarówno konsumenci, jak i producenci oraz uczestnicy łańcucha dostaw w handlu elektronicznym podejmują coraz to nowe inicjatywy ukierunkowane na obniżenie emisji CO_2 i neutralizowanie śladu węglowego. Mnogość pomysłów w ramach szeroko pojętej „green logistics" wpływa zarówno na satysfakcję, jak i lojalność klientów. Są oni coraz bardziej świadomi negatywnego wpływu na środowisko, więc stosują tzw. eko-selektywność. W odpowiedzi na to, sklepy internetowe demonstrują swoją troskę o wpływ ich działań na środowisko naturalne. Podejmują kosztowne działania w zakresie swojej infrastruktury i operacji, a klienci są skłonni zapłacić wyższą cenę za usługi, które przyczynią się do obniżenia emisji CO_2. Ten system naczyń połączonych z pewnością korzystnie wpłynie na dalszą popularyzację e-commerce, w tym wypadku pod kątem zielonych rozwiązań. ❙

Damian Kołata,
E-Commerce Operations Director
Poland / Eastern Europe



GO Direkt

ŁATWE UISZCZANIE OPŁATY DROGOWEJ
dla pojazdów powyżej 3,5 t



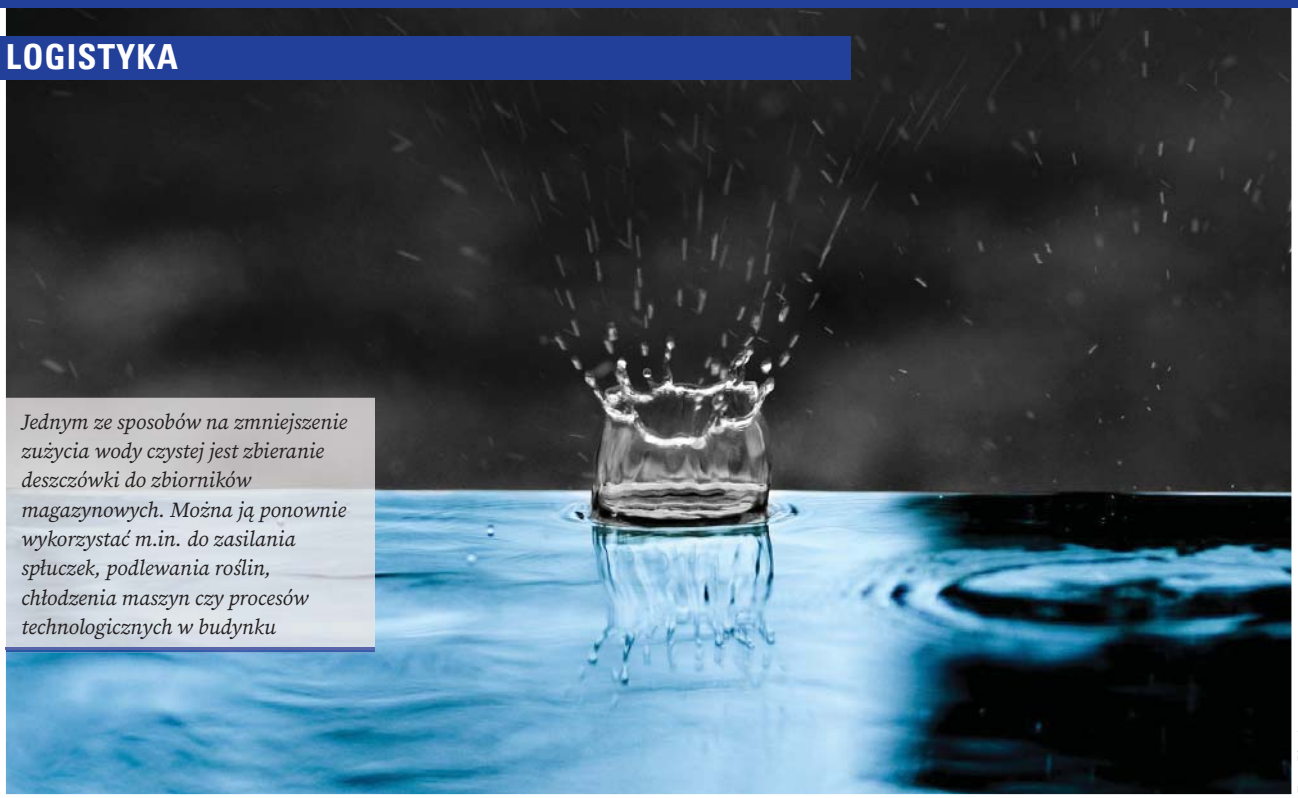
» ZALETY USŁUGI
Indywidualne i sprofilowane informacje o opłacie drogowej w Austrii. Zrobimy to dla Państwa!

» KORZYŚCI FINANSOWE
Brak opłat serwisowych, rocznych lub dodatkowych. Co 12 miesięcy zwrot kosztów w wysokości 0,3%

» UŁATWIENIA W ZARZĄDZANIU FLOTĄ POJAZDÓW
Uproszczenie nakładów administracyjnych i organizacyjnych dzięki portalowi samoobsługowemu na www.go-maut.at

» OSZCZĘDNOŚĆ CZASU
Błyskawiczne rozliczanie wszystkich opłat drogowych – bez uzgadniania różnych płatności. Do wyboru jest rozliczanie miesięczne, dwutygodniowe lub tygodniowe.

ASFINAG



Jednym ze sposobów na zmniejszenie zużycia wody czystej jest zbieranie deszczówki do zbiorników magazynowych. Można ją ponownie wykorzystać m.in. do zasilania spłuczek, podlewania roślin, chłodzenia maszyn czy procesów technologicznych w budynku

Fot. Pixabay

WODA NA WAGĘ ZŁOTA

JAK BRANŻA LOGISTYCZNA MOŻE ZMNIEJSZYĆ ZUŻYCIE WODY?

Recykling wody to oszczędność do 50% wody czystej zużywanej w budynku i obniżenie opłaty za usługi wodne do 90%. Taki wniosek wynika z najnowszego raportu międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield pt. „Industrial Goes Green", w którym kompleksowo przeanalizowano najpopularniejsze ekorozwiązania stosowane w branży magazynowej.

Według danych Państwowego Gospodarstwa Wodnego w ostatnich miesiącach około 10% kraju zmagało się z suszą rolniczą, a niskie stany wód były obserwowane w 51% wodowskazów sieci monitoringu hydrologicznego[1]. Zdaniem Wód Polskich, aby spowolnić ten proces, konieczne jest zatrzymywanie i ponowne wykorzystanie zużywanej wody – tak by nie korzystać z dodatkowych zasobów wodnych. Eksperci międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield we współpracy z partnerami w najnowszym raporcie pt. „Industrial Goes Green" przeanalizowali ten temat w kontekście branży magazynowej i przedstawili rozwiązania, dzięki którym można oszczędzić ilość zużywanej wody nawet do 50%.

– *Powierzchnie magazynowe to ogromne połacie dachów i wybetonowanej przestrzeni naziemnej. Retencja wody jest tu znacznie utrudniona i bardzo często woda opadowa po prostu się marnuje, spływając po betonie. Ukształtowanie powierzchni na działce, którą zajmuje magazyn, też nie sprzyja retencji – przestrzenie otwarte, niezadrzewione, bez zagłębień terenowych często tworzą obszary o temperaturze wyższej niż otoczenie. Odzyskiwanie wody – deszczowej lub ściekowej (szarej) może stać się istotne w kilku aspektach – oszczędności wody, minimalizowania kosztów związanych z usługami wodnymi, ale też ochładzania całej działki poprzez rozwój wegetacji na powierzchniach czynnych biologicznie* – mówi Magda Gawron, Managing Partner w Proptech Foundation.



Fot. Pixabay

[1] Stolarska, C., 2020, Raport: Dane o suszy w lipcu i prognoza na sierpień, Zespół Komunikacji Społecznej i Edukacji Wodnej Wód Polskich, https://stopsuszy.pl/raport-dane-o-suszy-w-lipcu-i-prognoza-na-sierpien/.

Odzysk wody opadowej

Jednym ze sposobów na zmniejszenie zużycia wody czystej jest zbieranie deszczówki do zbiorników magazynowych. Taka woda po odpowiednim przefiltrowaniu jest bezwonna, bezbarwna i nie zawiera zanieczyszczeń stałych, a filtry nie wymagają wymiany, jedynie oczyszczania raz na 8-10 lat. Można ją ponownie wykorzystać m.in. do zasilania spłuczek, podlewania roślin, chłodzenia maszyn czy procesów technologicznych w budynku.

Sposobem oszczędzania wody jest m.in. recykling wody szarej, czyli pochodzącej z kąpieli, prania i mycia naczyń. Według ekspertów zaletą takiego rozwiązania jest niezależność od bieżących opadów deszczu.

Główne zalety zbierania wody opadowej to według autorów raportu:

- oszczędność 30-50% wody czystej zużywanej do celów innych niż technologiczne;
- obniżenie opłaty za usługi wodne (Prawo Wodne) nawet do 90%;
- dodatkowa punktacja w systemach certyfikacji BREEAM i LEED;
- zwrot z inwestycji już w 4-6 lat.

Jak wynika z raportu, pozytywne działanie wody deszczowej zostało potwierdzone na roślinach, gdyż – w przeciwieństwie do wody wodociągowej – jest ona uboga w wapń, dzięki czemu jest łatwiej przyswajana przez rośliny: – *Brak związków wapnia pozytywnie wpływa także na elementy instalacji i urządzeń, ponieważ nie powoduje osadzania się kamienia. W praktyce, w przypadku wody deszczowej zebranej z dachu budynku, najczęściej wystarczająca jest filtracja wielostopniowa połączona z filtracją na węglu aktywnym i (opcjonalnie) z dezynfekcją UV* – mówi autor raportu Ryszard Gwóźdź, Senior Industrial Technical Manager w Cushman & Wakefield.



Według badania przeprowadzonego przez firmę Cushman & Wakefield 28% deweloperów stosuje już takie rozwiązanie, a 36% planuje to zrobić w najbliższym czasie. Jako główny powód zastosowania tej technologii, ankietowani podają dbałość o rozwiązania proekologiczne w firmie. Jako powód niestosowania – brak zainteresowania ze strony najemców.

Recykling wody szarej

Drugim ze sposobów oszczędzania wody jest recykling wody szarej, czyli pochodzącej z kąpieli, prania i mycia naczyń. Według ekspertów zaletą takiego rozwiązania jest niezależność od bieżących opadów deszczu. Technologia ta najlepiej sprawdzi się w obiektach, w których jest wiele pryszniców – dzięki temu





w łatwy sposób można pokryć całe zapotrzebowanie wody do podlewania czy spłukiwania toalet.

Według ekspertów Cushman & Wakefield charakteryzuje się ona tym, że:

- oczyszczona woda jest bezwonna, klarowna i w pełni bezpieczna w użytkowaniu;
- system najlepiej sprawdzi się w budynkach przemysłowych, gdzie pracuje kilkaset osób;
- przy prawidłowym doborze instalacji i dużym zużyciu wody, zwrot następuje w okresie 4-8 lat.

Odzyskiwanie wody deszczowej lub ściekowej może stać się istotne w kilku aspektach: jej oszczędności, minimalizowania kosztów związanych z usługami wodnymi, ale też ochładzania całej działki poprzez rozwój wegetacji na powierzchniach czynnych biologicznie.



Odzyskiwanie wody szarej wymaga sporych nakładów finansowych i technologicznych, lecz za kilka lat stanie się standardem, być może nawet wymuszonym prawnie, jeśli obecnie podejmowane przez rządy i społeczeństwo kroki okażą się niewystarczające do walki z suszą

Fot. Cushman & Wakefield

– *Stosowanie wody szarej może uzupełniać lub zastępować użycie wody deszczowej w miejsce wody czystej. Rozwiązanie to ma przede wszystkim uzasadnienie proekologiczne. Pozwala też na oszczędności kosztowe z tytułu niższego zużycia wody czystej, ale z uwagi na nadal niewielki koszt tej ostatniej, znaczenie tego rozwiązania rośnie wraz ze zużyciem wody. Stąd szczególnie interesujące może być dla najemców, wykorzystujących znaczne jej ilości w swoich procesach, np. najemcy centrów danych* – mówi Ryszard Gwóźdź.

Wyniki badania firmy Cushman & Wakefield wskazują, że 27% deweloperów stosuje już taką technologię, a 36% planuje ją wdrożyć w przyszłości. Głównym powodem zastosowania jest również dbałość o proekologiczne rozwiązania.

– *Odzyskiwanie wody szarej wymaga większych nakładów finansowych i technologicznych, lecz za kilka lat stanie się standardem, być może nawet wymuszonym prawnie, jeśli obecnie podejmowane przez rządy i społeczeństwo kroki okażą się niewystarczające do walki z suszą, a koszty wody zaczną rosnąć tym samym kilkukrotnie. Firmy, które wyprzedzą trend i zainwestują teraz, w przyszłości szybciej okażą się gotowe na nowe realia i związane z nimi ryzyka* – dodaje Magda Gawron.



Fot. Pixabay

Zielone rewolucje

Rozwiązań, które mogą pomóc w walce o ochronę środowiska, jest więcej. W raporcie firmy Cushman & Wakefield przedstawiono takie zagadnienia jak: stosowanie odzysku ciepła ze sprężarek powietrza, oświetlenia LED, fotowoltaika, gruntowe wymienniki ciepła, pompy ciepła, destratyfikatory powietrza, izolacyjność ścian i dachów oraz CO_2 jako czynnik chłodniczy.

Dodatkowo raport zawiera krótkie wprowadzenie do wspomnianych zagadnień, zalety i wady poszczególnych rozwiązań oraz propozycje dalszych ulepszeń. Analiza została wzbogacona przykładami praktycznego zastosowania rozwiązań ekologicznych w magazynach w Polsce. Autorzy raportu przedstawili w nim także wyniki swojego pionierskiego, kompleksowego badania rynku powierzchni magazynowych pod kątem stosowania tych rozwiązań ekologicznych w budynkach przemysłowych. Do udziału w badaniu zaproszono wszystkich czołowych deweloperów magazynowych działających w Polsce.

Przychód z reklam zamieszczonych w raporcie zostanie przekazany na realizację celów Fundacji na rzecz Efektywnego Wykorzystania Energii. Wśród deweloperów, którzy wsparli tę inicjatywę, znaleźli się 7R, CTP, GLP, Logicor, Panattoni Europe, Prologis oraz SEGRO.

Ryszard Gwóźdź

Pełen raport można pobrać ze strony Cushman & Wakefield



@Copyright Daimler

ELEKTROMOBILNOŚĆ I FOTOWOLTAIKA

MAGAZYN BUFOROWY, DODATKOWA POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA

Pandemia istotnie spowolniła, a wręcz zahamowała światową globalizację. Trwający od lat 80. XX w. trend przenoszenia produkcji do Azji i towarzysząca mu globalizacja łańcuchów logistycznych wymagały przygotowania wielu scenariuszy wydarzeń.

Niewiele jednak firm i przedsiębiorców zobligowanych do kooperacji z operatorem logistycznym po to by dostarczać klientowi produkt we właściwym czasie, w odpowiedniej ilości, we właściwym stanie i w odpowiedniej cenie, przygotowało się na ewentualność wystąpienia pandemii.

Pandemia. Plan awaryjny – plan buforowy

Doświadczony operator logistyczny, który wie jak budować odporność i wzmocnić siatkę bezpieczeństwa logistycznego to pewny plan buforowy, w przeciwieństwie do ofert pozostałych graczy logistycznych.

Magazynowe oferty deweloperskie to propozycje wynajmu pustej hali czy magazynu, bez wykwalifikowanych pracowników, wyposażenia i certyfikacji. Operator logistyczny w tym kontekście to wersja „pod klucz" z 24h serwisem według potrzeb (tworzenie spersonalizowanych zestawów sprzedażowych, etykietowanie czy wykonywanie części prac montażowych) i ze scedowaną odpowiedzialnością, a więc wisienka na logistycznym torcie.

Obecną sytuację pandemiczną tak komentuje dyrektor logistyki Seifert Polska Szymon Szczepanik: – *W tym nietypowym czasie musimy realizować swoje zadania dostosowując się do wymagań chwili. Z fazy globalizacji procesów logistycznych przechodzimy w tymczasowy etap deglobalizacji. Skupiamy się na zapewnieniu bezpieczeństwa ciągłości łańcuchów dostaw i udostępniamy powierzchnie buforowe. Działamy dla branży FMCG. Dostarczamy podstawowych produktów użytku osobistego oraz produktów niezbędnych w naszych gospodarstwach domowych. Natomiast nigdy wcześniej nie zmagaliśmy się z tak dużym zapotrzebowaniem szpitali na podstawowe produkty ochrony epidemiologicznej, jak fartuch, maseczki czy rękawiczki, a jego bezpieczeństwo wiąże się z koniecznością funkcjonowania awaryjnych magazynów buforowych w kraju.*

Doświadczony operator logistyczny, który wie jak budować odporność i wzmocnić siatkę bezpieczeństwa logistycznego to pewny plan buforowy.

Bezpieczeństwo niejedno ma jednak imię

Jak wskazują analizy i eksperci, koronawirus ze względu na rosnącą świadomość Polaków w połączeniu z dotacjami oraz zobowiązaniami krajów rozwijających się nie zahamuje rozwoju branż związanych z ograniczaniem emisji dwutlenku węgla.

Jako że od lat motorem napędowym Grupy Logistycznej Seifert jest wyspecjalizowana logistyka kontraktowa dla branży motoryzacyjnej, firma ta jako operator logistyczny rozwijała się równolegle z nią. Nie inaczej jest i teraz, także w Polsce. Seifert Automotive Polska, spółka-córka Seifert Polska, latem tego roku objęła kompleksową obsługą logistyczną fabrykę baterii do modelów hybrydowych i w pełni elektrycznych niemieckiego producenta samochodów, która położona jest na zachód od Wrocławia, w gminie Jawor. – *Już prężnie działamy, a docelowo w 2021 obsłużymy logistycznie, w cyklu: przyjęcie – magazynowanie – zaopatrzenie linii – odbiór i wysyłka gotowych komponentów – zarządzanie pustymi opakowaniami, produkcję 110 tysięcy „elektromobilnych baterii"* – mówi dyrektor Logistyki Seifert Automotive Polska Michał Musielak.

– *Jednocześnie rozkwita branża fotowoltaiczna* – dodaje Jan Brachmann, prezes zarządu Seifert Polska. – *Od lata buforujemy w Mysłowicach panele, falowniki i inne akcesoria fotowoltaiczne. Zweryfikowaliśmy problemy tej branży, wiemy o zatorach zaopatrzeniowych uniemożliwiających terminowe wywiązywanie się z zobowiązań, dlatego naszą ofertę krótkoterminowych powierzchni magazynowych kierujemy również do małych, średnich i dużych firm fotowoltaicznych na Górnym Śląsku, które chcą uniezależnić się od monopolu dostawców i bezpiecznie realizować swoje zlecenia, wzorem firm, którym już w ten sposób pomagamy.*

GRUPA SEIFERT

Seifert Polska i Seifert Automotive Polska są odpowiedzialne za projekty w Jaworze. Są też częścią międzynarodowej grupy logistycznej Seifert Logistics Grup. Firma założona w 1947 r., po dziś dzień jest przedsiębiorstwem rodzinnym z siedzibą w Ulm. Z lokalnego lidera rynku transportowego wyrosła do poziomu operatora spedycyjno-logistycznego działającego na arenie międzynarodowej.

Grupa zatrudnia ponad 2 tys. pracowników w 46 lokalizacjach w Europie, gdzie realizuje innowacyjne rozwiązania logistyczne dla branży motoryzacyjnej, papierniczej, chemicznej, farmaceutycznej, materiałów budowlanych i dóbr konsumpcyjnych.



Rynek usług logistyki kontraktowej ulega znacznym przeobrażeniom ze względu na cyfryzację. Dzięki Centrom Innowacji Kuehne+Nagel inwestuje w badania i nowe technologie, aby przyspieszyć tę transformację

KUEHNE+NAGEL INWESTUJE W LOGISTYKĘ KONTRAKTOWĄ

Logistyka kontraktowa to część łańcucha dostaw, w którym liczy się szybkość, dokładność i zrozumienie wymagań zarówno klienta, jak i jego finalnych odbiorców. Wzrost udziału firm logistycznych w obsłudze branży farmaceutycznej i medycznej oraz w realizacji zamówień e-commerce znacznie napędził ten sektor pod kątem nowych zysków. Jak to wygląda w praktyce, mówi Magdalena Kraszewska Marketing & Communication Manager, Kuehne + Nagel.

Jak dużo miejsca i uwagi Kuehne+Nagel poświęca logistyce kontraktowej?

Prowadzona w Kuehne+Nagel od początku 2019 r. restrukturyzacja logistyki kontraktowej przyniosła oczekiwane rezultaty. Portfel nieruchomości został poddany przeglądowi i odpowiednio dostosowany. Wzrost w zakresie wydajności i lepsza jakość oferowanych usług doprowadziły do trwałej poprawy wyników finansowych tej dywizji. Logistyka kontraktowa to sektor, w który wraz z naszymi partnerami stale inwestujemy. To właśnie w magazynach potrzebne są inwestycje, aby zmaksymalizować oszczędności przede wszystkim pod względem czasu i kosztów. Standaryzacja i automatyzacja procesów to jest to, na czym koncentrują się zespoły dywizji kontraktowej. W Kuehne+Nagel automatyzację napędzają dwa Centra Innowacji. To w Utrechcie koncentruje się głównie na automatyce procesu kompletacji zamówień. Z kolei Centrum Innowacji Azji i Pacyfiku w Singapurze testuje i wdraża nowe rozwiązania systemowe w magazynach, ze szczególnym uwzględnieniem możliwości analizy dużych zbiorów danych i Internetu Rzeczy. Centra są otwarte również dla naszych klientów, którzy mogą na żywo sprawdzić, jak nowe technologie i rozwiązania mogą wpłynąć na ich łańcuchy dostaw. Rynek usług logistyki kontraktowej ulega znacznym przeobrażeniom ze względu na cyfryzację. Dzięki Centrom Innowacji inwestujemy w badania i nowe technologie, aby przyspieszyć tę transformację. W rezultacie Kuehne+Nagel poświęca dużo uwagi rozwojowi logistyki kontraktowej, inwestując i szukając dla klientów coraz lepszych i nowoczesnych rozwiązań.

> Podstawowym zestawem usług w ramach logistyki kontraktowej jest: odbiór towaru, składowanie, sortowanie, kompletacja oraz przygotowanie towarów do wysyłki. Do tego dochodzi jednak szeroka gama usług podnoszących wartość serwisu.

Firma działa na światową skalę i posiada jednolite standardy w swoich oddziałach. Na ile to ułatwia realizowanie logistyki kontraktowej?

Bardzo ułatwia. W kilku lokalizacjach testujemy nowe rozwiązania, badamy wskaźniki efektywności, wpływ na koszty i – gdy są skuteczne – rozszerzamy je na inne lokalizacje. Jeśli produkt jest rentowny, wdrażamy go na całym świecie. Na dzisiejszym, stale rozwijającym się i coraz bardziej dynamicznym rynku logistycznym, możliwość dodawania wartości poprzez rozszerzony zakres usług ma kluczowe znaczenie, przede wszystkim w ramach logistyki kontraktowej. Takie podejście i wykorzystanie oddziałów firmy do testowania nowych inwestycji znacznie ułatwia świadczenie usług, ponieważ zwiększamy wiedzę dotyczącą ewentualnych błędów i dzięki temu kolejne wdrożenia przebiegają bezproblemowo. Znaczenie skraca to czas wejścia na nowy rynek z nowym produktem. W Kuehne+Nagel posiadamy jeden z największych portfeli nieruchomości w branży logistycznej. Portfolio to stale rośnie i ewoluuje, a z nim potrzeba zwiek-

szania przejrzystości, wydajności oraz poprawy jakości, terminowości i zakresu dostępnych informacji.

Czy klienci, decydując się na współpracę z operatorem w ramach logistyki kontraktowej, najczęściej kierują się korzyściami finansowymi? Jakie jeszcze korzyści są istotne?

