Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

WRZESIEŃ 9/2021 (127)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



NAJWYŻSZA JAKOŚĆ DLA E-COMMERCE

ROZMOWA Z AGNIESZKĄ ŚWIERSZCZ
CEO DHL PARCEL POLSKA

TEMATY NUMERU:

LOGISTYKA BRANŻY E-COMMERCE I KURIERSKIEJ
ZERO PAPIERU I CIĘŻARÓWKI AUTONOMICZNE
HISTORYCZNIE DOBRE PÓŁROCZE DLA BRANŻY LEASINGOWEJ

ISSN 2081 5255
9 772081 525109 09

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



Wszyscy mówią. Jeden robi. Actros.

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

Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Kolej. DLA LUDZI, DLA BIZNESU

Szybko i bezpiecznie

ze Śląska w kierunku portów w Trójmieście







Na terenie województw śląskiego i łódzkiego realizowana jest jedna z największych inwestycji kolejowych w kraju. PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. modernizują liczącą około 165 km trasę od stacji Chorzów Batory do stacji Zduńska Wola Karsznice. Projekt usprawni m.in. przewóz towarów koleją ze Śląska w kierunku portów w Trójmieście. Pasażerowie zyskają lepszy dostęp do kolei w regionie. Trasa jest fragmentem międzynarodowej linii kolejowej C-E 65, która łączy państwa nadbałtyckie z krajami położonymi nad Morzem Adriatyckim oraz na Bałkanach.

Modernizację trasy Chorzów Batory – Zduńska Wola Karsznice podzielono na cztery odcinki. Obecnie prowadzone są prace na trasach od Kaliny do Zduńskiej Woli Karsznic.

Dzięki inwestycji towary pojadą po torach szybko i bezpiecznie w województwach śląskim, łódzkim, a docelowo także w kierunku portów morskich w Trójmieście. Bezpieczeństwo i płynność w ruchu kolejowym zapewnią m.in. przebudowane mosty oraz wiadukty, a także nowe lokalne centra sterowania ruchem kolejowym w Bytomiu, Tarnowskich Górach, Herbach Nowych oraz Zduńskiej Woli Karsznicach.

Po zakończeniu inwestycji składy towarowe będą kursować z prędkością do 120 km/h, a pasażerskie – do 140 km/h. Podróżni zyskają dostęp do wygodnych stacji i przystanków, dostosowanych do potrzeb osób o ograniczonych możliwościach poruszania się.

Inwestycja współfinansowana jest ze środków unijnych w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko.

Efekty inwestycji:

www.plk-sa.pl › www.plk-inwestycje.pl › www.portalpasazera.pl › www.mapadotacji.gov.pl

- **lepszy dostęp do kolei** w regionie
- **22 stacje i przystanki** dostępne dla wszystkich podróżnych
- **szybki i sprawny transport** towarów koleją z prędkością do 120 km/h
- **poprawa bezpieczeństwa** w ruchu kolejowym i drogowym
- **ochrona środowiska naturalnego** – zmniejszenie emisji CO_2 i gazów cieplarnianych dzięki ograniczeniu transportu drogowego

Fundusze Europejskie Infrastruktura i Środowisko
Rzeczpospolita Polska
PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.
Unia Europejska Fundusz Spójności

Projekt „Prace na linii kolejowej C-E 65 na odc. Chorzów Batory – Tarnowskie Góry – Karsznice – Inowrocław – Bydgoszcz – Maksymilianowo" jest współfinansowany przez Unię Europejską ze środków Funduszu Spójności w ramach Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko



Choć tempo zmian zachodzących w logistyce w ciągu ostatnich 20 lat jest coraz większe, to ostatnie, pandemiczne miesiące przypominają swoisty *rollercoaster*, w wypadku którego musimy być stale przygotowani na różne zwroty akcji i przyspieszenia. Wyzwalaczem była pandemia COVID-19 oraz coraz większa świadomość społeczna dotycząca zmian klimatycznych.

Już w pierwszej połowie 2020 r. niebywale rozrósł się kanał sprzedaży e-commerce – odkryło go aż 39% nowych nabywców i większość z nich chce z niego nadal korzystać. To wygenerowało zwiększone zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową, dzięki czemu deweloperzy działający na rynku magazynowym „złapali wiatr w żagle" i w budowie nowych powierzchni biją rekordy. Wpłynęło też na sposób kompletacji oraz rozwój robotyzacji i systemów IT. Po pierwsze dlatego, że zmniejszył się dopływ pracowników z zagranicy i do tego roboty nie przenoszą wirusa, a po drugie, gdyż nowe warunki wymagały szybszego sposobu kompletacji. Również w TSL Biznes proporcja między artykułami poświęconymi nowym technologiom a pozostałymi, zmieniła się na korzyść tych pierwszych.

Rozwój e-commerce jest też swoistym „dopalaczem" dla firm logistycznych i kurierskich, które nie tylko budują nowe magazyny w miejscach optymalnych dla dostaw w różne regiony kraju i za granicę, ale też modernizują flotę samochodową. Kurierzy coraz częściej korzystają też z rowerów i aplikacji, które usprawniają sam proces dostawy, co powiązane jest z coraz większą wiedzą na temat zmian klimatu.

Również coraz więcej klientów zauważa wpływ e-commerce na zmiany klimatyczne i woli poczekać na przesyłkę, aby sprzedawca mógł wysłać wszystkie produkty w jednej dostawie, bo to ogranicza ślad węglowy. Zapotrzebowanie na przyjazne środowisku usługi kurierskie jest coraz bardziej widoczne, także takie, które redukują użycie do opakowań jednorazowych, m.in. poprzez wysyłanie zwrotów w pudełkach, w których wcześniej dostarczono towar. Następnym krokiem jest pakowanie zamówień w skrzynki wielokrotnego użytku. Takie opakowania o nazwie Loop testował już w 2019 r. UPS. I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 5

LOGISTYKA

Usługa Parcel+, czyli nowy standard dla niestandardowych paczek 9
Pandemia otworzyła e-konsumentów na nowości 10
Najwyższa jakość dla e-commerce 12
Nowe wyzwanie Amazona. Bez nowych magazynów nie będzie wzrostów 14
E-commerce – jeden z najszybciej rozwijających się obszarów w DSV Solutions 16
Dostawa w jeden dzień w DHL Supply Chain 18
Polska firma logistyczna z globalnymi aspiracjami 20
Zero papieru i ciężarówki autonomiczne 22

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Europaleta od 60 lat robi karierę 24
Bezpieczeństwo na niewielkiej przestrzeni. Nowa brama EFA-SST® Efficient 26

SYSTEMY IT

Jak stawić czoła cyfrowym spedytorom. Zwiększenie wydajności i poprawa obsługi klienta dzięki cyfryzacji 28
ABAX uruchamia linię produktów IoT gotowych na wyzwania przyszłości 30
Realne zagrożenia w cyfrowym świecie. Jak Scope zapobiega atakom ransomware 31
Project44 już dostępny na wszystkich kontynentach 32

KIERUNEK EUROPA ZACHODNIA

W obliczu ciągłej transformacji 33
Rhenus – firma o szerokim spektrum usług na kontynencie europejskim 34
Dodatkowe linie na europejskich trasach PEKAES 36
Nowe, regularne połączenie między Bolonią a Krakowem 37
CEVA Logistics umacnia pozycję w krajach nordyckich 38
PRZEJĘCIE W FINLANDII: DB Schenker rozszerza swoją sieć 38

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Agrola polskim dystrybutorem międzynarodowego producenta AdBlue 39
Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services (CLS) daje zielone światło partnerom proekologicznym 41

TRANSPORT DROGOWY

Zbiorowa inicjatywa przeciwko niemieckiemu BAG 44
Akceptacja boxów EETS od DKV w systemie e-Toll 45
Pierwszy DAF XG u polskiego klienta . . . 46

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Leasing Man FS wspiera przedsiębiorców 47
Ubezpieczenie CMR: decyduje jakość czy cena? 48
Historycznie dobre półrocze dla branży leasingowej 50

PRAWO

Przewoźniku, co powinieneś wiedzieć, żeby agent ubezpieczeniowy nie zrobił Cię na szaro 53
Jak prawidłowo stosować uproszczenia w procedurze TIR w Unii Europejskiej? 57

TSL biznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

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

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

Prenumerata
tel. 22 213 88 28
prenumerata@tsl-biznes.pl

Skład DTP
mt dtp art

Dział reklamy i marketingu
reklama@kmgmedia.pl

Krystyna Koch – tel. 515 444 589
k.koch@kmgmedia.pl

Jarosław Dynek – tel. 694 725 118
j.dynek@kmgmedia.pl

Marcin Marczuk – tel. 513 432 305
m.marczuk@kmgmedia.pl

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

Liczba odbiorców czasopisma – wersja drukowana i elektroniczna: 12 tys.

KMG media
www.kmg-media.pl

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

POZNAJ NASZE WSZYSTKIE AKTYWNOŚCI:
TSL biznes | Truck&Van | SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

POCZATUJ Z BETTY Z DB SCHENKER

Powstał nowy, innowacyjny kanał komunikacji. Obecnie sztuczna inteligencja wspiera Centrum Obsługi Klienta w krajowym i międzynarodowym transporcie lądowym.



Polska jest kolejnym krajem, w którym DB Schenker wdrożył komunikację z wykorzystaniem *chatbota*. Betty działa już we Francji oraz w Szwecji, gdzie obsługuje nawet 50% zapytań. Operator logistyczny planuje wdrożyć funkcjonalność *chatbota* we wszystkich krajach w Europie.

Wirtualna asystentka przez 24 godziny na dobę może udzielać odpowiedzi w języku polskim lub angielskim na pytania o status przesyłki i potwierdzenie dostawy. Potrafi też przekierować zapytanie do konsultanta, jeśli będzie wymagało ono głębszej analizy. Klienci mają dostęp do *chatbota* z poziomu głównej strony www.dbschenker.com/pl-pl. Aplikacja nie wymaga logowania.

Betty ciągle się uczy, po pierwsze na podstawie rozmów, po drugie ma zapewniony nieustanny trening. Twórcy *bota* pracują też nad dodaniem kolejnych funkcjonalności.

Platforma chatbotowa, oparta na IBM Watson, została opracowana w Global Automation Competence Center w warszawskim centrum technologicznym DB Schenker (Schenker Technology Center Warsaw).

Chatboty usprawniają obsługę klienta w dynamicznie rozwijającym się cyfrowym świecie. Technologia ta znacznie przyspieszy odpowiedzi na prostsze zapytania, minimalizując czas reakcji. Przy okazji uwolni czas pracowników obsługi klienta na bardziej złożone zagadnienia. Ciekawostką jest, że imię Betty nosiła żona Gottfrieda Schenkera – założyciela firmy. I

CEVA LOGISTICS PRZEJMUJE CARGEX

CEVA Logistics podpisał umowę nabycia 100% akcji Cargex S.A., międzynarodowego eksperta w zakresie usług spedycyjno-logistycznych dla towarów łatwo psujących się, z siedzibą w Bogocie w Kolumbii.



CEVA kontynuuje działania w ramach globalnego planu strategicznego rozwoju, a przejęcie Cargex wzmacnia pozycję firmy w Ameryce Łacińskiej, ze szczególnym uwzględnieniem rosnącego rynku towarów szybko psujących się. W momencie zamknięcia tej transakcji, CEVA przejmie też kontrolę nad spółką zależną Cargex, firmą Agencias de Aduanas Aduanamos S.A.

Firma Cargex ma ponad 25 lat doświadczenia, a jej głównym celem jest obsługa eksportu towarów łatwo psujących się. Posiada oddziały w Bogocie, Medellin, Cartagenie, Buenaventurze i Santa Marta. Cargex i Aduanamos specjalizują się w obsłudze produktów łatwo psujących się dzięki rozbudowanej infrastrukturze, doświadczeniu i relacjom, a także wysoko wykwalifikowanemu zespołowi.

CEVA Logistics, po przejęciu tych dwóch spółek, stanie się wiodącym graczem na rynku usług logistycznych dla towarów szybko psujących się w Kolumbii. Dyrektor generalny Cargex Pablo Torres dołączy do CEVA Logistics jako dyrektor ds. towarów łatwo psujących się w Kolumbii i Ekwadorze.

Koncentrując się na obsłudze logistycznej owoców, warzyw, kwiatów, ryb i innych produktów białkowych, CEVA chce zostać silnym graczem na rynku towarów szybko psujących się w regionie Ameryki Łacińskiej poprzez osiągnięcie ponad 50% wzrostu na wszystkich rynkach krajowych.

Dodając lokalny *know-how* Cargex do globalnej sieci, CEVA Logistics kontynuuje strategię rozwoju „myśl globalnie, działaj lokalnie". Dołączenie ponad 150 pracowników Cargex i Aduanamos z ogromną wiedzą i doświadczeniem w zakresie spedycji i obsługi celnej to dodatkowe wsparcie dla globalnych możliwości CEVA w zakresie logistyki *end-to-end*. I

DIGITALIZACJA W EUROPEJSKICH PORTACH

Perturbacje w łańcuchach dostaw, począwszy od osadzenia kontenerowca na mieliźnie w Kanale Sueskim w marcu br. aż po tragiczne w skutkach powodzie w Europie Zachodniej, wywołały serię utrudnień w procesie organizacji transportów.



Wydarzenia bezsprzecznie wpłynęły na światową gospodarkę oraz fracht morski. Paraliż dostaw i wzrost stawek odbija się czkawką do dziś. Pomimo trudności, z którymi zmaga się branża portowo-logistyczna, wdrażane trendy technologiczne umożliwiają osiągnięcie efektywniejszej współpracy w zarządzaniu łańcuchem dostaw.

– Innowacje dotyczą nowych systemów IT w portach Rotterdam w Holandii i Antwerpia w Belgii. Tradycyjne zwolnienia kontenerów zastępowane są elektronicznymi i odbywają się na podstawie weryfikacji tożsamości z zachowaniem bezpieczeństwa. Dzięki temu skraca się czas dostawy przesyłek oraz ilość wykonywanej pracy. Jesteśmy w stanie szybciej poinformować klientów o kontroli celnej, wyznaczeniu kontenera do rewizji, czy skanowania – mówi Marta Mikuszewska-Wasiak, kierownik frachtu morskiego na kraje Europy Zachodniej z AsstrA. I



LIDER W MORSKICH PRZEWOZACH KONTENEROWYCH DLA BEVERAGE

Hillebrand Poland, specjalizujący się w obsłudze branży beverage, osiągnął dwucyfrowy wzrost w morskim transporcie kontenerowym płynnych produktów masowych i zwiększa wolumeny przewożonych tą drogą ładunków. Tak dynamiczny rozwój chce utrzymać do końca roku.

Tylko w pierwszym półroczu 2021 r. Hillebrand Poland obsłużył 2 959 TEU, o 45% więcej niż w analogicznym okresie ub.r. W 2020 r. rozwinął też morskie serwisy drobnicowe typu *short sea*, uruchamiając i obsługując stałe połączenia przez Rotterdam, między Polską a najważniejszymi regionami winiarskimi w Europie. Drogą morską najczęściej transportowano wina z takich kierunków jak Chile, Argentyna, Afryka Południowa, Australia i Nowa Zelandia. A mimo Brexitu i związanych z nim zmian w warunkach wymiany handlowej, na wysokim poziomie utrzymał się import whisky z Wielkiej Brytanii i Szkocji.

W sierpniu br. Hillebrand podpisał umowę sprzedaży 100%. swoich udziałów i wszystkich spółek zależnych Grupie Deutsche Post DHL. Dzięki temu połączeniu Hillebrand skorzysta z potencjału globalnej sieci DHL, działającej w ponad 190 krajach na świecie oraz z jej doświadczenia w obszarze spedycji lotniczej, drogowej i morskiej. Transakcja wymaga jeszcze uzyskania zezwoleń organów antymonopolowych m.in. w UE i USA.

JUST IN STOCK

W ostatnich miesiącach walka ze skutkami wirusa wymagała od zarządów przedsiębiorstw bieżącej analizy rynkowej oraz wyciągania wniosków. Jak brzmią te najnowsze?



Nowa siedziba główna Grupy Seifert w Ulm Nord / Rodzina Seifert

Otóż obecnie przewagę rynkową zyskują te firmy, które realizują politykę SAFETY STOCK – buforowania i tworzenia w kraju zapasów surowców i półproduktów. Poprzez dbałość o efektywność operacyjną przy wsparciu doświadczonego operatora logistycznego zyskują one skuteczną formą zarządzania ryzykiem. Dlatego też przy wyborze operatora logistycznego warto zwrócić uwagę na wskaźniki odporności i sposób zarządzania, jakimi wykazuje się on sam.

Realizowana właśnie największa inwestycja w postaci nowej siedziby głównej w Ulm Nord przemawia za stabilną sytuacją całej Grupy Logistycznej Seifert.

A Seifert Polska, która na wzór przedcovidowego standardu JUST IN TIME od miesięcy proponuje swoim klientom dodatkowe rozwiązanie JUST IN STOCK, w badaniu Top1500* plasuje się aż o 100 pozycji wyżej w porównaniu z rokiem poprzednim, w gronie Największych Firm Logistycznych w Polsce, co obrazuje kondycję firmy na tle konkurencji.

* badanie Top1500 Najbardziej efektywnych firm logistycznych w Polsce prowadzone ciągle od 2004 roku przez agencję

NA STRAŻY BEZPIECZEŃSTWA TRANSPORTU LOTNICZEGO

Bezpieczeństwo w transporcie lotniczym jest najwyższym priorytetem. DACHSER, aby zapewnić swoim klientom w tym zakresie najwyższą jakość, wdrożył Global Air Freight Security Network.

Projekt ma na celu płynny przepływ informacji pomiędzy oddziałami Air & Sea Logistics, a tym samym szybsze reagowanie na zmiany przepisów i wdrażanie innowacji w całej sieci DACHSER. Global Air Freight Security Network przyczyni się do ograniczenia ryzyka w obszarze bezpieczeństwa frachtu lotniczego dzięki ścisłemu przestrzeganiu wszystkich przepisów i procedur. Jego wdrożenie pozwoli na bieżąco dostosowywać środki bezpieczeństwa w firmie do nowych wymogów prawnych nie tylko na poziomie lokalnym, ale też globalnym. Dzięki temu klienci zyskują pewność, że ich przesyłki dotrą bezpiecznie i zawsze na czas.

DACHSER w ramach Air & Sea Logistics oferuje kompleksową obsługę frachtu lotniczego, w tym transport towarów



niebezpiecznych, przygotowanie dokumentacji, jak również przedstawicielstwo podatkowe oraz odprawę celną na całym świecie.

Zainwestuj na pewnym gruncie!

PPI
PŁUŻNICKI PARK INWESTYCYJNY



- **W pełni uzbrojone tereny inwestycyjne przy autostradzie A1**
- **Gmina Płużnica, woj. kujawsko-pomorskie**
- **Atrakcyjna cena – 30 zł/m²**

inwestuj@pluznica.pl | 730 729 417 | www.inwestuj.pluznica.pl

Fundusze Europejskie Program Regionalny

Rzeczpospolita Polska

Województwo Kujawsko-Pomorskie

Unia Europejska Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

NOWY WÓZEK WIDŁOWY JUNGHEINRICH ERD 220i W TECHNOLOGII LI-ION

ERD 220i to kolejny model wózka widłowego w ofercie firmy Jungheinrich z wbudowanym akumulatorem litowo-jonowym. Urządzenie zdobyło jedną z najbardziej prestiżowych nagród w dziedzinie wzornictwa przemysłowego Red Dot Design Award.



ERD 220i jest o około 25% krótszy od swojego poprzednika dzięki nowej koncepcji akumulatora li-ion. Jego kompaktowa konstrukcja w połączeniu z zaawansowaną technologią i maksymalną funkcjonalnością czyni go pionierem w tym segmencie wózków. Zalety urządzenia to m.in. kompaktowe wymiary, intuicyjna obsługa, zwrotność, niezawodne systemy bezpieczeństwa.

ERD 220i to bardzo uniwersalne urządzenie do załadunku i rozładunku samochodów ciężarowych oraz składowania towarów na półkach w magazynie. Wysokość podnoszenia 3760 mm jest najwyższa w tym segmencie pojazdów. ERD 220i może transportować dwie palety równocześnie – jedna na drugiej, co zdecydowanie wpływa na wydajność pracy.

Więcej o wózku ERD 220i będzie można się dowiedzieć podczas Dnia Otwartego Jungheinrich, który odbędzie się w formule online 20.10.2021.

PANATTONI NAPĘDZA ROZWÓJ E-COMMERCE

Coraz więcej klientów z branży e-commerce zyskuje Panattoni. W rozbudowywanym Panattoni Parku Tychy wynajął ponad 38 tys. m^2 dwóm najemcom: wchodzącej na polski rynek firmie U-Form, należącej do grupy Tiberina i Nodium Group – właścicielowi sklepów internetowych sport-shop.pl i nodik.pl.



Deweloper planuje, że po rozbudowie Panattoni Park Tychy osiągnie 80 tys. m^2. W realizowanym kompleksie 23 150 m^2 wynajął U-Form, uznany w 2020 r. za najlepszego dostawcę metalowych komponentów nadwozia dla grupy FCA w regionie EMEA. Firma rozpoczyna działalność w Polsce i wybrała tyski kompleks na swoją pierwszą lokalizację. Przedsiębiorstwo wejdzie do parku w IV kwartale 2021 r.

Z kolei polska Grupa Nodium, zajmie 15,3 tys. m^2. Firma jest właścicielem dwóch platform online: sport.shop.pl będącego jednym z największych sportowych sklepów internetowych w Polsce, oraz nodik.pl z asortymentem dziecięcym. Rozwój obu marek spowodował, że w ramach Panattoni Park Tychy firma skonsolidowała, a także powiększyła swoją dotychczasową powierzchnię magazynową.

– Inwestycje firm automotive o międzykontynentalnym zasięgu – takich jak Tiberina – sprawiają, że Polska staje się ważnym ogniwem przemysłu motoryzacyjnego, który jest jednym z najbardziej znaczących sektorów w gospodarce światowej. W przypadku rozwoju Grupy Nodium cieszy szczególnie to, że coraz większy kawałek e-commerce'owego tortu należy do polskich przedsiębiorstw, a przychody samego Nodium w 2020 r. przekroczyły 100 mln zł netto. Ponadto, tylko w 2020 r. w kraju zarejestrowano 12 tys. nowych sklepów internetowych, a ich liczba na początku br. była o 21,5% wyższa niż rok wcześniej. Wzrost polskiego e-commerce'u jest niepodważalny, a Panattoni swoimi realizacjami jeszcze go napędza – stwierdził Tomasz Sikora, Leasing Manager z Panattoni.

Panattoni Park Tychy to kompleks 2 budynków o planowanej powierzchni ok 80 tys. m^2. Inwestycja położona jest 5 km od autostrady A1 oraz 2 km od drogi DK44 prowadzącej do Krakowa, co zapewnia sprawny transport samochodowy w obrębie regionu śląskiego, całego kraju oraz południowej Europy. Park znajduje się blisko granic czeskiej i słowackiej oraz lotnisk: w Krakowie, Katowicach i Ostrawie. Panattoni Park Tychy odpowiada potrzebom różnych branż i sprawdzi się zarówno w procesach magazynowania, jak i lekkiej produkcji. Specyfika parku pozwala również na elastyczne kształtowanie modułów biurowych i magazynowych.



W terminalach paczki obsługiwane są w odrębnej strefie. Jednak jeśli chodzi o dystrybucję, wykorzystywana jest rozległa i gęsta sieć DB Schenker

USŁUGA PARCEL+,
CZYLI NOWY STANDARD DLA NIESTANDARDOWYCH PACZEK

DB Schenker wychodzi naprzeciw wszystkim paczkom – nawet tym „brzydkim" i nietypowym. Big Heavy Ugly – tak w branży transportowej określa się paczki niestandardowe. Operator logistyczny w Polsce wprowadza usługę Parcel+.