Współczesny klient nie kieruje się wyłącznie korzyściami finansowymi, wymaga rzetelnych i sprawdzonych informacji oraz maksymalnej wydajności procesów logistycznych. Dostęp do nowoczesnych technologii jest w tym równie ważny co efektywność kosztowa. Wiele firm nie stać na wdrażanie narzędzi cyfrowych w łańcuch dostaw, ale wiedzą, że korzystając z globalnej sieci liderów na rynku logistycznym, mają dostęp do zaawansowanego środowiska cyfrowego praktycznie za darmo. Logistyka kontraktowa jest idealną przestrzenią do wdrażania nowych technologii. Platformy wykorzystujące sztuczną inteligencję, analizy danych z cyklu życia produktów, analizy prognostyczne, rzeczywiste dane popytowe oraz automatyzacja procesów umożliwiają wzrost produktywności i podnoszą jakość zarówno współpracy, jak i obsługi.

Dochodzi do tego fakt, że operator logistyczny koordynuje procesy przy użyciu zasobów innych usługodawców, co pozwala mu skoncentrować się na tym, co jest przyszłością logistyki, czyli na projektowaniu rozwiązań cyfrowych oraz testowaniu i implementacji nowych technologii. Optymalizujemy transport i usługi magazynowania dla wszystkich podmiotów, konsolidujemy zapotrzebowanie, a dzięki temu minimalizujemy koszty i zwiększamy elastyczność i wydajność rozbudowanych łańcuchów dostaw. Klient wie, że wszelkie działania zorientowane są na jego biznes i widzi w tym korzyści. Współpraca z operatorem logistycznym jest relacją partnerską na zasadach *win-win*.

Na jakie usługi jest największe zapotrzebowanie?

Podstawowym zestawem usług w ramach logistyki kontraktowej jest: odbiór towaru, składowanie, sortowanie, kompletacja oraz przygotowanie towarów do wysyłki. Do tego dochodzi jednak szeroka gama usług podnoszących wartość serwisu. Portfolio usług Kuehne+Nagel sięga od outsourcingu logistyki do obsługi złożonych, kompleksowych przepływów towarów i handlu elektronicznego, obejmując wszystkie aspekty logistyki, w tym planowanie, zarządzanie i realizację. Inżynierowie pracujący w dywizji kontraktowej opracowują zindywidualizowane rozwiązania dla różnych sektorów, m.in. dla FMCG, farmacji, automotive czy lotnictwa.

Aby sprostać rosnącemu zapotrzebowaniu na zamówienia online, które obecnie stanowi ok. 20% handlu detalicznego, Kuehne+Nagel opracowało kompleksowy pakiet rozwiązań dla e-commerce. Umożliwia on producentom, sprzedawcom detalicznym i operatorom tego rynku korzystanie z automatycznych procesów logistycznych, takich jak nowy system zarządzania magazynem SwiftLOG, nowe systemy Pack Manager i wiele więcej. Obserwujemy zaciekawienie potencjalnych klientów tymi rozwiązaniami. Dzięki nowym technologiom i cyfryzacji, logistyka jest bardziej wydajna i atrakcyjna – zarówno dla logistyków, jak i dla naszych pracowników.

Jakie cele stawiacie sobie realizując logistykę kontraktową?

Ponieważ świat szybko się rozwija, firmy potrzebują innowacyjnych sposobów dostosowywania się do zmian. Klienci wymagają rozwiązań szybszych, bardziej niezawodnych i oferujących większą elastyczność. Sukces na tym skomplikowanym rynku wymaga ciągłego doskonalenia procesów – jest to nasz cel, który sumiennie realizujemy.

> Wiele firm nie stać na wdrażanie narzędzi cyfrowych w łańcuch dostaw, ale wiedzą, że korzystając z globalnej sieci liderów na rynku logistycznym, mają dostęp do zaawansowanego środowiska cyfrowego praktycznie za darmo.

Jak COVID-19 wpłynął na logistykę kontraktową?

Pandemia COVID-19 wpłynęła na wymagania konsumentów dotyczące usług logistycznych i zmieniła je. Ograniczenie zakupów w sklepach stacjonarnych na rzecz e-sklepów spowodowało wzrost znaczenia logistyki magazynowej. Taka transformacja wymaga od operatora zapewnienia efektywnej obsługi klienta końcowego. Z magazynów korzystają zarówno producenci, jak i detaliści, jednak zmiana modelu konsumenta ogranicza w pewnym stopniu łańcuch dostaw, łącząc finalnego odbiorcę z magazynem, a nie ze sklepem stacjonarnym. Konsument ma coraz większe oczekiwania co do szybkości dostaw i dostępnego asortymentu. Wielokanałowość wpływa na to, że gdy towar w danym miejscu jest niedostępny, kupi tę samą rzecz w innym miejscu. Ten model jest idealnie widoczny w branży elektroniki użytkowej, ten sam smartfon kupimy w kilkunastu różnych punktach i na różnych stronach internetowych. Rola operatora logistycznego, który obsługuje sklep internetowy znacznie wzrasta, a jego wydajność świadczy o tym, czy zwiększy zyski swojego partnera, czy też nie.



Magdalena Kraszewska

Na ile Kuehne+Nagel przygotowane jest do Brexitu?

Kuehne+Nagel stara się jak najlepiej przygotować klientów do nowych wymagań i proponuje im proste rozwiązanie cyfrowe do przetwarzania i zarządzania formalnościami celnymi, tzw. Easy Brexit Solution. Jest to dedykowane narzędzie, dzięki któremu złożenie deklaracji eksportowej i/lub importowej jest znacznie ułatwione i zweryfikowane jeszcze przed przejazdem towarów przez granicę. Kuehne+Nagel przygotowało to rozwiązanie nie tylko dla swoich klientów, każdy eksporter lub importer prowadzący wymianę handlową między Wielką Brytanią i Unią Europejską będzie mógł skorzystać z tej usługi i nie martwić się o przepływ ładunków. Będziemy służyć klientom radą i pomagać w dostosowaniu ich biznesu do nowej rzeczywistości. W grudniu przeprowadziliśmy dla klientów webinarium w temacie Brexitu, nagranie z niego znajduje się na naszej stronie internetowej www.kuehne-nagel.pl – można odsłuchać i wiele się dowiedzieć w tym temacie. I



CAT jest liderem dostaw części w branży motoryzacyjnej na Ukrainie. Tam również skutecznie rozwija usługi magazynowe i transport międzynarodowy jeszcze bardziej na wschód

NOWY REGION CEE W STRUKTURACH CAT CARGO LOGISTICS

Pandemia Covid-19 zmobilizowała wiele przedsiębiorstw do rewizji strategii, adaptacji procesów i wprowadzania zmian w zarządzaniu firmą. Dotyczy to również CAT Cargo Logistics. Jednym z działań firmy, będących odpowiedzią na logistykę w niepewnych czasach, jest utworzenie regionu Centralnej i Wschodniej Europy (CEE) w strukturach tego operatora.

Po co stworzono ten region? – *Chcemy, aby nasze rozwiązania były lepiej dostosowane do dzisiejszych wyzwań, wyprzedzające konkurencję, jak również w pełni oparte na synergiach oraz systemach wspierających* – wyjaśnia Radosław Rożek, dyrektor zarządzający CAT LC Polska i regionu Centralnej i Wschodniej Europy. – *Poprzez synergie pomiędzy krajami wchodzącymi w struktury CEE, jak również dzięki zacieśnieniu współpracy komercyjnej oraz unifikacjom operacyjnym, chcemy zaoferować kompleksowe usługi na rynkach wschodnich oraz w Polsce* – dodaje.

Jest to możliwe dzięki mocno rozbudowanej infrastrukturze na Litwie i Ukrainie, jak również pozycji lidera na rynku polskim. To umożliwia realizację w regionie Centralnej i Wschodniej Europy regularnych połączeń drobnicowych i całopojazdowych oraz zapewnia najszybsze sieci dystrybucji lokalnych w tych właśnie krajach.

Jednym z kierunków rozwoju regionu CEE jest wzmocnienie sieci dystrybucji na Ukrainie oraz Litwie, co wiąże się z inwestycjami w nowe obiekty przeładunkowe, jak również z silnym rozwojem połączeń z krajami skandynawskimi. Ponadto, wykorzystując najlepszych ekspertów w regionie CEE, uruchomiono projekt ekspansji usług oferowanych przez CAT LC na rynki Rosji oraz Kazachstanu.

> Jednym z kierunków rozwoju regionu CEE jest wzmocnienie sieci dystrybucji na Ukrainie oraz Litwie, co wiąże się z inwestycjami w nowe obiekty przeładunkowe, jak również z silnym rozwojem połączeń z krajami skandynawskimi.

W ofercie flagowe usługi

Już teraz CAT LC jest liderem dostaw części w branży motoryzacyjnej na Ukrainie. Tam również skutecznie rozwija usługi magazynowe i transport międzynarodowy jeszcze bardziej na wschód. Dzięki kompleksowym usługom, na Ukrainie rokrocznie zwiększa swoje udziały, umacniając pozycję jako lidera rynku.

Kraje bałtyckie to z kolei silna i kompleksowa sieć dystrybucji. Sieć dedykowana w dużej części dla branży motoryzacyjnej, branży agro, jak również skutecznie rozwijanej branży oponiarskiej. Część rozwiązań w sieci dystrybucji firmy jest zasilana poprzez transport drobnicowy pomiędzy Polską i krajami bałtyckimi, jak również przez regularne przepływy z krajami skandynawskimi.

– *Planujemy również poszerzyć ofertę dla naszych klientów o połączenia z Rosją oraz Kazachstanem. Na rynku rosyjskim i azerbejdżańskim obecna jest już nasza siostrzana dywizja Groupe CAT – LV zajmująca się logistyką pojazdów, więc już dzisiaj skutecznie wspieramy się wiedzą naszych kolegów i koleżanek, realizując nasz projekt ekspansji* – informuje Radosław Rożek.

I chociaż firma nie wyklucza innych kierunków w przyszłości, to na obecną chwilę koncentruje się na rozwoju oddziałów wchodzących w skład regionu CEE, jednocześnie eksplorując rynki Rosji i Kazachstanu. Ma już regularne połączenia z Turkmenistanem oraz oddział CAT LV w Azerbejdżanie.

Klienci już czerpią profity

Rozwój usług na Wschodzie przynosi profity obecnym klientom CAT LC, a są nimi nowe możliwości dotyczące zarówno zakresu, jak i zasięgu usług. – *Wiele przedsiębiorstw właśnie na rynkach wschodnich*

szuka możliwości rozwoju i my właśnie możemy ich w tym wesprzeć. Bardzo często te rynki są traktowane pakietowo w kontekście wyboru operatora logistycznego, zwłaszcza rynek krajów bałtyckich. Mając regularne połączenia pomiędzy tymi krajami, zarówno FTL i drobnicowe, jak również ten sam system IT oraz zunifikowane procesy – jesteśmy gotowi do kompleksowej obsługi, świadcząc te same rozwiązania we wszystkich krajach – tłumaczy dyrektor zarządzający CAT LC.

Należy dodać, że poza własnymi oddziałami w krajach bałtyckich i na Ukrainie CAT również koncentruje się na rozwoju rynku

Poprzez synergię pomiędzy krajami wchodzącymi w struktury CEE, jak również dzięki zacieśnieniu współpracy komercyjnej oraz unifikacjom operacyjnym, CAT LC chce zaoferować kompleksowe usługi na rynkach wschodnich oraz w Polsce.

czeskiego, a także słowackiego oraz węgierskiego. Jednak wschodnie oddziały to silne podstawy do podbicia nowych rynków. Znaczenie ukraińskiego oddziału CAT LC będzie dodatkowo rosło wraz z rozszerzeniem działalności w Rosji i Kazachstanie. Firma już współpracuje z klientami z rynków wschodnich na Ukrainie i w krajach bałtyckich. Brak barier językowych, podobne bądź te same rozwiązania technologiczne, jak również zaawansowany, stabilny i jednakowy system IT we wszystkich krajach, to zdecydowanie silny szkielet dalszego rozwoju rynków wschodnich.

Dotychczasowy dynamiczny rozwój CAT LC w tej części Europy przełożył się na regularne codzienne połączenia z Ukrainą – kilka linii drobnicowych z krajami bałtyckimi, jak również dziesiątki połączeń FTL dziennie z krajami Unii Europejskiej.

Nadrzędne cele stawiane przed regionem CEE

Rynek ukraiński to zdecydowanie dalsze umacnianie pozycji lidera w dystrybucji lokalnej, m.in. dzięki eksploracji nowych branż, w tym olejowej, oponiarskiej czy maszyn rolniczych. – *Chcemy w najbliższym czasie jeszcze mocniej rozwinąć sieć naszych oddziałów w kraju, dostarczając obecnym i przyszłym klientom jeszcze większą elastyczność i kompleksowość dostaw. Podobne działania podjęliśmy również w krajach bałtyckich, umacniając sieć dystrybucji w każdym z nich. Wierzymy, że dalsze sukcesy leżą również w silnych i stabilnych rozwiązaniach dla dystrybucji z krajów skandynawskich, stąd też mocno rozwijamy nasze rozwiązania w Estonii, jednocześnie wzmacniając morskie połączenia drobnicowe. Jednym z elementów dalszego rozwoju będzie wzmocnienie działań spedycyjnych właśnie w tym kraju, z zaangażowaniem zespołu lokalnych specjalistów* – mówi Radosław Rożek.

Jeśli chodzi o rynek polski, to CAT LC bez przerwy pracuje nad rozwojem usług dedykowanych dystrybucji nocnej. Tutaj CAT jest liderem. – *Wierzymy, że dzięki nowym pomysłom i projektom nasze rozwiązania będą już za chwilę jeszcze bardziej atrakcyjne dla naszych klientów, pomagając im budować przewagę konkurencyjną* – podkreśla Radosław Rożek. Jednak w nadchodzącym roku 2021 firma również chce zainwestować w sieć dzienną, gdzie widzi ogromny potencjał dla usług już rozwiniętych w CAT LC, jak również nowych rozwiązań, które zamierza wprowadzić.

Ma też zamiar skorzystać z efektu synergii, dzięki komplementarności przepływów pomiędzy krajami. Radosław



Radosław Rożek



Dotychczasowy dynamiczny rozwój CAT LC w Europie Wschodniej przełożył się na regularne, codzienne połączenia z Ukrainą – kilka linii drobnicowych z krajami bałtyckimi, jak również dziesiątki połączeń FTL dziennie z krajami Unii Europejskiej

Rożek wylicza tu: uzupełnianie pustych przepływów, jeden system IT i rozwiązania technologiczne. Również umiejętne zarządzanie podwykonawcami transportowymi, jak też możliwości, jakie się przed nimi otwierają, gdy mają do dyspozycji tak wiele przepływów – są to obszary do wzmacniania rozwiązań dla przewozów międzynarodowych.

– *W pierwszej kolejności chcemy wykorzystać potencjał sprzedażowy naszych zespołów we wszystkich trzech krajach. Sprzedaż cross-sell, różnorodność i doświadczenie zespołu – wierzymy, że tutaj jest prawdziwy potencjał i możliwości rozwoju* – informuje Radosław Rożek. I dodaje: – *Wykorzystywanie lokalnych struktur to pierwszy etap, jednak rozpoczęliśmy również budowanie struktury w oparciu o region CEE – właśnie od decyzji dotyczących zarządzania i rozwoju sprzedaży. Jedna osoba na czele regionu, jak również jedna osoba odpowiedzialna za rozwój sprzedaży w regionie. Kolejne zmiany już wkrótce.*

Poza rozwojem komercyjnym, drugim filarem rozwoju CAT LC i korzystania z efektów synergii są procesy operacyjne, czyli już wspomniane systemy IT, unifikacje technologiczne i współdzielenie zasobów. Firma koncentruje się na rozwoju procesów, opierając się na wybranych rozwiązaniach wynikających z doświadczeń budowanej kultury Lean. – *Wierzę, że właśnie to eliminowanie marnotrawstwa i przejrzystość procesów, pozwala CAT LC wzmacniać swoje wartości usług dostarczanych klientom. Wymiana najlepszych praktyk, rozwiązań, ale również współdzielenie narzędzi i program wymiany pracowników, to kolejne działania na naszej mapie budowy wartości wynikających z utworzenia regionu CEE* – podsumowuje dyrektor.



Eliminacja klasycznego transportu opakowań ciężarówkami możliwa jest poprzez to, że ALPLA swoje własne zakłady produkcyjne umiejscawia „in house" – bezpośrednio w fabrykach klientów lub obok nich. Na linie pakujące trafiają one za pomocą przenośnika taśmowego

„ZIELONA LOGISTYKA" – MODEL IN HOUSE W BRANŻY OPAKOWANIOWEJ

Słowo „ekologia" dotyka niemalże każdej dziedziny naszego życia. Firmy stawiają na eko-innowacyjność zdając sobie sprawę z tego, że muszą poprzez swoją działalność minimalizować niepożądane oddziaływanie na środowisko naturalne. Firma ALPLA, producent opakowań z tworzyw sztucznych, w swych procesach logistycznych posiada unikalny model współpracy, który w znaczący sposób redukuje jej ślad węglowy.

Zapotrzebowanie na różnorodne opakowania stale rośnie, dlatego też branża opakowaniowa stanowi bardzo duży rynek, na którym działa ogromna ilość różnorodnych przedsiębiorstw. Jednocześnie, w kontekście działań proekologicznych, dużo mówi się o konieczności ustanowienia regulacji w skali globalnej, które będą miały znaczący wpływ na minimalizację negatywnego wpływu opakowań i ich produkcji na środowisko. Ich producenci szukają zatem eko-rozwiązań z dużym naciskiem na obszar transportu i logistyki. We wszystkich funkcjach logistycznych to właśnie transport zajmuje aż 80% całości i jest swoistym kołem zamachowym dla przemysłu i handlu. Tym samym ma ogromny wpływ na emisje gazów cieplarnianych do atmosfery.

Opakowania z tworzyw sztucznych nie mają dobrej prasy i z gruntu są uznawane za o wiele bardziej szkodliwe dla środowiska niż te produkowane z alternatywnych materiałów, np. ze szkła. Jest to efektem powielanych powszechnie w społeczeństwie mitów. Wyraźnym tego przykładem jest to, że jeśliby zadać pytanie, która butelka – ta z plastiku czy ze szkła – jest bardziej ekologiczna, z pewnością w zdecydowanej większości usłyszymy że oczywiście szklana. A jak jest faktycznie? Zaczynając od kwestii ich transportu na linii od producenta do np. rozlewni napojów, a następnie przetransportowania do sklepów.

Butelka PET o pojemności 330 ml waży około 18 gramów, podczas gdy porównywalna szklana butelka około 200 gramów, a nawet więcej. Ta znacząca różnica powoduje, że na transport napojów w butelkach z tworzywa sztucznego potrzeba do 40% mniej paliwa niż w przypadku butelek szklanych.

Producenci butelek z tworzywa PET w optymalizacji procesów logistycznych powszechnie stosują również rozwiązanie polegające na dostarczaniu do rozlewni napojów nie gotowych butelek, a ich „preform", które są wydmuchiwane do właściwych rozmiarów na miejscu. Zarówno transport butelek PET jak i preform PET wymaga znacznie mniej miejsca w pojeździe niż taka sama ilość

> Bardzo ważnym rozwiązaniem jest metoda just-in-time polegająca na dostarczaniu materiałów potrzebnych do wytworzenia produktów dokładnie w takiej ilości, jakiej potrzebuje firma, i dokładnie w takim czasie, w jakim są one potrzebne.

ALPLA



- Produkuje opakowania z tworzyw sztucznych dla sektorów: żywność, napoje, przemysł farmaceutyczny, oleje i smary, artykuły gospodarstwa domowego oraz kosmetyki.
- Zatrudnia 20 900 pracowników w 181 lokalizacjach na terenie 46 krajów.
- W Polsce produkuje opakowania z tworzyw sztucznych w 4 zakładach oraz posiada zakład recyklingu (PRT Radomsko).
- Firma dąży do tworzenia wydajnej gospodarki obiegowej w branży opakowań. Prowadzi własne zakłady recyklingu PET i HDPE w Austrii, Polsce i Hiszpanii oraz w formie spółek joint venture w Meksyku i Niemczech. Ich roczna wydajność to około 75 tys. ton recyklatu rPET.
- Prowadzi liczne działania edukacyjne celem zwiększenia świadomości dotyczącej znaczenia recyclingu.
- Podpisując w 2018 r. globalne zobowiązania New Plastics Economy Global Commitment Ellen McArthur's Foundation, zobowiązała się, że do 2025 r. wszystkie opakowania będą w pełni podlegały recyklingowi, a ilość materiałów pochodzących z recyklingu wzrośnie do 25% użytych materiałów.

butelek szklanych, co dodatkowo obniża wydatki energetyczne.

In house produkcji

W ramach eko-innowacji w branży opakowań z tworzyw sztucznych można iść jeszcze o krok dalej i w niektórych przypadkach eliminować z łańcucha logistycznego transport. Takie rozwiązanie od lat skutecznie realizuje firma ALPLA, producent wysokiej jakości opakowań z tworzyw sztucznych, w swojej strategii dążąca do tworzenia wydajnej gospodarki o obiegu zamkniętym.

Eliminacja klasycznego transportu opakowań ciężarówkami możliwa jest poprzez to, że ALPLA swoje własne zakłady produkcyjne umiejscawia *in house*, czyli bezpośrednio w fabrykach swoich klientów lub tuż obok nich. Ten unikalny model współpracy pozwala na to, aby opakowania trafiały na linie pakujące za pomocą przenośnika taśmowego.

To rozwiązanie logistyczne niesie za sobą szereg dodatkowych korzyści. Wykorzystywanie szybkiego łańcucha dostaw jest znaczącą składową wpływającą na sukces przedsiębiorstw szczególnie w sytuacji, gdzie popyt rynkowy stale się zmienia. Mowa tu o minimalizacji efektu *bullwhip*, czyli problemu dopasowania podaży i popytu. Tak prowadzone operacje i procesy przekładają się na efektywne wykorzystanie dostępnych zasobów i minimalizują generowanie dodatkowych kosztów.

> Transport butelek PET jak i preform PET wymaga znacznie mniej miejsca w pojeździe niż taka sama ilość butelek szklanych, co dodatkowo obniża wydatki energetyczne.

– Takie operacje wewnętrzne nie są standardowe dla każdego zakładu i wymagają indywidualnego podejścia, dlatego rozwiązania produkcyjne i logistyczne szyte są przez nas na miarę. Każda strategia operacyjna i konfiguracja maszyn jest zaprojektowana w sposób unikalny, w oparciu o procesy klienta, m.in. bezpośrednie sprzężenie linii formowania i linii napełniania, produkcję z magazynu buforowego, czy też systemy paletyzacji i depaletyzacji – mówi Mariusz Musiał, dyrektor zarządzający ALPLA w Polsce.

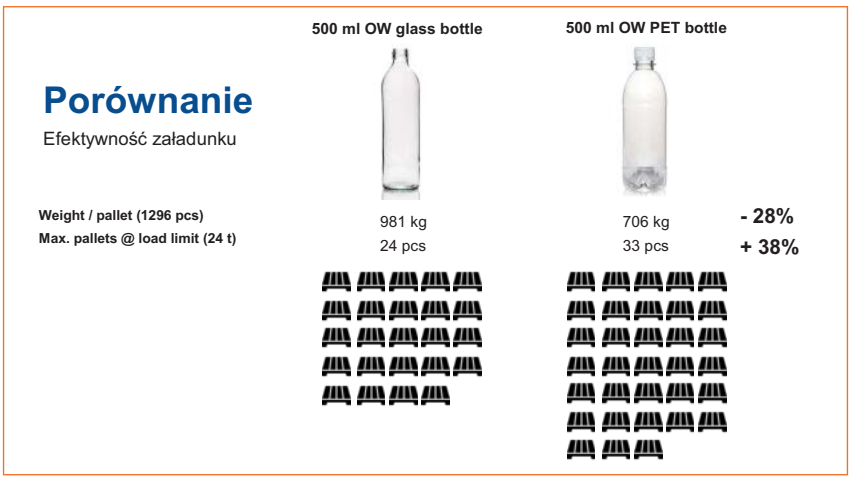
Just-in-time

Bardzo ważnym rozwiązaniem jest również *metoda just-in-time* polegająca na dostarczaniu materiałów potrzebnych do wytworzenia produktów dokładnie w takiej ilości, jakiej potrzebuje firma, i dokładnie w takim czasie, w jakim są one potrzebne.