Wobec pandemicznych ograniczeń w handlu duża część klientów przeniosła się z zakupami do sieci. W 2020 r. w Polsce w transporcie samochodowym przewieziono ponad 400 tys. ładunków więcej niż rok wcześniej.[1)] Jednak nie wszystkie przesyłki są proste w obsłudze, część z nich odbiega od wymaganych przez firmy kurierskie parametrów i potrzebuje indywidualnego podejścia. Sytuacja na rynku stała się bodźcem dla DB Schenker do uruchomienia specjalnej oferty. Dla paczek niestandardowych operator logistyczny wprowadził nową usługę DB SCHENKER***parcel+***.

– *Parcel+ to rozwiązanie dedykowane klientom w Polsce, których artykuły są trudne do zapakowania i nie mogą być wysłane w kartonach o standardowych kształtach. Mamy świadomość, że przewóz niektórych towarów może stwarzać trudności. Alkohole, płyny czy ADR LQ, czyli między innymi lakiery do włosów, kosmetyki, wymagają zachowania odpowiednich środków ostrożności. Nasi kierowcy i pracownicy są przeszkoleni do realizacji takich usług, a terminale odpowiednio przygotowane* – wyjaśnia Piotr Gola, Head of Revenue and Product Management North & East Europe w DB Schenker.

Paczka niejedno ma imię

Paczki powszechnie uznawane za niestandardowe – o nieregularnych kształtach i nietypowych wymiarach – a także przesyłki ADR LQ lub z wrażliwą zwartością stanowią wyzwanie w transporcie. By przewozić towary niebezpieczne, trzeba spełnić szereg wymogów. Klienci, którzy poszukują stałego partnera do realizacji dostaw, muszą sprostać różnym standardom, na przykład w zakresie odpowiedniego przygotowania przesyłki do transportu. Wynika to nie tylko z dbałości o bezpieczeństwo, ale również z coraz większej automatyzacji procesu sortowania towarów. Sortery dopasowane są zwykle do tradycyjnych, sześciennych opakowań.

> Parcel+ to rozwiązanie dedykowane klientom w Polsce, których artykuły są trudne do zapakowania i nie mogą być wysłane w kartonach o standardowych kształtach.

Z manualną obsługą

Produkt DB SCHENKER***parcel+*** jest przeznaczony dla towarów do 30 kg, o nieregularnych kształtach lub z wystającymi elementami. W DB Schenker paczki tego typu obsługiwane są w oddzielnym procesie z manualną obsługą, co gwarantuje zachowywanie wysokich standardów bezpieczeństwa. Nie wymaga to więc wystandaryzowanego sposobu opakowania przesyłki. BHU to często cenne towary. Usługa realizowana na podstawie prawa przewozowego daje większą gwarancję odpowiedzialności w przypadku uszkodzeń, które operator minimalizuje.

W terminalach paczki obsługiwane są w odrębnej strefie. Jednak, jeśli chodzi o dystrybucję, wykorzystywana jest rozległa i gęsta sieć DB Schenker, paczki przewożone są razem z przesyłkami drobnicowymi. Jeżdżą więc wraz z paletami, a tam, gdzie nie można dotrzeć dużym pojazdem, dostawy realizowane są za pomocą busów. Dodatkowo, aby wzmocnić bezpieczeństwo przesyłek, wykorzystywane są dedykowane kosze paczkowe.

Szczegółowe informacje na temat DB SCHENKER***parcel+*** umieszczone są na stronie https://dbschenker.com/pl/paczki.

Rozbudowana sieć

DB Schenker w Polsce, dzięki sieci 17 terminali przeładunkowych i codziennym, regularnym połączeniom samochodowym pomiędzy nimi, oferuje terminową realizację dostaw. Każdego dnia na drogi w kraju wyjeżdża ponad 3 tys. naszych kierowców, by przewieźć blisko 40 tys. przesyłek nadanych przez naszych klientów z różnych branż. |

[1)] https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/transport-i-lacznosc/transport/przewozy-ladunkow-i-pasazerow-w-2020-roku,11,9.html



Z powodu ograniczeń w tradycyjnym handlu w czasie pandemii klienci zainteresowali się zakupami pierwszej potrzeby w sieci. Nabywali nie tylko chemię czy kosmetyki, ale zwrócili swoją uwagę w kierunku zakupów żywności

PANDEMIA OTWORZYŁA E-KONSUMENTÓW NA NOWOŚCI

W czasie pandemii koronawirusa nie tylko wzrosło zainteresowanie zakupami online, ale także zmieniły się zwyczaje konsumentów. Mimo niepewnej sytuacji społecznej i gospodarczej oraz, jak podał GUS, najniższego od ponad 15 lat wskaźnika ufności konsumenckiej, e-nabywcy wykazali się otwartością na nowości, które oferuje im branża e-commerce oraz rynek usług kurierskich.

Jak wynika z analizy Barometr E-shopper 2020 ponad 70% z nich planuje pozostać przy nowych zwyczajach zakupowych również po pandemii.

Lokalni e-sprzedawcy poszukiwani

W minionym roku konsumenci częściej niż dotychczas kierowali się w stronę mniejszych lub nowopowstałych e-sklepów oraz chętnie wybierali marki lokalne i krajowe. Choć zaufane platformy miały nadal ogromny udział w dokonywanych zakupach, jak wykazała analiza Barometr E-shopper 2020 39% e-nabywców odkryło jeden lub więcej sklepów online podczas pandemii, a aż 29% konsumentów wybrało nieznanych sobie wcześniej, mniejszych sprzedawców. Wyższa gotowość do poznawania nowych źródeł e-zakupów to szansa dla początkujących przedsiębiorców oraz sklepów, które prowadzą działalność jedynie stacjonarnie. Zgodnie z wynikami opracowania prawie 9 na 10 osób na całym świecie zamierza w przyszłości wydawać pieniądze na nieznanych sobie dotychczas platformach internetowych.

Wirtualne koszyki wypełnione żywnością

Z powodu ograniczeń w tradycyjnym handlu klienci zainteresowali się zakupami pierwszej potrzeby w sieci. Nabywali nie tylko chemię czy kosmetyki, ale zwrócili swoją uwagę w kierunku zakupów żywności. Jak wskazano w analizie Barometr E-shopper 2020, pomiędzy marcem a grudniem sklepy spożywcze odnotowały 95-procentowy wzrost transakcji online[1].

– *Mimo obaw i naturalnych barier w czasie zagrożenia zdrowia publicznego wielu konsumentów zdecydowało się wypełnić wirtualny koszyk zakupami spożywczymi. To stawia nowe wyzwania nie tylko przed sklepami internetowymi, które muszą zapewnić odpowiednią jakość i ilość artykułów, ale branżą logistyczną mającą za zadanie bezpieczny i skuteczny transport. W DPD Polska już od jakiegoś czasu obserwujemy ten trend, dlatego pod koniec ubiegłego roku zdecydowaliśmy się wzbogacić ofertę o usługę DPD Food* – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

Rozliczenia coraz mniej gotówkowe

W czasie pandemii aż 44% polskich konsumentów dotychczas preferujących gotówkę, przeszło na płatności bezdotykowe oraz portfele elektroniczne – wynika z Adyen Retail Report. Za tym trendem stoi bezpieczeństwo i coraz większe zaufanie wobec tego typu transakcji.

Zakupy za pośrednictwem smartfona

W 2020 r. wielu konsumentów „zostało w domu" i chętnie dokonywało zakupów za pośrednictwem smartfonów. Jak wskazał raport KPMG „Doświadczenia klientów w nowej rzeczywistości", 71% badanych nabywców korzystających z aplikacji mobilnej do zakupów w czasie pandemii, deklaruje że nie zrezygnuje z tej formy dokonywania transakcji w sieci.

– *Po powrocie do „normalności" popyt na mobilne zakupy najprawdopodobniej utrzyma tendencję wzrostową. E-sklepy i firmy kurierskie powinny doskonalić narzędzia, które umożliwią sprawne zamawianie towarów i zarządzanie przesyłką przez aplikacje mobilne* – zaznacza Rafał Nawłoka.

E-konsumenci coraz bardziej świadomi

Ograniczony dostęp do sklepów stacjonarnych skłonił wielu kupujących do refleksji nad nawykami zakupowymi i ich wpływem na otoczenie. Jak wskazał Barometr E-shopper, 70% regularnych e-nabywców w Europie uważa, że marki i firmy muszą brać na siebie odpowiedzialność za naszą planetę. Coraz więcej z nich zauważa podczas zakupów wpływ rozwoju e-handlu na otoczenie, a wielu jest skłonnych poczekać na przesyłkę, aby sprzedawca mógł wysłać wszystkie produkty w jednej dosta-

[1] https://home.kpmg/pl/pl/home/insights/2020/12/raport-doswiadczenia-klientow-w-nowej-rzeczywistosci.html

wie, co pozwoli ograniczyć ślad węglowy. Coraz bardziej widoczne jest także zapotrzebowanie konsumentów na przyjazne środowisku usługi kurierskie.

Rafał Nawłoka twierdzi: – *Rosnące zainteresowanie zrównoważonymi doręczeniami wśród konsumentów to trend, którego firmy kurierskie nie mogą lekceważyć. Tendencja ta widoczna jest nie tylko w Polsce, ale w wielu krajach Europy. Jak wskazała analiza DPDgroup, 43% e-nabywców w Wielkiej Brytanii jest skłonnych zmienić sklep na taki, który oferuje więcej opcji zrównoważonych doręczeń, a 40% respondentów z tego kraju wybierze opcje odbioru paczki poza domem, jeśli będzie to wiązało się z niższą emisją CO_2. Z kolei 71% e-konsumentów we Francji próbowało łączyć zamówienia online, aby ograniczyć liczbę doręczeń. Świadomi tych potrzeb staramy się zminimalizować ślad węglowy generowany w związku z naszą działalnością do minimum. Rozwijamy więc nisko i zeroemisyjną flotę pojazdów, rozszerzając ją o elektryczne vany kurierskie, rowery czy rowery cargo, a także otwierając obiekty umożliwiające sprawne nadania i odbiory poza domem. Nasza sieć DPD Pickup obejmuje punkty partnerskie, automaty paczkowe oraz DPD Pickup Odziały Miejskie optymalizujące procesy logistyczne w obszarach miejskich. Inwestujemy także w technologie, w tym portal mojapaczka.dpd.com, który pozwala zarządzać doręczeniem i tym samym usprawnić jego przebieg.*

Jak wykazała analiza Barometr E-shopper 2020, 39% e-nabywców odkryło jeden lub więcej sklepów online podczas pandemii, a aż 29% konsumentów wybrało nieznanych sobie wcześniej, mniejszych sprzedawców.

Konsumenci oczekują „zielonych" paczek

Konsumenci coraz większą uwagę przywiązują do recyklingu produktów. Istotny jest dla nich nie tylko sposób ich wykonania, ale i opakowania. Coraz częściej oczekują, by sprzedawca zapakował zamówienie bez użycia folii, plastikowych wypełniaczy i reklamówek. – *W ofercie naszego sklepu internetowego z opakowaniami znajdują się m.in. biodegradowalne foliopaki (np. Pak Bio). Zachęcamy też nadawców do stosowania wypełniaczy i materiałów do pakowania powstałych z ponownego przetworzenia odpadów z kartonu i plastiku. Od lat prowadzimy także selektywną zbiórkę w naszych oddziałach, a działania naszej firmy są zgodne z polityką DPDgroup w zakresie zrównoważonego rozwoju.*



DPDgroup rozwija nisko i zeroemisyjną flotę pojazdów, rozszerzając ją o elektryczne vany kurierskie

Więcej informacji na temat wniosków z raportu za 2020 r.:
https://dpd.com/pl/wp-content/uploads/sites/260/2021/04/barometr-ecommerce-2020.pdf

Analiza DPDgroup Barometr E-shopper 2020 powstał na podstawie danych z wcześniejszych raportów DPDgroup Barometr E-shopper oraz ze źródeł zewnętrznych.

Modułowa platforma &UP® do zarządzania operacjami w procesach dystrybucyjnych i logistycznych

Zarządzanie procesami ostatniej mili

Zarządzanie nadaniem i odbiorem przesyłki

Obsługa płatności mobilnych i elektronicznych

Obsługa procesów e-commerce

omecon

www.omecon.pl



NAJWYŻSZA JAKOŚĆ DLA E-COMMERCE

O tym, jak dużą rolę w DHL Parcel odgrywa e-commerce i jakość świadczonych usług, mówi Agnieszka Świerszcz, CEO DHL Parcel Polska.

Wielu klientów branży e-commerce staje się coraz bardziej świadomych społecznie i ekologicznie. To duża szansa, ale również rosnące oczekiwania. Czy pracujecie, sami lub wspólnie z klientami, nad wypracowaniem rozwiązań w tym zakresie?

Wielki biznes to także wielka odpowiedzialność – za pracowników, klientów, otoczenie biznesowe, środowisko. Klienci coraz częściej pytają o nasze zaangażowanie na rzecz środowiska. Dlaczego? Bo zdają sobie sprawę, że razem możemy więcej. Chcą pracować z odpowiedzialnymi partnerami, którzy działają nie tylko efektywnie, elastycznie i profesjonalnie, ale także – podkreślę to raz jeszcze – odpowiedzialnie. Im większa skala działania, tym większa możliwość realnego wpływu na otoczenie. Kto więc, jeśli nie lider branży powinien jasno określić jak współcześnie ma być definiowany biznes i jakie są jego zobowiązania? W DHL Parcel działania społeczne i możliwość wywierania pozytywnego wpływu na otoczenie są dla nas bardzo istotne. Działamy w trzech obszarach: *go green* – wdrażając projekty, mające na celu ograniczenie emisji dwutlenku węgla, *go help* – pomagając lokalnie i globalnie oraz *go teach* – promując i wspierając edukację.

Działania społeczne to w DHL Parcel nie tylko zaangażowanie w ogólnopolskie akcje CSR, ale także wolontariat pracowniczy i liczne aktywności Fundacji DHL, wspierającej tych, którzy najbardziej potrzebują pomocy, m.in. podopiecznych domów dziecka. Wspieramy także ogólnopolskie akcje „Ultrakrew" i „Czysta Rzeka", sadzimy drzewa. Ciekawym przykładem jest także projekt paczULE, który ma nieco inny charakter. Może bardziej symboliczny, pokazujący wrażliwość DHL Parcel na potrzeby środowiska naturalnego. Kojarzące się z wyglądu z paczkami ule pomalowane w barwy firmowe pojawiły się na terenie naszej siedziby głównej. Założenie pasieki firmowej wpisuje się w trend rozwoju pszczelarstwa miejskiego wspieranego przez biznes.

Jakie rozwiązania zwiększające efektywność i wspierające ekologię wprowadzacie w swojej działalności operacyjnej, zwłaszcza obszarze tzw. ostatniej mili?

Dla DHL zrównoważony rozwój jest niezwykle istotny, dlatego angażujemy się w wiele działań wspierających ten kierunek.Nasza firma planuje zainwestować w skali globalnej aż 7 bln euro, w projekty z tym związane. Działania firm logistycznych mają kluczowe znaczenie dla ograniczenia emisji CO_2 w przestrzeni miejskiej. Już od dawna prowadzimy intensywne testy różnych modeli samochodów dostawczych o napędzie elektrycznym, które doskonale sprawdzają się w ramach miejskiej logistyki. Zbierają również bardzo pozytywne opinie naszych kurierów, którzy cenią sobie komfort jazdy i wygodę jaką zapewnia elektryczny napęd. Jako firma, której misją jest osiągnięcie zerowej emisji CO_2 będziemy sukcesywnie elektryfikowali flotę kurierską. Chcemy być liderem w zakresie elektromobilności w naszej branży. Samochody i rowery elektryczne są przyszłością logistyki. Kurierski rower elektryczny DHL stanął nawet na wystawie w Centrum Nauki Kopernik, gdzie prezentowane są nietypowe, inspirujące egzemplarze oraz ich historie i wpływ na społeczeństwo. To pokazuje, że logistyka wpływa nie tylko na biznes, ale na całe społeczeństwo. Zaangażowaliśmy się także w największy w Europie Środkowo-Wschodniej projekt badawczy dotyczący wykorzystania samochodów elektrycznych „ELAB – Miasto czystego transportu".

Jakie są dalsze plany w tym zakresie?

Mogę już potwierdzić, że do końca roku w naszej flocie będzie około 150 kurierskich samochodów elektrycznych. Kolejny krok to pół tysiąca elektryków. Jako uzupełnienie eko-floty samochodowej na ulicach polskich miast pojawią się także rowery kurierskie napędzane energią elektryczną. Dostawa w pełni ekologiczna do drzwi klienta to kwestia kilku najbliższych lat. Posiadamy także farmy fotowoltaiczne, dzięki którym produkujemy energię słoneczną na potrzeby naszych obiektów. Infrastruktura operacyjna DHL to innowacyjne rozwiązania i technologie, które zaskakują naszych klientów. Same jednostki są wyposażone w najnowocześniejsze rozwiązania proekologiczne, np. strefowe oświetlenie led, czy system rekuperacji lub odzyskiwania wody opadowej. W nowych budynkach tworzymy środowiska najwyżej oceniane przez firmy certyfikujące. Koncentrujemy się na rozwiązaniach służących wykorzystaniu alternatywnych źródeł energii, oszczędnym wykorzystaniu paliw oraz ograniczeniu emisji spalin. Nasz cel – zero emisji do 2050 roku jest coraz bliżej każdego dnia.

Warto dodać, że w ograniczaniu emisji ważną rolę pełni również sieć POP (przyp.

red. punktów obsługi paczek). Dzięki niej już w tej chwili do atmosfery nie trafia 400 ton CO_2. To proste. Dzięki sieci punktów, zlokalizowanych w placówkach handlowo-usługowych dajemy klientom możliwość odbioru paczki niejako „przy okazji" i załatwienia kilku spraw w jednym miejscu. Odbiorca nie musi już jechać specjalnie do automatu, ale odbiera przesyłki wygodnie i elastycznie w wybranym przez siebie punkcie i czasie. Paczka w jednym z 12 tys. POP-ów czeka na niego aż 7 dni.

Jakie są obecne oczekiwania klientów, zarówno po stronie biznesu e-commerce jak i jego odbiorcy, wobec operatorów kurierskich? Czy zauważacie wyraźne zmiany w tych oczekiwaniach lub przewidujecie jakieś trendy zmian?

Kluczowe znaczenie dla rynku ma bardzo szybki rozwój alternatywnych form doręczenia, w tym przede wszystkim punktów obsługi paczek. To trend, który wyraźnie wpływa na branżę. Dla odbiorców istotna jest informacja o czasie dostawy, możliwość samodzielnego zarzadzania dostawą, dopasowanie miejsca doręczenia do ich indywidualnych preferencji, a także przedstawienie alternatyw i możliwość odbioru w pobliskiej lokalizacji. Kluczowa jest także jakość obsługi, pewność, że przesyłka dotrze bezpiecznie i na czas.

> W logistyce rzetelność, jakość i odpowiedzialność biznesu liczą się najbardziej.

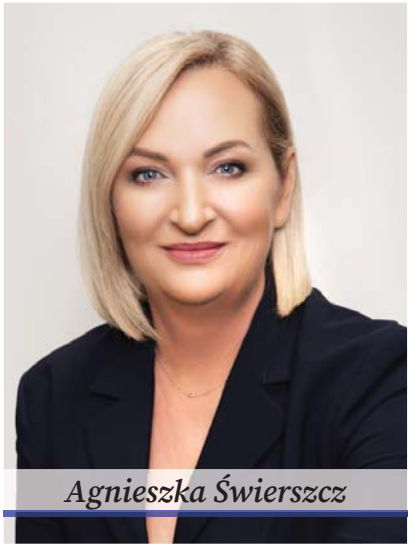
Klienci bardzo wysoko oceniają jakość naszych usług, NPS (przyp. red. badanie weryfikujące poziom satysfakcji klienta) utrzymuje się od lat na bardzo wysokim poziomie. Mamy klientów, którzy są z nami od 20 lat i tych, którzy odchodzą do tańszych rozwiązań, ale niedługo potem wracają, szukając naszej najwyższej jakości. Mamy także bardzo wielu nowych klientów, bo nasza branża szybko się rozwija. Cieszą nas nowe firmy, szczególnie w sektorze e-commerce, które kompleksowo wspieramy w zakresie sprawnego łańcucha dostaw. Coraz częściej liczy się już nie tylko wykonanie usługi. Jesteśmy także ekspertami i doradcami, zwłaszcza w obszarze e-commerce. Kiedy pandemia zmusiła część przedsiębiorców, by przenieśli swój biznes w sferę online, uruchomiliśmy specjalistyczne webinary i sekcję poradnikową na naszej stronie internetowej. Dzięki temu wspieraliśmy merytorycznie naszych klientów, którzy stawiali pierwsze kroki w e-biznesie.

Kapituła Programu Najwyższa Jakość Quality International 2021 jednogłośną decyzją przyznała naszej firmie tytuł laureata oraz Złote Godło w kategorii QI Order – za najwyższej jakości: System Zarządzania Jakością i Środowiskiem. Najwyższa Jakość Quality International jest obecnie największym, ponadbranżowym konkursem projakościowym w Polsce, skupiającym wokół idei zarządzania jakością przedstawicieli firm i instytucji działających na terytorium naszego kraju. Celem jest promowanie w firmach i instytucjach skutecznych metod zarządzania jakością. Drugim celem jest wskazanie i wyróżnienie tych firm i instytucji, które reprezentują najwyższe standardy. Kapituła Programu, odbywającego się pod patronatem Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości Polskiego Komitetu Normalizacyjnego Katedry Zarządzania Jakością Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, bardzo wysoko oceniła i nagrodziła nasze działania związane z wdrażaniem, a także promowaniem idei jakości we wszystkich aspektach działalności DHL Parcel Polska, zwłaszcza w zakresie systemu zarzadzania. W logistyce rzetelność, jakość i odpowiedzialność biznesu liczą się najbardziej.

Jakie są aktualne największe wyzwania dla branży kurierskiej i jakich wyzwań spodziewacie się w najbliższym czasie. Z czego one wynikają, jak im zapobiegać lub je wyprzedzać?

Jeszcze przed pandemią, na początku minionego roku prognozowaliśmy, że będzie on dla branży rokiem digitalizacji i automatyzacji. To był czas, kiedy ogłosiliśmy nową strategię biznesową, która, jak szybko się okazało, wyprzedziła to, co wydarzyło się już wkrótce, zmieniając cały świat biznesu. W branży logistycznej bardzo istotną rolę odgrywają innowacje. Grupa DP DHL zdecydowała się zainwestować 2 mld euro w transformację cyfrową. Nasza strategia na najbliższe pięć lat jest odpowiedzią na kluczowe trendy rynkowe – globalizację, cyfryzację, zrównoważony rozwój i e-commerce. Wchodzimy na nowy poziom standaryzacji i uproszczeń. Wykorzystanie nowych technologii pozwala nam nie tylko optymalizować procesy, ale także otwierać się na nowe możliwości, jakie oferuje rynek.

Wszystkie działania związane z cyfrową transformacją biznesu to integracja technologii w procesach, której celem jest nie



Agnieszka Świerszcz

tylko poprawa wydajności, ale też przede wszystkim skupienie się na potrzebach klienta i podniesieniu jego satysfakcji.

Już w pierwszych miesiącach pandemii zaobserwowaliśmy znaczny wzrost przesyłek w naszej sieci – zarówno tych krajowych, jak i międzynarodowych. Pandemia stała się katalizatorem rewolucji e-commerce i istotnych modyfikacji w zachowaniu konsumentów, którzy coraz częściej i chętniej zaczęli korzystać z kanału online. To z kolei przełożyło się na wyniki całej branży kurierskiej. E-commerce i KEP to dwa sektory, które są ze sobą mocno skorelowane.

Sytuacja związana z pandemią postawiła nas także w obliczu wielu wyzwań. Priorytetem niezmiennie było i jest bezpieczeństwo, zaangażowanie i jakość. Dołożyliśmy wszelkich starań, by zapewnić jak najlepsze warunki naszym pracownikom, kurierom i klientom. Zastosowaliśmy całą paletę rozwiązań prewencyjnych, które miały jeden cel – zagwarantowanie najwyższego poziomu bezpieczeństwa i jak najwyższej efektywności.

Pandemia to także czas weryfikacji przyjętej strategii biznesowej. Jako firma, świadoma ogromnych szans, jakie niesie za sobą digitalizacja i automatyzacja, w dużej mierze byliśmy przygotowani na prowadzenie biznesu w nowej, zdalnej formule tam, gdzie jest to możliwe. Jednym z przykładów są rozwiązania umożliwiające naszym pracownikom pracę zdalną, innym – najnowocześniejsze systemy operacyjne i w pełni zautomatyzowane sortownie przesyłek, w których tworzymy bezpieczne środowisko pracy. Wieloletnie inwestycje w nowe technologie pozwalają dziś na w dużej mierze zdalne prowadzenie biznesu. Wpływają również na wydajność w procesach dedykowanych obsłudze klientów e-commerce.



Według firmy konsultingowej MWPVL International Amazon planuje dodać do swojej sieci na całym świecie ponad 500 nowych magazynów w ciągu następnych miesięcy i po raz kolejny niemal podwoić obecną powierzchnię

Fot. Amazon

NOWE WYZWANIE AMAZONA

BEZ NOWYCH MAGAZYNÓW NIE BĘDZIE WZROSTÓW

Amazon ogłosił nieco mniej korzystne wyniki w segmencie sprzedażowym niż można było oczekiwać. Zaowocowało to giełdowym spadkiem. O kryzysie nie ma jednak mowy. Wręcz przeciwnie firma zamierza zmierzyć się ze swoim największym problemem, czyli niewystarczającą powierzchnią magazynową.

Czas pandemii związanej z rozprzestrzenianiem się COVID-19 był zdecydowanie dobrym okresem dla większości firm sprzedających w internecie. Nie trzeba nikomu tłumaczyć, że obostrzenia i obawa o zdrowie wymusił to, że konsumenci wybierali zakupy w sieci. Wzrost rynku e-commerce w ciągu ostatnich kilkunastu miesięcy jest wręcz niebotyczny.

Przychody Amazona wzrosły o 27% r/r, do pułapu ponad 113 mld dol. To znaczne spowolnienie od drugiego kwartału 2020 r., kiedy sprzedaż wzrosła o 41%.

Według badań organizacji eCommerce Europe Polska uzyskała najwyższy wzrost sprzedaży w sieci w całej Europie. Tylko w 2020 r. konsumenci w przestrzeni online dokonali zakupów na ponad 15,3 mld euro, co oznacza wzrost o 31,4% w stosunku do roku 2019.

Natomiast globalny rynek e-handlu jest już wart ponad cztery biliony dolarów, ale to nie oznacza, że giganci światowego e-commerce nie są pozbawieni problemów.

Magazyny na wagę złota

– Obserwując działania jednego z największych przedstawicieli branży marketplace – czyli Amazona – widzimy, że najbardziej palącą kwestią jest inwestycja w rozbudowę systemu magazynowego i dostawczego. Co prawda niektórzy klienci wrócili do sklepów stacjonarnych, ale tylko częściowo. Popyt nadal jest ogromny i z obecną infrastrukturą dalszy rozwój jest utrudniony – komentuje Sascha Stockem, prezes zarządu Nethansy, która wspiera europejskie firmy w uruchomieniu i prowadzeniu własnego sklepu na platformie Amazon.

Amazon swoją przestrzeń magazynową udostępnia zewnętrznym sprzedawcom, o ile zdecydują się na specjalnie płatny program. Dzięki niemu przesyłki wysyłane są automatycznie – zaraz po zakupie w serwisie Amazon – i sprzedawca nie musi zajmować się logistyczną częścią swojego biznesu.

Jednak w zeszłym roku Amazon coraz częściej decydował się na pozbywanie się towaru ze swoich magazynów, a rotacja była wymuszona brakiem przestrzeni i ludzi potrzebnych do bezpiecznej i szybkiej realizacji wysyłki. Co więcej, w czerwcu obiegła świat informacja, że w jednym z brytyjskich magazynów Amazona utylizuje się aż 130 tys. przedmiotów tygodniowo.

Działo się tak, mimo że przez ostatnie półtora roku firma niemal podwoiła swoją sieć magazynów i transportu. Dodatkowo zmieniający się rynek pracy zmusił Amazon do podwyżek płac i dodania premii za podpisanie umowy (w niektórych krajach), aby przyciągnąć pracowników. Obecnie na całym świecie dla Amazona pracuje ok. 1,3 mln ludzi. W Polsce działa już dziewięć centrów logistycznych Ama-

Dawna Hanza była związkiem miast, które dzięki wzajemnemu wsparciu przeżywały imponujący rozwój gospodarczy. Współczesna Nethansa wspiera polskie i niemieckie firmy w ekspansji na zagraniczne rynki za pośrednictwem największej platformy handlowej świata. Nethansa opiekuje się swoimi klientami na każdym etapie sprzedaży na Amazonie: od wprowadzenia w ekosystem serwisu, przez optymalizację wszystkich procesów i obsługę klienta w wymaganych językach, po pełną automatyzację sprzedaży, która odbywa się przy pomocy autorskiego systemu Clipperon, wykorzystującego algorytmy sztucznej inteligencji.

NETHANSA

zona, a kolejne, jeszcze w 2021 r., zostanie otworzone w Świebodzinie. Przekłada się to na ok. 19 tys. zatrudnionych.

Kolejne centrum Amazona potwierdza rozwój powierzchni magazynowych w Polsce. Według Banku Ochrony Środowiska do końca 2022 r. przyrost powierzchni wyniesie nawet 2,5 mln m^2.

Zdaniem firmy konsultingowej MWPVL International Amazon planuje dodać do swojej sieci na całym świecie ponad 500 nowych magazynów w ciągu następnych miesięcy i po raz kolejny niemal podwoić obecną powierzchnię. – *Takie informacje na pewno przełożą się pozytywnie na ceny akcji po tym, gdy zanotowano aż 7-procentowy spadek na początku sierpnia. Wziął się on stąd, bo Amazon ogłosił swój pierwszy spadek przychodów od trzech lat i spółka nie pochwaliła się ambitnymi prognozami na kolejny kwartał* – tłumaczy Sascha Stockem.

Według badań organizacji eCommerce Europe, Polska uzyskała najwyższy wzrost sprzedaży w sieci w całej Europie. Tylko w 2020 r. konsumenci w przestrzeni online dokonali zakupów na ponad 15,3 mld euro, co oznacza wzrost o 31,4% w stosunku do roku 2019.

Jest dobrze, ale było trochę lepiej

Przychody Amazona wzrosły o 27% r/r, do pułapu ponad 113 mld dol. To znaczne spowolnienie od drugiego kwartału 2020 r., kiedy sprzedaż wzrosła o 41%. Amazon zaznaczył, że w trzecim kwartale spodziewa się sprzedaży na poziomie 106 mld a 112 mld dol, co stanowić będzie wzrost o 10% do 16% w porównaniu z tym samym okresem ubiegłego roku. To znacznie poniżej wcześniejszych zapowiedzi, które opiewały na 119,2 mld dol.

– *Zdecydowanie jednak trzeba chłodzić głowy tych, którzy wieszczą jakikolwiek kryzys Amazonu. Nie notujemy przecież strat firmy, ale finalnie niewielkie spadki w przychodach w segmencie sprzedaży. Przyczyn może być kilka. Wspomniane przeładowanie magazynów czy też okres wakacyjny, który dla branży e-commerce nie jest czasem żniw, ale w zeszłym roku w wielu krajach właśnie wtedy nadal obowiązywały spore obostrzenia. Stąd też porównanie z zeszłym rokiem nie wygląda aż tak imponująco* – dodaje Sascha Stockem.

Podczas gdy sprzedaż Amazona w drugim kwartale mogła nieco rozczarować, to zarobki amerykańskiego giganta na innych odcinkach zdecydowanie przerosły oczekiwania. Przyczyniły się do tego wysoce dochodowe usługi w chmurze, subskrypcje i działalność reklamowa. Rubryka „inne" w prospekcie finansowanym Amazona, która obejmuje reklamy i inne usługi, wzrosła w tym okresie o 87% r/r. Natomiast Amazon Web Services (chmura obliczeniowa) zwiększył swoje przychody o 37% w drugim kwartale. Przychody AWS wyniosły 14,81 mld dol w tym kwartale, przebijając szacunki. I

Michał Jackowski

Amazon swoją przestrzeń magazynową udostępnia zewnętrznym sprzedawcom, o ile zdecydują się na płatny program. Dzięki niemu przesyłki wysyłane są automatycznie (po zakupie w serwisie Amazon) i sprzedawca nie musi zajmować się logistyczną częścią swojego biznesu



Fot. Amazon





Każdy możliwy typ usług, który klienci DSV Solutions mogą od firmy potrzebować, ona gotowa jest wdrożyć

E-COMMERCE – JEDEN Z NAJSZYBCIEJ ROZWIJAJĄCYCH SIĘ OBSZARÓW W DSV SOLUTIONS

Pandemia wpłynęła pozytywnie na wzrost sprzedaży internetowej, co wykorzystało sporo operatorów logistycznych. Jednym z nich DSV Solutions, który wykupił Prime Cargo, firmę specjalizującą się w obsłudze rynku e-commerce. Czy nadal rozwija ten kanał sprzedaży i jakie usługi świadczy? – pytamy Zbigniewa Gawędę, Sales & Business Development Managera, Poland, DSV Solutions.

Jak duży udział w działalności logistycznej w DSV ma kanał e-commerce i jak pandemia wpłynęła na jego rozwój?

Kanał e-commerce jest jednym z najszybciej rozwijających się obszarów, także w grupie DSV. Świadczymy usługi zarówno klientom z branży fashion (B2C&B2B, bonded & non-bonded), jak i home & living, oferującym suplementy diety, kosmetyki czy artykuły elektroniczne. Bardzo efektywnie obsługujemy także zwroty oraz, podążając za potrzebami rynku, oferujemy usługi dodatkowe (m.in. pranie, szycie) umożliwiające przywrócenie produktów do życia.

Paradoksalnie pandemia wpłynęła pozytywnie na rozwój biznesu naszych klientów i prowadzonych dla nich operacji. Pojawiła się tendencja wzrostowa, a także możliwości wejścia na nowe rynki. Natomiast nasze rozwiązania dystrybucyjne przyczyniły się do ich rozwoju na tych rynkach.

Jak przejęcie Prime Cargo – firmy, która rozwijała e-commerce – wpływa na rozwój tego kanału? Na ile DSV będzie korzystać z doświadczenia tego operatora logistycznego?

Zakup Prime Cargo, duńskiego operatora logistycznego specjalizującego się w obsłudze rynku e-commerce i dystrybucji, był strzałem w dziesiątkę. Pozyskaliśmy doświadczony zespół, gotowe rozwiązania i zdrowy, świetnie funkcjonujący biznes w doskonałej lokalizacji, który będziemy rozwijać i w niego inwestować.

Szczecin i szerzej – Zachodnia Polska, są idealnym miejscem do obsługi zarówno rynków zachodnioeuropejskich (szczególnie Niemiec i krajów Beneluxu), ale także Skandynawii, a właśnie w tym obszarze Prime Cargo się specjalizowało i to było źródłem jego sukcesu.

> Omnichannel to jedna strategia, jeden organizm synergicznie współdziałający i jednolita komunikacja. Większość firm jest obecnie na etapie rozwoju sprzedaży multichannel'owej, a sprawnie funkcjonujący omnichannel mają na rynku tylko nieliczni.

Jacy klienci najchętniej korzystają z kanału e-commerce? Czy proporcje w korzystaniu z tradycyjnych kanałów i e-commerce się zmieniają?

Niemal każda branża zainteresowana jest wzrostem w obszarze e-commerce. Część z naszych klientów wyrosła z rynków o tradycyjnej sprzedaży i dopiero od niedawna inwestują oni w rozwój e-commerce, stopniowo zwiększając realizowaną sprzedaż w tym kanale. Króluje oczywiście fashion, niemniej, szczególnie od czasu wybuchu pandemii, obserwujemy intensywny wzrost branży home & living.

Czy DSV planuje rozwój omnichannel?

To klient decyduje o wdrożeniu strategii omnichannelowej. Naszym zadaniem jest

Niemal każda branża zainteresowana jest wzrostem w obszarze e-commerce. Część z klientów DSV Solutions wyrosła z rynków o tradycyjnej sprzedaży i dopiero od niedawna inwestują oni w rozwój e-commerce, stopniowo zwiększając realizowaną sprzedaż w tym kanale.



Zbigniew Gawęda

wesprzeć go w realizacji celów, bez względu na strategię jaką przyjmie. My przygotowujemy rozwiązanie często obejmujące cały łańcuch dostaw – od pozyskania towaru u jego źródeł, poprzez transport morski/kolejowy/drogowy, fulfillment, dystrybucję B2C lub B2B, paczkową lub paletową po zintegrowaną obsługę zwrotów i usługi dodatkowe.

Przy czym ważne jest, by właściwie rozumieć pojęcia omni- i multi-. Omnichannel to jedna strategia, jeden organizm synergicznie współdziałający i jednolita komunikacja. Większość firm jest obecnie na etapie rozwoju sprzedaży multichannel'owej, a sprawnie funkcjonujący omnichannel mają na rynku tylko nieliczni.

Jakiego typu usługi DSV świadczy firmom przy obsłudze kanału e-commerce? Czy jest to również logistyka zwrotów?

Każdy możliwy typ usług, który nasi klienci mogą od nas potrzebować, my gotowi jesteśmy wdrożyć. Aktualnie, oprócz usługi *fulfilment'owej*, dystrybucji paczkowej, obejmującej *direct injections* do hubów firm kurierskich w Niemczech, Holandii, Danii, Szwecji i Szwajcarii, prowadzimy wysokowydajną obsługę zwrotów i liczne usługi dodatkowe (VAS) obejmujące etykietowanie, przepakowywanie, tworzenie zestawów promocyjnych, prace montażowe i demontażowe, „customizację" produktów i wiele, wiele innych.

W jakim kierunku zmierza obsługa kanału e-commerce?

Ktoś kiedyś powiedział, że kierunek jest znacznie ważniejszy niż prędkość i to stwierdzenie bardzo do nas pasuje. Obraliśmy właściwy kierunek, mamy doświadczenie, ludzi, rozwiązania, systemy, które umożliwiają nam obsługę bardzo dużych projektów logistycznych z obszaru e-commerce. Inwestujemy stopniowo w automatyzację, integrujemy się z *marketplace'ami*, rozwijamy coraz bardziej dystrybucję, otwieramy nowe lokalizacje.

Mamy zatem zarówno „masę" jak i „prędkość", a z fizyki zapewne pamiętamy, że skoro kierunek, masa i prędkość to i pęd będzie odpowiedni do zrealizowania postawionych sobie i przez naszych klientów celów. I

Logistyka bez Scope jest tylko transportem.

Scope
One System. One Record.

poland.riege.com



DOSTAWA W JEDEN DZIEŃ W DHL SUPPLY CHAIN

Pod koniec 2019 r. e-commerce był szybko rozwijającym się kanałem sprzedaży, który stale ewoluował i adaptował się do panujących warunków, zwiększając tym samym przychody i rentowność firm każdej wielkości. Dla niektórych organizacji posiadanie strategii e-handlu było czymś oczywistym.

Wiedziały one, że dzięki wdrożeniu właściwej technologii i skutecznych rozwiązań w zakresie łańcucha dostaw wzrośnie zadowolenie klienta, a tym samym sprzedaż. U innych wprowadzenie tej strategii przebiegało wolniej lub w ogóle nie zostało jeszcze zapoczątkowane. Jednak, nawet w tych przypadkach firmy zdawały sobie sprawę z nieuchronności włączenia sprzedaży online do swojej oferty, czy to w perspektywie krótkoczy długoterminowej. Wraz z początkiem 2020 r. i nadejściem pandemii COVID-19 wiele firm zaczęło w odpowiedzi na nią na nowo definiować swoją działalność – po pierwsze, pod względem zapewnienia swoim pracownikom i klientom bezpieczeństwa sanitarnego, a po drugie, pod względem możliwości podjęcia natychmiastowych kroków, które miałyby je uchronić przed upadkiem. W ten sposób doszło do gwałtownego wzrostu popularności e-commerce, na skalę znacznie przekraczającą wszelkie prognozy. Według nowego raportu IBM, pandemia sprawiła, że zdecydowany zwrot w kierunku robienia zakupów online zamiast w sklepie fizycznym nastąpił około pięć lat wcześniej. Z perspektywy gospodarczej e-handel jest jednym ze zwycięzców tej pandemii. Jednak, z uwagi na bezprecedensowe tempo jego rozwoju nie obyło się bez pewnych problemów. Małe i średnie firmy były zmuszone stale dostosowywać się do niezwykle zmiennych warunków, borykając się z wahaniami popytu, które miały wpływ na pomyślną realizację zamówień online, próbując dobrać wydajne i bezpieczne opcje dostawy na ostatnim odcinku oraz reagując na decyzje zakupowe klientów bazujące na reprezentowanych przez firmę wartościach.

Jedno jest pewne, firmy wdrażające strategię e-commerce robią to obecnie w warunkach dużej niepewności. I choć trudno przewidzieć przyszłość segmentu sprzedaży detalicznej w następstwie pandemii COVID-19, to e-handel będzie niewątpliwie dalej się rozwijać i zyskiwać na popularności. W związku z tym nasunęło się proste pytanie: jak możemy takie firmy wspomóc?

Koniecznie opłacalna opcja dla klienta

Niezawodne rozwiązanie logistyczne jest równie ważne dla powodzenia strategii e-commerce co wdrożona w związku z nią technologia. W związku z nowymi zachowaniami zakupowymi łańcuch dostaw e-commerce obsługujący detalistów musi zapewniać, by zakupy online stanowiły dla klientów opłacalną opcję. Dlatego dostawcy usług logistycznych przykładają coraz większą wagę do dostawy na ostatnim etapie i do centrów realizacji zamówień składanych online, gdyż to na te

usługi logistyki detalicznej jest największy popyt w okresie wychodzenia z kryzysu epidemiologicznego. W obecnych okolicznościach umiejętność reagowania na zmienne nastroje klientów będzie mieć kluczowe znaczenie w obsłudze klientów logistycznych. W miarę jak globalny obrót i e-handel powodują wzrost liczby przesyłek, zrównoważona produkcja i dostawa stają się krytycznym obszarem dla detalistów i dostawców usług logistycznych. Energooszczędne pojazdy do transportu długodystansowego, pojazdy elektryczne do dostaw na ostatnim odcinku i ekologicznie obiekty to jedne z najważniejszych elementów odpowiedzialnych praktyk w łańcuchu dostaw.

Przyjazne środowisku rozwiązania opakowaniowe są również coraz istotniejszym aspektem zrównoważonej logistyki – opakowania przyszłości będą bazować na innowacjach i technologii, a ekologiczność i opłacalność przestaną się wzajemnie wykluczać.

Preferencje konsumentów potwierdzają, że ten trend będzie się utrzymywać. Według badania IBM ponad 7 na 10 konsumentów twierdzi, że co najmniej umiarkowanie ważne jest, aby marki oferowały „czyste" produkty (78%), były zrównoważone i przyjazne dla środowiska (77%), umożliwiały recykling swoich produktów (76%) lub używały naturalnych składników (72%).

Odpowiedź DSC na potrzeby detalistów

Popularność e-handlu w trakcie pandemii koronawirusa gwałtownie zwiększyła zapotrzebowanie na sprzedaż wysyłkową w całej Europie, a mniejsze sklepy i mniejsze platformy sprzedaży zaczęły poszukiwać sposobów na konkurowanie z dużymi detalistami i platformami online. W odpowiedzi DHL Supply Chain – lider w zakresie kontraktowej obsługi logistycznej – zaoferował internetowym sprzedawcom detalicznym dostęp do swojej europejskiej sieci obejmującej 30 centrów *e-fulfillmentu* DHL. Znajdują się one w strategicznych lokalizacjach, w bliskiej odległości od głównych aglomeracji miejskich i węzłów transportu przesyłek, a oferują specjalistyczne usługi przetwarzania, kompletowania, pakowania i wysyłki zamówień internetowych. Na tym wysoce konkurencyjnym rynku szybkość dostawy – obok ceny produktu – ma kluczowe znaczenie dla podjęcia decyzji przez konsumenta. Coraz więcej klientów chce otrzymywać swoje zamówienia następnego dnia, co oznacza, że kluczowym czynnikiem staje się bliskość magazynu sprzedającego do lokalizacji kupującego. Zazwyczaj małe i średnie sklepy nie są w stanie być fizycznie obecne w każdym europejskim kraju, co oddala ich od rynków i konsumentów. Nawet dla dużych detalistów utrzymanie takiej obecności jest często trudne lub wręcz nieopłacalne. W odpowiedzi DSC oferuje sprzedawcom i sklepom internetowym rozwiązanie dające klientom dostęp do wszystkich usług w sposób elastyczny i dostosowany do ich potrzeb w ramach całego łańcucha dostaw; od przyjmowania i magazynowania towarów, poprzez kompletowanie i pakowanie zamówień, po dostawę do klienta końcowego, jak również obsługę zwrotów. DSC może elastycznie dostosowywać usługi do rzeczywistych wielkości zamówień, zarówno w kraju, jak i zagranicą.

Europejska Sieć Fulfillmentu

W świetle Brexitu nowa oferta staje się coraz bardziej istotna zarówno dla spółek brytyjskich, jak i europejskich. Przedsiębiorcy potrzebują bezproblemowego rozwiązania w zakresie *fulfillmentu* dla e-handlu, a DSC jest w stanie taką obsługę zapewnić. EFN (Europejskiej Sieci Fulfillmentu) znacząco poprawia możliwość szybkiego i przejrzystego realizowania zamówień klientów na bieżąco, jednocześnie zapewniając elastyczność, jakiej potrzebują detaliści. Klienci mogą dostosować zakres usług modułowo według regionu lub kraju w zależności od potrzeb, a dzięki wprowadzeniu krótkich terminów realizacji, mogą je też odpowiednio dopasować do wielkości zamówień. Kluczem do takiego działania jest silna regionalna obecność DHL na wszystkich głównych rynkach europejskich, w tym w UK. Klienci korzystający z tego wysoce elastycznego rozwiązania sieciowego widzą już znaczące oszczędności oraz poprawę terminów dostaw. Użytkownicy EFN DHL Supply Chain mogą tym samym cieszyć się zaletami olbrzymiej elastyczności usług modułowych, a jednocześnie stają się bardziej atrakcyjni dla klientów końcowych dzięki szybszym i bardziej przejrzystym wysyłkom zamówień. Naszym klientom oferujemy również mozliwosc sledzenia każdego zamówienia od momentu dostarczenia zakupu do drzwi klienta. Dzięki Europejskiej Sieci Fulfillmentu DHL nasi partnerzy zyskują nie tylko niezawodnego partnera logistycznego w zakresie e-commerce, ale także możliwość oferowania swoim klientom najwyższej jakości dostawy, jak i logistykę zwrotów – szybka i wydajna obsługa zwrotów ma kluczowe znaczenie zarówno dla naszych klientów jak i dla klientów końcowych. Zwrot towaru jest łatwy dzięki dołączaniu naszej etykiety zwrotnej. Po otrzymaniu zwrotu produkt jest kontrolowany zgodnie z otrzymanymi specyfikacjami i w razie możliwości ponownie wprowadzany na stan w magazynie. Kontrola kosztów, nawet w przypadku wahań liczby zamówień, jest mozliwa dzięki przejrzystemu cennikowi za faktycznie zrealizowane zamówienia *(pay-per-order)*, a dzięki jednemu interfejsowi dla całej Europy, szybkie i łatwe wdrożenie dzięki ujednoliconemu procesowi oraz niskim, jednorazowym kosztom integracji.