Firma ALPLA na całym świecie posiada 181 zakładów produkcyjnych, z czego aż 71 jako zakłady własne, tuż obok klientów. W 2019 r. zakłady te uniknęły emisji około 43 tys. ton CO_2, co jest ogromnym wkładem w ochronę środowiska.

To, jak dużą wartością jest 43 tys. ton niewyemitowanego do atmosfery CO_2 można sobie wyobrazić uciekając się do porównań – otóż jest to równowartość tego, co ponad 2 mln drzew pobrałyby z powietrza, a także tyle co 1,3 mln przejazdów pociągiem z Monachium do Berlina i z powrotem lub 13 tys. przelotów samolotem z Wiednia do Rio de Janeiro.

Proekologiczna logistyka wpisuje się we współczesne trendy ochrony środowiska naturalnego. Poszukiwanie i wdrażanie eko-rozwiązań, to nie moda a konieczne działania, które stanowią odpowiedź na oczekiwania klientów coraz częściej wybierających tych partnerów biznesowych, którzy potrafią to realizować.



Czerwona, plastikowa ćwierć-paleta umożliwia tworzenie gotowych do ekspozycji produktów na atrakcyjnym standzie oraz lepsze wykorzystanie przestrzeni w sklepie



ZARZĄDZANIE GOSPODARKĄ PALETOWĄ

La Pallete Rouge (LPR), to firma logistyczna zajmująca się wynajmem palet, obsługująca głównie branżę FMCG oraz sieci handlowe. Powstała w 1992 roku we Francji i bardzo szybko weszła na rynki pozostałych państw europejskich.

LPR jest częścią Euro Pool Group (EPG) – europejskiego dostawcy usług logistycznych, które obejmują standardowe opakowania zwrotne i wielokrotnego użytku. W Polsce działa od 7 lat, a przyrost roczny jest dwucyfrowy r/r. Firma LPR zarządza ponad 100 mln palet rocznie oraz ma ponad 26 tys. punktów ich odbioru. Każdy oddział ma wyspecjalizowany zespół kierujący działaniami na poziomie lokalnym. Dzięki nowoczesnym systemom informatycznym LPR może oferować usługi na najwyższym poziomie klientom w całej Europie.

Jakość palet na pierwszym miejscu

LPR Polska to zaangażowany i profesjonalny zespół prowadzący aktywną działalność i dostosowujący usługi do potrzeb klientów. Priorytetem jest zaspokajanie ich potrzeb, zapewnianie palet wysokiej jakości, zarządzanie odzyskiwaniem/odbiorem zasobów oraz rozwiązywanie wszelkich kwestii we współpracy z klientem. 27-letnie doświadczenie na rynku europejskim pomogło firmie zbudować markę czerwonej palety w Polsce, promującej wynajem palet i potwierdzającej jej solidność jako partnera realizującego ambitne projekty.

W Polsce firma posiada trzy centra serwisowe i centralę w Warszawie. Polskie biuro zarządza również strefą CEE i krajami bałtyckimi. LPR dość szybko zbudował pozycję, gdyż wynajem palet w *poolu* zamkniętym ma u nas przyszłość i jest coraz częściej brany pod uwagę. Podczas kierowania gospodarką paletową wiele przedsiębiorstw zmaga się z problemem strat palet i ponosi koszty wynikające m.in. z konieczności uzupełnienia braków. Zminimalizowanie tych wydatków jest możliwe dzięki wynajmowaniu palet od firm zewnętrznych.

Część procesów dotyczących zarządzania systemem paletowym można zautomatyzować. Rozwiązaniem dla wewnętrznego nadzorowania obrotu palet i inwestowania w narzędzia IT jest współpraca z operatorami *pooli* paletowych. Dzięki korzystaniu z profesjonalnych systemów informacyjncych, LPR może monitorować przebieg kolejnych etapów łańcucha dostaw. Klienci zyskują kompleksową obsługę, a większość obowiązków oraz odpowiedzialność za ich realizację znajduje się po stronie operatora *poolu*.

LPR używając czerwonych palet przyczynia się do zmniejszania ilości odpadów, wpływając pozytywnie na środowisko. Ponadto, za sprawą wysokiej jakości drewna, palety krążą w obiegu zamkniętym 8-10 lat. LPR posiada certyfikat kontroli pochodzenia produktu PEFC Chain of Custody od 2010 r., co potwierdza gwarancję pochodzenia drewna do produkcji palet z lasów zarządzanych w sposób przyjazny dla środowiska.

Nowa paleta wystawowa LPR

Firma LPR oferuje nowy nośnik, który poprawi sprzedaż poprzez wzrost wydajności na ostatnim odcinku łańcucha dostaw. Nasza czerwona, plastikowa ćwierć-paleta umożliwia tworzenie gotowych do ekspozycji produktów na atrakcyjnym standzie oraz lepsze wykorzystanie przestrzeni w sklepie. Dodatkowo ma wpływ na zaoszczędzenie czasu na potrzeby promocyjne produktu oraz poprawę ekspozycji i zwiększenie sprzedaży w sklepach. Korzystanie z czerwonych ćwierć-palet przyczynia się do optymalizacji kosztów, transportu i magazynowania.

Palety wystawowe są wykonane z wysokiej jakości, wytrzymałego i odpornego na zanieczyszczenia polipropylenu oraz zabezpieczają produkt przed zniszczeniem, zabrudzeniem i wilgocią. Plastikowa paleta LPR posiada możliwość składowania jednej na drugiej, co pozwala oszczędzić na transporcie do 60%. Wymiary 600×400 mm sprawiają, że jest kompatybilna z każdym standardowym sprzętem oraz akceptowana w całym łańcuchu dostaw. To rozwiązanie błyskawicznie zyskuje popularność na rynku retail. Coraz szersza gama produktów jest prezentowana na standzie wykorzystującym czerwoną ćwierć-paletę. Na polskim rynku wyraźnie zaznacza się przewaga sklepów typu *convinience* oraz małych formatów, dla których kluczowe jest dobre zagospodarowanie przestrzeni, w czym pomagają kompaktowe wymiary palety typu *display*.

LPR – ZNACZĄCY GRACZ NA RYNKU WYNAJMU PALET

LPR działa w Polsce już od 7 lat. Jak firma się rozwija i jaka jest jej przyszłość, mówi Tiago Costa, Country Manager LPR Poland.

Jak opisze Pan postęp firmy na tym rynku?

LPR jest bardzo zadowolony z rozwoju firmy na polskim rynku. Od początku działalności w Polsce, widzieliśmy, że mamy dużą przestrzeń do wypełnienia. Umocniliśmy pozycję dzięki ścisłej współpracy z naszymi klientami oraz sieciami handlowymi.

W 2020 r. zrealizujemy w Polsce ponad 11 mln ruchów paletowych. Nasza masa krytyczna z roku na rok dynamicznie rośnie dzięki zaufaniu klientów. Ponadto LPR stawia na rozwój nowoczesnej sieci Centrów Serwisowych. Obecnie jesteśmy dostępni w Grodzisku Mazowieckim, Sosnowcu oraz Pile, mając do dyspozycji powierzchnię ponad 15 tys m^2.

Czy wynajem palet wciąż rozwija się w Polsce?

Rynek jest dość dojrzały pod względem znajomości głównych zalet systemu wynajmu palet. Co więcej, najwięksi gracze detaliczni wspierają rozwój *poolingu* palet w łańcuchu dostaw ze względu na optymalizację procesów logistycznych, ich jakość i zrównoważony rozwój. Międzynarodowe sieci, takie jak: Jeronimo Martins (Biedronka), Lidl, Kaufland, Auchan, Carrefour, były wcześniejszymi odbiorcami rozwiązań *poolingowych* ze względu na korzyści i optymalizację, jakie miały możliwość uzyskać przez lata w europejskim łańcuchu dostaw. Dzięki temu polscy lokalni detaliści podążają za tym samym trendem i są również świetnymi zwolennikami rozwoju *poolingu* palet.



Zarządzanie pulą palet w LPR jest w 100% obiegiem zamkniętym

Z jakiej gałęzi działalności pochodzą klienci LPR?

LPR współpracuje z producentami FMCG, międzynarodowymi i lokalnymi firmami. Skupiamy się na sektorach o bardzo dużej rotacji, takich jak produkty świeże, mleczarskie, napoje i suche produkty spożywcze. LPR posiada w swoim portfolio szeroką gamę palet drewnianych i plastikowych: palety EUR 1200×800 mm, półpaleta 800×600 mm i ćwierćpaleta 400×600 mm.

W ciągu ostatnich kilku lat Circular Economy cieszy się dużym zainteresowaniem wielu firm. Jaka jest rola LPR w tym zakresie?

LPR kładzie duży nacisk na zrównoważony rozwój. Od ponad 26 lat pracuje nad modelem biznesowym gospodarki o obiegu zamkniętym. Zarządzanie pulą palet w LPR jest w 100% obiegiem zamkniętym, a od wielu lat wspólnie z naszymi klientami i detalistami opracowujemy modele zrównoważonej optymalizacji łańcucha dostaw. Na szczęście coraz więcej interesariuszy działających w łańcuchu dostaw zaczęło opracowywać politykę zrównoważonego rozwoju i wdrażać środki mające na celu ograniczenie emisji dwutlenku węgla. LPR wspiera niezliczone inicjatywy w Europie, promujące zrównoważony rozwój i gospodarkę o obiegu zamkniętym. W Polsce od 2018 r. LPR i Euro Pool System współpracują z European Conferences, organizatorem Retail Summit, w celu przyznania „Sustainability Award" dla sieci handlowej i producenta FMCG, który zrealizował najlepszy projekt zrównoważonego rozwoju w łańcuchu dostaw w Polsce. Ponadto, LPR co roku dokonuje analiz, aby zmierzyć redukcję emisji CO_2 u klientów i sprzedawców w Europie.

LPR wprowadza nowa ćwierćpaletę. Czy może Pan powiedzieć więcej o tym projekcie?

Nowa paleta Red Quarter została wprowadzona na rynek w połowie roku.



Tiago Costa

Polska była pierwszym krajem w Europie, w którym oficjalnie ją wprowadzono. Ten model to krok naprzód w stosunku do poprzedniej palety. W sklepach detalicznych coraz większe znaczenie mają ćwierćpalety ekspozycyjne. Polska jest jednym z krajów europejskich korzystających z większej ich liczby. Opinie o nowej palecie od sprzedawców detalicznych i producentów FMCG są niezwykle pozytywne, a więc będziemy rozwijać ten produkt.

Jakie są plany LPR na przyszłość?

Chcemy utrzymać dynamiczny rozwój w Europie, w szczególności w Polsce i regione CEE. LPR ma bardzo jasną wizję zrównoważonego rozwoju firmy oraz osiągnięcia maksymalnego zasięgu na terenie krajów UE. Dodatkowo, dzięki partnerstwu i synergii z siostrzaną spółką Euro Pool System, która jest największa firmą w branży w Europie i zajmuje się wynajmem skrzynek na świeże produkty, możemy wpływać na nasz rozwój i ekspansję. Głównym celem LPR jest ugruntowanie pozycji gracza nr 1 pod względem jakości palet, obsługi oraz bliskości z naszymi klientami.



Nowe skrzydło bramy przemysłowej Efaflex jest wyjątkowo wytrzymałe i trwałe, zapewnia doskonałą izolację cieplną i akustyczną. Producent oferuje także seryjnie izolowane, termicznie lamele EFA-THERM® do bram EFA-SST®

INTELIGENTNE STEROWANIE BRAMAMI

FIRMA SIG COMBIBLOC WDROŻYŁA SYSTEM KOMUNIKACJI POMIĘDZY POJAZDAMI STEROWANYMI AUTOMATYCZNIE (AGV) I BRAMAMI

Pojazdy AGV (Automatic Guided Vehicles) przewożą ogromne rolki materiału z magazynu na linie produkcyjne. Wszędzie widać ruch, ale na hali nie ma prawie żadnych osób. Gdy pojazdy przejeżdżają, bramy otwierają i zamykają się bardzo szybko. Są to przemysłowe bramy szybkobieżne EFA-SST, EFA-STT i EFA SRT firmy Efaflex. Pojazdy AGV i bramy „komunikują się" ze sobą – połączone zostały w inteligentną sieć, w której automatycznie odbierają od pojazdów impulsy do otwierania (w nowej śluzie nawet 250 – 300 razy dziennie). Działają przy tym bezawaryjnie.

Firma SIG Combibloc z Linnich, wiodący dostawca systemów i rozwiązań w zakresie opakowań aseptycznych, zamontowała u siebie bramy szybkobieżne, szczelne przy posadzce, do zamykania hal i śluz wielobramowych. Powód – nawet najmniejszy owad nie może dostać się do obszarów magazynowych i produkcyjnych. Firma podlega bowiem surowym przepisom w zakresie produkcji i pakowania żywności, a podobnie jak wszystkie fabryki SIG, również zakłady produkcyjne w Linnich są certyfikowane zgodnie z odpowiednimi systemami zarządzania jakością, środowiskiem i higieną. Wszystko po to, aby zapewnić bezpieczeństwo żywności, materiałów i systemów opakowaniowych, a także zachować wysoki poziom higieny w obszarach produkcji i magazynowania.

Ze względów praktycznych

– W naszej fabryce mamy około 113 bram, z których 80% to bramy Efaflex – informuje Dieter Spelz, odpowiedzialny za infrastrukturę w SIG Combibloc w Linnich i za wszystko, co ma związek z budynkami na terenie zakładu (w tym za nowe budynki i remonty). *– Wcześniej często zdarzały się różnego typu uszkodzenia bram wskutek kolizji z pojazdami, ale odkąd mamy produkty Efaflex, praktycznie nie ma takich sytuacji. Dlatego zamierzamy stopniowo wyposażyć cały obiekt w bramy Efaflex* – mówi Dieter Spelz i wyjaśnia, dlaczego ceni sobie współpracę ze specjalistą od szybkobieżnych bram przemysłowych. *– Serwis i obsługa Efaflex działają bardzo elastycznie, np. kiedy mieliśmy mało miejsca na jedną z bram, otrzymaliśmy produkt z węższymi lamelami i zmniejszoną kasetą płaszcza. Rozwiązanie to bardzo nam odpowiada, dlatego nadal je stosujemy* – tłumaczy.

Dieter Spelz tłumaczy także potrzebę związaną z niezawodnością bram. *– Szukaliśmy rozwiązań, które zachowają sprawny przebieg naszej produkcji. Dlaczego? Na dziale powlekania używamy folii polietylenowych o grubości mierzonej w mikrometrach. Gdyby pojawił się np. przeciąg, folie natychmiast by się odwinęły. Oznaczałoby to przestój na produkcji* – mówi. Tymczasem w razie ewentualnej awarii serwis Efaflex (z oddziału w Hilden) zareaguje natychmiast i przybędzie najpóźniej następnego dnia.

Bramy EFA-SST® o szczególnych parametrach

Inżynierowie z Efaflex przeprojektowali szybkobieżne bramy spiralne do zamykania hal, poprawiając ich właściwości fizyczne i optymalizując funkcjonalność. Nowe skrzydło bramy przemysłowej Efaflex jest wyjątkowo wytrzymałe i trwałe, zapewnia doskonałą izolację cieplną i akustyczną. Producent oferuje także seryjnie izolowane, termicznie lamele EFA-THERM® do bram EFA-SST®. W zależności od swojej wielkości i liczby lamelek ISO, bramy osiągają doskonałe wartości współczynnika przenikania ciepła, co zapewnia komfortową temperaturę pracy. Z kolei w zależności od wymaganego dostępu światła i lokalizacji bramy, klienci Efaflex mogą wybrać liczbę przezroczystych lameli EFA-CLEAR® w zakupionych bramach EFA-SST®. Bramy są dostarczane w standardowych rozmiarach – do 10 tys. mm szerokości i 12 tys. mm wysokości.

Dostawa może objąć także przebadaną (TÜV), liniową kurtynę świetlną EFA-TLG®, która działa dokładnie w płaszczyźnie zamykania się bramy. Ten system bezpieczeństwa jest w pełni zintegrowany z ościeżnicami bocznymi bramy i generuje kurtynę świetlną (na podczerwień) do wysokości 2,5 m. Przeszkody są wykrywane bezdotykowo, a automatyczne zamykanie bramy jest natychmiast zatrzymywane, gdy zostanie namierzona przeszkoda. Ze względu na swoje właściwości, brama EFA-SST® jest rozwiązaniem do prawie wszystkich zastosowań z branży logistycznej.



W zależności od swojej wielkości i liczby lamelek ISO, bramy osiągają doskonałe wartości współczynnika przenikania ciepła, co zapewnia komfortową temperaturę pracy

Niektóre z bram EFA-SST w zakładzie w Linnich są także dostosowane do stosowania w strefach zagrożonych wybuchem. Bramy EFA-SST ATEX są opracowane zgodnie z dyrektywą ATEX 2014/34/UE, czyli dopuszczone do stosowania w strefie EX 1 (II 2G IIB T4 Gb), w strefie 2 (II 3G IIB T4 Gc), w strefie 21 (II 2D IIIB 135°C Db) i w strefie 22 (II 3D IIIB 135°C Dc). I

FIRMA SIG

- Wiodący dostawca systemów i rozwiązań w zakresie opakowań aseptycznych, założony w 1853 r., z siedzibą główną w Neuhausen w Szwajcarii.
- Współpracuje z klientami na partnerskich zasadach – tak, aby żywność i napoje mogły być dostarczane konsumentom na całym świecie w bezpieczny, zrównoważony i niedrogi sposób.
- SIG to kompleksowe rozwiązania, zróżnicowane produkty, inteligentne fabryki i opakowania sieciowe – wszystko, co zaspokaja zmieniające się potrzeby konsumentów. Firma odpowiada na te potrzeby poprzez stosowane technologie i wdrożone innowacje.
- W 2018 r. SIG wyprodukował 35 mld opakowań i osiągnął obroty w wysokości 1,7 mld euro.

CAR SHARING? UBER?

TERAZ PROSTO I SZYBKO WYNAJMIESZ NAWET WÓZEK WIDŁOWY!

Może to jeszcze nie czas, kiedy za wynajem wózka widłowego zapłacisz aplikacją, ale inspirację wynajmem samochodów czy branżą przewozu osób wyraźnie widać w intralogistyce. Ma być łatwo, szybko i wygodnie. Na rynku pojawiła się już opcja płatności wyłącznie za przepracowane motogodziny.



Firma Jungheinrich do swoich wózków widłowych znajdujących się we flocie wynajmu montuje skrzynkę telematyczną. Na aplikacji na smartfonie można odczytać, jak długo dany wózek pracował. Dzięki integracji z systemem teleinformatycznym producenta, klient otrzymuje fakturę wyłącznie za wykorzystane motogodziny. Prościej się już nie da! Obecnie, kiedy firmy muszą być elastyczne, a popyt jest zmienny, to idealne rozwiązanie dla wszystkich przedsiębiorstw korzystających z wózków widłowych, niezależnie od ich wielkości i rodzaju działalności. I



Maut mógł uwzględniać wyłącznie koszty infrastruktury drogowej, jej budowy, eksploatacji, utrzymania i rozwoju, tymczasem uwzględniał również koszty utrzymania policji drogowej

JAK ODZYSKAĆ NIESŁUSZNIE POBRANE OPŁATY DROGOWE (MAUT) W NIEMCZECH?

Korzystny dla przewoźników wyrok (sygnatura C-321/19) Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 28 października 2020 r. (dalej: TSUE) w sprawie naliczania wysokości myta przez Niemcy to jedno z ważniejszych dla polskich przewoźników orzeczeń z ostatnich miesięcy.

W wyroku tym TSUE orzekł, iż sposób obliczania niemieckiej opłaty drogowej od ciężarówek nie jest zgodny z prawem Unii Europejskiej. Przedmiotem rozważań w Wyższym Sądzie Administracyjnym w Munster była wykładnia dyrektywy 1999/62 z dnia 17 czerwca 1999 r. w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe. TSUE stwierdził w nich jednoznacznie, iż – *Kosztów związanych z policją drogową nie można zatem uważać za „koszty eksploatacji", o których mowa art. 7 ust. 9 zmienionej dyrektywy 1999/62.*

Poniżej zamieściliśmy praktyczne i niezbędne informacje w kwestii zwrotu pobranego myta.

Kto może odzyskać MAUT?

Maut (zwany potocznie również: Toll Collect) może odzyskać każdy przewoźnik, niezależnie od formy prowadzenia działalności gospodarczej (dotyczy to zarówno jednoosobowych działalności gospodarczych, jak też spółek osobowych czy kapitałowych), istotną kwestią jest fakt uiszczenia opłat drogowych w okresie od 2017 do 2019 roku. Zwrotu może domagać się każdy kto opłacił maut (myto). Zwrot opłaty drogowej nie jest automatyczny i należy o niego odpowiednio zawnioskować. Jako kancelaria z kilkunastoletnim doświadczeniem oraz silnym i doświadczonym zespołem prawników możemy szybko i sprawnie pomóc przewoźnikom w tym procesie.

> Zwrotu może domagać się każdy kto opłacił maut (myto). Zwrot opłaty drogowej nie jest automatyczny i należy o niego odpowiednio zawnioskować.

WAŻNE!
Roszczenia o zwrot mautu ulegają przedawnieniu. Nie zwlekaj z rozpoczęciem działania! Z końcem 2020 roku ulega przedawnieniu cały 2017 rok!

Z jakiego okresu można odzyskać maut?

Już teraz do kancelarii mogą zgłaszać się firmy transportowe, które płaciły niesłusznie naliczane opłaty drogowe w latach 2017-2020. Nie jest istotny sposób uiszczania opłat, tj. bez większego znaczenia pozostaje fakt opłacania w trybie przedpłaconym bezpośrednio do Toll Collect, czy też za pośrednictwem kart pa-

liwowych, istotną kwestią jest jedynie fakt jej uiszczenia i załączenie stosownych dokumentów, które pozwolą nam wykazać, iż opłata została faktycznie poniesiona.

Zgodnie z treścią w/w orzeczenia, niemieckie sądy powinny stosować zarówno w stosunkach prawnych przed wydaniem orzeczenia w sprawie wniosku o dokonanie wykładni, jeżeli ponadto spełnione są przesłanki wszczęcia przed właściwym sądem postępowania w sprawie związanej ze stosowaniem takiej normy. Pomimo iż strona niemiecka wnioskowała o ograniczenie w czasie skutków w/w orzeczenia, to jednak nie wykazała w sposób dostateczny przesłanki dobrej wiary zainteresowanych, w związku z czym Trybunał Sprawiedliwości orzekł, iż: – *W tych okolicznościach nie ma podstaw do ograniczenia w czasie skutków niniejszego wyroku.*

Jaką kwotę zwrotu mauta można otrzymać?

Państwo niemieckie jest zobowiązane do zwrotu kwoty odpowiadającej 3,8% lub 6% wysokości uiszczonej opłaty drogowej. Maut, zgodnie z dyrektywą 1999/62 z dnia 17 czerwca 1999 r. w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe, mógł uwzględniać wyłącznie koszty infrastruktury, koszty budowy, eksploatacji, utrzymania i rozwoju danej sieci infrastruktury drogowej, tymczasem niemiecka opłata drogowa uwzględniała również koszty utrzymania policji drogowej. W zależności od wielkości floty, kwota ta może wahać się od kilku tysięcy do nawet kilkuset tysięcy euro.

– Artykuł 7 ust. 9 dyrektywy 1999/62, zmienionej dyrektywą 2006/38, należy interpretować w ten sposób, że sprzeciwia się on temu, by opłaty za przejazd wyliczane na podstawie średniej ważonej przekraczały koszty infrastruktury danej sieci infrastruktury o 3,8% lub 6% z powodu istotnych błędów w obliczeniach lub z powodu uwzględnienia kosztów niewchodzących w zakres pojęcia „kosztów infrastruktury" w rozumieniu tego przepisu.

Aby skutecznie zatrzymać bieg przedawnienia i tym samym w pewny sposób odzyskać nadpłacone myto, należy złożyć właściwie uargumentowany i udokumentowany wniosek do Ministerstwa Infrastruktury, reprezentowanego przez Urząd ds. Transportu, tj. Bundesamt für Güterverkehr.

Dlaczego można odzyskać część mauta?

Opłatę drogową w Niemczech można odzyskać, ponieważ w dniu 28 października 2020 roku Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wydał wyrok w sprawie o sygnaturze C-321/19 stwierdzając, że sposób naliczania wysokości myta przez Niemcy był niezgodny z obowiązującą dyrektywą.