Monika Duda

> Łańcuch dostaw e-commerce obsługujący detalistów musi zapewniać, by zakupy online stanowiły dla klientów opłacalną opcję. Dlatego dostawcy usług logistycznych przykładają coraz większą wagę do dostawy na ostatnim etapie i do centrów realizacji zamówień składanych online.

Monika Duda
Managing Director
DHL Supply Chain w Polsce



Arra Group opiera się na własnej flocie. Jest to 300 nowoczesnych pojazdów z zabudową chłodniczą, umożliwiającą niezawodny transport towaru w dwóch niezależnych zakresach temperatury

POLSKA FIRMA LOGISTYCZNA Z GLOBALNYMI ASPIRACJAMI

Marka spożywcza opiera się na zaufaniu konsumentów. Klient kupujący produkt spożywczy w sklepie, wybiera te towary, których jakości jest pewien. To duża odpowiedzialność, nie tylko dla producenta, ale także operatora logistycznego. Jego doświadczenie i jakość usług mają wpływ na postrzeganie produktu i marki producenta.

Posiadająca niemal 20-letnie doświadczenie Arra Group, specjalizująca się w bezpiecznym transporcie farmaceutyków i innych produktów wymagających temperatury kontrolowanej od –25°C do +25°C, działa na rynku krajowym i międzynarodowym. Oferowane usługi obejmują spedycję drogową, kolejową, morską oraz lotniczą.

Bezpieczeństwo produktów

– Firma ARRA powstała w 2002 r. i od samego początku zajmowaliśmy się transportem w warunkach kontrolowanej temperatury. Pomysł na rozpoczęcie działalności gospodarczej w branży TSL nie był przypadkowy. Wnikliwie analizowaliśmy trendy na rynkach Europy Zachodniej oraz Stanów Zjednoczonych, gdzie na ówczesny czas transport w reżimie temperaturowym był już mocno rozwinięty nie tylko w zakresie towarów szybko psujących się – mówi Artur Ratajczak, CEO Arra Group.

Duże znaczenie w branży spożywczej ma efektywność kosztowa i elastyczność operatora logistycznego, której waga została uwydatniona w czasach pandemii. Arra Group opiera się na własnej flocie. Jest to 300 nowoczesnych pojazdów z zabudową chłodniczą, umożliwiającą niezawodny transport towaru w dwóch niezależnych zakresach temperatury i pozwalającą na błyskawiczną reakcję w przypadku wszelkich sytuacji wymagających natychmiastowego działania. Dodatkowo, kierowcy zatrudnieni w firmie, są odpowiednio przeszkoleni i przygotowani do obsługi produktów spożywczych. Każdego dnia czuwają nad bezpieczeństwem przewożonych towarów.

– Rynek spożywczy jest szczególny, ponieważ żywność wymaga specjalnych warunków składowania i przewozu. Zachowanie łańcucha chłodniczego na każdym etapie jest priorytetem w tej branży. Kontrola przydatności do spożycia, warunków temperaturowych i higieny mają dla nas kluczowe znaczenie i są zarządzane systemowo. Jakość naszych usług potwierdzona jest przez certyfikaty i wdrożone procedury. Arra Group jest firmą rodziną, w której za jakość i wysokie standardy ręczę swoim nazwiskiem – dodaje Artur Ratajczak, CEO Arra Group.

Z optymizmem o przyszłości

Arra Group stawia na dynamiczny rozwój firmy zarówno pod względem zasięgu działania, jak i świadczonych usług. Oprócz rozbudowy siedziby w Głogowie, a także oddziałów: krajowego w Toruniu i międzynarodowego we Wrocławiu, w Niemczech otwarta została spółka ARRA GmbH.

Arra Group rozpoczęła również świadczenie logistyki kontraktowej. W Robakowie pod Poznaniem uruchomiony został magazyn mający pełnić rolę centrum dystrybucyjnego. Za pośrednictwem usług lotniczych i morskich firma może zaspokajać globalne potrzeby klientów. W planach jest także oferowanie usług o większej wartości dodanej, dystrybucji *last-mile* w kanale aptecznym i magazynowania wraz z usługami dodatkowymi (ang. Value Added Services).

Lokalne zaangażowanie

Arra Group buduje odpowiedzialne przywództwo w oparciu o wartości, które stanowią DNA organizacji. To rodzinna firma, w której klienci, pracownicy, partnerzy i społeczności lokalne są kluczowymi interesariuszami.

– Społeczna odpowiedzialność biznesu stanowi integralny element naszej strategii biznesowej. Działamy z myślą o przyszłości. Wspieramy lokalne inicjatywny. Mamy świadomość, gdzie są nasze korzenie – podsumowuje Artur Ratajczak, CEO Arra Group.

Arra Group rozpoczęła świadczenie logistyki kontraktowej. W Robakowie pod Poznaniem uruchomiony został magazyn pełniący rolę centrum dystrybucyjnego.

TransLogistica Poland

VIII Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

3 - 5 listopada 2021

EXPO XXI WARSZAWA



ZAPYTAJ O STOISKO
Zostań częścią największych targów TSL w Europie Środkowej!

✉ info@translogistica.pl

Poprzednia edycja w liczbach:

- **285** Wystawcy
- **8100** Uczestnicy
- **61** Państwa
- **3 dni** Konferencje



Priorytetem GEFCO jest dalsza cyfryzacja, czyli wdrożenie nowych narzędzi IT, umożliwiających prowadzenie biznesu bez papieru oraz dostarczanie informacji z łańcuchów dostaw w czasie rzeczywistym, a także wsparcie w optymalizacji efektywności biznesowej

Fot. Pixabay

ZERO PAPIERU I CIĘŻARÓWKI AUTONOMICZNE

O zmianach na rynku logistycznym, nowych technologiach i rewolucji jaką będzie wprowadzenie pojazdów autonomicznych do branży TSL rozmawiamy z Rafałem Krajewskim, dyrektorem generalnym GEFCO Polska.

Jak miniony rok wpłynął na preferencje klientów i strukturę rynku logistycznego?

Sytuacja na rynku przypominała *roller coaster*, przede wszystkim przez wahania popytu na usługi transportowe w pandemii. W warunkach skrajnej niepewności przewoźnicy wstrzymali modernizację flot, co przy wycofaniu z eksploatacji starych pojazdów ograniczyło podaż ciężarówek i spowodowało wzrost kosztów. Wyzwaniami minionych miesięcy były zdecydowanie dłuższe czasy tranzytu do Wielkiej Brytanii po Brexicie, rosnąca inflacja, wciąż gorąca sytuacja na rynku pracy oraz wejście w życie pierwszej części pakietu mobilności. Wiele łańcuchów dostaw uległo zmianie w kierunku większego bezpieczeństwa zapasów, a logistyka dla e-commerce rozkwitła. Biorąc powyższe, branża TSL zetknęła się w 2020 z ogromnymi wyzwaniami, wychodząc z najtrudniejszego okresu pandemii z wyższymi kosztami funkcjonowania, ale też bardziej świadoma roli, jaką odgrywa w światowej gospodarce.

Co pozytywnego można znaleźć w trudnościach z jakimi mierzy się branża?

Pozytywnym aspektem jest na pewno przyspieszenie cyfryzacji. Digitalizacja obiegu dokumentów oraz ich dematerializacja to wyzwania towarzyszące branży od dłuższego czasu. Obecnie na moje biurko trafia coraz mniej umów papierowych, bo większość dokumentów podpisujemy elektronicznie. Na fali rozwoju e-commerce wzrosło również zapotrzebowanie na usługi kontraktowej logistyki magazynowej dla tego sektora. Firmy, które dotychczas dzieliły zapasy między punkty sprzedaży, stanęły przed koniecznością uruchomienia magazynu centralnego do obsługi rosnącej liczby zamówień online i profesjonalizacji usług internetowych. Samochody firm kurierskich nie nadążały z realizacją zleceń, gdy zamknięci w domach Polacy zaczęli na potęgę realizować swoje potrzeby zakupowe w sieci. Na znaczeniu zyskała logistyka i obsługa zwrotów, wzrósł również popyt na materiały do pakowania.

Dla GEFCO Polska ostatni rok był udany. Pomimo nieznacznego spadku obrotów wywołanego mniejszym popytem na samochody osobowe i tym samym na logistykę dla branży motoryzacyjnej, zrealizowaliśmy plan budżetowy i osiągnęliśmy najlepsze wyniki w ponad 20-letniej historii firmy w Polsce. Nasze działania w miesiącach zamrożenia gospodarki przyniosły oczekiwane efekty, a firma dowiodła, że w swoim DNA posiada gen antykruchości i potrafi szybko reagować oraz adaptować się w warunkach zmiennej koniunktury. Za wysiłek i skuteczność działań dziękuję wszystkim pracownikom.

GEFCO transportuje miliony samochodów spalinowych. Jakie szanse firma upatruje dla siebie w elektromobilności?

Obecny trend dotyczy GEFCO podwójnie – jako operatora logistycznego dla branży motoryzacyjnej oraz firmy, która świadczy usługi transportu drogowego. Przyszłość przyniesie ogromne zmiany w strukturze przewożonych towarów, bo auta elektryczne składają się z mniejszej liczby komponentów. Aktualnie w GEFCO świadczymy obsługę logistyczną dla producentów baterii samochodowych z Azji i Europy oraz rozwijamy specjalizację w transporcie towarów niebezpiecznych, jakimi są baterie. Nasze doświadczenie pokazuje, że usługi logistyczne dla branży motoryzacyjnej można optymalizować na różne sposoby, na przykład przy wsparciu fotowoltaiki. GEFCO w Szwajcarii przykryło plac samochodowy ogniwami fotowoltaicznymi, co chroni przed zjawiskami atmosferycznymi, ale przede wszystkim pozwala produkować prąd, którego ilość odpowiada rocznemu zapotrzebowaniu na energię elektryczną dla ponad 1500 gospodarstw domowych.

W jaki sposób elektromobilność może wpłynąć na logistykę i rynek przewozów?

W ciągu minionych dekad w Polsce powstała sieć dróg asfaltowych. Zatem nic nie stoi na przeszkodzie, aby za kilkadziesiąt lat system dróg krajowych posiadał linie indukcyjne, umożliwiające ładowanie aut osobowych i ciężarowych podczas jazdy, lub inne rozwiązania do zasilania zieloną energią. Obecnie dużo mówi się o kategorii EV i perspektywach dla e-ciężarówek, ale w mojej ocenie prawdziwa rewolucja nastąpi dopiero wraz ze stworzeniem regulacji i popularyzacją pojazdów autonomicznych w branży TSL. Autonomiczne ciężarówki poruszające się jako zintegrowany konwój mocno zmieniłyby realia rynku.

Branża TSL zetknęła się w 2020 z ogromnymi wyzwaniami, wychodząc z najtrudniejszego okresu pandemii z wyższymi kosztami funkcjonowania, ale też bardziej świadoma roli, jaką odgrywa w światowej gospodarce.

Rozwiązałyby problem niedoboru kierowców, ale jednocześnie wysłałyby wielu przedstawicieli tego zawodu na emeryturę. Autonomiczne ciężarówki byłyby intensywniej eksploatowane, gdyż kwestie czasu pracy i dobowego odpoczynku by ich nie dotyczyły, a kabiny mogłyby powiększyć przestrzeń ładunkową. Jeżeli autonomiczny transport się rozwinie, zmieni układ sił poszczególnych krajów i zminimalizuje przewagę tych, których atutem są niższe koszty pracy. Zatem taka wizja przyszłości miałaby budujący wpływ na koszty transportu i ceny towarów przy jednocześnie niszczycielskim wpływie na rynek pracy.

E-commerce rozwija się szybko. Czy firma logistyczna, która nie posiada usług kurierskich może skorzystać na tym trendzie?

Nie trzeba oferować usług kurierskich, żeby obsługiwać branżę e-commerce. W Polsce na palcach jednej ręki można zliczyć firmy, które potrafią bardzo dobrze świadczyć usługę magazynowania i dostaw B2C dla e-commerce. Jednocześnie firmy, które tak jak GEFCO świadczą zintegrowane usługi logistyczne, posiadają zdolność dostarczania rozbudowanych usług we współpracy z partnerami. Korzystając z transportu lądowego czy morskiego potrafimy we własnym zakresie zatowarować magazyn w Polsce produktami z dowolnego kontynentu. Bardzo silnie rozwijamy usługi magazynowe w oparciu o własne rozwiązania i systemy informatyczne. Wreszcie transportujemy również duże ilości towarów do odbiorców końcowych, realizując dostawy ostatniej mili własną siecią. Posiadamy więc własne możliwości, natomiast nie ograniczamy się do nich. Zależnie od potrzeb, dla części klientów realizujemy usługi ostatniej mili razem z firmami kurierskimi, które chętnie nawiązują z nami współpracę w tym zakresie.

Wspomniał Pan o usługach magazynowych. Co robicie w Polsce?

GEFCO Polska zajmuje się magazynowaniem od początku istnienia firmy. Współpracujemy z przemysłem i motoryzacją, oferujemy logistykę *inbound* dla produkcji, a także obsługę dostaw towarów gotowych. Nasz największy obiekt znajduje się pod Wrocławiem, gdzie prowadzimy centralny magazyn produktów motoryzacyjnych Mahle i stamtąd na zlecenie naszego klienta wysyłamy towar do odbiorców z całego świata.



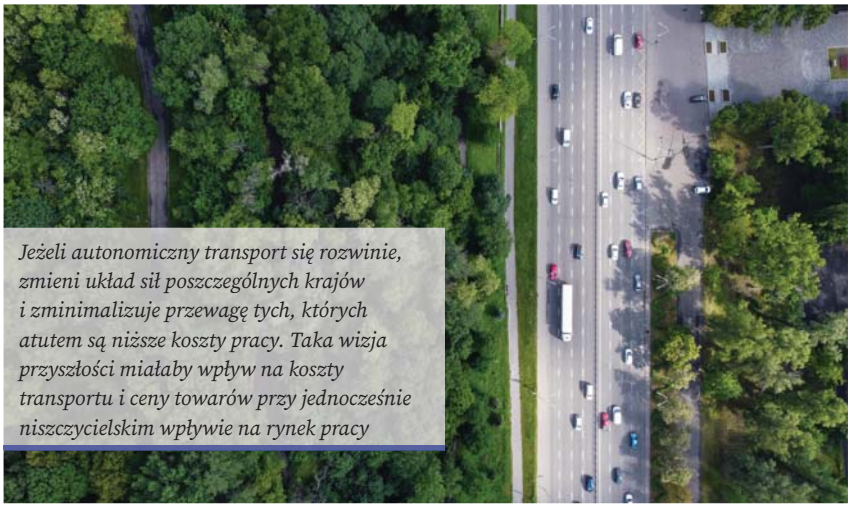
Rafał Krajewski

Pomimo nieznacznego spadku obrotów wywołanego mniejszym popytem na samochody osobowe i tym samym na logistykę dla branży motoryzacyjnej, GEFCO zrealizowało plan budżetowy i osiągnęliśmy najlepsze wyniki w ponad 20-letniej historii firmy w Polsce.

Pracujemy też dla innych branż. Dla przykładu, dla producenta ekskluzywnych mebli oferujemy usługi magazynowania i transportu do klientów indywidualnych spoza Polski. Dysponujemy powierzchniami magazynowymi praktycznie w dowolnym miejscu w kraju, a naszą mocną referencją jest fakt, że GEFCO Polska nigdy nie straciło biznesu magazynowego na rzecz konkurencji.

Jakie tematy są obecnie priorytetem?

Na pewno dalsza cyfryzacja, czyli wdrożenie nowych narzędzi IT, umożliwiających prowadzenie biznesu bez papieru oraz dostarczanie informacji z łańcuchów dostaw w czasie rzeczywistym, a także wsparcie w optymalizacji efektywności biznesowej. Upatruję szanse w wykorzystaniu potencjału IoT oraz Big Data, gdyż operujemy na dużych zbiorach danych z bieżących operacji logistycznych. Rozwijamy również automatyzację procesów biznesowych, a kolejnym ważnym obszarem o dużym potencjale zmian jest automatyzacja i rozwój magazynowania. W logistyce pojazdów gotowych obszarem szczególnej uwagi dla GEFCO jest obsługa samochodów używanych, a także świadczenie usług o wartości dodanej dla aktualnych użytkowników pojazdów.



Jeżeli autonomiczny transport się rozwinie, zmieni układ sił poszczególnych krajów i zminimalizuje przewagę tych, których atutem są niższe koszty pracy. Taka wizja przyszłości miałaby wpływ na koszty transportu i ceny towarów przy jednocześnie niszczycielskim wpływie na rynek pracy

Co można by zmienić?

Dzisiaj magazyny nadal wykorzystują wiele narzędzi tradycyjnych. Widać postępy w informatyzacji zarządzania zapasami, natomiast przemieszczanie towarów odbywa się najczęściej w sposób tradycyjny – pracownik fizyczny i maszyna. Możliwości technologiczne do większego delegowania pracy maszynom istnieją, ale rewolucję hamują nadal wysokie koszty wdrożenia pojazdów autonomicznych lub innych zaawansowanych usług magazynowych. Jednak koszty pracy rosną, a technologia tanieje, więc zmiany to wyłącznie kwestia czasu. Nasz kraj ma dobre perspektywy, żeby nie poprzestać na byciu montownią Europy i źródłem taniej siły roboczej, a dołączyć do państw uczestniczących w technologicznym wyścigu.

Dziękuję.



W 1961 r. międzynarodowa grupa przewoźników kolejowych zrzeszonych w Union Internationale des Chemins de fer postanowiła wystandaryzować i ujednolicić produkcję palet, wprowadzając wytyczne dotyczące ich wymiarów i materiału

EUROPALETA OD 60 LAT ROBI KARIERĘ

Wśród funkcjonujących na rynku palet najpopularniejsza jest europaleta, która właśnie skończyła 60 lat. Od 30 lat kontrolę nad wysoką jakością i trwałością europalet sprawuje EPAL – lider polskiego rynku, który stawia na cyfryzację największego na świecie otwartego poolu paletowego.

Nad tym, aby palety były produkowane według wytyczonych norm czuwa EPAL – organizacja powołana w tym celu 30 lat temu. Sprawuje ona kontrolę nad przestrzeganiem norm jakości europalet i przyznaje licencje na ich produkcję. Obecnie EPAL przygotowuje się do produkcji palet iPAL z unikatowym kodem QR, nanoszonym bezpośrednio na linii produkcyjnej.

Historia palety licencjonowanej

Nim powstała współczesna paleta, przeszła ona długą drogę. Jej początki sięgają 1906 r., kiedy Pensylwańskie Koleje po raz pierwszy zastosowały wózek z napędem elektrycznym do przewożenia towarów na platformie. Po 10 latach zaczęto za jego pomocą podnosić towary. Z czasem podnośniki i wózki pneumatyczne zyskały na popularności, co pociągnęło za sobą rozwój płyt, na których transportowano przy użyciu wózków towary. Do łatwiejszego wsuwania na podnośnik dostosowano je zostawiając wolną przestrzeń między deskami. Momentem zwrotnym w rozpowszechnieniu palet była II wojna światowa, w czasie której niezmiernie ważne było, aby leki, żywość dla żołnierzy i broń docierały na miejsce w jak najkrótszym czasie. To wymusiło wymyślenie sposobów na szybką, wydajną realizację przewozu. Pomogły w tym palety, które na masową skalę zaczęto stosować podczas transportu tych towarów. Ich wykorzystanie połączono z wózkami transportowymi, które w tym czasie zyskały widły i systemy podnoszenia.

Zdobyte doświadczenia w czasie wojny zaowocowały opatentowaniem w 1945 r. palety, do której widły można było wsunąć ze wszystkich czterech stron. Dwa lata później szwedzka firma BT Industries zaprezentowała pierwszy ręczny „paleciak", a w 1951 r. zaprojektowała dla kolei szwedzkich paletę, która przypominała znane nam dzisiaj europalety.

Okres powojenny to czas przyspieszonego rozwoju gospodarczego, to wtedy palety stały się popularne. Pociągnęło to za sobą konieczność opracowania systemu ich standaryzacji, tak aby mogły być używane przez wszystkie środki transportu, również gdy korzystano z kontenerów. W celu jeszcze większego usprawnienia procesów transportowych postanowiono wyznaczyć jednolite normy jakościowe dla palet będących w powszechnym użyciu, co umożliwiłoby ich wymianę bez potrzeby rozładowywania składowanego towaru.

O palecie EUR można mówić dopiero od 1961 r., kiedy to międzynarodowa grupa przewoźników kolejowych zrzeszonych w Union Internationale des Chemins de fer postanowiła ujednolicić produkcję palet, wprowadzając standardy dotyczące ich wymiarów i materiału, z którego były wykonywane.

Zgodnie ze standardami

W 1961 r. przyjęto normatywne wymiary dla palet wynoszące 120×180 cm przy wysokości 14,5 cm i zaczęto je znakować symbolem EUR, skąd wzięła się nazwa „europalety". Opracowanie standardów dotyczyło również stanu technicznego będących w obiegu egzemplarzy. Zaczęto kontrolować ich produkcję i naprawę, a nośniki niespełniające wymaganych parametrów usuwano. Ta uniwersalność i wysoka wytrzymałość, sięgająca nawet 4000 kg przy wadze własnej zaledwie 25 kg, spra-

Uniwersalny charakter i wysoka wytrzymałość, sięgająca nawet 4000 kg przy wadze własnej zaledwie 25 kg, sprawiły że palety drewniane są jednym z najważniejszych narzędzi stosowanych w nowoczesnym łańcuchu dostaw.

wiły że palety drewniane stały się jednym z najważniejszych narzędzi stosowanych w nowoczesnym łańcuchu dostaw.

A jak ważnym, świadczą o tym wolumeny palet znajdujących się w obrocie oraz stale rosnące zakupy licencjonowanych egzemplarzy. Liderem polskiego rynku palet są nośniki licencjonowane przez EPAL, do którego należy 69% rynku. 12,9% rynku opanowały palety UIC/EUR, a 18,1% przypada na palety wynajmowane (kolorowe).

W 2020 r. producenci na całym świecie odnotowali (podobnie jak w poprzednich latach) wzrost produkcji palet EPAL – wyprodukowanych i naprawionych zostało łącznie 123,5 mln tych nośników ładunku. Pomimo wyzwań spowodowanych pandemią COVID-19 i wzrostem cen drewna produkcja tych palet zwiększyła się o 1,14% i wyniosła 97,3 mln palet (w 2019 roku było to 96,2 mln). Lekki spadek nastąpił w zgłoszonej liczbie naprawionych palet. W sumie jednak rok 2020 został zamknięty pod znakiem wzrostu produkcji i naprawy palet EPAL o 0,5%, do łącznego poziomu 123,5 mln palet (w 2019 roku – 123 mln). Do tego klienci nie muszą martwić się o ich dostępność, gdyż w otwartym *poolu* jest obecnie ponad 600 mln sztuk.

Paleta EPAL, mimo tego że spełnia swoją najważniejszą funkcję, jest sprawdzonym i bezpiecznym nośnikiem ładunku o gwarantowanej nośności i jakości – wciąż jest udoskonalana tak, aby odpowiadała na rosnące oczekiwania uczestników łańcucha dostaw. Ostatnim wyzwaniem jest digitalizacja, dzięki której najpopularniejsza europaleta stanie się nośnikiem inteligentnym.

Paleta interaktywna

Prace nad projektem iPAL, którego celem jest cyfryzacja największego na świecie otwartego *poolu* paletowego, trwają od 2018 r. Jego celem jest cyfryzacja *poolu*, co oznacza przypisanie numeru seryjnego każdemu egzemplarzowi, dzięki czemu będzie można pozyskiwać dane o wszystkich pojedynczych paletach. Oznacza to, że w niedalekiej przyszłości – oprócz swojej podstawowej funkcji transportowej dla produktów – paleta stanie się dodatkowo nośnikiem wielu informacji, dzięki którym wzrośnie poziom bezpieczeństwa, a cały łańcuch logistyczny będzie funkcjonował efektywniej. Umożliwi to monitorowanie jej historii, określenie cyklu życia, ale też podniesie jakość całego *poolu* palet EPAL, gdyż z rynku wyłapywane będą uszkodzone nośniki.

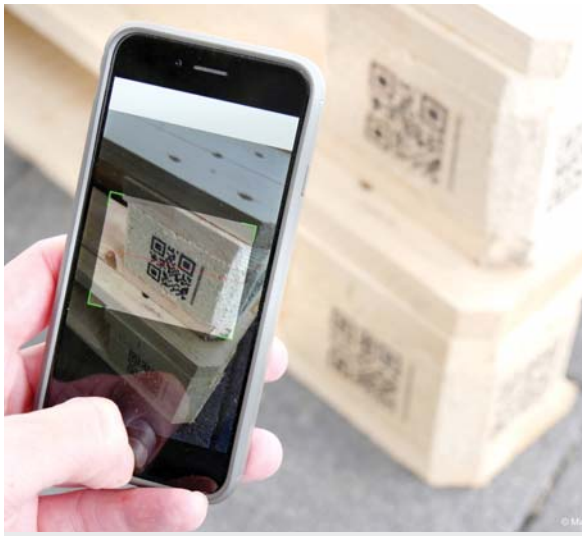
Od kilku lat trwają prace nad projektem iPAL, którego celem jest cyfryzacja największego na świecie otwartego poolu paletowego. Obecnie EPAL rozpoczyna produkcję palet iPAL z unikatowym kodem QR, nanoszonym bezpośrednio na linii produkcyjnej.



W 1991 r. powstała organizacja EPAL, która sprawuje kontrolę nad przestrzeganiem norm jakości europalet i przyznaje licencje na ich produkcję

Sporo zyskają wszyscy użytkownicy łańcucha dostaw, gdyż inteligentna paleta pozwoli w prosty sposób pozyskiwać i przekazywać innym uczestnikom niezbędne informacje na temat ładunku, zapewniając przy tym kontrolę optymalnych warunków transportowych.

Unikatowy kod QR nanoszony będzie już w najbliższym czasie bezpośrednio na linii produkcyjnej, a dzięki temu, że paletę iPAL będą produkować wyłącznie certyfikowane przedsiębiorstwa, będą one identyfikowalne z gwarancją autentyczności. Do tego,



Paleta z kodem QR umożliwi uczestnikom systemu rezygnację z dodatkowego etykietowania przesyłek dzięki połączeniu numeru wysyłki towaru z ID palety lub ID palet z przesyłką

z użyciem prostej aplikacji iPAL można będzie odczytywać seryjne kody palet, zamiast liczyć nośniki ręcznie. System też nie będzie wymagał na tym etapie ponoszenia kosztów dodatkowej infrastruktury, a wszystko dzięki temu, że będzie można wykorzystywać standardowe smartfony lub czytniki kodów kreskowych 2D, zawsze wtedy, gdy użytkownik będzie chciał korzystać z aplikacji iPAL.

Co więcej, paleta z kodem QR umożliwi uczestnikom systemu rezygnację z dodatkowego etykietowania przesyłek dzięki połączeniu numeru wysyłki towaru z ID palety lub ID palet z przesyłką. Transparentność w obrocie, wiedza na temat wieku i daty produkcji, lokalizacji producenta, historii napraw europalet w aplikacji iPAL da użytkownikom pewność, że nośniki, które otrzymują na wymianę, spełniają najwyższe normy jakościowe.

Materiał powstał we współpracy z PKN EPAL



Nowa brama z serii EFAPROTECT to innowacyjny i bezpieczny produkt do zastosowania w obiektach z ograniczoną ilością miejsca, gdzie trudno byłoby zamontować tradycyjną bramę klasy WK2

BEZPIECZEŃSTWO NA NIEWIELKIEJ PRZESTRZENI

NOWA BRAMA EFA-SST® EFFICIENT

Kompaktowa, szybkobieżna brama spiralna bez sprężyn to idealne rozwiązanie do montażu w obiektach, w których przestrzeń jest ograniczona. Brama posiada certyfikat DIN V ENV 1627 dla 2 klasy odporności na włamanie i jest automatycznie ryglowana po każdym zamknięciu, aby zapewnić jak najlepsze, certyfikowane zabezpieczenie antywłamaniowe.



Brama może spełniać funkcję bramy zewnętrznej, jak i wewnętrznej; przeznaczona jest do obszarów o średnim natężeniu ruchu

Nowa brama EFA-SST® Efficient uzupełnia serię EFAPROTECT należącą do marki EFAFLEX – globalnego lidera na rynku bram.

W wąskich przestrzeniach

Dla wielu firm wyzwaniem są wąskie przestrzenie, w których trzeba zamontować bramę. Często jej elementy są zbyt wysunięte lub za szerokie, co uniemożliwia ich montaż. Właśnie w takich przypadkach sprawdzi się nowa brama EFA-SST® Efficient. Zarówno jej skrzydło (o wysokim stopniu izolacyjności cieplnej), łańcuchowy napęd, jak i bardzo kompaktowe wymiary ościeży pozwalają na zastosowanie tam, gdzie miejsca jest niewiele. Szybkobieżna brama spiralna nie wymaga przeciwwagi i jest napędzana łańcuchowo, co oznacza minimalizację nakładów serwisowych. Hamulec bezpieczeństwa w przekładni zabezpiecza bramę przed opadnięciem. Może ona spełniać funkcję bramy zewnętrznej, jak i wewnętrznej; przeznaczona jest do obszarów o średnim natężeniu ruchu.

> Zarówno skrzydło nowej bramy EFA-SST® Efficient (o wysokim stopniu izolacyjności cieplnej), łańcuchowy napęd, jak i bardzo kompaktowe wymiary ościeży pozwalają na zastosowanie jej tam, gdzie miejsca jest niewiele.

Dostosowana do wymagań klienta

– Nasi klienci pragną doskonałej jakości i sprawdzonego bezpieczeństwa, także w zakresie odporności antywłamaniowej – mówi Klaus Manlig, kierownik działu szkoleń sprzedaży. *– Wciąż udoskonalamy nasze produkty, aby w przyszłości sprostać wszystkim możliwym wyzwaniom. Nowa brama z serii EFAPROTECT to innowacyjny i bezpieczny produkt do zastosowania w obiektach z ograniczoną ilością miejsca, gdzie trudno byłoby zamontować tradycyjną bramę klasy WK2* – dodaje. EFA-SST® Efficient jest przystosowana do wykonania ok. 150 tys. cykli rocznie. Prędkość otwierania i zamykania wynosi około 0,5 m/s. Dostępne szerokości sięgają od 600 do 4000 mm, a wysokości od 1100 do 5130 mm. Dzięki certyfikacji WK2, brama EFA-SST® Efficient zapewnia skuteczną ochronę antywłamaniową.

Jak każda brama marki EFAFLEX, również ten model może zostać precyzyjnie dopasowany do wymagań klienta. Można do niego na przykład dobrać niemal wszystkie warianty lamelek z serii S.

NOWA GENERACJA DAF

Wyprzedzamy przyszłe wymagania

O 10%* NIŻSZE ZUŻYCIE PALIWA

+

NAJWYŻSZY POZIOM BEZPIECZEŃSTWA

+

SZCZYT KOMFORTU I LUKSUSU



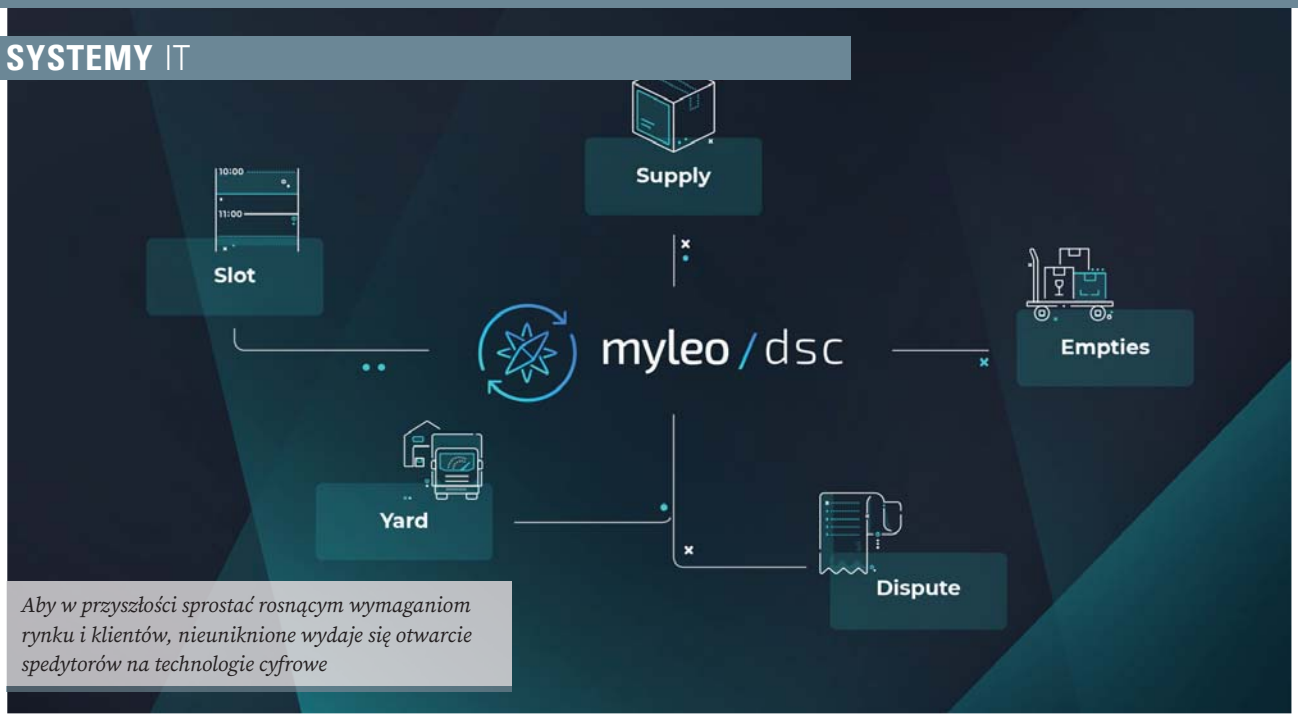
Wraz z nową generacją pojazdów firma DAF wprowadza zupełnie nową jakość. Wyjątkowa oszczędność paliwa i najwyższy poziom bezpieczeństwa są połączone z nadzwyczajnym komfortem, wyznaczając nową erę w branży samochodów ciężarowych. Wejdź do środka i przenieś się do przyszłości transportu.

www.startthefuture.daf.com

*W zależności od warunków drogowych, ładunku i pogody.

A PACCAR COMPANY DRIVEN BY QUALITY

DAF



Aby w przyszłości sprostać rosnącym wymaganiom rynku i klientów, nieuniknione wydaje się otwarcie spedytorów na technologie cyfrowe

JAK STAWIĆ CZOŁA CYFROWYM SPEDYTOROM

ZWIĘKSZENIE WYDAJNOŚCI I POPRAWA OBSŁUGI KLIENTA DZIĘKI CYFRYZACJI

Rynek zleceń transportowych podlega ciągłym zmianom. Wynika to ze zmieniających się wymogów prawnych, pojawiających się innowacji i rosnących potrzeb klientów. Przede wszystkim jednak w ostatnich latach na rynku tym coraz częściej pojawiają się nowi gracze: cyfrowi spedytorzy, którzy koncentrują się na cyfrowym łączeniu i automatyzacji procesów pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw, na przykład w celu zapewnienia większej przejrzystości w zakresie śledzenia przesyłek. Co to oznacza dla tradycyjnych spedytorów? I jak nadążyć za rynkiem?

W samych tylko Niemczech samochodami ciężarowymi przewozi się rocznie ponad trzy miliardy ton towarów, pokonując ponad 30 mld km. Na rynku transportowym panuje niezwykła konkurencja. Z jednej strony istnieją tradycyjne firmy spedycyjne, z których część od dziesięcioleci ma ustaloną pozycję i z własną flotą pojazdów zajmuje się głównie realizacją zleceń dla załadowców. Z drugiej strony od kilku lat na rynek wchodzą cyfrowi spedytorzy. Działają oni jako pośrednicy między podażą, tj. dostawcami usług transportowych a popytem, tj. załadowcami. Oprócz czystego pośrednictwa transportowego oferują często dodatkowe usługi, takie jak przetargi, *tracking & tracing* oraz możliwości oszczędzenia kosztów (np. poprzez lepsze planowanie transportu). Ostatnie przyczyniają się do zmniejszenia wpływu drogowego transportu towarowego na środowisko.

> Nowoczesne platformy internetowe nie wymagają już długiego czasu wdrażania. Specjalna architektura IT i związane z nią koszty utrzymania również nie są już konieczne.

Nowoczesny rynek zleceń transportowych stawia wysokie wymagania

Klasyczne firmy spedycyjne stoją więc przed wielkimi wyzwaniami: rynek, na którym klasycznie marże nie są zbyt wysokie, staje się coraz ciaśniejszy, ale również klienci stają się coraz bardziej wymagający. Na przykład od dawna standardem jest informowanie konsumentów końcowych, niemal co do godziny, za pośrednictwem poczty elektronicznej lub aplikacji, kiedy przesyłka zostanie dostarczona. Nic więc dziwnego, że jest to coraz bardziej pożądane również w sektorze B2B.

W zależności od wielkości przedsiębiorstwa spedytor może mieć do stu tysięcy dostaw rocznie – nic dziwnego, że często trudno jest zachować w tym rozeznanie. Gdzie znajduje się teraz przesyłka? Czy ciężarówka jest punktualna? Czy towar został dostarczony do klienta? Czy wystąpiły jakieś problemy z dostawą? Szczególnie w przypadku, gdy transport kombinowany odbywa się przy użyciu kilku różnych środków transportu, takich jak samochody ciężarowe lub pociągi, a być może nawet przekracza granice państw. Odpowiedzi na wszystkie te pytania nie są zazwyczaj udostępniane zleceniodawcy. Proces

transportu za pośrednictwem spedycji nawet w 2021 r. jest jeszcze często czarną skrzynką.

Kolejny problem: w ściśle określonych czasowo łańcuchach dostaw prowadzi to nieuchronnie do kosztownego efektu domina na terenie zakładu, w magazynie, na produkcji lub – w sektorze detalicznym – także w lokalnym oddziale firmy, kiedy tylko transport nie jest punktualny.

Zapewnienie bezpieczeństwa za pomocą technologii cyfrowych w przyszłości

Aby w przyszłości sprostać rosnącym wymaganiom rynku i klientów, nieuniknione wydaje się otwarcie spedytorów na technologie cyfrowe. Jest to jednak świetna okazja do dostosowania swojego modelu biznesowego i zaoferowania nowych usług. Ci, którzy się na to zdecydują, mogą nie tylko zwiększyć efektywność swojej działalności, ale przede wszystkim zaoferować klientom lepszą obsługę – a tym samym lepiej przygotować się na przyszłość. Wielu już teraz inwestuje w rozwiązania cyfrowe, takie jak myleo/dsc firmy leogistics, aby dogonić swoich cyfrowych konkurentów pod względem elastyczności, przejrzystości lub polityki cenowej.

Platformy i interfejsy cyfrowe umożliwiają osiągnięcie nowoczesnego poziomu usług

Poprzez udostępnienie danych telematycznych wszystkich pojazdów ciężarowych za pośrednictwem platformy cyfrowej – również od podwykonawców – oraz stworzenie sieci ze zleceniodawcami, firmy spedycyjne mogą wzbogacić swoje usługi o wiele cyfrowych ofert.

Tracking & tracing w połączeniu z automatycznymi powiadomieniami na bieżąco informuje Cię o każdym kroku na trasie transportu. Na życzenie istnieje możliwość udostępnienia zleceniodawcy lub stałym klientom istotnych informacji o transporcie. W ten sposób mogą w razie potrzeby poznać aktualny status – podobnie jak to jest powszechnie dostępne dla klientów końcowych w przypadku dostaw paczek. Dzięki temu klient wie w każdej chwili, gdzie znajduje się jego towar. Połączenie techniczne skutkuje większą przejrzystością dla klienta, co z kolei przekłada się na wyższy poziom usług dla spedytora – a tym samym na większe zadowolenie klienta.

Niektóre platformy są nawet wzbogacone o inteligentne algorytmy, które potrafią uczyć się na podstawie wzorców, a następnie optymalizować procesy. Dzięki tej technologii można np. uniknąć kosztownych pustych kilometrów, a tym samym bezpośrednio obniżyć koszty. Uzyskane i udostępnione informacje, takie jak cyfrowy dowód dostawy lub raport jakości, mogą zatem prowadzić do przewagi konkurencyjnej – zarówno dla samych spedytorów jak i dla ich klientów. I to wszystko przy niskich kosztach! Nowoczesne platformy internetowe nie wymagają już bowiem długiego czasu wdrażania. Specjalna architektura IT i związane z nią koszty utrzymania również nie są już konieczne.

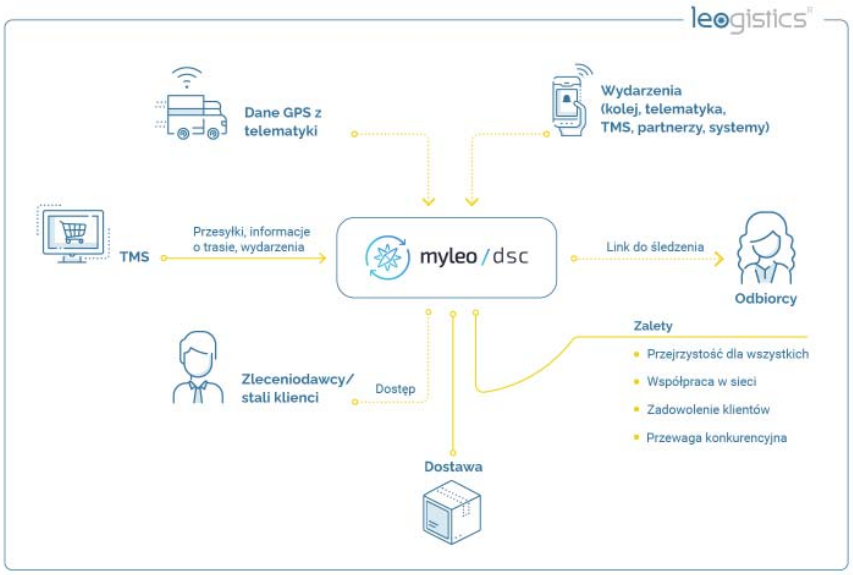
Współpraca w sieci ułatwia współpracę między spedytorami a klientami

Wielu załadowców już dziś korzysta z rozwiązań cyfrowych, np. w zakresie zarządzania transportem, placem lub przedziałami czasowymi. Niektórzy już teraz chcą zintegrować swoich dostawców usług transportowych ze swoimi procesami i połączyć ich z własnymi systemami. Zapewnia to lepszą koordynację procesów, lepsze przestrzeganie harmonogramów, większą przejrzystość w łańcuchu dostaw i ewentualnie krótsze czasy oczekiwania w punktach załadunku, co z kolei prowadzi do niższych opłat postojowych po stronie spedytorów. Spedytorzy, którzy są gotowi podążać za tym rozwojem i na przykład udostępniać interfejsy, w ostatecznym rozrachunku sami na tym skorzystają.

Przykład: Nordzucker AG, jeden z największych niemieckich producentów cukru, wdrożył scenariusz, w którym pobieranie z magazynu wysokiego składowania rozpoczyna się automatycznie, gdy ciężarówka znajduje się w odległości 30 minut od zakładu, a zatem dotrze do niego na czas w ramach zarezerwowanego okna czasowego. Czas oczekiwania na kierowców ciężarówek należy już do przeszłości. Technologie cyfrowe mogą w ten sposób poprawić współpracę między partnerami i jednocześnie wyraźnie zoptymalizować procesy na terenie zakładu.

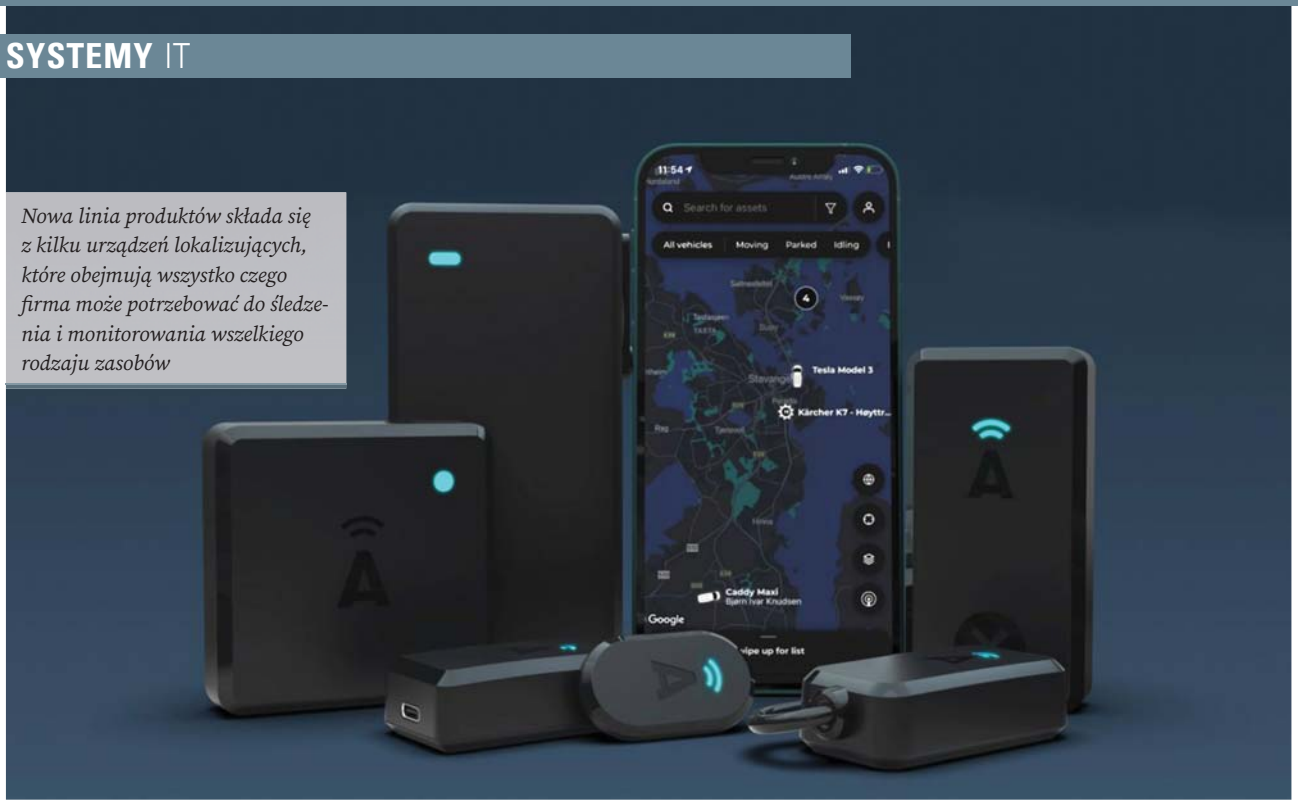
Wiedza z zakresu transportu w połączeniu z innowacyjną cyfrową obsługą klienta

Połączenie starego i nowego świata ostatecznie doprowadzi do sukcesu w dłuższej perspektywie. Działalności spedycyjnej na niezwykle zmiennym rynku transportowym z pewnością nie da się zautomatyzować w 100 procentach: osobiste kontakty, wzajemne zaufanie budowane przez lata oraz specjalistyczna wiedza są nie do



przecenienia w skomplikowanym biznesie transportowym. Jednak dzięki nowym, cyfrowym narzędziom spedytorzy mogą jeszcze bardziej niż dotychczas koncentrować się na swoich klientach i dostarczać informacje w czasie rzeczywistym dzięki nowym usługom, takim jak *tracking & tracing*. W ostatecznym rozrachunku większa przejrzystość, niezawodność i większe zadowolenie klienta oznaczają wymierną przewagę konkurencyjną na ciasnym rynku transportowym. |

Kathrin Janshen,
Consultant Digital Supply Chain
w leogistics GmbH
(www.leogistics.com)



Nowa linia produktów składa się z kilku urządzeń lokalizujących, które obejmują wszystko czego firma może potrzebować do śledzenia i monitorowania wszelkiego rodzaju zasobów

ABAX URUCHAMIA LINIĘ PRODUKTÓW IoT GOTOWYCH NA WYZWANIA PRZYSZŁOŚCI

Rozwój jest jednym z głównych priorytetów firmy ABAX. Działając w oparciu o model SaaS, ABAX wprowadza na rynek linię zupełnie nowego sprzętu, który pozwoli klientom pracować sprawniej i sprytniej dzięki własnym danym o posiadanej flocie.