Opłatę drogową w Niemczech można odzyskać ponieważ w dniu 28 października 2020 r. Trybunał Sprawiedliwość Unii Europejskiej wydał wyrok w sprawie, o sygnaturze C-321/19, stwierdzając że sposób naliczania wysokości myta przez Niemcy był niezgodny z obowiązującą dyrektywą.

Odnosząc się szczegółowo do zagadnienia:

– Artykuł 7 ust. 9 dyrektywy 1999/62/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 czerwca 1999 r. w sprawie pobierania opłat za użytkowanie niektórych typów infrastruktury przez pojazdy ciężarowe, zmienionej dyrektywą 2006/38/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 maja 2006 r., należy interpretować w ten sposób, że koszty związane z policją drogową nie wchodzą w zakres pojęcia „kosztów eksploatacji" w rozumieniu tego przepisu.

Jak odzyskać zapłacone opłaty drogowe?

Należy wszcząć postępowanie administracyjne o zwrot opłaty. Postępowanie można prowadzić samemu lub skorzystać z pomocy Kancelarii Transportowej LEGALTRANS, która za pośrednictwem niemieckiego oddziału od sześciu miesięcy pilotowała sprawę oraz przygotowywała się do obsługi polskich przewoźników w tym zakresie.

Celem uniknięcia przedawnienia części przysługującego zwrotu wszystkie czynności należy dokonać przed końcem bieżącego roku.

Aby skutecznie zatrzymać bieg przedawnienia i tym samym w pewny sposób odzyskać nadpłacone myto, należy złożyć właściwie uargumentowany i udokumentowany wniosek do Ministerstwa Infrastruktury, reprezentowanego przez Urząd ds. Transportu, tj. Bundesamt für Güterverkehr.

Wniosek musi być kompletny i odpowiednio uzasadniony, w przeciwnym wypadku jest nieskuteczny. Jeśli wniosek zostanie złożony w formie nieskutecznej, nie zatrzymuje biegu przedawnienia. I

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS powstała w wyniku zapotrzebowania rynku transportowego na usługi z zakresu doradztwa prawnego oraz z myślą o przedsiębiorstwach wykonujących transport drogowy. Oferta kancelarii skierowana jest do podmiotów, którym zależy na profesjonalnej oraz specjalistycznej obsłudze prawnej w zakresie transportu drogowego.

Kancelaria Transportowa LEGALTRANS Sp. z o.o.
ul. Batalionu Barbara 13,
33-101 Tarnów

BIURO OBSŁUGI KLIENTA
+48 531 560 920
+48 14 657 67 77
kancelaria@kt-legaltrans.pl

LEGALTRANS
KANCELARIA TRANSPORTOWA

Chcesz szybko odzyskać opłaty?
SKONTAKTUJ SIE Z NAMI NIEZWŁOCZNIE:
531 560 920; 791 694 777; 531 560 930



Zgodnie art. 77(5) KP można dowolnie kształtować wysokość diet zagranicznych oraz innych składników będących zwrotem kosztów, które nie są oskładkowane, a lądują bezpośrednio w kieszeni kierowcy

Fot. IVECO

JAKIE ZMIANY WARTO WDROŻYĆ W FIRMIE TRANSPORTOWEJ PRZED KOŃCEM ROKU?

Przełom roku to czas podsumowań oraz planów na kolejny okres. W firmie transportowej jest to czas weryfikacji dokumentów z podróży służbowych (uzupełnianie zaległych rozliczeń), weryfikacja ryczałtów za nadgodziny i pracę w nocy oraz dyżury. Wszyscy chcemy wejść w nowy rok bez zaległości – czy to się uda?

Analiza i poprawa procesów, jakie zachodzą wewnątrz firmy, to najlepszy krok do rozwoju. Skoro nowy rok zakorzenił się w naszej mentalności jako moment zmian, wykorzystajmy ten czas w pełni – zwróćmy zatem uwagę na optymalizację obciążeń finansowych i przyjrzyjmy się 3 zmianom, jakie zaczną obowiązywać od 1 stycznia.

Podwyższenie miesięcznego wynagrodzenia zgodnie z wymogami ustawy

Jak co roku, polskie przepisy wymagają dostosowania składników płacowych do wymogu osiągnięcia minimalnego wynagrodzenia miesięcznego. W 2021 r. będzie to kwota 2800 zł brutto dla pracownika na etacie. Przy tej okazji można zaprojektować w swojej firmie odpowiednią strukturę wynagrodzenia, która obniży koszty związane z nadgodzinami, dyżurami i dopłatami do płac minimalnych w Europie.

W związku z podwyższeniem kwoty miesięcznego wynagrodzenia, można te 200 zł przeznaczyć na rozpoczęcie budowania bardziej zaawansowanej struktury w umowie o pracę. – *Te wymagane 200 zł brutto można uzyskać poprzez wprowadzenie składnika, który będzie jednocześnie do wykorzystania w rozliczeniu płac minimalnych UE. Warto jednak zaznaczyć, że istnieją różne formy stosowania tej metody, które mają różne konsekwencje. Zastosowanie np. stałej premii może powodować podwyższenie stawki za nadgodziny. Dlatego o wiele bezpieczniejszym jest zastosowanie specjalnego, dedykowanego składnika „Wyrównanie płacy minimalnej UE". Składnik taki prawidłowo wyrównuje polską płacę minimalną, a jednocześnie jest dedykowany dokładnie na wybrane należności płacy zagranicznej* – mówi Mariusz Hendzel, ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP. Rozliczamy go proporcjonalnie do wysokości dopłat, a nie do liczby godzin przepracowanych w Niemczech czy Francji, gdyż liczba godzin wcale nie determinuje bezpośrednio wysokości wypłaty.

Dopasowanie wysokości diety zagranicznej oraz ryczałtów noclegowych

Podsumowanie całego roku daje bardzo dobry materiał do analiz finansowych. W praktyce takie zaawansowane analizy finansowe wykorzystują największe firmy, które są świadome tego, że nawet kilka procent oszczędności w skali dużej firmy daje wymierne efekty. Dla mniejszych firm odpowiednie przekierowanie

Składnik umowy o pracę „Wyrównanie płacy minimalnej UE" prawidłowo wyrównuje polską płacę minimalną, a jednocześnie jest dedykowany dokładnie na wybrane należności płacy zagranicznej.



Fot. GEFCO

W „Ustawie o czasie pracy kierowców" znajdują się regulacje o dodatkowej porze nocnej ograniczającej możliwość zaplanowania pracy na czas dłuższy niż 10 godzin, co może powodować powstanie nadgodzin. Warto zatem świadomie ową porę nocną ustalić

pieniędzy zaoszczędzonych na obciążeniach ZUS-owskich na poczet wyższych diet i noclegów oraz dodatkowych uzasadnionych składników kosztowych, które ponosi kierowa w podróży, pozwala zoptymalizować całościowy koszt zatrudnienia bez uszczerbku na wysokości świadczeń dla kierowcy. Mało tego – to rozwiązanie tworzy również przestrzeń dla podwyżki. Zgodnie art. 77(5) KP można dowolnie kształtować wysokość diet zagranicznych oraz innych składników będących zwrotem kosztów, które nie są oskładkowane, a lądują bezpośrednio w kieszeni kierowcy.



Fot. Volvo

Specyfika pracy kierowcy oznacza, że oprócz standardowego czasu realizowania czynności zawodowych są jeszcze obowiązkowe płatne przerwy, których liczba i czas trwania w ciągu dnia są bardzo zmienne, do tego dochodzą oczywiste sytuacje pracy w soboty czy niedziele

Dopasowanie systemu zatrudnienia i dodatkowych zasad rozliczania czasu pracy kierowcy

Specyfika pracy kierowcy oznacza, że oprócz standardowego czasu realizowania czynności zawodowych są jeszcze obowiązkowe płatne przerwy, których liczba i czas trwania w ciągu dnia są bardzo zmienne, do tego dochodzą oczywiste sytuacje pracy w soboty czy niedziele. Taki branżowy model pracy kierowcy wymaga branżowej regulacji, „Ustawy o czasie pracy kierowców". – *Są w niej regulacje o dodatkowej porze nocnej, ograniczającej możliwość zaplanowania pracy na czas dłuższy niż 10 godzin, co może powodować powstanie nadgodzin. Warto zatem świadomie ową porę nocną ustalić. Nienazwane okresy oczekiwania oraz brak regulacji w tym zakresie powoduje, że każdy taki okres będzie potraktowany jako czas pracy, a to znacząco zwiększa liczbę nadgodzin* – kontynuuje ekspert Kancelarii Transportowej ITD-PIP.

Szczegółowo opisane procedury i zasady w Regulaminie Pracy wprowadzające dopasowany rodzaj dyscypliny pracy może zmniejszyć nieuzasadnione koszty podlegające oskładkowaniu nawet o kilkaset złotych.

Szczegółowo opisane procedury i zasady w Regulaminie Pracy wprowadzające dopasowany rodzaj dyscypliny pracy (np. zasady rozpoczynania i kończenia pracy, rejestrowania zdarzeń w tachografie, zasad identyfikacji przerw i nieusprawiedliwionych postojów, rekompensowania nadgodzin na wniosek lub bez świadomego planowania tras uwzględniających pracę w dni wolne) może zmniejszyć nieuzasadnione koszty podlegające oskładkowaniu nawet o kilkaset złotych. W skali nawet małej firmy, są to bardzo wyraźne oszczędności, a jednocześnie nie wpływa to na wysokość zarobków samych kierowców.

Aby wprowadzone zmiany zaczęły obowiązywać od nowego roku, powinny zostać zgłoszone do wiadomości minimum 14 dni wcześniej. Warto zatem już teraz zastanowić jakie 2-3 elementy skorygować, aby postanowienia z zeszłego roku nabrały wreszcie kształtu i zostały chociaż częściowo wdrożone w życie. Kolejne zmiany można zaplanować np. na przełom kwartału marzec/kwiecień 2021. ▮

MM

P.S.
ITD-PIP prowadzi również darmowe szkolenia, m.in. o trzech najważniejszych zmianach na 2021.

KANCELARIA TRANSPORTOWA ITD-PIP.PL

ITD-PIP Kancelaria transportowa

Zespół ekspertów działających w branży transportowej od 2004 r. Wykwalifikowani specjaliści doradzają polskim przedsiębiorstwom w zakresie pomocy prawnej i eksperckiej. W ofercie kancelarii znajdują się m.in. szkolenia indywidualne, audyty dokumentacji, usługowe rozliczanie kierowców, delegowanie oraz wyliczanie płacy minimalnej w krajach Unii Europejskiej. Grupa ITD-PIP wprowadziła również na rynek szereg narzędzi wspierających pracę przedsiębiorstw transportowych, m.in. oprogramowanie SuperTacho i TachoDroid.

Oferta kancelarii jest kompleksowa: własny dział prawny i lokalne oddziały rozliczeniowe, własne i niezależne oprogramowanie uznane przez służby kontrolne w Polsce i za granicą oraz usługa „Wsparcia w drodze" dla kierowców, która oferuje negocjacje z kontrolującym w jego języku, aby ustalić faktyczną wagę naruszenia oraz spróbować załagodzić wysokość kary. W ramach usługi przeprowadzane jest odwołanie od nałożonej kary podczas kontroli na drodze. Usługa dedykowana jest przedsiębiorcom i kierowcom. Z kolei „Wsparcie prawne" pomaga firmom w walce z nieuczciwymi kontrahentami, pracownikami, spedycją i nieuzasadnionymi karami. Więcej informacji o kancelarii na www.itd-pip.pl

ITD-PIP jest członkiem zespołu eksperckiego ds. rozliczania czasu pracy kierowców w ramach Ogólnopolskiej Federacji Pracodawców i Przedsiębiorców PRZEDSIEBIORCY.pl

Portfolio produktowe:

- SuperTacho – szybki i intuicyjny program do prowadzenia ewidencji czasu pracy kierowców, wyliczania diet, płacy minimalnej oraz delegacji www.supertacho.itd-pip.pl dostępny w wersji stacjonarnej oraz na licencji abonamentowej.
- TachoDroid – czytnik danych z kart kierowcy i tachografów www.tachodroid.itd-pip.pl
- Ewidencja – usługowe rozliczanie czasu pracy kierowców www.ewidencja.itd-pip.pl



Przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkody powstałe wyłącznie w czasie przewozu, gdyż w tym w czasie sprawuje fizyczną pieczę nad towarem. Przepis tego jednak nie precyzuje

Fot. Renault

PRZESTAWIANIE POJAZDU PRZY ZAŁADUNKU JEST ELEMENTEM ZAŁADUNKU.

ZA SZKODĘ ODPOWIADA NADAWCA

Przepisy nie nakładają na przewoźników obowiązku dokonywania załadunku towarów. Polskie prawo przewozowe i konwencja CMR, w odróżnieniu np. od niemieckiego HGB i francuskiego dekretu z 2017 r., nie definiują załadunku, dając zleceniodawcom możliwość swobodnego interpretowania przepisów i pole do obciążania przewoźników kosztami szkód.

W większości przypadków takie obciążenia są bezpodstawne i wymuszają na przewoźnikach uzasadnione reakcje obronne, a często również dochodzenie potrąconych wierzytelności na drodze sądowej.

W artykule:

- Co należy rozumieć pod pojęciem „załadunek towaru"?
- Kiedy dochodzi do przyjęcia towaru przez przewoźnika?
- W jakich sytuacjach można obciążyć przewoźnika za szkodę powstałą przy załadunku?
- Jak przewoźnik powinien zareagować w sytuacji obciążenia go za szkodę, której nie spowodował?

Klasyka transportowa

Od jednego z czytelników otrzymałem następujące pytanie: – *Czy ponosimy odpowiedzialność za szkodę w towarze i wózku widłowym, które spadły z naczepy w czasie przestawiania przez kierowcę pojazdu od jednego doku załadunkowego do innego w celu zakończenia przez nadawcę załadunku?*

Na podstawie otrzymanej informacji nie można precyzyjnie odpowiedzieć na pytanie, zatem poprosiłem czytelnika o szczegóły. Otrzymałem następujący opis zdarzenia.

Przewoźnik otrzymał zlecenie transportowe na przewóz towaru z Polski do Francji. Warunki zlecenia nie nakładały na niego obowiązku dokonania załadunku. Wydał swojemu kierowcy stosowne instrukcje i ten udał się na miejsce załadunku. Przygotował naczepę i zgodnie z otrzymaną dyspozycją wycofał zestaw do wskazanego doku przeładunkowego. Pracownicy magazynu przystąpili do załadunku towaru, a kierowca w kabinie pojazdu oczekiwał na zakończenie czynności. Po niedługim czasie od pracownika magazynu otrzymał informację, żeby podstawił pojazd do innego doku przeładunkowego w celu dokończenia załadunku. W czasie wykonywania manewru przestawiania pojazdu z naczepy spadł wózek widłowy wraz ze znajdującym się na nim towarem. Podczas upadku uszkodzeniu uległ zarówno wózek jak i towar. Jak wynikało z relacji pracowników magazynu, pozostawiony na naczepie wózek widłowy wraz ze znajdującą się na nim paletą z towarem nie był zabez-

W przypadku braku regulacji w przepisach prawa właściwego dla rozpoznania danej sprawy, dopuszcza się stosowanie przepisów prawa obowiązującego w kraju jej prowadzenia. We Francji i Niemczech taka definicja załadunku wynika wprost z lokalnych przepisów.

pieczony. Pracownicy magazynu spisali stosowny protokół, po czym, po przestawieniu pojazdu, dokończyli załadunek. Towar bez przeszkód został dostarczony odbiorcy i umowa przewozu została zakończona bez żadnych zastrzeżeń.

Po dwóch tygodniach przewoźnik otrzymał od swojego zleceniodawcy reklamację dotyczącą uszkodzenia jednej palety towaru oraz wózka widłowego. Kierowca potwierdził, że do uszkodzenia doszło w czasie wykonywania manewru przestawiania pojazdu od jednego doku przeładunkowego do innego. Przewoźnik zgłosił szkodę ze swojej polisy OCP i oczekiwał na decyzję ubezpieczyciela. W międzyczasie otrzymał notę obciążeniową na kwotę 36.700 zł, na którą składały się: koszt naprawy wózka widłowego (29.500 zł.) i koszt uszkodzonego towaru (7.200 zł.). Nota wraz z innymi dokumentami została przesłana do zakładu ubezpieczeń. Ubezpieczyciel po blisko dwóch miesiącach wydał decyzję odmowną. W uzasadnieniu podał, że do szkody w towarze doszło przed jego przyjęciem przez przewoźnika, w związku z czym nie zaszły przesłanki do uznania jego odpowiedzialności, a tym samym ubezpieczyciela za powstałą szkodę. Zakład ubezpieczeń nie uznał również szkody w wózku widłowym, uzasadniając odmowę tym, że wózek nie był przedmiotem przewozu i nie podlegał ochronie z posiadanej przez przewoźnika polisy OCP.

Ubezpieczyciel odmówił odszkodowania. Czy miał rację?

Jak często bywa, przewoźnik znalazł się między młotem a kowadłem. Z jednej strony za szkodę obciążył go zleceniodawca, a z drugiej zakład ubezpieczeń odmówił jej pokrycia z jego polisy OCP. Czy ubezpieczyciel miał rację?

Konwencja CMR nie określa, kto ma dokonać załadunku. W art. 17 ust. 1 określa jednak granice odpowiedzialności przewoźnika za uszkodzenie przesyłki. Zgodnie z tym przepisem, przewoźnik odpowiada za uszkodzenie towaru, które nastąpiło w czasie między przyjęciem towaru (od nadawcy) a jego wydaniem (odbiorcy). Można zatem przyjąć, że przewoźnik ponosi odpowiedzialność za szkody powstałe wyłącznie w czasie przewozu, gdyż w tym w czasie sprawuje fizyczną pieczę nad towarem. Przepis tego jednak nie precyzuje. Literatura wskazuje, że odpowiedzialność przewoźnika jest ściśle związana z pieczą nad towarem, a ta może rozszerzać się na czynności załadunkowe, jeżeli przewoźnik je faktycznie wykonuje i wynika to z zawartej umowy przewozu. Śmiało można przyjąć, że wówczas do przyjęcia towaru dochodzi już w chwili rozpoczęcia przez niego czynności załadunkowych. Jeżeli tak nie jest, do przyjęcia towaru w rozumieniu art. 17 ust. 1 konwencji CMR dochodzi z chwilą zakończenia przez nadawcę czynności załadunkowych.

> Konwencja CMR nie określa, kto ma dokonać załadunku. W art. 17 ust. 1 określa jednak granice odpowiedzialności przewoźnika za uszkodzenie przesyłki. Zgodnie z tym przepisem, przewoźnik odpowiada za uszkodzenie towaru, które nastąpiło w czasie między przyjęciem towaru a jego wydaniem.

W opisanym przypadku czynności załadunkowe były wykonywane przez pracowników nadawcy, zatem przewoźnik ponosił odpowiedzialność za uszkodzenie towaru wyłącznie w czasie przewozu (po formalnym przyjęciu towaru od nadawcy).

Dla oceny odpowiedzialności przewoźnika i tym samym zasadności decyzji odmownej wydanej przez ubezpieczyciela istotne będą dwie kwestie:

- Czy w chwili szkody czynności załadunkowe wykonywane przez nadawcę zostały zakończone?
- Czy doszło do formalnego przyjęcia towaru od nadawcy, a tym samym, czy w chwili szkody przewoźnik sprawował pieczę nad towarem i ponosił odpowiedzialność za jego uszkodzenie?

Konwencja CMR nie definiuje załadunku. Analizując przepisy prawa przewozowego, tylko niektóre precyzyjnie określają, co mieści się pod tym pojęciem. Dla przykładu:

- § 412 ust. 1 niemieckiego HGB stanowi, że jeżeli okoliczności oraz zwyczaje handlowe nie wymagają innego postępowania, wówczas nadawca zobowiązany jest załadować ładunek w sposób zapewniający bezpieczeństwo transportu, ułożyć go oraz zamocować,
- art. 7.2.1. francuskiego dekretu nr 2017-461 z dnia 31 marca 2017 r. wskazuje wprost, że załadowanie, klinowanie oraz mocowanie towaru realizuje wysyłający na własną odpowiedzialność.

Powyższe przepisy dość precyzyjnie określają zakres wykonanych przez nadawcę czynności załadunkowych. Obowiązkiem przewoźnika jest jedynie zweryfikowanie, czy załadowanie, ustawienie, zabezpieczenie i zamocowanie towaru nie zagraża bezpieczeństwu towaru, środka transportu i ruchu drogowego. W przypadku stwierdzenia niezgodności, obowiązany jest wnieść stosowne zastrzeżenia w liście przewozowym. Jeżeli zastrzeżenia nie zostaną przyjęte, może odmówić przewozu. Można zatem przyjąć, że załadunek to:

ogół czynności wykonywanych w miejscu nadania bezpośrednio przed rozpoczęciem przewozu, obejmujących:

- dostarczenie towaru z magazynu w bezpośrednie sąsiedztwo środka transportu,
- umieszczenie towaru na lub wewnątrz środka transportu i jego właściwe rozmieszczenie,
- zabezpieczenie towaru (kliny, maty antypoślizgowe etc.).



Załadunek to ogół czynności wykonywanych w miejscu nadania bezpośrednio przed rozpoczęciem przewozu, obejmujących: dostarczenie towaru z magazynu w bezpośrednie sąsiedztwo środka transportu, umieszczenie na lub wewnątrz środka transportu i właściwe rozmieszczenie, zabezpieczenie i zamocowanie

Fot. Volvo

- zamocowanie towaru (pasy, poduszki powietrzne, belki etc.).

Czy powyższą definicję można przyjąć jako obowiązującą w transporcie międzynarodowym?

To już zależy od zwyczajów lub orzecznictwa kraju, w którym dokonywana jest taka ocena. W przypadku braku regulacji w przepisach prawa właściwego dla rozpoznania danej sprawy, dopuszcza się stosowanie przepisów prawa obowiązującego w kraju jej prowadzenia. We Francji i Niemczech taka definicja załadunku wynika wprost z lokalnych przepisów. To, że załadunek w całym zakresie obciąża nadawcę nie przesądza jednak o tym, że odpowiedzialność przewoźnika jest całkowicie wyłączona za ewentualną szkodę spowodowaną nieprawidłowym załadunkiem. Na przewoźniku spoczywa bowiem obowiązek sprawdzenia i upewnienia się, że załadunek jest należycie wykonany. Jeżeli tego obowiązku nie dopełni może ponosić odpowiedzialność za szkodę będącą skutkiem nieprawidłowego załadunku przez nadawcę (patrz: wyrok OLG Hamm z 23.02.2012, 18 U 126/11, gdzie niemiecki sąd uznał współwinę i równo rozdzielił odpowiedzialność nadawcy i przewoźnika). Podobne rozwiązania obserwujemy we Francji, z zastrzeżeniem, że dotyczy to wyłącznie przesyłek o masie 3 tony i więcej.

> Konwencja CMR nie definiuje załadunku. Analizując przepisy prawa przewozowego, tylko niektóre precyzyjnie określają, co mieści się pod tym pojęciem.

Polska literatura i orzecznictwo zgoła inaczej traktują te kwestie. Art. 43 ustawy Prawo Przewozowe określa wprawdzie, że jeżeli umowa lub przepis szczególny nie stanowią inaczej, czynności ładunkowe należą do obowiązków nadawcy, jednakże nie określa ani zakresu dla owych „czynności ładunkowych", ani też obowiązków przewoźnika w zakresie sprawdzania, czy załadunek został przez nadawcę wykonany prawidłowo. Daje to pole do interpretacji zarówno prawnikom, jak również sądom. Konwencja CMR w ogóle nie wypowiada się w tej kwestii, zatem przy ocenie zarówno zakresu czynności ładunkowych dokonywanych przez nadawcę jak i odpowiedzialności przewoźnika będą stosowane wszelkiego rodzaju komentarze, opinie oraz orzeczenia polskich sądów, które będą odnosiły się do naszych lokalnych przepisów.