Bardziej ekologiczna rodzina produktów

W myśl strategii środowiskowej firmy ABAX, cały łańcuch wartości został dokładnie przeanalizowany. W efekcie wprowadzono zmiany, które gwarantują klientom, że wszystkie komponenty, obudowy i opakowania produktów zostały wyprodukowane w sposób przyjazny dla środowiska. I choć w branży możemy zaobserwować tendencję do opracowywania produktów w obudowach o wysokim połysku i plastikowych opakowaniach, to jednak nie w ABAX. Dla tej firmy CSR oraz ekologia są bardzo ważne, więc stawia ona na linię zrównoważonych produktów.

Dlaczego seria ABAX6 to wybór przyjazny dla środowiska? Ze względu na:

- baterie wielokrotnego ładowania,
- mniejsze zużycie energii,
- opakowanie z materiału pochodzącego z recyklingu,
- komponenty oparte o przyszłościową technologię,
- lokalny rozwój i produkcję prototypów.

Połączone na jednej wspólnej, globalnej platformie

Platforma IoT łączy wszystkie urządzenia i może zostać połączona z własną siecią klientów. Każdy z nich, który dołącza do ABAX Global Network wpływa na jej wzrost, liczbę aktualizacji oraz łączność pomiędzy urządzeniami. Wspólna platforma ułatwia również aktualizację systemu dla klientów, którzy dzięki zwiększonej wydajności mają przewagę konkurencyjną.

Technologia przyszłości

Nowa seria posiada ulepszone sygnały GPS i wykorzystuje najnowszy standard Bluetooth (BLe5), co wydłuża cyfrową żywotność urządzeń. Jako że ABAX samodzielnie tworzy i rozwija swoje oprogramowanie, klienci będą otrzymywać automatyczne aktualizacje – urządzenia lokalizujące spełniają przyszłe wymagania już dziś.

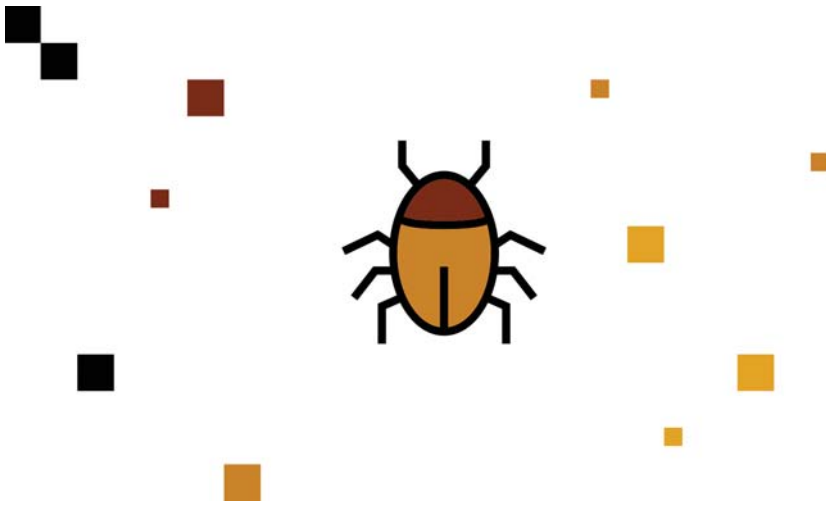
Ponadto, zwiększona żywotność baterii i możliwość ponownego ładowania niektórych urządzeń w ramach linii produktowej zmniejszy ilość odpadów EE i skróci czas wymiany urządzeń dla klientów.

Mniej zmartwień dla użytkownika końcowego

Dla klientów wprowadzenie nowych produktów na rynek oznacza prostszy i bardziej opłacalny dzień pracy, ponieważ ABAX zaspokaja wszystkie potrzeby związane z lokalizowaniem i monitorowaniem floty mieszanej, jak monitorowanie wykorzystania i położenia wszystkich pojazdów służbowych, maszyn i narzędzi w sieci firmowej na jednej mapie. Dzięki temu administrator floty spędzi mniej czasu na zadaniach administracyjnych i z łatwością może korzystać z pakietu raportów ABAX w celu ograniczenia wydatków, co dotyczy między innymi: ilości paliwa i liczby rozliczanych godzin.

Dzięki sprzętowi, który zawiera przyszłościowe komponenty, klienci nie będą też musieli zmieniać urządzeń, gdy sieć 2G zostanie wyłączona. Natomiast aktualizacje oprogramowania będą wdrażane automatycznie.

„Zarządzaj nie tylko swoimi pojazdami, zarządzaj swoją firmą.
ABAX – Simply Connected"
Więcej informacji na stronie: ABAX.com/pl/hw



REALNE ZAGROŻENIA W CYFROWYM ŚWIECIE

JAK SCOPE ZAPOBIEGA ATAKOM RANSOMWARE

Ransomware to rodzaj złośliwego oprogramowania, które szyfruje dane ofiary, tym samym uniemożliwiając jej ich wykorzystanie. Zasadniczo zakłada ono na Twoje dane metaforyczną kłódkę i żąda zapłaty w zamian za udostępnienie klucza.

Ataki te są zwykle katastrofalne w skutkach, ponieważ ofiara traci wszelki dostęp do swoich danych, co nierzadko powoduje wstrzymanie całej jej działalności. Jako dostawca chmurowego systemu zarządzania transportem, z którego korzystają klienci na całym świecie i polegają na stabilności naszej bazy danych, Riege Software uważnie obserwuje ostatnie wydarzenia i nieustannie pracuje nad zapewnieniem klientom niezawodnej ochrony danych powierzonych Scope.

O programowania ransomware zwykle atakują systemy nieunixowe, a ponieważ Scope korzysta z systemu SELinux oferującego precyzyjną kontrolę dostępu użytkowników, ma znaczną przewagę technologiczną nad środowiskami korzystającymi np. z Windowsa.

Odmowa dostępu do danych

W ciągu ostatnich kilku lat ataki ransomware przybrały na sile i natężeniu, przy czym obecnie ich ofiarami padają częściej dostawcy usług zarządzanych (MSP) oraz sieci ich klientów niż przedsiębiorcy. Jeśli dane zostaną zaszyfrowane i nie stworzono ich kopii zapasowych, firmy nie mogą uzyskać dostępu do swoich danych dopóki nie zapłacą okupu.

Ponieważ liczba cyberataków znacznie wzrosła w ostatnich latach, władze różnych krajów zdecydowały się podjąć walkę z cyberprzestępczością. Jednym z przykładów działań wymierzonych przeciwko cyberatakom jest ustanowiona przez polski rząd Strategia Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej. Dokument ten definiuje „strategiczne cele oraz odpowiednie środki polityczne i regulacyjne, które trzeba zrealizować, aby systemy informacyjne, operatorzy usług kluczowych, operatorzy infrastruktury krytycznej, dostawcy usług cyfrowych oraz administracja publiczna były odporne na cyberzagrożenia". (Strategia Cyberbezpieczeństwa Rzeczypospolitej Polskiej na lata 2019–2024, https://www.dziennikustaw.gov.pl/M2019000103701.pdf)

Jak Scope zapobiega atakom ransomware?

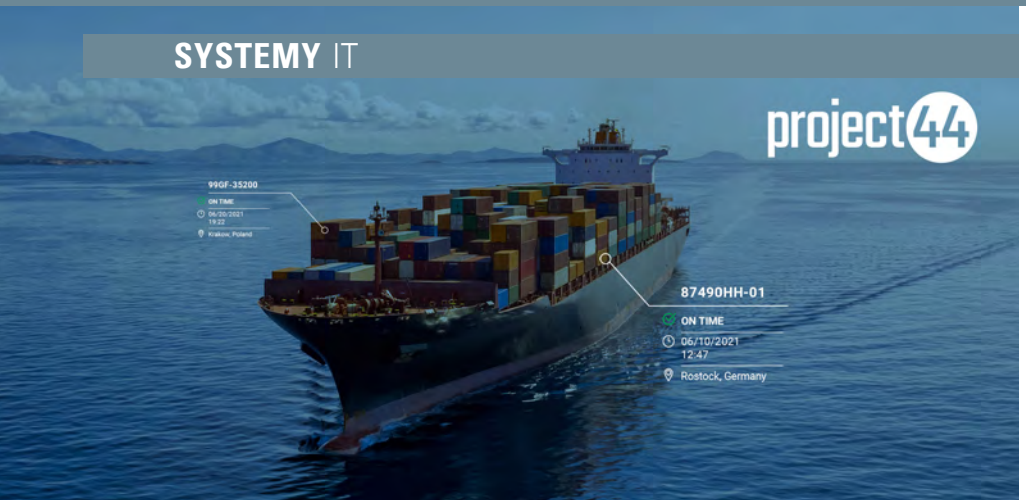
Chociaż żaden system nie jest w stanie w 100% wykluczyć zagrożenia atakiem *ransomware*, infrastruktura Scope oparta na Linuxie wydaje się mieć przewagę. Oprogramowania *ransomware* zwykle atakują systemy *nieunixowe*, a ponieważ Scope korzysta z systemu SELinux oferującego precyzyjną kontrolę dostępu użytkowników, ma znaczną przewagę technologiczną nad środowiskami korzystającymi np. z Windowsa. Zastosowanie Linuxa istotnie zmniejsza prawdopodobieństwo pomyślnego ataku *ransomware*. To jednak nie wszystko co robimy, aby chronić centra danych Riege. Wszystkie z nich są wyposażone w dodatkowe zabezpieczenia spełniające branżowe standardy ochrony danych, takie jak skanery antywirusowe, zapory, lista kontroli dostępu oraz partycjonowanie segmentów sieci. Ściśle przestrzegamy również harmonogramu poprawek oraz terminowo aktualizujemy nasze aplikacje. Cykl poprawek dla regularnych aktualizacji trwa trzy miesiące, jednak niezbędne poprawki związane z bezpieczeństwem są wdrażane w ciągu 3 do 5 dni. Ostatni krok to regularne tworzenie kopii zapasowych Twoich danych Scope, które przechowujemy w wielu centrach danych jednocześnie, zarówno na dyskach jak i pamięci taśmowej, w zgodzie z naszymi procedurami przywracania gotowości do pracy po awarii.

Budowa kolejnej linii obrony przed atakami ransomware

Zagrożenie ze strony oprogramowania *ransomware* jest wszechobecne i nie powinno być lekceważone. W związku z tym w ostatnich latach uaktualnienie wewnętrznych środków bezpieczeństwa umożliwiających odparcie tego rodzaju ataków stało się jeszcze ważniejsze dla dostawców oprogramowania jako usługi jak Riege Software. Ochrona wrażliwych danych klientów jest dla nas niezwykle ważna, zwłaszcza w kontekście zagrożenia związanego z narażeniem na działanie złośliwego oprogramowania. Przechowując wiele kopii Twoich danych w oddzielnych infrastrukturach, umożliwiamy Twojej firmie szybkie odzyskanie cennych informacji cyfrowych. I

Anastasia Kazantzis,
Head of Public Relations,
Riege Software
https://poland.riege.com

Riege Software



PROJECT44 JUŻ DOSTĘPNY NA WSZYSTKICH KONTYNENTACH

Ten rok zapowiada się jako jeden z najlepszych w ostatnich latach dla branży transportowej. Choć nadal znajdujemy się w środku pandemii COVID-19, producenci i konsumenci przystosowali się do nowej rzeczywistości, to jednak skutki niedawno wprowadzonych ograniczeń i zdarzeń losowych, takich jak zator w Kanale Sueskim, są odczuwalne do dziś.

Obecny, wysoki popyt na wszelkiego rodzaju towary spowodował znaczne ograniczenie dostępności usług transportowych, wpływając tym samym na skokowy wzrost ich wartości. Aktualne obserwacje rynku to konsolidacja biznesu transportowego przez dużych graczy, jak również otwieranie się nowych, małych przewoźników, zachęconych przez obecny trend wzrostu cen za ich usługi.

Konieczne do podjęcia właściwych decyzji

Wraz ze wzrostem kosztów usług transportowych dla konsumentów i producentów rosną oczekiwania co do jakości świadczonych usług. W tym roku coraz więcej firm zlecających transport oczekuje przejrzystości, aktualności i rzetelności informacji o przewożonym ładunku. Dzieje się tak, ponieważ przy ogromnym popycie i napiętych terminach produkcji każde opóźnienie zakłóca zaplanowane prace i generuje dodatkowe, niepotrzebne koszty. Obecnie na życzenie klienta firmy transportowe udzielają informacji o trwającym transporcie, co wymaga wykonania kilku telefonów, napisania maili, często o tym, czy transport zmierzający do celu będzie na czas, bez opóźnień. Największy problem jest z transportem kombinowanym, który jest realizowany nie przez jednego, ale wielu przewoźników lub występuje w ramach różnej jednostki transportowej. Takie zjawisko występuje w transporcie międzynarodowym, na trasie międzykontynentalnej z wykorzystaniem transportu kolejowego, morskiego i lotniczego. Możliwość oszacowania czasu dostawy z dużą dokładnością, który umożliwiłbym tym samym na analizę i wyciąganie wniosków w celu podjęcia właściwych decyzji, często ogranicza się do przekazywania szczątkowych, mało przydatnych statusów.

Platforma project44 często pierwszym wyborem

Operatorzy logistyczni i załadowcy dostrzegli korzyści płynące z dokładnej informacji o przewożonych ładunkach w przypadku łączenia transportu morskiego i lądowego. Niestety, w ramach swoich wewnętrznych systemów, jak i zespołów IT, bardzo trudno jest im uzyskać dobrej jakości dane, które pozwalają na pełną widoczność, w tym dokładne wyliczenie czasu dostawy. Platforma project44, która od siedmiu lat specjalizuje się w transporcie drogowym, dzięki niedawnym przejęciom dwóch firm – Ocean Insights i ClearMetal – posiada obecnie pełną infrastrukturę, silnik uczenia maszynowego oraz aktywne połączenia z przewoźnikami morskimi. Obecne narzędzia project44, bezpośrednia integracja z systemami TMS i ERP, a także dynamicznie rozwijająca się sieć firm transportowych i operatorów logistycznych sprawiają, że project44 jest pierwszym wyborem dla klientów wymagających precyzyjnych danych transportowych.

Korzyści z korzystania z rozwiązań project44 nie kończą się jedynie na otrzymywaniu informacji o ładunku w czasie rzeczywistym i obliczaniu czasu dostawy (ETA). To przede wszystkim stała współpraca z firmami transportowymi, oparta na zarządzaniu wyjątkami, bez konieczności wykonywania telefonów i korespondencji e-mail, co znacznie uwalnia zasoby czasowe potrzebne do nadzorowania usługi transportowej.

W czasie rzeczywistym

Project44 staje się globalnym dostawcą zaawansowanych usług widoczności w czasie rzeczywistym, dostępnym na wszystkich rynkach i wszystkich kontynentach, dzięki dynamicznej ekspansji obejmującej otwieranie nowych biur w Europie, Azji, Ameryce Południowej oraz przejmowanie firm działających lokalnie na tych rynkach. Wraz z ekspansją, platforma i usługi wsparcia przewoźników i załadowców są rozwijane w językach regionalnych, dając tym samym komfort pracy dla wszystkich uczestników, niezależnie od lokalizacji transportowanych ładunków. I

Platforma project44, dzięki niedawnym przejęciom dwóch firm – Ocean Insights i ClearMetal – posiada obecnie pełną infrastrukturę, silnik uczenia maszynowego oraz aktywne połączenia z przewoźnikami morskimi.

Tomasz Swolkien
Sales Director Central & Eastern Europe (CEE) Polska, project44

Dowiedz się więcej kliknij tutaj:
project44



Colian Logistic uruchomił agencję celną, która stwarza możliwość dokonania odprawy celnej w siedzibie firmy w Kostrzynie Wielkopolskim. W efekcie towar w ciągu jednej godziny może zostać zwolniony do dalszego transportu

W OBLICZU CIĄGŁEJ TRANSFORMACJI

Europa Zachodnia to jeden z najbardziej popularnych kierunków w działalności Colian Logistic. Choć nie zapominamy o globalnych zasięgach naszych działań, oferując usługi geograficznie wykraczające poza Stary Kontynent, to cały czas pamiętamy o potencjale drzemiącym w rodzimym rynku.

Ogromna liczba podmiotów gospodarczych z wysoko rozwiniętymi potrzebami transportowymi, w połączeniu z rozbudowaną infrastrukturą drogową, daje dużą szansę rozwoju działalności logistycznej. Dobrze opracowana strategia biznesowa przy tak chłonnym środowisku może przynieść wymierne korzyści. Należy jednak pamiętać, że sama obecność w krajach zachodnich nie wystarczy. Branża ulega ciągłym transformacjom, które wynikają ze zmieniających się potrzeb klientów. Rozwój działalności możliwy jest tylko wtedy, gdy niesie za sobą ich maksymalne zaspokojenie.

Ciągły rozwój digitalizacji i cyfryzacji

W ostatnim czasie w Europie Zachodniej nastąpił znaczny rozwój digitalizacji i cyfryzacji. Coraz więcej naszych partnerów wymaga pełnego monitoringu realizowanych transportów. Klient chce wiedzieć w czasie rzeczywistym, gdzie znajduje się jego towar, kiedy zostanie załadowany i rozładowany. Dostępu do tych informacji oczekuje w dogodnym dla siebie momencie – szybko i bez zbędnych komplikacji. Specjalistyczne programy pomagają w zarządzaniu posiadaną przez nas flotą. Nie musimy kontaktować się bezpośrednio z kierowcą, by wiedzieć w jakiej części Europy obecnie się znajduje. Ten trend mocno nasilił się w ostatnim czasie, ale jesteśmy przekonani, że to dopiero początek zmian. Najbliższe lata przyniosą zapewne nowe rozwiązania, które przyczynią się do kolejnych usprawnień w realizacji transportów na całym świecie.

Niemcy – największy rynek eksportowy

Dziś największym rynkiem eksportowym dla Polski są Niemcy. To właśnie tam realizowana jest przeważająca liczba transportów. Prognozuje się, że w 2022 r. do naszych zachodnich sąsiadów przewieziemy ponad 4 tys. mln ton towarów. Porównując te dane do lat ubiegłych, widzimy tendencję wzrostową. Pomimo wielu wyzwań, jakie w ostatnim czasie stoją przed branżą, warto więc wziąć pod uwagę rozwój działalności w tym kraju. Tym, co może być realnym utrudnieniem jest przede wszystkim Pakiet Mobilności, który obniża konkurencyjność polskich firm transportowych, wiąże się z dodatkowymi obowiązkami administracyjnymi, a także zwiększa liczbę pustych przebiegów. Dodatkowo widzimy też ograniczenia wynikające z kabotażu – wymagany 4-dniowy postój znacząco opóźnia procesy przewozu. Są to jednak przeciwności, z którymi boryka się cała branża.



Patrycja Pyjecka

Z nową agencją celną

Pomimo wspomnianych trudności, ale też dość trudnego okresu związanego z pandemią Covid-19, Colian Logistic realizuje przyjętą strategię rozwoju. W ostatnim czasie, w naszej ofercie pojawiła się nowa usługa, która pozwala na kompleksową obsługę i sprawną realizację frachtów za granicę. Uruchomiliśmy agencję celną, która stwarza możliwość dokonania odprawy celnej w siedzibie firmy w Kostrzynie Wielkopolskim. W efekcie towar w ciągu jednej godziny może zostać zwolniony do dalszego transportu. To krok w kierunku maksymalnego skrócenia czasu usług realizowanych przez Colian Logistic. Bez wątpienia to także szansa na dalszy rozwój naszej działalności na rynkach Europy Zachodniej. Wyłącznie ci gracze, którzy rozszerzają swoją ofertę i dostosowują się do wymagań klientów są w stanie zbudować stabilną pozycję w branży logistycznej.

Patrycja Pyjecka,
kierownik spedycji międzynarodowej,
Colian Logistic

> W ostatnim czasie w Europie Zachodniej nastąpił znaczny rozwój digitalizacji i cyfryzacji. Coraz więcej partnerów Colian Logistic wymaga pełnego monitoringu realizowanych transportów.



Kilka razy w tygodniu Rhenus wysyła bezpośrednie linie drobnicowe do oddziałów w poszczególnych krajach Europy

RHENUS – FIRMA O SZEROKIM SPEKTRUM USŁUG NA KONTYNENCIE EUROPEJSKIM

Europa Zachodnia to główny kierunek działania polskich firm, zwłaszcza tych zajmujących się transportem drogowy. Jakie są więc perspektywy rozwoju tego kierunku?

Polska przez lata sukcesywnie umacniała swoją wysoką pozycję w międzynarodowym transporcie drogowym towarów w Unii Europejskiej. Wybuch pandemii zachwiał sektorem transportu i pozwalał sądzić, że będzie to jeden z najmocniej dotkniętych sektorów gospodarki. Sytuacja się ustabilizowała, obecnie popyt na usługi transportowe utrzymuje się na bardzo wysokim poziomie, a wyzwaniem w dalszym ciągu pozostaje podaż przewoźników za którą odpowiada brak kierowców i środków transportu.