A tutaj znajdziemy cały szereg wyroków, które w większości wskazują, że do obowiązków nadawcy towaru należy załadowanie towaru na środek transportu, jego właściwe ustawienie, zabezpieczenie i zamocowanie (patrz np.: wyrok SO w Łodzi z 20.11.2017, X GC 1070/14 i wyrok SO w Lublinie z 03.06.2016, IX Ga 13/16). Znajdziemy również opracowanie Tomasza Szanciło „Odpowiedzialność kontraktowa przewoźnika przy przewozie drogowym przesyłek towarowych" (Warszawa 2013), w której autor twierdzi, że: – *Przewoźnik ma obowiązek zbadania stanu towaru (na ile to możliwe) i opakowania w momencie przyjęcia przesyłki do przewozu.* Znajdziemy wreszcie art. 781 §1 kodeksu cywilnego, zgodnie z którym – *Jeżeli stan zewnętrzny przesyłki lub jej opakowanie nie są odpowiednie dla danego rodzaju przewozu, przewoźnik może żądać, aby wysyłający złożył pisemne oświadczenie co do stanu przesyłki, a w wypadku rażących braków odmówić przewozu* oraz §2, który wskazuje, że – *Jeżeli przewoźnik przyjmie przesyłkę bez zastrzeżeń, domniemywa się, że znajdowała się w należytym stanie.* Znajdziemy również wyroki, które nakładają na przewoźnika obowiązek sprawdzenia opakowania przesyłki przed przyjęciem jej do przewozu (patrz np.: wyrok SO w Białymstoku z 16.09.2011, VII Ga 117/11).



Na przewoźniku spoczywa obowiązek sprawdzenia i upewnienia się, że załadunek jest należycie wykonany. Jeżeli tego obowiązku nie dopełni, może ponosić odpowiedzialność za szkodę będącą skutkiem nieprawidłowego załadunku przez nadawcę

Fot. Pixabay

Należy jednak zauważyć, że zarówno Tomasz Szanciło w swoim opracowaniu, kodeks cywilny w art. 781 §1 i §2 oraz sąd okręgowy w Białymstoku wyraźnie mówią o „stanie zewnętrznym przesyłki i jej opakowaniu" i nie wypowiadają się w kwestii zakresu czynności załadunkowych. Może być to zatem istotne tylko wówczas, gdy do szkody dojdzie wskutek nienależytego opakowania towaru.

Szkoda w czasie załadunku, czy już w czasie przewozu?

Analizując zgłoszony przypadek można zadać kolejne pytanie: Czy przestawienie pojazdu z jednego doku przeładunkowego do innego było czynnością związaną z załadunkiem?

Kierowca przewoźnika przestawiał pojazd do innego doku przeładunkowego celem załadowania ostatniej partii towaru. Czynność przestawiania pojazdu miała zatem związek z załadunkiem i można ją potraktować jako element załadunku. Istotnym w ocenie jest jednak fakt, że tę czynność kierowca wykonał na polecenie pracowników magazynu, a więc działał w imieniu i na rzecz załadowcy. Reasu-



mując, do zdarzenia doszło przed przyjęciem przesyłki do przewozu, przewoźnik nie był zobowiązany umową przewozu do dokonania załadunku, a faktyczne czynności załadunkowe były wykonywane przez pracowników nadawcy. Przyjmując nawet, że wykonywana przez kierowcę czynność była elementem załadunku, to działał on w imieniu i na rzecz nadawcy.

W opisanych okolicznościach trudno jest przypisać przewoźnikowi odpowiedzialność za uszkodzenie towaru na podstawie konwencji CMR. Należy zatem uznać, że nie było żadnych przesłanek do uznania odpowiedzialności przewoźnika za szkodę, a tym samym decyzję odmowną wydaną przez zakład ubezpieczeń należy uznać za właściwą.

Przewoźnik działał w imieniu nadawcy, ale czy faktycznie jego odpowiedzialność jest wyłączona?

Jak już wspomniano, środek transportu znajdował się w doku załadunkowym, a kierowca przebywał w kabinie i nie uczestniczył w czynnościach załadunkowych. Rozpoczynając manewr przemieszczania pojazdu nie mógł zatem wiedzieć, ile towaru znajduje się na naczepie i jak jest on zabezpieczony. Nie mógł również wiedzieć, że pracownicy magazynu pozostawili na naczepie wózek widłowy wraz z znajdującą się na nim paletą towaru. A już na pewno nie mógł wiedzieć, że pracownicy magazynu w żaden sposób nie zabezpieczyli wózka przed przemieszczaniem się.

> Prawo Przewozowe nie określa ani zakresu dla „czynności ładunkowych", ani też obowiązków przewoźnika w zakresie sprawdzania, czy załadunek został przez nadawcę wykonany prawidłowo.

Uwzględniając, że odpowiedzialność przewoźnika może być zaangażowana na zasadach ogólnych, przed oceną należałoby określić, czy działanie kierowcy faktycznie doprowadziło do szkody. Zgodnie z art. 471 k.c., – *Dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi.* Kierowca przewoźnika działał w imieniu nadawcy. Nie można mu jednak zarzucić niewykonania lub nienależytego wykonania zleconej przez pracowników magazynu czynności. Zgodnie z instrukcją, wyjechał bowiem spod doku załadunkowego w celu przestawienia pojazdu do innego doku. Opis zdarzenia jednoznacznie wskazuje, że pracownicy magazynu, wiedząc o tym, że pojazd będzie się przemieszczał, pozostawili niezabezpieczony wózek widłowy wraz z paletą towaru na środku transportu. Do zdarzenia ewidentnie doszło wskutek okoliczności, które wyłączają odpowiedzialność przewoźnika.

Na podstawie powyższego należy uznać, że przewoźnik nie ponosi odpowiedzialności za szkodę w towarze również na podstawie art. 471 k.c. Analogicznie, jak w przypadku towaru, jego odpowiedzialność za uszkodzenie wózka widłowego również należy uznać za wyłączoną.

Podsumowanie

Czy przewoźnik faktycznie znalazł się między młotem a kowadłem? To, że z jednej strony za szkodę obciążał go zleceniodawca, a z drugiej zakład ubezpieczeń odmówił jej pokrycia z jego polisy OCP, nie oznacza że jego sytuacja jest kiepska.

Powyższa analiza wykazała, że zakład ubezpieczeń miał podstawy do odmówienia odszkodowania, ale zleceniodawca przewoźnika nie miał podstaw do żądania od niego naprawienia szkody zarówno w towarze, jak też w wózku widłowym. W przedmiotowej sprawie należało zatem odrzucić otrzymaną od zleceniodawcy notę obciążeniową, podając w uzasadnieniu argumenty opisane powyżej. Oczywiście nie wszystkie, ale te najistotniejsze, które dają twarde podstawy do uwolnienia się od odpowiedzialności za nieuzasadnione obciążenie.

Fot. Pixabay



Zakład ubezpieczeń miał podstawy do odmówienia odszkodowania, ale zleceniodawca przewoźnika nie miał podstaw do żądania od niego naprawienia szkody zarówno w towarze, jak też w wózku widłowym

Jeżeli będziecie Państwo mieli podobne problemy, chętnie pomożemy w ich rozwiązaniu.

Można się z nami kontaktować drogą mailową, wysyłając zapytanie na adres biuro@catl.pl lub biuro@cds-odszkodowania.pl, bądź telefonicznie pod numerami: 668 030-015 lub 609 262-609.

Nasi prawnicy chętnie wyjaśnią Państwu podstawy prawne związane z odpowiedzialnością cywilną i pomogą w przygotowaniu stosownych pism odrzucających otrzymane roszczenia lub reklamacje.

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

CDS KANCELARIA BROKERSKA



Jerzy Różyk
szef zespołu, broker

Ponad 34 lata w branży ubezpieczeniowej, w tym 19 lat w obsłudze podmiotów sektora TSL w zakresie diagnostyki ryzyka, szkód i ubezpieczeń i transportowych. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe międzynarodowe oraz obowiązujące w krajach Unii Europejskiej.
Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: określania prawnej odpowiedzialności wynikającej z zawieranych umów przewozu, prowadzenia nadzoru nad postępowaniami reklamacyjnymi związanymi ze szkodami transportowymi oraz tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów.
Autor ponad 100 artykułów z zakresu prawa przewozowego, ryzyka i ubezpieczeń transportowych. Wykładowca i prelegent na wielu konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych.



Certyfikat BREEAM na poziomie Outstanding z wynikiem 90,68% otrzymał Panattoni Park Cheb South. Dzięki unikatowemu systemowi wykorzystania deszczówki do spłukiwania toalet, udało się w nim zmniejszyć zużycie wody pitnej o 84% w porównaniu ze standardem branżowym

PANATTONI WYZNACZA EKOLOGICZNE TRENDY

W Europie, w rankingu zielonego budownictwa dla celów przemysłowych prowadzi Panattoni. Tylko w Polsce portfolio obiektów dewelopera powstałych zgodnie z koncepcją zrównoważonego rozwoju to 40 inwestycji. W ostatnim czasie cztery nowe inwestycje uzyskały certyfikaty BREEAM na poziomie Very Good.

W pierwszych trzech kwartałach tego roku certyfikaty z notą Very Good otrzymały inwestycje o łącznej powierzchni ponad 520,4 tys. m^2. W sumie powierzchnia obiektów wybudowanych przez Panattoni zgodnie z zielonymi certyfikatami to ponad 2 mln m^2 – na 3,8 mln m^2 certyfikowanych w ogóle – czyli ponad połowa. Drugie tyle Panattoni ma w procesie certyfikacji. Do tej pory 29 obiektów Panattoni uzyskało certyfikację metodą BREEAM na poziomie GOOD, 13 na poziomie VERY GOOD i dwie zdobyły LEED na poziomie GOLD oraz SILVER.

Go Earthwise with Panattoni równie imponująco wygląda w Europie. Certyfikacji poddawane są inwestycje w Wielkiej Brytanii czy Czechach. Uzyskało ją 50 inwestycji, a czeski Panattoni Park Cheb South otrzymał certyfikat BREEAM na poziomie Outstanding z rekordowym wynikiem punktacji 90,68%. W całej Europie Panattoni planuje certyfikację kolejnych 2,5 mln m^2.

Firma Panattoni jest też pierwszym deweloperem branży, który dołączył do Polskiego Stowarzyszenia Budownictwa Ekologicznego PLGBC (Polish Green Building Council) i jednym z nielicznych, którzy zieloną politykę zrównoważonego budownictwa realizują nie tylko na zamówienie klientów, ale i wdrażają ją do własnych parków.

Certyfikacja BREEAM na poziomie Very Good

Od początku tego roku wszystkie nowe inwestycje Panattoni są certyfikowane w systemie BREEAM na poziomie Very Good, zgodnie z przyjętą przez deweloperską strategią zrównoważonego rozwoju. Od stycznia certyfikaty z tą notą uzyskało blisko 360 tys. m^2 nowej powierzchni, a ostatnio dołączyły cztery kolejne. Ocenie środowiskowej został poddany BTS Amazon Łódź (44,8 tys. m^2), Panattoni Park Gorzów Wielkopolski (hala A – 37,6 tys. m^2), Panattoni Central European Logistics Hub (budynek 2 – 32 tys. m^2) oraz Panattoni Warsaw Janki South (hala 1 – 46 tys. m^2).

– Zgodnie z przyjętą strategią zrównoważonego rozwoju „Go Eartwise with Panattoni" nasze budynki od tego roku spełniają jeszcze bardziej rygorystyczne wymogi w zakresie ochrony środowiska, dbałości o klimat i społeczności lokalne. Podejmując się certyfikacji ekologicznych wszystkich naszych obiektów pokazujemy innym drogę, na którą warto wkroczyć. W zielone budynki warto inwestować, bo nie tylko ograniczają negatywny wpływ na środowisko, ale także są przyjazne ludziom oraz przynoszą wymierne oszczędności naszym klientom – twierdzi Emilia Dębowska, Sustainability Manager w Panattoni.

Obiekty powstałe zgodnie z certyfikatem BREEAM na poziomie Very Good są energooszczędne, wykorzystywana jest w nich woda deszczowa, emitują mniej substancji szkodliwych do atmosfery, a ich realizacja i późniejsze użytkowanie charakteryzuje się redukcją śladu węglowego. Ponadto, inwestycje te chronią miejscową florę i faunę oraz wspomagają bioróżnorodność regionu. Są przy tym niezwykle przyjazne pracownikom, np. poprzez zwiększenie dostępu światła dziennego, rozwój terenów zielonych i ekologicznego transportu.

Obiekty powstałe zgodnie z certyfikatem BREEAM na poziomie Very Good są energooszczędne, wykorzystywana jest w nich woda deszczowa, emitują mniej substancji szkodliwych do atmosfery, a ich realizacja i późniejsze użytkowanie charakteryzuje się redukcją śladu węglowego.

Z wynikiem 90,68 %

Panattoni Park Cheb South, który otrzymał certyfikat BREEAM na poziomie Outstan-

ding z wynikiem 90,68%, ma powierzchnię 27 tys. m² i powstał na ponad 6-cio hektarowej działce zrujnowanego ekologicznie terenu zakładów przemysłowych. Koncept zrównoważonego rozwoju rozpoczął się już na etapie rozbiórki – ponownie wykorzystano 90% odpadów budowlanych i rozbiórkowych.

Najbardziej imponujące parametry dotyczą gospodarki wodnej, gdyż dzięki unikatowemu systemowi wykorzystania deszczówki do spłukiwania toalet, udało się zmniejszyć zużycie wody pitnej o 84% w porównaniu ze standardem branżowym. Dodatkowo główne źródło wody, a także poszczególne jej strefy wyposażone zostały w systemy wykrywania wycieków, dzięki czemu każdą potencjalną awarię można natychmiast monitorować i automatycznie zatrzymać.

Zielona politykaGo Earthwise with Panattoni to także ograniczenie zużycia energii i zmniejszanie poborów mocy. Z tego względu hala posiada inteligentne oświetlenie LED, pomiar i optymalizację zużycia energii oraz rolety zewnętrzne, które w znaczący sposób oszczędzają energię potrzebną do klimatyzacji obiektu. Wszystko to przyczynia się do zmniejszenia o 56% zużycia energii i redukcji śladu węglowego o 58%.



Do polityki energooszczędności dochodzi etyka gruntów wykorzystująca istniejące zasoby, pozostawianie terenów ekologicznie czynnych, tworzenie proekologicznych łąk z domkami dla bezkręgowców

ren wypoczynkowy, siłownia plenerowa, a także bezpieczny dostęp dla pieszych i rowerzystów. Kompleksowe podejście sprawiło, że zakład w Chebie osiągnął tak wysoki wynik BREEAM, na poziomie 90,68%.

Powierzchnia obiektów wybudowanych przez Panattoni zgodnie z zielonymi certyfikatami to ponad 2 mln m² – na 3,8 mln m² certyfikowanych w ogóle. Drugie tyle Panattoni ma w procesie certyfikacji.



Realizowana przez Panattoni polityka zrównoważonego rozwoju obowiązuje w całej Europie

Także materiały budowlane zostały wybrane z myślą o ekologii i zrównoważonym budownictwie. Część z nich (ponad 12%) posiada jeden z certyfikatów ISO 14001, BES lub FSC, a także deklarację środowiskową produktu (EPD). Jakość środowiska wewnętrznego, uwzględniająca komfort warunków pracy zatrudnionych, również wpłynęła na wysoką ocenę certyfikatu BREEAM 2016 New Construction.

Ekologiczny aspekt budynku uzupełnia szereg rozwiązań w obszarze *wellbeingu* pracowników, takich jak zewnętrzny te-

Już w fazie projektowania

Zielona polityka Go Earthwise with Panattoni dotyczy głównie rozwiązań wpisanych w standard parków dewelopera. Dzięki niej, użytkownicy notują oszczędności na poziomie 50% w zakresie zużywanej energii i zmniejszenie poboru mocy do 60%. W skali jednego przedsiębiorstwa są w stanie zredukować emisję CO_2 o 230 ton rocznie i zaoszczędzić 6 tys. litrów wody dziennie dla obiektu o powierzchni 20 tys. m². Dodatkowo mają pewność, że dzięki Panattoni przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju, począwszy od wymaganych certyfikatów środowiskowych, przez *wellbeing* użytkowników inwestycji i lokalnych społeczności, po ekologię.

Oszczędności są tak duże dzięki zaawansowanym rozwiązaniom stosowanym przez Panattoni na wielu płaszczyznach. Obiekty dewelopera – już na wczesnym etapie projektowania – poddawane są modelowaniu energetycznemu zgodnemu ze standardami BRE. Na podstawie ocen energetycznych dobierane są optymalne współczynniki i najlepsze współdziałanie, co prowadzi do uzyskania najwyższych stopni efektywności energetycznej i rentowności budynków. Dodatkowo, we wszystkich parkach Panattoni stosowane są systemy zarządzania budynkiem – od prostych rozwiązań po zaawansowaną automatykę budynkową BMS. Nie bez znaczenia są również kompleksowe systemy oblicznikowania i monitorowanie energii czy odzysk ciepła z urządzeń technologicznych i rekuperacja w centralach wentylacyjnych na poziomie nawet 80% ciepła. Nie sposób nie wspomnieć o obniżonych współczynnikach przenikania ciepła, które Panattoni stosuje od dawna wybiegając poza warunki techniczne na 2021 r. – dla ścian zewnętrznych w niektórych przypadkach to nawet 0,17 W/(m²)K, a dla dachu od dawna stosuje U=0,11 W/(m²)K. Wszystkie inwestycje Panattoni wyposażone są w oświetlenie typu LED, a część realizacji wzbogacana jest o system dynamicznego sterowania. Rozwiązanie to

umożliwia dostosowanie natężenia oświetlenia w zależności od obecności światła naturalnego, np. wpadającego do pomieszczenia przez świetliki dachowe. W wybranych inwestycjach deweloper stosuje również kolektory słoneczne na dachach, które podgrzewają wodę użytkową w częściach biurowych i *last but not for least* – instalacje fotowoltaiczne. Obecnie realizowane są na indywidualne zamówienie klientów (Panattoni Park Bydgoszcz III), ale w niedłu-



Obiekty powstałe zgodnie z certyfikatem BREEAM na poziomie Very Good są niezwykle przyjazne pracownikom, np. poprzez zwiększenie dostępu światła dziennego, rozwój terenów zielonych i ekologicznego transportu

giej przyszłości rozwiązanie to będzie wprowadzane na stałe do parków Panattoni.

Wpływ na redukcję śladu węglowego ma m.in. projektowanie budynków ukierunkowane na minimalizację ich negatywnego wpływu na środowisko poprzez stosowanie białej membrany dachowej ograniczającej nagrzewanie się dachu o 50%. Z kolei dzięki wyposażaniu inwestycji w komponenty pobierające wodę z dobrym współczynnikiem oszczędności – perlatory, a także krany z czujkami ruchu. Do tego Panattoni przeciwdziała wyciekom wody pitnej poprzez systemy zarządzania i monitorowania wody oraz stosowanie elektrozaworów i jednocześnie minimalizuje jej zużycie poprzez odpowiednie zagospodarowanie deszczówki – od instalacji sanitarnych w niektórych obiektach po nawadnianie terenów zielonych. Aby jej nie marnować na zewnątrz obiektów, firma stawia również na lokalną roślinność, która jest dostosowana do lokalnych warunków, a także na łąki kwietne zamiast wymagających podlewania trawników i skrzynki rozsączające ze zbiorników retencyjnych.

Do polityki energooszczędności dochodzą rozwiązania transportowe i etyka gruntów wykorzystująca istniejące zasoby, pozostawianie terenów ekologicznie czynnych, tworzenie proekologicznych łąk z domkami dla bezkręgowców czy realizacja nasadzeń zastępczych zwiększonych trzykrotnie w stosunku do norm, a także wybór gatunków rodzimych.

W trosce o dobrostan użytkowników

Gwarancja powstania budynku zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju trwa przez cały proces realizacji i użytkowania obiektu. Już na etapie projektowania budynków, Panattoni ocenia koszty cyklu ich życia na poziomie elementów i komponentów, co prowadzi do ulepszenia projektu, specyfikacji, konserwacji i eksploatacji przez cały okres korzystania z inwestycji. Kluczowe są m.in. położenie działki, aby była dobrze skomunikowana z węzłami i komunikacją miejską, ale i wybór poddostawców – tu deweloper stawia na firmy, które posiadają system ISO 14001, czyli system zarządzania środowiskowego. Dzięki temu przedsiębiorstwa te postępują zgodnie z surowymi warunkami, określającymi sposób odpowiedzialnej realizacji całego procesu budowlanego oraz to, w jaki sposób ograniczać jego wpływ na środowisko. Panattoni wykorzystuje również materiały posiadające certyfikaty łańcucha dostaw oraz certyfikaty łańcucha pochodzenia produktu, takie jak np. FSC dla drewna. Dodatkowo firma minimalizuje ilości odpadów dzięki ich właściwemu grupowaniu w czasie budowy i odzyskowi, osiągając recycling w czasie procesu inwestycyjnego na poziomie nawet się 90%.

Do tego zdrowie i dobre samopoczucie użytkowników inwestycji Panattoni to jedna z dobrych praktyk odpowiedzialnego biznesu dewelopera. W ten sposób firma wspiera swoich klientów w prowadzeniu przez nich polityki *wellbeingowej* – zadowoleni pracownicy są o 43 bardziej produktywni i o 86% bardziej kreatywni. Ich dobrostan obniża o 36% nieobecności spowodowane zwolnieniami zdrowotnymi oraz ogranicza rotację od 26-61%. Dlatego wsparciem dla klientów są m.in. bliskość komunikacji miejskiej inwestycji i dedykowany transport, promowanie *car sharingu*, wprowadzanie ładowarek do samochodów elektrycznych i tworzenie struktury komunikacji rowerowej – od ścieżek rowerowych i wiat poprzez prysznice i szafki. Ponadto Panattoni dba o zwiększenie ilości światła dziennego w obiektach przy jednoczesnej redukcji olśnienia światłem dla osób pracujących przy komputerach. Biura posiadają podwyższoną izolacyjność akustyczną, a także wykorzystane są w nich materiały ze zmniejszoną ilością związków organicznych zgodnie z ISO 1600-9. Dodatkowo stosowane są studnie uzdatniania wody, a inteligentne badanie stanu dachu (*sense monitoring*) zwiększa komfort użytkowania i poprawia bezpieczeństwo osób pracujących w obiektach Panattoni. Deweloper stawia również na przestrzenie zielone wokół biur i strefy relaksu z zewnętrznymi siłowniami, a także w wsłuchiwanie się w społeczności lokalne – ich potrzeby i działanie na rzecz dobrze pojętych stosunków sąsiedzkich.

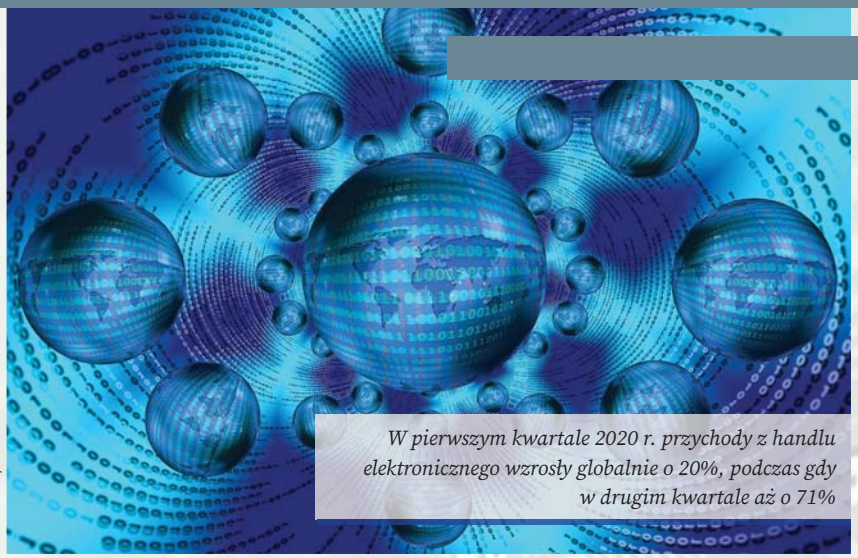
> Od początku tego roku wszystkie nowe inwestycje Panattoni są certyfikowane w systemie BREEAM na poziomie Very Good, zgodnie z przyjętą przez dewelopera strategią zrównoważonego rozwoju.



W każdym nowym obiekcie zadbano o bezpieczny dostęp dla pieszych i rowerzystów

To wszystko składa się na wysoki standard obiektów oddawanych przez Panattoni. I

Elżbieta Haber



Fot. Pixabay

W pierwszym kwartale 2020 r. przychody z handlu elektronicznego wzrosły globalnie o 20%, podczas gdy w drugim kwartale aż o 71%

ŚWIĘTO ZAKUPÓW W WERSJI PANDEMICZNEJ

Black Friday dotychczas był czasem święta zakupów, a z tym wiązał się wzmożony ruch w sklepach. W tym roku, w ramach walki z COVID-19, sklepy w galeriach handlowych pozostały tego dnia zamknięte. Cały ruch zakupowy został przeniesiony do sieci. Czy e-commerce był na to gotowy?

Czas pandemii to okres niesamowitego rozkwitu w e-handlu, choć i wcześniej sektor ten rozwijał się bardzo dynamicznie. Jak wynika z cyklicznego badania Izby Gospodarki Elektronicznej „Omni-commerce. Kupuję wygodnie" w 2018 r. zakupy w internecie robiło 52% ankietowanych osób, w 2019 r. – 57%. W 2020 liczba osób deklarujących robienie zakupów online wzrosła do 72%. Z perspektywy przychodów sytuację obrazuje Salesforce Shopping Index. Według badania w pierwszym kwartale 2020 r. przychody z handlu elektronicznego wzrosły globalnie o 20%, podczas gdy w drugim kwartale aż o 71%.

Wzrosty te zdecydowanie przewyższają prognozy dotyczące wzrostu e-commerce sprzed pandemii. Według jednej z nich, autorstwa Centre for Retail Research, zakładano że średni udział e-handlu w całkowitej sprzedaży detalicznej w Europie Zachodniej wzrośnie do 15,3% do 2022 r. Wskutek COVID-19 wzrost ten zostanie osiągnięty już w 2021 r.

Po pierwszej fali pandemii

– Ogromna niepewność, w połączeniu z częściowym zamknięciem sklepów, kolejkami, pustymi półkami i ograniczeniami w poruszaniu się stanowiły podczas pierwszej fali COVID-19 punkt przełomowy dla e-handlu. Nagły wzrost potrzeb i zainteresowania konsumentów obnażył słabe punkty e-handlu, niezależnie od rozmiarów przedsiębiorstwa. Świadome ich sklepy internetowe wyciągnęły wnioski, zwiększając zasoby, usprawniając procesy i dopasowując systemy informatyczne do nagłej sytuacji – mówi Piotr Szypułka, dyrektor Działu Utrzymania Infrastruktury z Polcom, firmy świadczącej usługi outsourcingu IT, w tym udostępniania mocy obliczeniowej w oparciu o zespół własnych ośrodków przetwarzania danych.

Zmiany dało się zaobserwować także w strategicznych decyzjach biznesowych marek handlowych, przychylniej patrzących na rozwiązania cyfrowe i kanały sprzedaży online. Przykładowo – sieć modowa H&M podjęła w październiku decyzję o zamknięciu 250 stacjonarnych placówek (wcześniej zamknęła już 166), co łącznie daje redukcję sklepów tradycyjnych o 10%. Marka zadeklarowała chęć skupienia się na rozwiązaniach cyfrowych.

> Kluczowe dla bezpieczeństwa i stabilności systemów informatycznych w czasie okresów wzmożonej sprzedaży są kwestie związane z pracą serwerów.

Czarny Piątek – nadzieja i wyzwanie

Czy mimo pogarszającej się sytuacji gospodarczej Polacy skusili się na oferty specjalne? Jak wynika z raportu Expert-Sender „Polacy i Black Friday" prawdopodobieństwo było bardzo duże. Aż 4 na 5 Polaków do zakupów skłania obniżka cen, a tych okazji nie brakowało.

Konsumenci mogli wrócić do sklepów w centrach handlowych już w sobotę 28 listopada, które zostały ponownie otwarte. Zakupy w sklepach muszą jednak odbywać się w najwyższym reżimie sanitarnym, a placówki, które nie będą stosować się do restrykcji będą zamykane. Przy rosnących wskaźnikach zachorowań pozwalało to przewidywać, że zakupy w Black Friday Polacy robić będą online.

Z perspektywy sprzedawców internetowych to nie tylko wielka szansa, ale też duże wyzwanie logistyczne i – co ważniejsze – informatyczne. Niektórzy przygotowywali się w sposób strategiczny wyprzedaże rozpoczynając wcześniej, ogłaszając Czarny Tydzień, a nawet Miesiąc, co tylko częściowo rozwiązuje problem i zwiększone potrzeby konsumentów.

– Kluczowe dla bezpieczeństwa i stabilności systemów w czasie okresów wzmożonej sprzedaży są kwestie związane z pracą serwerów. Jak pokazują doświadczenia wielu sklepów nawet zaplecze w postaci pracowników IT czy inwestycji w infrastrukturę nie gwarantuje, że sklep będzie w stanie poradzić sobie z powstającymi obciążeniami i wynikającymi z nich problemami. Żyjemy w wymagających gospodarczo czasach, które nie są najlepszym momentem na duże inwestycje w IT. Alternatywą dla nich są platformy cloud computingowe, obarczone dużo niższym ryzykiem inwestycyjnym, a jednocześnie elastyczne i skalowalne, dzięk i czemu pozwalają lepiej i szybciej dopasować się do nagłych wzrostów sprzedaży – komentuje Piotr Szypułka.

Wszystko wskazuje na to, że koronawirus to nie tylko trudny rok 2020. To zupełnie nowa rzeczywistość, w której przyjdzie nam żyć znacznie dłużej. Przetrwają firmy, które mają zdolność szybkiego przystosowywania się i reagowania na potrzeby konsumentów, zmieniają się w znacznie szybszym niż dotychczas tempie. Od elastyczności dostawców towarów i usług zależeć będzie ich powodzenie. Sprawnie zaprojektowane rozwiązania IT, w tym cloud computing, są jednym z elementów tego systemu i wspierają firmy w tym procesie. Dzięki nim koronawirus i spowodowane nim skutki gospodarcze mogą być ważnym krokiem rozwoju, a nie przyczynkiem do upadku firm.

MM



Fot. DPD Polska

W okresie lockdownu aż 67% konsumentów korzystało z usług firmy kurierskiej. W efekcie rynek KEP urósł o 30%, i to ponad wzrost organiczny, który wyniósł w 2019 r. 20%

JAK ZMIENIŁ SIĘ RYNEK KURIERSKI W 2020 ROKU

Podczas gdy niektóre sektory gospodarki przeżywają trudności, branża KEP dynamicznie rozwija się, czerpiąc z nagłego wzrostu zamówień w sklepach internetowych. Jak obecna sytuacja wpłynęła na firmy kurierskie?

Ostatnie lata bezsprzecznie należą do branży kurierskiej – dzięki wyraźnemu, ale stabilnemu wzrostowi została uznana za jeden z najszybciej rozwijających się segmentów sektora logistycznego nie tylko w Polsce, ale i na świecie[1]. Jakie wyniki do tej pory osiągała branża KEP w Polsce?

Branża KEP w Polsce

Według prognostyków, w 2019 r. polski rynek KEP był wart 7,9 mld zł[2], co oznacza, że od 2014 r. przyrósł o ponad 80%.[3] W tych latach dynamika wzrostu rynku kurierskiego w Polsce wahała się od 12 do 17%, osiągając średni wskaźnik rocznego wzrostu na poziomie 15%.[4]

Na rozwój branży KEP niewątpliwy wpływ miał wzrost popularności e-zakupów. W 2019 r. zamówienia e-commerce B2C stanowiły prawie połowę wszystkich przesyłek, osiągając wolumen co najmniej 270 mln paczek[6].

Choć branża przez ostatnie lata rosła dynamicznie, stanowi zaledwie 3,5% rynku europejskiego pod względem wartości i 4,8% pod względem ilości przesyłek[7]. Na początku 2020 r. wiedzieliśmy, że potencjał branży KEP z pewnością nie został wyczerpany. Po pierwsze dlatego, że wciąż jako Polacy kupujemy w sieci mniej od zachodnich sąsiadów, a prognostycy rynku e-commerce deklarują, że dalszy rozwój e-zakupów jest nieunikniony. Po drugie, wskazuje na to tempo wzrostu – prawie trzy razy większe niż tempo wzrostu PKB Polski, co według ekspertów oznacza, że branża jeszcze długo nie zwolni swojego rozwoju[8].

Rynek kurierski prognozował więc jeszcze w 2019 r., że w 2023:

- wartość rynku KEP osiągnie poziom blisko 12 mld zł[9],
- operatorzy KEP w Polsce obsłużą prawie 850 mln paczek[10],
- przesyłki e-commerce w ujęciu wolumenowym będą stanowiły 62,4% rynku[11].

Początek 2020 r. pokazał, że takie wyniki branża kurierska może osiągnąć znacznie szybciej – a to ze względu na ograniczenia w handlu stacjonarnym, przez które konsumenci zaczęli więcej kupować w sieci.

Wpływ ograniczeń w handlu na branżę KEP

Obostrzeń w handlu, które pojawiły się w marcu i listopadzie 2020 r., a dotyczą ograniczenia liczby osób w sklepach oraz zamknięcia większości sklepów w centrach handlowych, nie mogliśmy przewidzieć. Pojawiły się niespodziewanie i gwałtownie wpłynęły na zachowania konsumentów, którzy zmienili kanały zakupowe i udali się na zakupy w sieci.

W okresie *lockdownu* aż 67% konsumentów korzystało z usług firmy ku-

LICZBA PRZESYŁEK KEP W POLSCE W LATACH 2014–2019 (w mln)[5]



Źródło: Arvato SCS

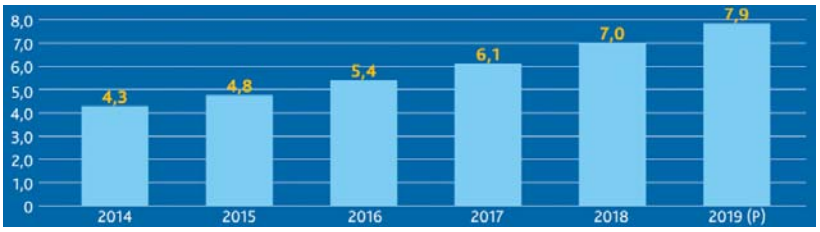
[1, 2, 3] GS1 Polska, „Rynek KEP w Polsce. W obliczu trendów i nowych wyzwań"
[4] Poczta Polska, „Rozwój rynku przesyłek kurierskich, ekspresowych i paczkowych (KEP) w Polsce od 2014 r. do 2023 r."
[6, 7, 8, 9, 10] GS1 Polska, „Rynek KEP w Polsce. W obliczu trendów i nowych wyzwań"
[11] Poczta Polska, „Rozwój rynku przesyłek kurierskich, ekspresowych i paczkowych (KEP) w Polsce od 2014 r. do 2023 r."

rierskiej[14]. W efekcie rynek KEP urósł o 30%, i to ponad wzrost organiczny, który wyniósł w 2019 r. 20%.[15]

W czasie obostrzeń dbałość o bezpieczeństwo stała się podstawową motywacją do wyboru opcji dostawy. Ponad 81% Polaków uznało paczkomaty za najbezpieczniejszy wybór[16], a 65% z nas zdecydowało się na odbieranie paczek właśnie w ten sposób. Niemalże połowa z nas (48,9%) uznała, że obecność w sklepach stacjonarnych i punktach odbioru jest ryzykowna[17] – w wyniku tego, tylko 18,2% w czasie *lockdownu* zamawiało przesyłkę do oddziału pocztowego lub punktu odbioru[18].

Firmy kurierskie musiały w błyskawicznym tempie odpowiedzieć więc nie tylko na duży wzrost wolumenu, ale też na nowe oczekiwania konsumentów związane z bezpieczeństwem, dystansem i ograniczeniem bezpośredniego kontaktu do minimum. Na jakie rozwiązania postawiły?

PRZYCHODY ZE SPRZEDAŻY USŁUG KEP W POLSCE W LATACH 2014–2019 (w mld zł)



Źródło: Arvato SCS

W 2019 r. polski rynek KEP był wart 7,9 mld zł, co oznacza że od 2014 r. przyrósł o ponad 80%. W tych latach dynamika wzrostu rynku kurierskiego w Polsce wahała się od 12 do 17%, osiągając średni wskaźnik rocznego wzrostu na poziomie 15%.

Innowacje firm kurierskich

Największe firmy z branży KEP musiały niemalże „z dnia na dzień" zmienić utrwalone procedury – tak, by zapewnić bezpieczeństwo swoim pracownikom, kurierom oraz odbiorcom swoich usług. Oto lista ciekawych innowacji, które pojawiły się lub spopularyzowały w 2020 roku.

- Płatności bezgotówkowe u kuriera. Przed rozpoczęciem obostrzeń większość kurierów posiadała terminale, które pozwalały na płatności kartą. Początek 2020 r. zmusił nie tylko do wprowadzenia komunikacji zachęcającej odbiorców do korzystania z płatności bezgotówkowych, ale też do rozszerzenia form płatności – do dotychczasowych form dołączono płatności BLIK lub poprzez telefon.
- Bezkontaktowa dostawa. Firmy kurierskie wprowadziły i propagowały możliwość pozostawienia przesyłki pod drzwiami odbiorcy, bez konieczności bezpośredniego kontaktu z kurierem.
- Bezdotykowe potwierdzenie odbioru. Popularne stało się rozwiązanie, w którym odbiorca nie musi podpisywać potwierdzenia odbioru. Zamiast tego wystarczy, aby podał kurierowi kod PIN, który otrzymuje poprzez SMS lub wiadomość e-mail przed dostarczeniem paczki.
- „Bezpieczne miejsce". Rozwiązanie dla klientów firmowych i instytucjonalnych – w pandemii, zamiast roznosić przesyłki do poszczególnych odbiorców, kurierzy zachęcali firmy do wskazania jednego miejsca dla dostaw i odbiorów przesyłek. Najczęściej były to recepcje lub punkty strażnicze.
- Rozwój sieci paczkomatów. W sytuacji obostrzeń związanych z zachowaniem dystansu, paczkomaty okazały się najlepiej rokującą formą odbioru i nadania przesyłki. Zdecydowanym liderem tej formy dostawy w Polsce jest InPost, który w ostatnim czasie powiększył swoją sieć do 9 tysięcy automatów[19].
  W paczkomaty zainwestowała także Poczta Polska, rozpoczynając budowę sieci zewnętrznych automatów paczkowych i wyznaczając ambitny cel: do 2022 r. operator pocztowy planuje postawienie 2 tysięcy paczkomatów[20].
  Również Żabka Polska, na razie pilotażowo, zdecydowała się wdrożyć do sklepów własne automaty do obsługi paczek[21].
- Paczkomaty wewnątrz budynków. Do tej pory paczkomaty zlokalizowane były przede wszystkim na świeżym powietrzu. Teraz, aby ułatwić odbiorcom korzystanie z automatów paczkowych przy każdej pogodzie, firmy kurierskie postawiły na montowanie ich również wewnątrz budynków. W 2020 r. pojawiły się więc paczkomaty w biurowcach, galeriach handlowych oraz innych obiektach usługowych i mieszkalnych[22].
- Rozwój sieci coolomatów. Nagły wzrost popularności zakupów spożywczych online napędził powstawanie coolomatów – czyli paczkomatów z funkcją chłodzącą, dzięki której można bezpiecznie przechowywać w nim produkty wrażliwe na ciepło, a przede wszystkim żywność.
- Dostawy w weekendy do paczkomatów. Aby poradzić sobie z nagłym wzrostem wolumenu, InPost uruchomił usługę „Paczka w Weekend". Po skorzystaniu z niej, użytkownicy mogą otrzymać swoje przesyłki do automatów paczkowych także w soboty i niedziele[23].



Fot. DHL Express

Kurierzy zostali wyposażeni w maseczki ochronne lub przyłbice oraz płyny dezynfekujące. Największą innowację wprowadził DHL Pacel, który zamontował mobilne dystrybutory wody w samochodach kurierskich

[14,16,17,18] http://www.logistics-manager.pl/2020/06/05/pandemia-napedza-rynek-kurierski/
[15] https://businessinsider.com.pl/finanse/handel/rynek-kurierski-mocno-wzrosl-w-czasie-pandemii/l8j4109
[19] https://handelextra.pl/artykuly/242755,inpost-zwiekszyl-siec-paczkomatow-do-9-tys
[20] https://www.logistyka.net.pl/aktualnosci/item/91443-poczta-polska-stawia-automaty-paczkowe
[21] https://www.logistyka.net.pl/aktualnosci/item/91158-zabka-bedzie-miec-swoje-automaty-do-obslugi-paczek
[22] https://www.logistyka.net.pl/aktualnosci/item/91340-paczkomaty-inpost-pojawia-sie-wewnatrz-budynkow

- Bezdotykowy odbiór z paczkomatu. InPost, operator największej sieci automatów paczkowych w Polsce, wprowadził opcję bezdotykowego odbioru przesyłek. Wystarczy pobrać aplikację InPost Mobile, w której możemy otworzyć naszą skrzynkę lub zeskanować kod QR na urządzeniu, bez konieczności dotykania przycisków[24].
- Bezkontaktowe zwroty. Tu również prym wiedzie InPost. Posiada on usługę „Szybkie zwroty", umożliwiającą dokonanie zwrotu w paczkomatach do partnerskich e-sklepów bez rejestracji[25]. Choć wprowadził ją kilka lat temu[26], to popularność zyskała dopiero w tym roku – wszystko dzięki zwiększonej potrzebie dystansu oraz skutecznej kampanii marketingowej.
- Wsparcie kurierów. Nie można też zapomnieć o wsparciu, jakie firmy z branży KEP udzieliły swoich kurierom. Zostali wyposażeni w maseczki ochronne lub przyłbice oraz płyny dezynfekujące. Największą innowację wprowadził DHL Pacel, który zamontował mobilne dystrybutory wody w samochodach kurierskich, dzięki którym kurierzy mogą umyć ręce po wizycie u odbiorcy[27].



Fot. GLS

Największe firmy z branży KEP musiały niemalże „z dnia na dzień" zmienić utrwalone procedury – tak, by zapewnić bezpieczeństwo swoim pracownikom, kurierom oraz odbiorcom swoich usług

[12]



Źródło: Arvato SCS

[13]



Źródło: Arvato SCS

Co dalej z branżą kurierską?

Wzrost wolumenu był dla branży KEP nagły i nieprzewidywalny. Firmy kurierskie musiały szybko podejmować decyzję dotyczące zmian procedur, które miały zapewnić bezpieczeństwo swoich pracownikom i klientom, a także wprowadzania nowych, niekiedy innowacyjnych rozwiązań. Jak widać, lista wdrożonych zmian jest długa i różnorodna.

Czy wdrożone rozwiązania zostaną z nami na dłużej? Wiele z nich ma charakter pilotażowy – wszystko zależy więc od dalszych zachowań, potrzeb i oczekiwań konsumentów, które kształtowane są przez trwającą pandemię.

Jeśli prowadzimy e-sprzedaż, dobrze jest monitorować wybory naszych klientów i sprawdzać, jakie opcje dostawy są dla nich najbardziej komfortowe. Warto korzystać z wielu firm kurierskich, na przykład przy wsparciu sprawnego operatora logistycznego współpracującego z różnymi podmiotami tak, by zawsze dać klientom możliwość wyboru.



W 2019 r. zamówienia e-commerce B2C stanowiły prawie połowę wszystkich przesyłek, osiągając wolumen co najmniej 270 mln paczek

Fot. UPS

Materiał pochodzi z bloga Arvato Supply Chain Solutions https://blog.arvato.pl/

[23] https://logistyczny.com/aktualnosci/glos-z-rynku/item/5214-e-commerce-i-logistyka-jednymi-z-beneficjentow-koronawirusa
[24] https://inpost.pl/pomoc-jak-odebrac-przesylke-w-paczkomacie
[25] https://szybkiezwroty.pl/
[26] https://brandactive.pl/szybkie-zwroty-od-inpost-czy-ktos-z-nich-korzysta/
[27] https://trans.info/pl/kurierzy-w-czasie-pandemii-w-co-inwestuja-ich-firmy-i-czy-beda-zwalniac-182046



W związku ze zwiększoną liczbą zamówień złożonych w e-sklepach, DPD Polska dostarcza paczki również w godzinach popołudniowych i wieczornych

ŚWIĘTA INNE NIŻ WSZYSTKIE RÓWNIEŻ DLA E-COMMERCE

Koniec roku to najgorętszy czas dla firm związanych z e-commerce, a zaczyna się od połowy listopada w związku z Black Friday i Cyber Monday. W tym roku polskie e-sklepy i przedsiębiorstwa postanowiły potraktować te dni oraz Boże Narodzenie jako szansę na dotarcie także do międzynarodowych klientów i zwiększenie przychodów.

W związku z pandemią końcówka tego roku to wyjątkowo wymagający okres. COVID-19 spowodował nie tylko spory wzrost przesyłek, ale też wymógł wzmocnienie wprowadzonych na początku marca zasad bezpiecznego doręczenia. A z uwagi na obostrzenia sanitarne w sieciach handlowych i zwiększoną ostrożność konsumentów, przesyłek może być jeszcze więcej niż mówią prognozy.

Międzynarodowa sieć DHL Express jeszcze przed okresem zwiększonej sprzedaży odnotowała około 35% wzrostu w e-commerce. W końcu roku spodziewa się wzrostu liczby przesyłek o ponad 50% w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r. W odpowiedzi na zwiększone zapotrzebowanie DHL Express Polska zmienił czasowo skład swojej floty – Boeinga 757 zastąpił model Airbus A300, który jest dłuższy o 6,78 m i wyższy o 2,9 m, dzięki czemu ma większą ładowność. Oferuje on również zasięg dłuższy aż o 478 km w porównaniu do 757.

Wysokie wymagania dostaw w e-commerce zmusiły DHL Express już w połowie roku do zwiększenia liczby lotów. W związku z tym firma zakupiła sześć nowych szerokokadłubowych statków powietrznych Boeing B777 F, które umożliwiają realizację ponad 3000 dodatkowych lotów międzykontynentalnych rocznie. Do tego, przygotowując się na ostatni kwartał roku, DHL Express zatrudnił ponad 10 tys. nowych pracowników na całym świecie. Dzięki corocznym inwestycjom w infrastrukturę, taką jak węzły i bramy wjazdowe, samoloty, pojazdy i najnowocześniejsze technologie, firma była w stanie znacząco zwielokrotnić możliwości operacyjne i tym samym zarządzać wzrostami w wolumenach przesyłek.

Większe możliwości

W DPD Polska w latach ubiegłych liczba przesyłek dostarczanych w grudniu przez kurierów wzrastała nawet o połowę w stosunku do tej z okresu poprzedzającego *pik*. Od lat ten problem rozwiązywano zwiększając o kilkanaście procent zatrudnienie, zazwyczaj już od września, m.in. w magazynach, *contact center* oraz na stanowiskach kurierów. Tak jest i w tym roku. Dodatkowo podwykonawców wyposażono w środki higieny osobistej (maski, chusty lub przyłbice, płyny dezynfekujące, rękawiczki). Są przeszkoleni z zasad bezpieczeństwa sanitarnego i mają obowiązek je stosować.

W związku ze zwiększoną liczbą zamówień złożonych w e-sklepach DPD Polska dostarcza paczki również w godzinach popołudniowych i wieczornych. Zgodnie ze zleceniami od nadawców doręczenia są możliwe także w sobotę. Na wniosek nadawców i po uzgodnieniu szczegółów operacyjnych z operatorem możliwa jest obsługa nadań w soboty i w niedziele. Udogodnieniem jest też to, że w ostatnim czasie DPD Polska rozszerzyła sieć DPD Pickup o automaty paczkowe i punkty w niektórych sieciach handlowych. Razem z DPD Pickup Oddziałami Miejskimi liczy ona ponad 3000 punktów. Odbiory własne za ich pośrednictwem są dobrą alternatywą dla doręczeń kurierskich, zwłaszcza w najgorętszych przedświątecznych dniach.

Bezpiecznie i z wyprzedzeniem

Firmy kurierskie zachęcają konsumentów, by świąteczne zamówienia w sklepie internetowym składali z bezpiecznym wyprzedzeniem, najlepiej dwutygodniowym, a najpóźniej na pięć dni roboczych przed Wigilią. Dzięki temu zwiększa się szansa, że prezenty dotrą na czas nawet pomimo zdarzeń losowych, takich jak niekorzystne warunki atmosferyczne czy spiętrzenia zamówień w sklepach internetowych. Należy zadbać także o prawidłowe wpisanie adresu odbiorcy i danych kontaktowych (telefon, e-mail etc.).