Kierunkiem priorytetowym Europa Zachodnia

Zarówno pandemia jak i obostrzenia z nią związane, Brexit i zmiany w obszarze procedur celnych były znamiennymi przykładami ukazującymi znaczącą rolę transportu drogowego w Europie. Podobnie jak cała branża, my również mierzyliśmy się z wieloma wyzwaniami. Nasze wieloletnie doświadczenie i stabilność operacyjna pozwoliły nam realizować założone działania. Dzięki nieprzerwanemu rozwojowi własnej, krajowej i międzynarodowej sieci transportowej oraz współpracy z lokalnymi partnerami, Rhenus oferuje klientom regularne połączenia drobnicowe w imporcie oraz w eksporcie na terenie Europy, Afryki Północnej oraz części Bliskiego Wschodu. Największa wymiana gospodarcza odbywa się z krajami Europy Zachodniej i ten kierunek pozostaje dla nas jednym z priorytetów dla dalszego rozwoju. Przykładem ciągłego rozwoju usług transportowych zarówno w Polsce jak i w Europie Zachodniej jest zakup przez Rhenus spółki LOXX, której wieloletnie doświadczenie w transporcie drogowym jest ważnym krokiem dla wspólnego rozwoju obu spółek.

> Dzięki nieprzerwanemu rozwojowi własnej, krajowej i międzynarodowej sieci transportowej oraz współpracy z lokalnymi partnerami, Rhenus oferuje klientom regularne połączenia drobnicowe w imporcie oraz w eksporcie na terenie Europy, Afryki Północnej oraz części Bliskiego Wschodu.

Kilka tysięcy linii drobnicowych na terenie Europy

Międzynarodowa sieć drobnicowa Rhenus to obszerny i złożony organizm. Dzięki wspólnym procedurom i instrukcjom w europejskiej sieci transportowej Grupy Rhenus w prosty i jasny sposób kierujemy ruchem towarów w kilkunastu krajach w Europie, w tym w Polsce. Kilka tysięcy linii drobnicowych na terenie Europy pozwala nam obsłużyć cały obszar gospodarczy kontynentu w dokładnie

określonym czasie. W eksporcie i imporcie z/do Polski w kierunku zachodnim Europy, regularnie wyjeżdżają linie drobnicowe do centralnych hubów a następnie do krajów docelowych odbiorców przesyłek. Kilka razy w tygodniu wysyłane są również bezpośrednie linie drobnicowe do oddziałów w poszczególnych krajach Europy. Towary dostarczamy nie tylko w regiony stolic europejskich, ale również dzięki lokalnym sieciom transportowym do mniejszych miejscowości położonych w różnych regionach geograficznych poszczególnych krajów. Każda przesyłka jest kompleksowo monitorowana w trakcie całego łańcuch dostaw.

Międzynarodowa sieć drobnicowa Rhenus to obszerny i złożony organizm. Dzięki wspólnym procedurom i instrukcjom w europejskiej sieci transportowej Grupy Rhenus w prosty i jasny sposób kierujemy ruchem towarów w kilkunastu krajach w Europie, w tym w Polsce.

Z kompleksowymi rozwiązaniami logistycznymi

Stabilność finansowa, operacje prowadzone w oparciu o wysokie standardy jakości we wszystkich oddziałach w Europie oraz zunifikowane procedury obsługi klienta sprawiają, że Rhenus Logistics jest wiarygodnym i rzetelnym partnerem w biznesie. Rhenus w Polsce jest kompleksowym operatorem logistycznym. Specjalizuje się w transporcie międzynarodowych i krajowych ładunków drobnicowych, magazynowaniu i konfekcjonowaniu towarów oraz przewozie ładunków LTL i FTL.

W Polsce firma posiada własną krajową sieć dystrybucji, dzięki której jest w stanie prowadzić przez 24 godziny serwis dystrybucyjny. Będąc firmą rodzinną łączymy ludzkie podejście z profesjonalizmem oraz wieloletnie doświadczenie z najnowocześniejszymi rozwiązaniami logistycznymi. Jedną z naszych kompetencji jest zarządzanie łańcuchem dostaw oraz doradztwo w zakresie świadczonych usług logistycznych. Optymalizujemy łańcuchy dostaw pod kątem organizacyjnym i kosztowym, obniżamy ryzyko przejmując odpowiedzialność za przesyłki na każdym etapie przewozu, skracamy proces realizacji usługi, dopasowujemy rozwiązania odpowiadające aktualnym potrzebom klientów. Dzięki obsłudze różnych kontraktów



Ewa Stypulska

i branż jesteśmy w stanie wykorzystać efekt synergii w obsłudze biznesów naszych klientów. Połączenie naszych kompetencji w aspekcie transportu jak i logistyki kontraktowej pozwala nam na opracowanie kompleksowego rozwiązania logistycznego, dopasowanego do indywidualnych potrzeb klientów. I

Ewa Stypulska,
dyrektor sprzedaży i rozwoju logistyki frachtowej,
Rhenus Logistics S.A.

Największa wymiana gospodarcza odbywa się z krajami Europy Zachodniej i ten kierunek pozostaje dla Rhenus jednym z priorytetów dla dalszego rozwoju.



Rhenus w Polsce jest kompleksowym operatorem logistycznym. Specjalizuje się w transporcie międzynarodowych i krajowych ładunków drobnicowych, magazynowaniu i konfekcjonowaniu towarów oraz przewozie ładunków LTL i FTL



Jednym z najbardziej popularnych kierunków transportu przesyłek międzynarodowych realizowanych przez PEKAES są Węgry. Codziennie z terminalu operatora w Czechowicach-Dziedzicach wyjeżdża samochód wypełniony przesyłkami z dostawą do tego kraju

DODATKOWE LINIE NA EUROPEJSKICH TRASACH PEKAES

Sieć połączeń międzynarodowych w Europie wzmacnia PEKAES. Ostatnie tygodnie przyniosły uruchomienie dodatkowych linii na europejskich trasach, a także dalsze inwestycje spółki w infrastrukturę terminalową.

Rosnąca wymiana handlowa pomiędzy państwami przełożyła się na działalność operatorów logistycznych wyspecjalizowanych w kompleksowych dostawach ładunków do każdego punktu na mapie świata. W ostatnim czasie PEKAES poszerzył swoją ofertę o nowe trasy i dodatkowe połączenia w Europie. Dzięki temu w znaczący sposób skróceniu uległ czas dostaw międzynarodowych przesyłek drobnicowych na wielu europejskich trasach.

Rumunia, Węgry i Grecja na topie

PEKAES uruchomił między innymi dodatkowe linie do Rumunii, realizując obecnie na tym kierunku cztery dostawy eksportowe w tygodniu i dwa przewozy importowanego towaru. Operator obsługuje na tej trasie głównie branżę motoryzacyjną, chemiczną oraz tekstylną.

– *Posiadamy pięć magazynów w różnych lokalizacjach w Rumunii, do których wysyłamy samochody z Polski. W zależności od punktu odbioru czy dostawy, w ciągu dwóch lub trzech dni towary naszych klientów docierają do miejsca docelowego. Warto wspomnieć, że PEKAES realizuje także połączenie do Mołdawii, które jak wynika z naszych obserwacji, coraz bardziej zyskuje na znaczeniu.* – mówi Marek Tkaczyk, dyrektor Sieci Międzynarodowej PEKAES.

Jednym z najbardziej popularnych kierunków transportu przesyłek międzynarodowych realizowanych przez PEKAES są Węgry. Codziennie z terminalu operatora w Czechowicach-Dziedzicach wyjeżdża samochód wypełniony przesyłkami z dostawą do tego kraju. PEKAES dostarcza także towary do Serbii, Bośni i Macedonii. Wśród przewożonych ładunków znajdują się przede wszystkim meble, akcesoria łazienkowe, części zamienne, elektronarzędzia, panele podłogowe, jak i inne drobne elementy.

PEKAES realizuje również codzienne kursy do Czech, Słowacji i Austrii. W przypadku tych państw załadunek towarów odbywa się rano w Polsce, a późnym popołudniem następuje już rozładunek na terenie tych krajów. Operator realizuje dostawy w 48 godzin od momentu odbioru towaru.

W przypadku Węgier i Rumuni czas dostawy wynosi 72 godziny.

Rekordowe wyniki

Wzmocnieniu uległa również sieć międzynarodowych połączeń PEKAES pomiędzy Polską a Niemcami. Obecnie Spółka oferuje trzy codzienne połączenia drobnicowe z tym krajem. Ponadto, bezpośrednie połączenia ze Szwajcarią, Holandią i Ukrainą, a od czerwca tego roku również dodatkowe, bezpośrednie połączenie z Polski do Salonik i Aten.

– *Zdecydowanie Grecja bije rekordy popularności w tym roku, dlatego uruchomiliśmy drugie wyjście w tygodniu, które znacząco wpłynęło na skrócenie czasu dostaw towarów do tego kraju. Klienci mogą także zlecić nam dystrybucję przesyłek na terenie Cypru. Dodam, że kierunkiem, który równie dobrze się rozwija jest Bułgaria, gdzie jeździmy już dwa razy w tygodniu* – dodaje Marek Tkaczyk.

PEKAES zwiększa częstotliwość połączeń na wybranych kierunkach i elastycznie reaguje na potrzeby swoich klientów. Spółka z sukcesem rozwija także połączenia na południu Europy, np. we Włoszech. Terminale obsługujące Polskę po stronie włoskiego partnera znajdują się w Mediolanie, Turynie i Padwie.

– *Polska notuje w tym roku rekordowe wyniki zarówno w eksporcie, jak i imporcie towarów, co przekłada się bezpośrednio także na naszą działalność. Dlatego uruchamiając kolejne kierunki i dodatkowe linie drobnicowe, bierzemy pod uwagę aktualne trendy rynkowe. Jednocześnie otwieramy się na nowe możliwości biznesowe dla naszych klientów. Zapewniamy szeroką sieć połączeń, jak również kompleksowe usługi, zintegrowaną informację, nowoczesne rozwiązania informatyczne oraz wysoką jakość usług* – mówi Maciej Bachman, prezes zarządu PEKAES.

PEKAES zwiększa częstotliwość połączeń na wybranych kierunkach i elastycznie reaguje na potrzeby swoich klientów. Spółka z sukcesem rozwija także połączenia na południu Europy np. we Włoszech.

Więcej informacji na temat nowych inwestycji Grupy PEKAES można znaleźć na stronie pekaes.pl



W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie wymiany towarów z Włochami, DB Schenker uruchomił kolejne połączenie drogowe. Od marca tego roku towary z całej Polski transportowane są przez Kraków i Bolonię 5 razy w tygodniu

NOWE, REGULARNE POŁĄCZENIE MIĘDZY BOLONIĄ A KRAKOWEM

DB Schenker stale rozwija swoją ofertę i optymalizuje czas realizacji zleceń. Teraz importerzy i eksporterzy mogą korzystać z nowej regularnej linii między Bolonią a Krakowem.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego wymiana handlowa z Włochami w pierwszych trzech miesiącach 2021 roku była zrównoważona. Wysokość eksportu towarów z Polski wyniosła 3,3 mld euro (wzrost o 24,9%). Także tyle samo wyniósł nasz import z Włoch, dokładnie 3,3 mld euro (przy wzroście o 9,6%). Oznacza to idealną równowagę między eksportem a importem.

Odpowiedź na rosnące zapotrzebowanie

Włochy są niewątpliwie w czołówce partnerów handlowych Polski, a polscy przedsiębiorcy bardzo cenią sobie tę współpracę. W odpowiedzi na rosnące zapotrzebowanie wymiany towarów z Włochami, DB Schenker uruchomił kolejne połączenie drogowe. Od marca tego roku towary z całej Polski transportowane są przez Kraków i Bolonię 5 razy w tygodniu. Produkty „Made in Italy" trafiają do Polski w zaledwie 20 godzin. To samo w drugą stronę, towary do włoskich przedsiębiorców wyjeżdżają z krakowskiego terminala od wtorku do soboty.

Najczęściej przewożonymi ładunkami są: metale, produkty z branży elektronicznej, optycznej, wyroby przemysłu elektromaszynowego, materiały i wyroby włókiennicze, towary z branży wykończeniowej oraz artykuły spożywcze.

Nowe połączenie daje także dodatkową możliwość dla klientów, którzy chcą dostarczyć swoje przesyłki na Maltę. Po dotarciu towarów do Bolonii włoski oddział operatora organizuje dalszą dystrybucję do Neapolu, a następnie promem na wyspę.

Celem zwiększenie obrotów towarowych

Specjalnie na potrzeby tego połączenia, do sieci DB Schenker w Polsce włączono kolejne nadwozia wymienne (*swap body*, BDF). Zastosowanie BDF pozwala nie tylko efektywniej realizować cele operacyjne, ale również środowiskowe. Zestawy *swap body* z podwójną podłogą mają większą przestrzeń ładunkową niż tradycyjna naczepa, co oznacza mniejszą liczbę pojazdów na drogach i, co się z tym wiąże, niższą emisję spalin.

DB Schenker dysponuje 430 terminalami w Europie przeznaczonymi do obsługi transportu drogowego dla klientów z różnych branż. Dzięki tak rozbudowanej sieci operator logistyczny w Europie obsługuje ponad 400 tys. przesyłek dziennie. Nowe połączenie z Włochami pozwala zwiększyć obroty towarowe handlu zagranicznego oraz przyspieszyć dostawy importowanych, jak i eksportowanych produktów. I

> Wysokość eksportu towarów z Polski do Włoch wyniosła 3,3 mld euro (wzrost o 24,9%). Także tyle samo wyniósł nasz import z Włoch, 3,3 mld euro (przy wzroście o 9,6%). Oznacza to idealną równowagę między eksportem a importem.

Air Cargo / Kurier: HKG / SZX / CAN / PVG / PEK → → światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
FCL / LCL: Hongkong / Shenzen / Guangzhou / Ningbo / Szanghaj → → światowy serwis portowy lub drzwi-do-drzwi
Chiny → krajowy transport drogowy i odprawy celne
www.sdr-logistics.com
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (HK) LIMITED
SDR INTERNATIONAL LOGISTICS (SHENZHEN) LIMITED
TRANSPORT KONTENEROWY:
Mr Starry Shi, starryshi@sdr-logistics.com, tel.: +86 400-1036-800





CEVA LOGISTICS UMACNIA POZYCJĘ W KRAJACH NORDYCKICH

CEVA tworzy oddziały w Finlandii i Szwecji – operacyjne w Helsinkach i Göteborgu oraz biura w Sztokholmie i Malmö. W Danii, Norwegii i Islandii operator współpracuje z siecią sprawdzonych i doświadczonych agentów.

Odpowiada on za obsługę ponad 1000 klientów w krajach nordyckich, zapewniając im kompleksowe i elastyczne rozwiązania logistyczne w ramach łańcuchów dostaw, dzięki szerokiej ofercie usług transportu lotniczego, morskiego i naziemnego, *project cargo* oraz usług o wartości dodanej jak magazynowanie i pośrednictwo celne. Inwestuje tam nie tylko w obsługę klienta, ale i usługi o wartości dodanej oraz innowacje i cyfryzację.

Umacniając swoją pozycję na rynkach nordyckich, CEVA będzie opierać się na znajomości lokalnych realiów i eksperckiej wiedzy zespołów, wspieranych globalną siecią operatora obejmującą ponad 160 krajów. Silnym wsparciem w zakresie usług morskich i lotniczych jest dostęp do potencjału grupy CMA CGM, w tym również działu CMA CGM AIR CARGO z flotą 4 samolotów cargo Airbus A330-200F.

Kluczowe znaczenie dla dalszego rozwoju CEVA na tych rynkach będzie miał wzrost popytu na usługi frachtu lotniczego i morskiego oraz rozwiązania logistyczne dla branży przemysłowej, FMCG, retail oraz health&care (tj. m.in. wprowadzone w tym roku dedykowane usługi FORPATIENTS).

Kraje nordyckie są ważnym partnerem gospodarczym dla Polski. Na przykład w I kwartale br. Szwecja znalazła się w pierwszej dziesiątce największych eksporterów Polski (7 miejsce), z wynikiem 8,5 mld zł (źr. GUS). Teraz, dzięki silnej sieci logistycznej, know-how i doświadczeniu zespołów CEVA w krajach nordyckich, również polski oddział będzie mógł wzmocnić ofertę usług skierowaną do firm prowadzących wymianę handlową z tym regionem, przyspieszając przepływy i dystrybucję towarów w ramach zintegrowanych łańcuchów dostaw.

CEVA również angażuje się w rozwiązania przyjazne środowisku, a przypomnijmy, że liderem w rankingu zrównoważonego rozwoju od 2015 roku jest Szwecja. Przykładem może być, wprowadzona przez operatora w maju nowa usługa we frachcie morskim Green Ocean (m.in. wykorzystanie alternatywnych źródeł energii – biopaliwa z odpadowego oleju spożywczego, LNG i Bio-Metanu, kompensacja emisji CO_2 poprzez certyfikowane programy ponownego zalesiania lub bioróżnorodności).



PRZEJĘCIE W FINLANDII: DB SCHENKER ROZSZERZA SWOJĄ SIEĆ

DB Schenker przejmuje fińską grupę logistyczną Vähälä Yhtiöt. Klienci będą mogli dalej korzystać z dobrze znanych im usług.

Firma kontynuuje swój rozwój w Finlandii. Do sieci wiodącego operatora logistycznego w Europie Północnej dołączy pięć terminali i ponad 260 pracowników. W rezultacie podpisanej umowy DB Schenker przejmuje cały kapitał zakładowy spółki Vähälä Logistics Oy i jej spółek zależnych, występujących pod nazwą Vähälä Yhtiöt. Ta fińska rodzinna grupa logistyczna została założona w 1937 r. i jako partner sieci DB Schenker od dawna świadczy krajowe usługi transportu lądowego w środkowej i północnej Finlandii. Współpraca sięga 1956 roku.

– Dzięki przejęciu wzmacniamy pozycję DB Schenker w Europie. Poprzez nabycie Vähälä Yhtiöt, firmy, która już działa dla nas w Finlandii, mamy możliwość rozszerzenia struktury sieci transportu lądowego DB Schenker w środkowej i północnej części tego kraju – mówi Helmut Schweighofer, CEO DB Schenker Europe.

Vähälä Yhtiöt zatrudnia 265 pracowników i jest pionierem w dziedzinie transportu przyjaznego środowisku, dzięki wykorzystaniu samochodów ciężarowych zasilanych gazem, furgonetek elektrycznych oraz długich naczep HCT. Zgodnie z umową, cała działalność operacyjna Vähälä Yhtiöt zostanie przejęta przez DB Schenker. Obie strony uzgodniły, że nie ujawnią ceny zakupu.

Po zawarciu umowy Vähälä Yhtiöt będzie nadal działać w perspektywie średniookresowej w zakresie krajowych przewozów lądowych, jako niezależny podmiot stowarzyszony obok DB Schenker w Finlandii.



Wyłącznym autoryzowanym dystrybutorem produktów CrossChem w Polsce jest firma Agrola

AGROLA
POLSKIM DYSTRYBUTOREM MIĘDZYNARODOWEGO PRODUCENTA ADBLUE

W Polsce swój oddział otworzyła międzynarodowa firma CrossChem, będąca producentem AdBlue®, płynu do pojazdów z silnikiem Diesla, którego zadaniem jest redukcja emisji szkodliwych tlenków azotu. Jest to kolejny w naszym kraju producent AdBlue® posiadający licencję VDA.

Pierwszy z zakładów produkcyjnych, zbudowany w oparciu o najnowsze technologie, został uruchomiony w okolicy Puław, a wyłącznym dystrybutorem produktów CrossChem w Polsce jest firma Agrola, działająca w branży motoryzacyjnej od kilkunastu lat.

Firma CrossChem – historia

Obecna w branży motoryzacyjnej i rolniczej międzynarodowa grupa CrossChem to znany na świecie producent i dystrybutor produktów chemicznych oraz specjalistycznych urządzeń ułatwiających eksploatację pojazdów spalinowych w zgodzie z ekologią. CrossChem funkcjonuje na rynku motoryzacyjnym i rolniczym od 2007 r. Działania firmy ukierunkowane są przede wszystkim na odpowiedzialność środowiskową i wdrażanie nowych, innowacyjnych rozwiązań. Marka znana jest z wysokiej jakości produktów, systematycznych inwestycji w rozwój technologii oraz nowoczesnej bazy badawczo-rozwojowej. CrossChem wdraża najnowsze technologie, by zapewniać bezpieczne i efektywne dla środowiska procesy i produkty. Bogata oferta firmy obejmuje m.in. chemię samochodową i przemysłową (płyny do szyb i reflektorów, chłodziwa oraz wodę demineralizowaną), wysokojakościowe nawozy płynne (roztwory mocznika) oraz dodatki przeciwcierne i smary redukujące hałas oraz wibracje, a także zmniejszające zużycie paliwa, energii elektrycznej i emisji spalin, czy też zwiększające ochronę przed korozją.

Produkcja AdBlue®

Od 2012 r. CrossChem zajmuje się również produkcją AdBlue® – firma posiada ważną licencję VDA (Verband der Automobilindustrie). Bogate doświadczenie oraz wdrażanie nowoczesnych technologii umożliwiły stworzenie unikalnego planu produkcji AdBlue®, który daje możliwość wprowadzania na rynek produktu zgodnego z normą ISO. Doskonale wyposażony zakład produkujący AdBlue® zaopatrzony jest m.in. w zestawy do produkcji i kontroli wody demineralizowanej, a także do mieszania, kontroli jakości, magazynowania i dystrybucji AdBlue®. Obecnie firma buduje ogólnoświatową sieć dostaw, dzięki czemu zaopatruje w swoje wysokojakościowe produkty klientów już z ponad 60 krajów na całym świecie.

AdBlue® – czym jest?

AdBlue® jest płynem dedykowanym do pojazdów z silnikiem Diesla, wyposażonych w systemy SCR (systemy selektywnej redukcji katalitycznej wbudowane w układ wydechowy pojazdu, które odpowiedzialne są za oczyszczanie spalin i redukcję NO_x). Jego zadanie polega na oczyszczaniu spalin ze szkodliwych tlenków azotu, a konkretniej – na redukcji emisji do atmosfery szkodliwych tlenków azotu zawartych w spalinach. AdBlue® to wysokiej czystości, bezbarwny i nietoksyczny wodny roztwór mocznika o stężeniu nominalnym 32,5%. Reduktor ten stosowany jest głównie na obszarze Unii Europejskiej, gdzie obowiązują surowe normy EURO 6 oraz planowane jest wprowadzenie w niedalekiej przyszłości restrykcyjnej normy EURO 7.

Jak działa AdBlue®?

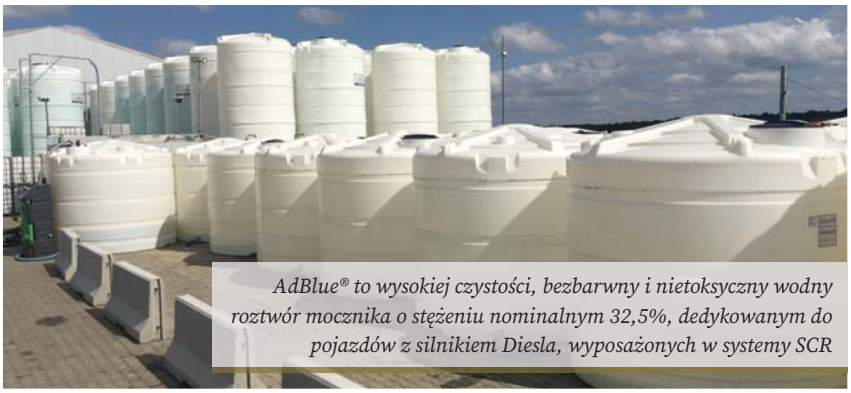
AdBlue® nie jest dodatkiem do paliwa – tankowany jest osobnym wlewem i gromadzony jest w oddzielnym zbiorniku. Podczas pracy silnika, płyn AdBlue® wtryskiwany jest pod wysokim ciśnieniem bezpośrednio do katalizatora gazów spalinowych SCR. Pod wpływem wysokiej temperatury roztwór mocznika ulega rozpadowi na amoniak oraz dwutlenek węgla. Amoniak reaguje natomiast z tlenkami azotu, rozkładając je na lotny azot oraz parę wodną. Stosowanie AdBlue® pozwala dostosować emisję spalin pojazdów mechanicznych, w tym zwłaszcza poziom emisji tlenku azotu, do najnowszych ograniczeń Unii Europejskiej, określonych w normie EURO 6. Trzeba zaznaczyć, że norma EURO 6 obniżyła dopuszczalny poziom emisji tlenków azotu (NO_x) aż o 80% w stosunku do normy EURO 5.