– Zależy nam, aby wszystkie paczki dotarły pod choinkę przed pierwszą gwiazdką, dlatego zachęcamy konsumentów do korzystania z proponowanych przez nas usług dodatkowych, takich jak powiadomienia z aplikacji mojapaczka.dpd.com.pl, ułatwiające kontakt z kurierem i pozwalające ustalić z nim termin doręczenia oraz komfortową formę dostawy. Warto pomyśleć o zamówieniu przesyłki do miejsca, gdzie spędzamy większą część dnia. Jeżeli

jednak nie wiemy, gdzie będziemy przebywać w momencie dostawy, możemy skorzystać z sieci naszych punktów odbioru DPD Pickup. Zwracamy także uwagę, że opóźnienia mogą wynikać z ze spiętrzenia zamówień w sklepach internetowych. Jeśli przesyłka zostanie wprowadzona do sieci DPD i odebrana przez kuriera, powinna trafić do odbiorcy w ciągu dwóch dni roboczych. – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Międzynarodowa sieć DHL Express jeszcze przed okresem zwiększonej sprzedaży odnotowała około 35% wzrostu w e-commerce. W końcu roku spodziewa się wzrostu liczby przesyłek o ponad 50% w porównaniu z analogicznym okresem 2019 r.

Ze względu na pandemię, firmy kurierskie wprowadziły specjalne procedury. Wszystkie doręczenia DPD Polska odbywają się przy zachowaniu zalecanych środków ostrożności, w tym zalecanego dystansu. Firma umożliwiła dostarczanie przesyłek bez podpisu pod drzwi lub – w przypadku przesyłek „do rąk własnych" – z wykorzystaniem unikalnego kodu PIN. W treści powiadomień zachęca się do ustalenia z kurierem bezpiecznej formy dostawy paczki (np. na portierni lub recepcji). Zwraca się także z prośbą o informowanie o odbywanej kwarantannie, a także rekomenduje odbiorcom płacenie za pobranie kartą (limit płatności bez wymaganego kodu autoryzującego PIN na terminalu wynosi 100 zł). DPD Polska ma również w ofercie płatność BLIK-iem.

Coraz większa sprzedaż za granicę

Black Friday i Święta Bożego Narodzenia to także dobry moment dla handlu transgranicznego. Badania pokazują, że jedna trzecia Polaków kupujących online będzie polowała na okazje w zagranicznych serwisach e-commerce[1]. Zwiększa się także liczba polskich przedsiębiorstw sprzedających towary czy usługi na innych rynkach. Według GUS, między styczniem a sierpniem tego roku, Polacy prowadzili najbardziej dynamiczną wymianę handlową z Niemcami (184,2 mld zł). Kolejnymi popularnymi kierunkami eksportu były Czechy (38,6 mld zł) i Wielka Brytania (36,8 mld zł)[2].Niemal połowa e-sklepów deklarowała, że z okazji Black Friday i Świąt Bożego Narodzenia podejmie dodatkowe działania sprzedażowe[3]. Z tych to też powodów międzynarodowe firmy kurierskie, w tym DHL Express, oczekują skoku w liczbie paczek międzynarodowych o ponad 50% w stosunku do ubiegłego roku. Firmy sprzedające za granicę mają znacznie szybsze tempo rozwoju (14,3%) w porównaniu do tych, które są aktywne biznesowo jedynie w Polsce (2%)[4]. W wypadku rozszerzania działalności na wiele rynków, nie są one uzależnione od sytuacji epidemiologicznej w jednym kraju. A polskie produkty cieszą się zainteresowaniem zagranicą. Tylko branża modowa w ubiegłym roku zwiększyła eksport o ponad 15%, zajmując ósme miejsce na kontynencie pod kątem obrotów[5].

Ze względu na pandemię, firmy kurierskie wprowadziły specjalne procedury. Wszystkie doręczenia DPD Polska odbywają się przy zachowaniu zalecanych środków ostrożności, w tym zalecanego dystansu.



DHL Express w tym roku do swojej floty włączył cztery samoloty 767-300 Boeing Converted Freighters (BCF)

– Za liczbami i trendami związanymi z eksportem kryje się szansa dla sprzedawców. W miarę postępującej globalizacji, dla wielu konsumentów na całym świecie przestało mieć znaczenie, czy zamawiają produkty w krajowych sklepach, czy zagranicznych – szczególnie w warunkach pandemicznych, gdy e-zakupy zaczęły nam towarzyszyć na co dzień. Dla konsumentów najważniejsze jest to, aby przesyłka dotarła w określonym czasie pod konkretny adres. Widzimy, że polskie e-sklepy wykorzystują Black Friday, żeby trafić ze swoimi produktami do konsumentów na całym świecie, w tym za ocean. Przesyłki z polskich e-sklepów najczęściej trafiają do Niemiec, Francji i Stanów Zjednoczonych. Znaleźć w nich można produkty, takie jak produkty modowe czy kosmetyki – mówi Edwin Osiecki, wiceprezes ds. sprzedaży i marketingu w DHL Express Polska. – *Co równie istotne, zagraniczni klienci dysponują większymi budżetami. W perspektywie globalnej przeciętny dorosły planuje wydać 400 dolarów na zakupy związane z Black Friday. To znacznie więcej niż średnia wartość polskiego koszyka. Z tego względu podczas nadchodzącego sezonu sprzedaży świątecznej zyskają przede wszystkim e-sklepy, które uwzględniły w swojej strategii konsumentów spoza Polski* – dodaje Edwin Osiecki.

Skuteczny plan sprzedaży za granicą powinien uwzględniać gwarancję obsługi kurierskiej wysokiej jakości. Jeszcze przed pandemią co piąty konsument oczekiwał, że zamówienie złożone gdziekolwiek w Europie dotrze do niego w terminie do trzech dni roboczych[6]. Dobór partnera logistycznego z kompleksową i elastyczną siecią przygotowaną na największe wyzwania to jeden z kluczowych aspektów wpływających na satysfakcję e-konsumentów.

Opracowała Elżbieta Haber

[1] Gemius, E-commerce w Polsce, czerwiec 2020
[2] GUS, Obroty towarowe handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń-sierpień 2020 roku, październik 2020
[3] SMSAPI, Shoper, Komunikacja sklepów internetowych, listopad 2020
[4] PayPal, dane wewnętrzne, 2018
[5] Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii & Polski Fundusz Rozwoju, Akcelerator Branżowy „Moda Polska", 2019
[6] DHL Express, 21st Century Spice Trade

Nowe czasy,
nowe rozwiązania

e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

Epidemia koronawirusa przekierowała prawie całą gospodarkę na system home office, przez co także wiosenne Spotkania Transportowe nie odbyły się w tradycyjnej formie. Jednak życie i biznes toczą się dalej, ale wymagają nowego podejścia i wprowadzenia zmian, dostosowujących nas do nowej rzeczywistości.

Dlatego uruchamiamy Spotkania Transportowe w nowej, cyfrowej formie jako e-Spotkania Transportowe.

e-Spotkania Transportowe odbywają się na stronie Online.SpotkaniaTransportowe.pl

Na tej platformie będziemy zamieszczać najciekawsze i najważniejsze prezentacje, poradniki i wskazówki, przygotowane przez ekspertów i partnerów Spotkań Transportowych. Dzięki nim przewoźnicy będą mogli bezpieczniej i efektywniej prowadzić swoją działalność transportową w tej nowej, trudnej rzeczywistości.

Spotkania Transportowe Online:

- Najważniejsze i stale aktualizowane tematy
- Sprawdzeni i doświadczeni eksperci
- Wygodne formy dostępu do informacji (online i offline)
- Nowe możliwości, nowe rozwiązania

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU
e-SPOTKANIA TRANSPORTOWE

www.Online.SpotkaniaTransportowe.pl



Fot. Volvo

W 2019 r. dynamika drugiego najważniejszego segmentu europejskiego rynku, tj. samochodów dostawczych powyżej 3,5 t, była wyższa o 7,6% niż przed rokiem

OSTRE HAMOWANIE

Europejski rynek leasingu w 2019 r. osiągnął 6-procentowy wzrost dynamiki w zakresie wartości nowych umów leasingowych. Najnowsze dane z połowy tego roku jednak pokazują 24,5-procentowy spadek finansowania leasingiem w Europie.

Europejska federacja leasingowa Leaseurope, na podstawie danych zebranych od krajowych stowarzyszeń podała, że w 2019 r. całkowita wartość nowych umów leasingowych zawartych w Europie wyniosła 415 mld euro[1]. Był to wynik o 6% lepszy niż rok wcześniej. Jednak najnowsze dane opublikowane po pierwszej połowie tego roku pokazują 24,5-procentowy spadek (r/r) dynamiki europejskiego rynku leasingu, przy wartości nowych umów na poziomie 121,9 mld euro[2]. Polska branża leasingowa, której dane do Leaseurope raportuje Związek Polskiego Leasingu, zarówno na koniec 2019 jak i po pierwszej połowie 2020 r. zajmowała 6. pozycję w Europie.

2019 dobrym rokiem

Analiza danych Leaseurope za 2019 r. pokazuje, że w Europie wszystkie segmenty rynku leasingu odnotowały dodatnie dynamiki. Wartość nowych kontraktów dotyczących leasingu pojazdów osobowych (mających 52,9-procentowy udział w ruchomościach) wzrosła o 6,6% r/r. Dynamika drugiego najważniejszego segmentu europejskiego rynku, tj. samochodów dostawczych powyżej 3,5 t była wyższa o 7,6% niż przed rokiem, a maszyny i urządzenia przemysłowe odnotowały 3,3-procentowy wzrost r/r. Warto dodać, że leasing komputerów i maszyn biurowych zanotował 3,8-procentową dynamikę r/r, wartość umów leasingowych dotyczących takich aktywów jak statki, samoloty, czy tabor kolejowy była wyższa o 1,4% r/r, podczas gdy obszar finansowania nieruchomości odnotował 8,6-procentowy wzrost na koniec 2019 r.

W 2020 spadek w całej Europie

Sytuacja na rynku leasingu istotnie zmieniła się w pierwszej połowie 2020 r. Wartość nowych umów zawartych przez europejskich leasingodawców w ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2020 r. wyniosła 121,9 mld euro, co oznacza ujemną, –24,5-procentową dynamikę rynku r/r. Dane Leaseurope pokazują też, że w pierwszej połowie 2020 r. dynamika finansowania pojazdów była niższa o 28,1% r/r. Pozostałe ruchomości zanotowały wynik o 17,1% niższy niż przed rokiem, podczas gdy finansowanie nieruchomości spadło o blisko 35% r/r.

Dane Leaseurope pokazują, że w I połowie 2020 r. dynamika finansowania pojazdów była niższa o 28,1% r/r. Pozostałe ruchomości zanotowały wynik o 17,1% niższy niż przed rokiem, podczas gdy finansowanie nieruchomości spadło o blisko 35% r/r.

– Wpływ kryzysu związanego z pandemią COVID-19 na krajowe gospodarki był widoczny w wynikach większości europejskich rynków leasingu. Obok Polski, która w połowie roku zanotowała ujemną, 24-procentową dynamikę rynku leasingu, spadki odnotowały m.in. rynek brytyjski (–33,4% r/r), niemiecki (–17,3% r/r), włoski (–32,5% r/r) czy rosyjski (–21,9% r/r). Leasing jest tym instrumentem, który finansuje inwestycje przedsiębiorstw. W tym okresie nie tylko spowolnieniu uległy inwestycje przedsiębiorców, ale również sama branża koncentrowała się na zapewnieniu wsparcia dla klientów, którzy na dużą skalę korzystali z tzw. wakacji kredytowych i zapewnieniu ciągłości operacyjnej. Wyniki europejskiego sektora leasingowego, uznawanego za barometr gospodarki pokazują, że także ten sektor rynku zmaga się z konsekwencjami pandemii COVID-19 – stwierdził Marcin Balicki, wiceprzewodniczący KW ZPL, który od początku listopada br. reprezentuje polską branżę leasingową w Radzie Dyrektorów Leaseurope.

[1] Dane Leaseurope: Leaseurope Annual Survey 2019.
[2] Dane Leaseurope: Leaseurope Biannual Statistical Enquiry 2020.



Jednym z obszarów, którym zajmuje się LIB Eurokasso jest windykacja transportowa. Firma współpracuje z dużymi firmami monitującymi (obserwacja i sprawdzenie) firmy transportowe, a także z platformami giełdy transportowej

ZAWSZE Z MYŚLĄ O KLIENCIE

Rynek windykacji powstał 20 lat temu. Branża ta od początku istnienia zaliczana jest do najbardziej rozwojowych. Każdego roku wzrasta liczba dłużników, a porównując ostatnie lata łatwo zauważyć, że co roku rośnie ilość zleceń o średnio 38%. Wartość odzyskiwanych rocznie wierzytelności przekracza już 15 mld złotych.

Branża ta od początku istnienia zaliczana jest do tych najbardziej rozwojowych. Każdego roku wzrasta liczba dłużników, a porównując ostatnie lata łatwo zauważyć, że co roku rośnie ilość zleceń o średnio 40%. Jedną z firm specjalizujących się w zarządzaniu wierzytelnościami międzynarodowymi w wielu branżach jest LIB Eurokasso. I jest partnerem wiarygodnym, obecnym na rynku od 2014 r. Choć to mała firma, jest wyjątkowo skuteczna. A skuteczność ułatwia współpraca z ekspertami ze wszystkich krajów europejskich. Dzięki swojemu doświadczeniu LIB Eurokasso – zarejestrowana firma windykacyjna – dobrze wie, jakie środki zastosować, żeby odnieść sukces i jaką pracę warto wykonać, aby szybko i skutecznie odzyskać nieuregulowane długi. Dzięki temu pomaga klientom w szybkim uzyskaniu pozasądowego postępowania i egzekucji sądowej, czy nakazu płatności.

Windykator a komornik

Początkowo windykacja wzbudza w dłużnikach przerażenie. Kojarzy się dość jednoznacznie z nieustępliwym wierzycielem, uporczywymi windykatorami i w konsekwencji odebraniem dłużnikowi jego własności przez komornika. Media co jakiś czas serwują nam dramatyczne historie, w których występuje niewinny dłużnik i bezduszny windykator lub komornik. Nie da się ukryć, że rzeczywiście proces skutecznego egzekwowania należności od dłużnika stwarza wiele okazji do nadużyć. Również i sami dłużnicy na widok wezwań do zapłaty niejednokrotnie podejmują działania dalekie od racjonalnych. Sytuacji dramatycznych w skutkach można jednak uniknąć. Jak? Przede wszystkim warto wiedzieć na ile pozwolić może sobie firma windykacyjna.

Pojęcia windykator a komornik są przez dłużników często utożsamiane. Zupełnie niesłusznie – są to zupełnie różne podmioty i równie rozbieżny jest zakres ich kompetencji.

Windykatorem może być osoba nie wyposażona w żadne specjalne uprawienia, zatrudniona w firmie windykacyjnej. Jej głównym celem jest mobilizacja dłużnika do spłaty zaciągniętego zobowiązania. Działa w imieniu wierzyciela. W celu doprowadzenia do spłaty zadłużenia może podejmować różne działania. W szczególności mogą one polegać na przesyłaniu dłużnikowi korespondencji listownej, e-maili czy podejmowaniu prób kontaktu telefonicznego. Windykator może również zjawić się u dłużnika osobiście.

Jak zaoszczędzić czas i pieniądze

Relacje biznesowe pomiędzy polskimi i niemieckim przedsiębiorstwami od lat utrzymują się na bardzo wysokim poziomie. Dynamicznie rozwijająca się polsko-niemiecka współpraca gospodarcza to zasługa przedsiębiorstw, które LIB Eurokasso wspiera na polskim rynku. Pomagają w tym regularnie szkoleni pracownicy i opiekunowie prowadzący, a także doradcy prawni. Oprócz własnych agentów firma dysponuje siecią wyspecjalizowanych prawników, tłumaczy ustnych, rzeczoznawców (inspektorów), komorników itp. I to posługujących się wieloma językami. Z kolei nowoczesna infrastruktura gwarantuje pewne i natychmiastowe rozpatrzenie spraw. Jest to możliwe m.in. dzięki elastycznym modelom wdrażania. Należności monitorowane są do 30 lat, a wskaźniki sukcesu wynoszą powyżej 80%.

Zaletą firmy jest też prostota stosowanych procedur – sprawy o zaległe długi można przekazywać zarówno za pomocą poczty elektronicznej, jak i tradycyjnej. Po wybraniu odpowiedniego modelu realizacji, przeprowadzany jest indywidualny rozkład ryzyka i indywidualnie kontrolowane są koszty. Pozasądowa procedura rozpoczynana jest natychmiast po przekazaniu sprawy, i to w sposób bardzo skuteczny.

Dodać należy, że jako wyspecjalizowana firma windykacyjna LIB Eurokasso pomaga w załatwianiu wszelkiego rodzaju zaległości, w razie potrzeby może to być sądowy nakaz płatności, czy zwrot dóbr ekonomicznych oraz wiele więcej. Windykacja przeprowadzana jest zawsze z myślą o kliencie. I

LIB EUROKASSO
Inkasso & Forderungsmanagement

www.lib-eurokasso.com



Obecnie sieć AS24 w Polsce to 30 punktów

SPRZEDAŻ NA STACJACH AS24 POLSKA WRÓCIŁA DO POZIOMU SPRZED PANDEMII

Obecną sytuację sieci stacji paliw AS 24 oraz jej plany na przyszłość komentuje nowy dyrektor zarządzający AS24 Polska Cyril de Kergommeaux.

Jak Pan ocenia bieżącą sytuację z perspektywy Europy i polskiego rynku?

Transport ciężki został w mniejszym stopniu niż osobowy dotknięty lockdownem z powodu koronawirusa, niemniej my również go odczuliśmy, przy czym najbardziej dotkliwe spadki sprzedaży miały miejsce w kwietniu tego roku. Szczęśliwie w Polsce te spadki były mniejsze niż się obawialiśmy. Spowodowane to było faktem, że polscy klienci po prostu przenieśli znaczący wolumen tankowanego paliwa do Polski z pozostałych krajów europejskich. Jednak wiele polskich firm transportowych bardzo dobrze zaadaptowało się do nowej sytuacji, a w niektórych sektorach, jak choćby świeża żywność, nastąpił wręcz wzrost popytu, skutkujący zwiększeniem zakupów paliw.

Ile czasu zajęło Państwu wyjście na prostą?

Mniej więcej od końca lipca wróciliśmy do poziomów sprzedaży sprzed pandemii, a od września notujemy wzrost w ujęciu rok do roku. Widać, że Europa wyciągnęła dobre wnioski z pierwszej fali. Jesteśmy teraz znacznie lepiej przygotowani, dlatego nawet w obliczu kolejnych *lockdown'ów*, ich wpływ na biznes jest znacznie mniej odczuwalny.

> W 2021 r. AS24 planuje nawiązać współpracę z kilkoma istniejącymi stacjami LNG, tak aby zaczęły akceptować karty flotowe tego emitenta, ale jednocześnie rozważa możliwość inwestycji w budowę własnych obiektów tego typu.

W segmencie samochodów osobowych zaczyna dominować napęd elektryczny. Alternatywą dla pojazdów ciężarowych ma być wodór, ale nie możemy zapomnieć o silnikach zasilanych LNG czy CNG. Jak z perspektywy operatora stacji paliw widzicie zachodzące zmiany na rynku?

Chcemy kontynuować rozwój sieci stacji LNG i CNG dla pojazdów ciężarowych w Europie i z czasem chcemy wejść w ten segment rynku także w Polsce. W 2021 roku planujemy nawiązać współpracę z kilkoma istniejącymi stacjami LNG, tak aby zaczęły akceptować nasze karty flotowe, ale jednocześnie rozważamy możliwość inwestycji w budowę własnych obiektów tego typu. Jeśli chodzi o budowę własnych stacji LNG, to nie będzie to rok 2021, ale myślę, że w perspektywie kolejnych lat możemy mówić o możliwości powstania kilku punktów tego typu.


Cyril de Kergommeaux

Na ile epidemia koronawirusa wpłynęła na plany rozwoju sieci w Polsce?

Oczywiście pandemia koronawirusa wpłynęła na plany inwestycyjne naszej firmy. Obecnie sieć AS24 w Polsce to 30 punktów. Na dziś, z racji niepewnej sytuacji makro planujemy dość konserwatywnie. Zakładamy, że w 2021 roku uruchomimy 1-2 stacje własne i tyle samo punktów partnerskich. Jeśli sytuacja związana z koronawirusem wreszcie się unormuje i wrócimy do wcześniejszego trendu, to będziemy mogli myśleć o szybszym rozwoju sieci, choć – co chcę podkreślić – liczba stacji nigdy nie jest dla nas celem samym w sobie.

MM



eVito i eSprinter GWIAZDORSKI DUET Z ENERGIĄ

Po naszych miastach cały dzień kręcą się dostawcy świeżej żywności, kurierzy, serwisanci, handlowcy. Krótkie przejazdy, dużo parkowania, często presja czasu – to idealne zadania dla elektrycznych pojazdów, takich jak eVito i eSprinter.

Wraz z uruchomieniem dopłat państwowych zmiana pojazdu dostawczego z konwencjonalnego na elektryczny ma również sens ekonomiczny. Zwłaszcza, jeśli wziąć pod uwagę nie tylko cenę zakupu, ale i całkowite koszty eksploatacji. A poza tym – elektryk nie oznacza już rezygnacji z kluczowych parametrów dla biznesu. Zasięg eVito czy eSprintera pozwala w przypadku wielu usług na wydajną pracę przez cały dzień na jednym ładowaniu. Do tego dochodzą rzadsze wizyty w serwisie i dodatkowe przywileje, takie jak bezpłatne parkowanie, możliwość jeżdżenia buspasami i wjazdy do stref ograniczonego ruchu. Kierowcy zaś, którzy dotąd spędzali cały dzień w hałasie, są mniej zmęczeni pracą w cichym pojeździe.

eVito – miejskie zwierzę

Vito – lekki, funkcjonalny, wszechstronny i niezawodny pojazd – od lat służy milionom przedsiębiorców. Jego elektryczna wersja, czyli eVito, nie tylko zachowuje te wszystkie sprawdzone walory, ale ponadto oferuje czysty napęd, umożliwiający cichą i lokalnie bezemisyjną jazdę. Użytkowa pojemność akumulatora 35 kWh zapewnia zasięg 150 km. Po sześciu godzinach ładowania prądem AC o mocy przynajmniej 7,4 kW pełny zasięg jest ponownie dostępny. Warto też wspomnieć, że przeprowadzony w trzech dużych polskich firmach projekt badawczy „Flota z energią" (flotazenergia.pl) wykazał, że całkowite koszty użytkowania eVito i Vito zrównują się po niecałych dwóch latach, jeśli uwzględnić dopłaty państwowe.

> Zasięg eVito czy eSprintera pozwala w przypadku wielu usług na wydajną pracę przez cały dzień na jednym ładowaniu.

eSprinter – zielone światło dla specjalistów

Elektryczny brat pioniera segmentu dużych pojazdów dostawczych od początku jest oferowany jako furgon z wysokim dachem i dopuszczalną masą brutto 3500 kg, co odpowiada na potrzeby szerokiej grupy przedsiębiorców: dostawców, serwisantów, handlowców, budowlańców.

Jest bardzo elastyczny: ładowność i akumulatory można skonfigurować na miarę własnego biznesu. Wersja z baterią o pojemności 55 kWh daje szacunkowy zasięg 150 km, przy maksymalnej ładowności 891 kg. Natomiast akumulator o pojemności 35 kWh pozwala na zasięg około 115 km, przy większej ładowności – do ok. 1040 kg. Zintegrowana funkcja szybkiego ładowania pozwala uzupełnić akumulator do poziomu 80% naładowania nawet w ciągu 30 minut. Jeśli chodzi o prędkość maksymalną eSprintera, tę również można dopasować na miarę konkretnych zadań, wybierając spośród trzech opcji: 80 km/h, 100 km/h, a nawet aż do 120 km/h, jeśli wyższa prędkość jest niezbędna. Dzięki temu kierowca ma do dyspozycji tak samo funkcjonalny pojazd w centrum, na miejskiej obwodnicy, jak i na terenach podmiejskich.

Elektryczny ekosystem

Obydwa elektryki ze stajni Mercedes-Benz Vans to nie tylko samochody. Użytkownika wspiera też odpowiedni ekosystem usług, w tym Mercedes PRO ze „Zdalnym e-Ładowaniem". Bardzo praktycznym rozwiązaniem jest aplikacja EQ Ready, którą można pobrać na smartfon, i dzięki niej sprawdzić, czy np. nasze codzienne trasy moglibyśmy pokonywać elektrykiem. Jednocześnie do końca roku wszyscy klienci wraz z zakupem dowolnego elektrycznego modelu otrzymują za symboliczną złotówkę ładowarkę Wallbox i kabel do ładowania w standardzie. W pakiecie są również cztery bezpłatne przeglądy. Taka jazda to zatem czysty – dosłownie – zysk!



Loconi Intermodal pod koniec ub.r. zwiększyło powierzchnię jednego ze swoich kluczowych obiektów w sieci intermodalnej, terminala w Warszawie. Rozwinięte zostały zdolności składowe tego terminala o 25%, z 3,5 tys. do 4,3 tys. TEU i rozszerzono usługi depotowe dla chińskich kontenerów

RYNEK INTERMODALNY ODNOTOWUJE WZROSTY, MIMO GLOBALNYCH PROBLEMÓW

Operator intermodalny Loconi Intermodal podsumował sytuację w swojej branży. Po trudnej wiośnie z powodu pandemii i lockdownu, lato i wczesna jesień przyniosły odbicie w górę masy przewiezionych towarów na rynku transportu kolejowego oraz intermodalnego.

To dobry sygnał, jednakże problemy związane z obrotem kontenerów pomiędzy Chinami a Europą, mogą wpłynąć negatywnie na wzrosty ich wolumenów. Mimo to, operatorzy intermodalni liczą na szybki rozwój w czasie po pandemii, do czego przyczynić się mogą też inwestycje w infrastrukturę kolejową i portową.

Udział przewozów intermodalnych rośnie

Na końcu III kwartału 2020 r. przewozy towarowe koleją osiągnęły już poziom zbliżony do zeszłorocznego. Masa przewiezionych ładunków we wrześniu wyniosła 19,6 mln ton, praca przewozowa blisko 4,7 mld tonokilometrów, zaś praca eksploatacyjna 6,9 mln ton. Widoczny wzrost odnotował też rynek przewozów intermodalnych. Według najnowszych danych Urzędu Transportu Kolejowego, w trzech pierwszych kwartałach 2020 r. masa przewozów intermodalnych wzrosła o ponad 18%, a liczba jednostek o blisko 17%. Od początku tego roku przewieziono koleją niemal tyle intermodalu co w całym 2018 r. Udział przewozów intermodalnych systematycznie rośnie i w III kwartale wyniósł 10,5% według masy. Porównując to z analogicznym okresem ubiegłego roku w trzecim kwartale 2020 r. wzrosły wszystkie parametry transportu intermodalnego. Od lipca do września przewoźnicy kolejowi przetransportowali ponad 438 tysięcy kontenerów, co stanowiło 724 tysiące TEU.

Po III kwartałach 2020 r. masa ładunków w przewozach intermodalnych osiągnęła blisko 17 mln ton, a praca przewozowa wyniosła prawie 5,5 mld tonokilometrów, co oznacza wzrost o ponad 18% i 5,7% w porównaniu do III kwartału 2019 r.

– Już po pierwszych dwóch kwartałach, pomimo marcowego lockdownu, Loconi Intermodal odnotowało wyższe przewozy zarówno w ujęciu miesiąc do miesiąca, jak i rok do roku. W miesiącach letnich, np. porównując sierpień do lipca 2020, odnotowaliśmy wzrost na poziomie 14%, a w październiku osiągnęliśmy swój rekord wolumenowy transportując 11 tys. kontenerów na 252 pociągach – wylicza Katarzyna Kwasiborska, dyrektor ds. operacyjnych, Loconi Intermodal SA.

Problemy z pustymi kontenerami w Chinach

Tendencja wzrostowa powinna utrzymać się jeszcze w listopadzie, kiedy to spływają kontenery z Chin i jest większy ruch towarowy w związku z dostawami przedświątecznymi. Jednakże optymizm ten studzą informacje związane z brakiem dostępności kontenerów w chińskich portach, co powoduje problemy z importem z Dalekiego Wschodu i opóźnienia w dostawach. To z kolei wpływa na nierównomierne rozłożenie wolumenów w transporcie intermodalnym. Taką sytuację obserwuje się zarówno w transporcie morskim jak i kolejowym na trasach Nowego Jedwabnego Szlaku. Komunikaty płynące ze strony chińskiej informują, iż może to potrwać aż do początku marca 2021 r. Do tego nie wiadomo jak rozwinie się sytuacja z pandemią i otwieraniem z *lockdownu* europejskich gospodarek. Jeśli restrykcje będą się wydłużały, uderzy to w te obszary rynku, od których zależny jest transport intermodalny. Chodzi o takie branże jak fashion, health&care, czy meblarska. O ile część wolumenów przeniesiona zostanie do sprzedaży e-commerce, to jednak nie wyrównają one strat spowodowanych zamknięciem handlu tradycyjnego. Pomimo tych globalnych problemów, na rozwój i przyszłość rynku intermodalnego należy patrzeć z optymizmem.

Inwestycje w infrastrukturę

– W momencie powrotu gospodarki na normalne tory i uwolnienia rynku z lockdownu liczymy na szybkie odbicie w górę wolumenów kontenerowych. Pomogą w tym również inwestycje w restrukturyzację linii kolejowych w Polsce, które cały czas są realizowane, w tym głównie te związane z poprawą dostępności kolejowej do portów morskich i terminali kontenerowych – mówi Katarzyna Kwasiborska. Wśród nich wymienić można chociażby poprawę kolejowego dostępu do portów w Szczecinie i Świnoujściu. Inwestycja PKP Polskich Linii Kolejowych zapewni dojazd do tych portów dłuższym i cięższym składom. Pojadą tam pociągi 750-metrowe o obciążeniu 221 kN na oś. Podobnie jest z poprawą dostępności kolejowej do trójmiejskich portów morskich, np. realizowany projekt pn. „Poprawa dostępu kolejowego do portu morskiego w Gdyni" ma zwiększyć wolumeny kontenerów przeładowywanych na kolej w gdyńskich terminalach. Inną ważną inwestycją dla intermodalu jest modernizacja linii kolejowej Rail Baltica. Na terenie Polski prace wykonano już na 1/3 długości tej trasy. Budowa obejmuje ok. 390 km od Warszawy do Trakiszek na granicy z Litwą. To część korytarza transeuropejskiego, który łączy Niemcy, Polskę, Litwę, Łotwę i Estonię. Także przedsiębiorcy inwestują w rozwój infrastruktury do przeładunku kontenerów. Loconi Intermodal rozwija własną sieć terminali kontenerowych. Pod koniec ub.r. zwiększyło powierzchnię jednego ze swoich kluczowych obiektów w sieci intermodalnej, terminala w Warszawie. Powiększone zostały zdolności składowe tego terminala o 25%, z 3,5 tys. do 4,3 tys. TEU i rozszerzono jednocześnie usługi depotowe dla chińskich kontenerów.

– Wszystkie te działania oraz inwestycje dają nadzieję na szybki rozwój przewozów intermodalnych w Polsce i utrzymanie konkurencyjności polskich operatorów na rynku europejskim. Pozostaje tylko pytanie: Jak długo trzeba będzie czekać aż europejska gospodarka odzyska równowagę, którą straciła przez koronawirusa? – podsumowuje Katarzyna Kwasiborska.

MM



W ostatnich tygodniach klienci zainteresowani są transportem drogowym z Chin, który do tej pory nie był wykorzystywany. Obecnie Rohlig Suus Logistics realizuje kilka tego typu transportów, które są zdecydowanie droższe niż transport morski lub kolejowy

KONTENERY – TOWAR DEFICYTOWY

Obecnie światowy sektor logistyczny boryka się z problemem kongestii, której efektem jest brak dostępności kontenerów. Sytuacja w dużej mierze jest konsekwencją Covid-19, która spowodowała absencje pracowników w wielu portach na całym świecie.

Zdaniem Przemysława Komara, dyrektora operacyjnego w produkcie morskim w Rohlig Suus Logistics, mając mniejsze możliwości operacyjne, największe światowe porty nie są w stanie obsłużyć rosnącego wolumenu towarów. Podobna sytuacja dotyczy globalnego rynku magazynowego, który także odczuwa skutki pandemii.

Większy popyt niż podaż

– Planując produkcję w firmach, przedsiębiorcy muszą uwzględnić obecną sytuację w Chinach. Zamówienia na transport powinny być składane nawet dwa miesiące wcześniej. Wiele zależy także od chińskich partnerów, którzy muszą realizować zamówienia terminowo. Spóźnienie w produkcji o chociaż jeden dzień powoduje, że przesyłka może czekać na transport w porcie nawet miesiąc – komentuje.

Z kolei Robert Roszko, dyrektor operacyjny w produkcie kolejowym w Rohlig Suus Logistics jest zdania, że pomimo wzrostu cen, popyt na usługi transportowe nie maleje.

Wybór innych dróg niż morska

Operatorzy szukają różnych rozwiązań, próbując na przykład zmienić rodzaj transportu z morskiego na kolejowy. *– Niestety, kolej ma ograniczenia wolumenowe, zwłaszcza jeśli chodzi o transport z Chin. Obecna sytuacja związana z brakiem kontenerów i znaczącym wzrostem ilości pociągów powoduje opóźnienia w wyjściu pociągów z terminali w Chinach* – twierdzi Robert Roszko.

Należy pamiętać, że wiele europejskich firm produkcyjnych bazuje na komponentach z Chin. *– Ich brak powoduje przestój, co wiąże się z ogromnymi kosztami. Firmy poszukują więc alternatywnych rozwiązań transportowych. W ostatnich tygodniach otrzymaliśmy wiele zapytań o transport drogowy, który do tej pory nie był wykorzystywany na tym kierunku. Obecnie realizujemy kilka tego typu transportów, które są zdecydowanie droższe niż transport morski lub kolejowy, ale z punktu widzenia firmy są konieczne* – dodaje Robert Roszko. I

> Planując produkcję w firmach, przedsiębiorcy muszą uwzględnić obecną sytuację w Chinach. Zamówienia na transport powinny być składane nawet dwa miesiące wcześniej.



Jesteśmy spedytorem z długoletnim doświadczeniem w obsłudze kontenerów z Europy Zachodniej do i z krajów WNP, Mongolii oraz Chin. Należymy do Grupy TransInvest.

InterRail Polcont Sp. z o.o.

Od ponad 28 lat uczestniczymy w obsłudze transportów kontenerowych koleją, które stale się rozwijają. Realizujemy także przewozy konwencjonalne via Małaszewicze w imporcie i eksporcie na wschód.

InterRail-Polcont Sp. z o.o.
ul. Wilcza 33 lok. 3
00-544 Warszawa
Tel./fax (22) 622 59 88
info@polcont.com.pl
www.polcont.com.pl

Oferujemy transporty z Chin do Małaszewicz/ Warszawy i vv. z czasem tranzytu około 14 dni. Zapewniamy atrakcyjne stawki w:

- kontenerach 20', 40', 40'HC, 45'(chłodnicze)
- dowozy/odwozy samochodowe do miejsc za- i rozładunku towaru
- możliwość dekonsolidacji



Światowa gospodarka, wymiana handlowa opierają się na przewozach kontenerów. Z takimi ładunkami kojarzą się przewozy intermodalne, które są w tej chwili najdynamiczniej rosnącym segmentem ładunków na kolei

PIĘĆ LAT POLSKO-DUŃSKIEGO PARTNERSTWA INTERMODALNEGO

Operator logistyczny PKP CARGO Connect, największy w Polsce i wiodący w UE operator kolejowych przewozów towarowych PKP CARGO S.A. oraz globalny operator logistyczny A.P. Moller-Maersk mogą w tym roku poszczycić się pięcioletnią współpracą przy realizacji regularnych serwisów intermodalnych.

Ta niezwykle skuteczna i efektywna kooperacja zaowocowała realizacją 4300 pociągów intermodalnych, dzięki którym przewiezione zostało blisko 380 tys. TEU. Ustawiając te przetransportowane kontenery w linii prostej, uzyskalibyśmy odcinek o długości około 2300 km; to mniej więcej tyle, co z Gdańska do Aten.

Od 2015 roku

Kiedy rozpoczynano w 2015 r. alians podmiotów o znaczeniu strategicznym dla transportu intermodalnego, jednym z głównych założeń była nie tylko organizacja przewozów kontenerowych w korytarzu północ-południe, ale przede wszystkim stały wzrost tych przewozów wraz z rozwojem rynku. Wspólny projekt intermodalny zakładał organizację przewozów w relacji DCT Gdańsk – Sławków Euroterminal – DCT Gdańsk oraz DCT Gdańsk – Schavemaker Invest – DCT Gdańsk.

– *Dziś, po pięciu latach współpracy, możemy powiedzieć, że udało nam się zwiększyć udział we wspólnych przewozach o jedną trzecią wolumenu, a było to możliwe do osiągnięcia przede wszystkim dzięki optymalizacji procesów przewozowych oraz wzroście efektywności usług. Kluczowym elementem pozostawało również zrozumienie potrzeb klienta oraz umiejętność odpowiedzi na jego oczekiwania, poprzez profesjonalizację naszych usług oraz budowanie fundamentów współpracy w oparciu o dobre praktyki i zaufanie* – podkreśla Ivan Ružbacký, prezes PKP CARGO Connect.

Klucz do sukcesu

Wspólną misją partnerów stało się organizowanie regularnego, niezachwianego serwisu intermodalnego, łączącego polskie porty morskie z południem kraju i cechującego się bezkonkurencyjnym standardem jakości. Zdynamizowanie współpracy, ułożenie procesów organizacji przewozów oraz komunikacji zawa-

Wspólną misją partnerów stało się organizowanie regularnego, niezachwianego serwisu intermodalnego, łączącego polskie porty morskie z południem kraju i cechującego się bezkonkurencyjnym standardem jakości.

żyło na zajęciu pozycji lidera przez polsko-duńską unię – Grupę PKP CARGO i A.P. Moller-Maersk w obszarze jakości przewozów intermodalnych w Polsce.

– *Zdajemy sobie sprawę, że kluczem do sukcesu w transporcie intermodalnym i jednym z jego najistotniejszych elementów jest transport kolejowy. Stworzyliśmy dla naszego partnera A.P. Moller-Maersk najbardziej konkurencyjną ofertę, ponieważ wiemy i rozumiemy, że zwiększanie efektywności naszych przewozów przełoży się na osiągnięcie sukcesu naszego klienta. Opierając się na naszej wiedzy i doświadczeniu w organizacji transportu kolejowego oraz budując wzajemne relacje w biznesie, zdołaliśmy w ciągu tych pięciu lat zbudować solidny serwis intermodalny* – dodaje Ivan Ružbacký.

Czesław Warsewicz, prezes PKP CARGO S.A. zwraca uwagę, że współpraca z tak dużymi partnerami specjalizującymi się w morskich przewozach kontenerów to jeden z fundamentów rozwoju całej Grupy PKP CARGO. – *Światowa gospodarka, wymiana handlowa opierają się na przewozach kontenerów. Z takimi ładunkami kojarzą się przewozy intermodalne, które są w tej chwili najdynamiczniej rosnącym segmentem ładunków na kolei. Grupa PKP CARGO uczyniła z intermodalu jedną ze swoich specjalizacji, na rynku będzie bowiem spadać podaż ładunków masowych, a rosnąć intermodalnych. Dlatego kooperacja z Maersk pomaga nam w budowaniu pozycji rynkowej naszej organizacji* – podkreśla prezes Czesław Warsewicz.

MM

20.02.2020 r. – wizyta studyjna delegacji Ministerstwa Infrastruktury Cesarstwa Japonii.



W dniu 28.11.2020 r. do Małaszewicz wjechał pierwszy pociąg z towarem nadanym w Japonii.



PARK LOGISTYCZNY MAŁASZEWICZE (PLM) Z DECYZJĄ ŚRODOWISKOWĄ!

W dniu 30.09.2020 r. Regionalny Dyrektor Ochrony Środowiska w Lublinie wydał decyzję o środowiskowych uwarunkowaniach dla przedsięwzięcia pn. „Modernizacja infrastruktury kolejowej w Rejonie Przeładunkowym Małaszewicze korytarz 8 linii towarowych na granicy UE z Białorusią" po rozpatrzeniu wniosku firmy CARGOTOR sp. z o.o. Decyzja, o której mowa powyżej uprawomocniła się 16.11 br.

Wydanie decyzji środowiskowej znacząco przybliża CARGOTOR do uzyskania pozwolenia na budowę Parku Logistycznego Małaszewicze. Koszt realizacji tej inwestycji szacowany jest obecnie na kwotę 3,2 mld zł. Istnieje duże prawdopodobieństwo uzyskania jeszcze w 2020 roku pozostałych decyzji administracyjnych, m.in. decyzji wodno-prawnej i decyzji lokalizacyjnych. Pozwoli to na złożenie w najbliższym czasie, przez CARGOTOR, wniosku o pozwolenie na budowę PLM do Lubelskiego Urzędu Wojewódzkiego.

Przypomnijmy, że Małaszewicze i okoliczny obszar działań jest obecnie jednym z najważniejszych miejsc dla transportu towarów w całej Europie. Inwestycja, o której mowa będzie polegać na przebudowie, rozbudowie i budowie infrastruktury kolejowej oraz towarzyszącej zlokalizowanej w Rejonie Przeładunkowym Małaszewicze. Znaczenie położenia Małaszewicz na Nowym Jedwabnym Szlaku potwierdza fakt, że w dniu 28.11.2020 r. do Małaszewicz wjechał pierwszy pociąg z towarem nadanym w Japonii. Cała podróż kontenerów z portów: Hakato, Kobe, Toyama i Yokohama poprzez Władywostok, część Trasy Transsyberyjskiej i Brześć do PLM zajęła tylko 9 dni. Ładunek znajdujący się w kontenerach (sprzęt medyczny, chemikalia, silniki, klimatyzacja, elektronika, kompresory) został następnie błyskawicznie wyprawiony poprzez Polskę do Niemiec, Belgii i Niderlandów.

W ostatnim okresie, kolejowy transport intermodalny w Małaszewiczach notuje rekordowe wyniki. W samym listopadzie br. na infrastrukturze CARGOTORU odnotowano 64% wzrost obsłużonych składów intermodalnych w stosunku do 2019 roku. Pod względem obrotu wagonowego wzrost był jeszcze bardziej spektakularny i przekroczył 72%.

Rzeczpospolita Polska

Współfinansowane przez instrument Unii Europejskiej „Łącząc Europę"

Projekt: „Modernizacja infrastruktury kolejowej w Rejonie Przeładunkowym Małaszewicze korytarza 8 linii towarowych na granicy UE z Białorusią – prace studyjne" jest współfinansowany przez Unię Europejską z Instrumentu „Łącząc Europę". Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji.



Przewóz towarów w obie strony – z Chin i do Chin – trwał 41 dni i przez cały ten czas urządzenie EQ pozwalało na skuteczne lokalizowanie ładunków przez ponad 9 tys. km w jedną stronę

ROZWIĄZANIE MAJĄCE PRZYSZŁOŚĆ

Firma ABAX Poland wraz ze swoim klientem, którym jest kompleksowy operator logistyczny Uni-logistics, przeprowadziła eksperyment polegający na monitoringu kontenerów przewożonych Nowym Jedwabnym Szlakiem – z Chin do Polski i z powrotem.

Do podjęcia się tego zadania zachęcił firmy wzrost zapotrzebowanie na transport kolejowy jaki zaobserwowano w ostatnim czasie. Zaczęto od pilotażowego projektu, który zakończył się powodzeniem dzięki temu, że urządzenia ABAX umożliwiają pełny monitoring, a więc dostawy mogą być dokładnie zaplanowane. – *Głównym celem było monitorowanie lokalizacji kontenerów przewożonych koleją do Chin; testowanie, czy nasze jednostki będą w stanie zlokalizować ładunek na tak długiej trasie, gdzie transport kontenera zapewniał nasz klient* – twierdzi Marcin Gorbacz Country Sales Director z ABAX Poland.

Przewóz towarów w obie strony trwał 41 dni i przez cały ten czas urządzenie EQ pozwalało na skuteczne lokalizowanie ładunków przez ponad 9 tys. km w jedną stronę.

W czasie rzeczywistym

Uni-logistics świadczy usługi na całym świecie, m.in. przewozi towary koleją. Przystępując do próby pierwszego transportu kolejowego do Chin chciał zapewnić swoim odbiorcom możliwość monitorowania przesyłek podczas całego transportu. – *Przed zastosowaniem urządzeń lokalizacyjnych ABAX sprawdzaliśmy jedynie położenie pociągów za pomocą trackingów od operatorów kolejowych, które nie przedstawiają aktualnej lokalizacji, a jedynie położenie z poprzedniej doby* – komentuje Jakub Walczak Rail Freight Manager z Uni-logistics. – *Podczas testu byliśmy mile zaskoczeni z jaką dokładnością działają urządzenia. Podczas całej trasy przewozu między Polską a Chinami, lokalizator pokazywał dokładną lokalizację w Europie, ale przede wszystkim na terenie Rosji, Kazachstanu oraz Chin, dzięki czemu byliśmy w stanie śledzić kontener w czasie rzeczywistym i w każdym miejscu na trasie przewozu* – dodaje.

> Zastosowanie nadajników GPS pozwoliło na śledzenie kontenerów w czasie rzeczywistym, dzięki czemu można było dokładnie określić, kiedy kontener dojedzie na terminal docelowy i zaplanować dalszą podróż i dostawy do klientów.

Zastosowanie nadajników GPS pozwoliło na śledzenie kontenerów w czasie rzeczywistym, dzięki czemu można było dokładnie określić, kiedy kontener dojedzie na terminal docelowy i zaplanować dalszą podróż i dostawy do klientów. To sprawia, że planowanie jest bardziej efektywne, a po stronie klienta umożliwia planowanie dystrybucji.

Niezaprzeczalne korzyści

Nadajnik GPS umożliwił nie tylko monitorować aktualną trasę, ale i temperaturę w pobliżu otworu wentylacyjnego kontenera w czasie rzeczywistym. Każda ze stron mogła efektywniej zarządzać czasem i z większą dokładnością zaplanować poszczególne czynności. To pozwoliło uniknąć przestojów i dawało większą pewność co do czasu dystrybucji towarów.

– *Urządzenia GPS pozwoliły nam zaoszczędzić wiele czasu oraz wysiłku. Dzięki dokładnym aktualizacjom byliśmy w stanie sprawdzić, gdzie znajduje się kontener, oszacować datę przyjazdu na terminal kolejowy w kraju docelowym oraz zaplanować dalszą logistykę. Należy nadmienić, iż nadajniki pozwoliły nam na większe bezpieczeństwo w transporcie. Dzięki aktualizacjom i monitoringowi całej trasy możemy stwierdzić, czy kontener jest na właściwych torach oraz we właściwym kierunku* – mówi Jakub Walczak.

Urządzenia ABAX Equipment Control pozostawiają ślad z pozycją co 12 godz., niezależnie od sygnału GSM. W przypadku braku pozycji GSM dane będą przechowywane w urządzeniu i wysyłane, gdy sygnał GSM będzie ponownie dostępny w każdej części świata. A korzyści, jakie mogą zostać uzyskane po zastosowaniu jednostek ABAX EQ do monitorowania kontenerów to: znajomość lokalizacji zasobów, możliwość dokładnego planowania transportu, wiedza o opóźnieniach, optymalizacja pracy, ładunki pod ścisłą kontrolą i dostęp do precyzyjnych raportów. ❙

Opr. EH

DAF XF ORAZ CF

Najwyższa forma ewolucji z pakietem Ultimate



Najlepsze ciężarówki na rynku DAF XF oraz CF z pakietem Ultimate jeszcze podnoszą wydajność, bezpieczeństwo i komfort kierowcy. Wejdź na najwyższy poziom doskonałości.

Ten unikatowy pakiet zawiera:

- System zarządzania energią i akumulatorem
- Przednie i tylne światła LED
- Automatyczną kontrolę klimatyzacji
- …i wiele więcej

Sprawdź co przygotowaliśmy dla Ciebie:

www.daf.com/ultimate

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF



At the end of the day
we delivered even more

PANATTONI 15 years

www.panattonieurope.com