ODPOWIEDŹ NA POTRZEBY KLIENTÓW

Radosław Papiewski,
kierownik pionu sprzedaży Agrola



Jesteśmy dumni z tego, że jako doświadczony dystrybutor AdBlue mamy możliwość wprowadzenia na rynek alternatywnego produktu i zaoferowania go naszym obecnym, jak również nowym klientom. Przez ostatnie lata sukcesywnie budowaliśmy zaufanie wśród naszych partnerów biznesowych i wsłuchując się w ich potrzeby dostosowaliśmy nasze działania tak, aby jeszcze lepiej sprostać dzisiejszym wymaganiom rynkowym, a jednocześnie konsekwentnie budować nasza markę.
Zapraszamy do kontaktu 504990991 **www.phuagrola.pl**



AdBlue® to wysokiej czystości, bezbarwny i nietoksyczny wodny roztwór mocznika o stężeniu nominalnym 32,5%, dedykowanym do pojazdów z silnikiem Diesla, wyposażonych w systemy SCR

Dlaczego warto zastosować AdBlue®?

Jak wspomniano wcześniej, zastosowanie AdBlue® pozwala na znaczną redukcję emisji tlenków azotu w pojazdach mechanicznych. Mniejsza ilość spalin to oczywiście cenny wkład w walkę z zanieczyszczeniem środowiska i jednocześnie korzystne działanie marketingowe, gdyż konsumenci coraz większą wagę przykładają do działań proekologicznych. Pojazd, w którym zostanie zastosowane AdBlue®, pozytywnie przejdzie test na emisję tlenków azotu, wykazując emisję mieszczącą się w normie EURO 6, a tym samym zostanie dopuszczony do eksploatacji. Taki pojazd automatycznie zyskuje wówczas większą wartość, gdyż w chwili obecnej nie ma możliwości rejestracji pojazdów, których emisja spalin nie spełnia wymogów normy EURO 6. Korzyści ze stosowania AdBlue® jest jednak znacznie więcej. Zaliczyć można do nich między innymi mniejsze zużycie paliwa, a także zmniejszenie awaryjności pojazdów i tym samym łatwiejsze utrzymanie, a nawet wydłużenie okresów międzyserwisowych. Stosowanie AdBlue® to ponadto mniejsze opłaty drogowe za przejechane kilometry w Europie.

Stacje i przechowywanie AdBlue®

Grupa CrossChem w Europie posiada własną sieć dostępnych przez 24 godziny na dobę automatycznych stacji tankowania AdBlue®, które swoim klientom zapewniają przede wszystkim szybki i łatwy dostęp do oferowanych produktów na głównych szlakach komunikacyjnych. Własne stacje AdBlue® pozwalają uzyskać maksymalny efekt ekonomiczny dla klientów. Dystrybutory oraz zbiorniki magazynowe dostarczane są m.in. przedsiębiorstwom transportowym, budowlanym, a także flotom autobusowym, rolnikom oraz przedsiębiorstwom, które posiadają własną flotę przeznaczoną do transportu pasażerskiego. CrossChem oferuje również nowoczesne systemy i sprzęt do dystrybucji paliw, w tym mobilne systemy służące do jego przechowywania, transportu i tankowania pojazdów. Firma w ofercie posiada także wykonywane z najwyższej klasy materiałów mobilne i stacjonarne zbiorniki magazynowe.





Agrola – autoryzowany dystrybutor produktów CrossChem w Polsce

Wyłącznym autoryzowanym dystrybutorem produktów CrossChem w Polsce jest znana i ceniona na rynku firma Agrola. Posiada ona imponujące doświadczenie w kwestii dostaw AdBlue® zarówno na rynku polskim jak również w wielu europejskich krajach. Agrola jako najszybciej rozwijający się dystrybutor AdBlue® w Polsce ściśle przestrzega zaleceń producenta, m.in. w zakresie przechowywania i dostaw płynu AdBlue®, dzięki czemu jest on maksymalnie chroniony przed niekorzystnym działaniem czynników zewnętrznych. Własna flota składająca się m.in. z kilkudziesięciu cystern dystrybucyjnych wyposażonych w legalizowane układy wydawcze daje gwarancję, że AdBlue® trafia do klienta z zachowaniem normy ISO oraz w uzgodnionym wcześniej terminie. Warto zaznaczyć również, że dzięki własnej linii konfekcyjnej klienci hurtowi mają możliwość otrzymania dostaw kanistrów AdBlue® zgodnych z ich indywidualnymi wymaganiami dotyczącymi etykiet i opakowań. I

Stosowanie AdBlue® pozwala dostosować emisję spalin pojazdów mechanicznych, w tym zwłaszcza poziom emisji tlenku azotu, do najnowszych ograniczeń Unii Europejskiej, określonych w normie EURO 6.

WIĘKSZA DOSTĘPNOŚĆ PRODUKTU

Robert Rogala,
prezes spółki CrossChem Poland



Rynek AdBlue® w Polsce jak i w całej Europie odnotowuje dynamiczny wzrost, który jest powiązany z rozwijającą się branżą transportową. Uruchomienie pierwszej produkcji AdBlue® w naszym kraju pozwoliło zwiększyć dostępność produktu przy zachowaniu najwyższych norm ISO 22241. Dbając o dobro naszych klientów oraz odbiorców końcowych dostarczamy produkt AdBlue®, którego każda partia jest badana w akredytowanym laboratorium, a następnie dostarczana za pomocą specjalistycznych cystern dedykowanych do transportu AdBlue® i wyposażonych w legalizowane układy wydawcze. Odbiorca na każdym etapie jest informowany o statusie realizacji zamówienia. Gwarantowana jakość produktu oraz zadowolenie klienta z obsługi od zawsze były i są dla nas najwyższym priorytetem.

Zapraszamy do kontaktu **www.crosschem.pl**



Usługi świadczone przez Ingram Micro obejmują odnawianie i przywracanie wartości odzieży oraz urządzeń elektrycznych i elektronicznych, aby pozostały w obiegu jak najdłużej, a jednocześnie aby ich wartość była maksymalizowana

INGRAM MICRO COMMERCE & LIFECYCLE SERVICES (CLS) DAJE ZIELONE ŚWIATŁO PARTNEROM PROEKOLOGICZNYM

W rozwijającym się e-handlu, logistyce czy obsłudze posprzedażnej urządzeń elektronicznych coraz wyraźniejszy jest trend polegający na minimalizowaniu ilości odpadów i śladu węglowego. Dostawca usług logistycznych musi obecnie sprostać potrzebom w całym cyklu życia produktów. Szczególnie istotne jest to w branżach generujących najwięcej odpadów – fashion i electronics.

Jednym z filarów sklepu internetowego jest sprawnie działający system zwrotu towarów. Zwroty same w sobie stanowią jednak niemały problem natury ekologicznej i finansowej. W branży modowej sięgają 50% zamawianego towaru, spośród czego około 5% nie nadaje się do ponownego wprowadzenia na stan magazynowy. Nic więc dziwnego, że internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane ze zwrotami straty, jednocześnie jednak, w trosce o *customer experience* (CX), ułatwiając kupującym ich wykonywanie. Dla zapewnienia jak najlepszych doświadczeń zakupowych niezbędna jest gruntowna kontrola jakości zwracanego towaru. Dalszym krokiem jest podjęcie próby odzyskania wartości tych artykułów, jeśli została obniżona. Im szerszy zakres takich usług jak czyszczenie i drobne naprawy odzieży czy naprawy i regeneracja sprzętu elektronicznego, tym większą ilość towaru można ponownie sprzedać jako artykułu klasy A. Ważna jest również rzetelna klasyfikacja tych artykułów, których nie można przywrócić do sprzedaży jako pełnowartościowe i skierowanie ich do alternatywnych kanałów sprzedaży jak outlet czy second-hand lub przekazać do recyklingu bądź w niektórych przypadkach do utylizacji. Ingram Micro świadczy wszystkie te usługi.

> Internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane ze zwrotami straty, jednocześnie w trosce o customer experience (CX) ułatwiają kupującym ich wykonywanie. Dla jego zapewnienia niezbędna jest gruntowna kontrola jakości zwracanego towaru.

Naprawa lub odnowienie sprzętu elektronicznego

Jednym z obszarów działalności Ingram Micro Commerce & Lifecycle Services jest odnawianie, renowacja i naprawa urządzeń, a zatem „przywracanie im życia". Wszystko po to, aby pozostały w obiegu jak najdłużej, a jednocześnie by ich wartość była maksymalizowana. Myślą przewodnią jest *second life for the goods*.

Firma przyjmuje niesprawne produkty z całego świata – są diagnozowane, naprawiane i odnawiane z zachowaniem wartości użytkowych. Rzetelne badanie urządzenia pozwala na precyzyjne określenie powodu usterki, a to przekłada się na minimalizowanie ilości wymienianych komponentów. Po diagnozie urządzenia trafiają do naprawy elektronicznej lub odnowy. Wymienione części są segregowane i przekazywane do recyklingu. Ich obrót jest monitorowany, a inżynierowie opracowują instrukcje naprawcze, które obniżają zużycie poszczególnych elementów.

Poza naprawą przy użyciu nowych komponentów firma uprawia także tzw. kanibalizację, która polega na wykorzystaniu do naprawy sprawnych elementów z innych, nie kwalifikujących się do serwisu urządzeń. Maksymalne wydłużanie cyklu życia każdego elementu pozwala na zachowanie w obiegu materiałów nieodnawialnych i ogranicza powstawanie odpadów. Te ostatnie traktowane są bowiem jako źródło zasobów, które można ponownie wykorzystać, a tym samym zredukować ilość produkowanych śmieci. Dlatego rozwijanie usług takich jak serwisowanie, modernizacja, .odnowa, czy naprawa jest dla Ingram Micro misją wpisującą się w cele środowiskowe.

Eco-odzysk odzieży

W branży modowej największą bolączką są zabrudzenia powstałe w wyniku przymierzania zwracanych ubrań i obuwia.

W przypadku tekstyliów pralnia wodna czy chemiczna to rozwiązanie domyślne lecz drogie, nieekologiczne i najczęściej niekonieczne. Znacznie efektywniejsza, szybsza, bardziej łaskawa dla tkanin i tańsza jest usługa tzw. *spot cleaningu* – miejscowego czyszczenia zabrudzeń przy użyciu sprzężonej pary i detergentów dopasowanych do danego materiału i plamy.

Jeśli zwracane rzeczy noszą nieprzyjemny lub wskazujący na używanie zapach, Ingram Micro stosuje ozonowanie. Urządzenia do przetwarzania tlenu na ozon wymagają jedynie podłączenia do sieci elektrycznej, a aktywny tlen nie tylko neutralizuje zapachy, ale także eliminuje bakterie, wirusy i grzyby. *Spot cleaning* i ozonowanie można wykorzystywać w przypadku odzieży, sportowych butów, akcesoriów, a nawet elementów wyposażenia wnętrz. Skuteczność tych metod sięga aż 90%. Ich zaletą, poza mniejszym kosztem i wpływem na ograniczenie śladu węglowego, jest także zmniejszenie ilości artykułów wymagających prasowania, co przy praniu jest często nieuniknione.

Mechaniczne uszkodzenia odzieży i obuwia zdarzają się rzadziej niż zabrudzenia, ich eliminacja wymaga jednak większego wysiłku. Większość uszkodzeń, takich jak zaciągnięcia czy zadrapania, to wynik niefrasobliwego obchodzenia się z przymierzanym artykułem przez klientów, ale zdarzają się także wady producenta, takie jak rozchodzący się szew czy luźny guzik. Przynajmniej 60% takich artykułów można przywrócić do stanu pełnowartościowego, o ile, tak jak Ingram Micro, operator zwrotów dysponuje odpowiednim zapleczem i doświadczeniem.

> Im szerszy zakres takich usług jak czyszczenie i drobne naprawy odzieży czy naprawy i regeneracja sprzętu elektronicznego, tym większą ilość towaru można ponownie sprzedać jako pełnowartościowy.

ŻYCIE DŁUGIE LUB DRUGIE

Paweł Piekut,
Ingram Micro CLS Business Unit General Manager

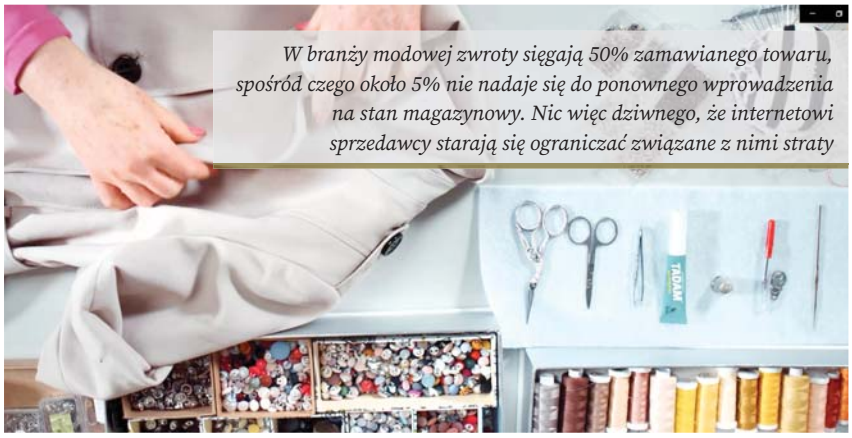


W naszym wrocławskim oddziale wspieramy największych producentów sprzętu elektronicznego na świecie. Przez 11 lat współpracy z wiodącym na świecie producentem drukarek naprawiliśmy dla niego ponad 2,5 mln tych urządzeń. Od początku istnienia naprawiliśmy także 1,5 mln dekoderów STB, ponad 0,5 mln telefonów i około 1 mln innych urządzeń. Podczas gdy naprawa i umiejętne czyszczenie odzieży przedłuża ich życie, urządzenia elektryczne i elektroniczne niemal dosłownie można do życia przywrócić. Serwis lub naprawa elektroniki takiej jak drukarki, monitory, telefony czy dekodery telewizji naziemnej i satelitarnej wymaga zaawansowanych narzędzi, odpowiedniego przygotowania i wiedzy oraz szeroko rozwiniętej sieci partnerów dostarczających części zamienne. Jako źródło zasobów i komponentów są przy tym traktowane odpady z urządzeń nienaprawialnych. Elementy podlegające wymianie są segregowane, przekazywane do recyklingu i monitorowane w obrocie detalicznym. Kluczowa jest diagnoza urządzenia poprzez specjalne systemy symulujące warunki codziennego użytku, w celu precyzyjnego określenia powodu usterki. Wiedza i doświadczenie są niezbędne, a pomieszczenia o podwyższonej czystości Cleanroom, zabezpieczenia ESD, najwyższej jakości sprzęt do lutowania, autorskie aplikacje czy zautomatyzowane testy funkcjonalne to dodatkowe atuty i my nimi dysponujemy

Odpady opakowaniowe

Aby je ograniczyć lub zredukować zajmowaną przez nie powierzchnię, Ingram Micro wprowadziło procedury zarządzania odpadami na terenie swoich zakładów. Dzięki temu zajmują one znacznie mniej miejsca, co skutkuje rzadszym wywozem, a tym samym mniejszymi kosztami transportu, ale również usprawnieniem logistyki dzięki oszczędności miejsca i czasu. Gospodarowanie odpadami przynosi wiele korzyści, takich jak redukcja kosztów związanych z ich usuwaniem, zmniejszenie zużycia surowców, redukcja generowanych zanieczyszczeń oraz optymalizacja procesów logistycznych. Jest to zgodne z normą ISO 14001, która podobnie jak norma ISO 50001 została przyznana Ingram Micro. Ta druga przede wszystkim dzięki zmniejszeniu zużycia energii oraz zwiększeniu efektywności wykorzystywanej infrastruktury.

MM



W branży modowej zwroty sięgają 50% zamawianego towaru, spośród czego około 5% nie nadaje się do ponownego wprowadzenia na stan magazynowy. Nic więc dziwnego, że internetowi sprzedawcy starają się ograniczać związane z nimi straty

TYSIĄCE SZTUK PRZEPROCESOWANYCH ZWROTÓW ODZIEŻY

Tomasz Dąbek,
Managing Director Ingram Micro CLS Poland



Odzyskiwanie towarów uszkodzonych i wadliwych to część naszej oferty usług wartości dodanej. Wspieramy naszych klientów w całym cyklu życia produktów, które sprzedają, jednocześnie starając się go maksymalnie wydłużyć. W naszym centrum obsługi zwrotów w Świebodzinie każdego dnia procesujemy ponad 150 tys. artykułów z branży modowej. Trafiają do nas zwroty z całej Europy i spoza niej, a artykuły są refundowane przed upływem 36 godz. od chwili dostawy. Średnio miesięcznie udaje się nam przywrócić do stanu maksymalnej wartości 200 tys. sztuk odzieży, butów i akcesoriów. Zwroty oraz ich odzysk zapewniamy także w magazynach fulfillmentowych, takich jak dedykowany jednemu z naszych klientów Fulfilment Center East koło Szczecina. Jesteśmy jedyną w Europie firmą działającą na taką skalę dla odzieżowych sklepów internetowych.

SOLARIS
A CAF GROUP COMPANY

#SolarisTalks

Konferencja e-mobility online

7 października 2021

Zarejestruj się na:
solaristalks.com



Premiera online

Solaris Urbino 9 LE electric

30 września 2021, 12:00

Oglądaj na:
solarisbus.com/premiera



Fot. Scania

Od 01.10.2021 r. wszystkie pojazdy posiadające niefabryczne instalacje gazowe muszą zacząć płacić niemieckie myto, niezależnie od tego, że początkowo gwarantowane było im zwolnienie do końca roku 2023

ZBIOROWA INICJATYWA PRZECIWKO NIEMIECKIEMU BAG

16 czerwca 2021 r. niemiecki ustawodawca zmodyfikował niemiecką ustawę o opłatach myta za korzystanie z dróg i autostrad. Zmiany godzą głównie w tych, którzy w okresie od 1 stycznia 2019 do dziś zdecydowali się na założenie instalacji gazowej CNG w pojazdach fabrycznie wyprodukowanych jako napędzane ropą naftową.

Nowe brzmienie ustawy przewiduje, że od 01.10.2021 r. zwolnione z obowiązku płacenia myta będą tylko te pojazdy napędzane gazem, które albo jeżdżą wyłącznie na gaz, albo już fabrycznie są wyprodukowane jako pojazdy dwuspalinowe, a mieszanka dotyczy oleju napędowego oraz gazu LNG. Dodatkowo niemiecki ustawodawca wymaga przedłożenia zaświadczenia, że dany pojazd posiada już fabrycznie wystawiony certyfikat potwierdzający jego klasę spalinowości.

Tak do tej pory było

Wielu, głównie polskich, ale również estońskich, czeskich, słowackich i też niemieckich przewoźników doposażyła w okresie od 01.01.2019 do dziś swoje pojazdy o instalacje gazowe w wierze, że do końca 2023 r. będą zwolnione z obowiązku płacenia myta. Przy tym przewoźnicy dostosowali się do wytycznych BAG, które początkowo mówiły, że ich pojazdy w większości mają spalać gaz ziemny, a na dowód tego mają zamontować zbiorniki gazu CNG nie mniejsze aniżeli 300 l łącznie. Jeszcze do początku 2021 r. przewoźnik posiadający wpis w papierach pojazdu w polu P3 świadczący o napędzaniu pojazdu również gazem CNG, posiadający zbiorniki gazu o łącznej pojemności 300 l oraz odpowiednią homologacje mogli złożyć wniosek w TollCollect o wpisanie na tak zwaną białą listę. Po dostarczeniu w TollCollect wspomnianych dokumentów wpis następował automatycznie i prawie w każdym przypadku TollCollect potwierdzał zwolnienie z obowiązku płacenia myta do końca roku 2023.

Niezgodne z prawem

Wraz ze zmianą w ustawie TollCollect zaprzestał wpisywania przewoźników posiadających instalacje gazowe na białą listę, a pojazdy które już na niej widniały, otrzymują informację, że zostają z niej zrzucone z dniem 31.09.2021..

Oznacza to, że z punktu widzenia BAG i niemieckiego ustawodawcy od 01.10.2021 r. wszystkie pojazdy posiadające niefabryczne instalacje gazowe muszą zacząć płacić niemieckie myto, niezależnie od tego, że początkowo gwarantowane było im zwolnienie do końca roku 2023.

Nasza kancelaria nie zgadza się z taką interpretacją i jest gotowa reprezentować każdego przewoźnika, który jeszcze przed czerwcem 2021 r. zamontował instalacje gazowe w wierze, że dany pojazd będzie zwolniony z obowiązku płacenia myta do końca 2023 r. Tym bardziej, że to niemieckie państwo poprzez dotychczasową praktykę pozwoliło przyjąć, że pojazdy te będą i muszą być zwolnione z obowiązku płacenia myta do końca 2023 r.

Każdy z Państwa, który ma z tym problem może się do nas zwrócić. Nasza kancelaria przygotowuje aktualnie zbiorową inicjatywę przeciwko niemieckiemu BAG, którą jesteśmy gotowi przeprowadzić dla Państwa przez wszystkie instancje sądowe do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej włącznie, gdzie już również w roku 2020 niemieckie państwo musiało w sprawie myta dać się pouczyć, że nie postępowało zgodnie z prawem. I

Paulina Lichnerowicz,
dyrektor zarządzająca,
kancelaria LEGAL INTERMODAL

Kancelaria LEGAL INTERMODAL przygotowuje zbiorową inicjatywę przeciwko niemieckiemu BAG, którą jest gotowa przeprowadzić przez wszystkie instancje sądowe do Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej włącznie.

Skontaktuj się z nami:
tel.: +48 576 800 940
LEGAL INTERMODAL KANCELARIA



Po instalacji w pojeździe urządzenia DKV Box Europe z kabiny usunąć należy dotychczasowy viaBox, ponieważ systemy viaToll oraz e-Toll nie są kompatybilne

AKCEPTACJA BOXÓW EETS OD DKV W SYSTEMIE E-TOLL

Można już poprzez DKV dokonać rejestracji boxów EETS dla rozliczeń w systemie e-Toll, a także uiszczać opłaty przy pomocy urządzeń DKV Box Europe.

DKV Mobility, jeden z dostawców usług mobilnych dla transportu w Europie, uruchamia pełne możliwości rozliczania opłat e-Toll: bezgotówkowo, bezkolizyjnie, przy pomocy urządzenia pokładowego lub karty paliwowej.

Jako pierwsi do rejestracji zostali zaproszeni przewoźnicy międzynarodowi, ponieważ pierwsza możliwość rozliczeń opłat e-Toll przez DKV pojawiła się dla urządzeń EETS. Urządzenia te akceptowane są na trasach całej Europy i pozwalają na rozliczanie jednym *boxem* myta w wielu krajach, tak by przewoźnik otrzymywał z tego tytułu jedną fakturę. Z przyczyn technicznych, na obecną chwilę, liczba boxów EETS na rynku jest ograniczona. Ważne, aby po instalacji w pojeździe urządzenia DKV Box Europe (oraz aktywacji usługi rozliczania polskich dróg) usunąć z kabiny dotychczasowy viaBox, ponieważ systemy viaToll oraz e-Toll nie są kompatybilne. Dla bezpieczeństwa, rekomendujemy korzystanie z boxów viaToll do końca września.

Urządzenia EETS akceptowane są na trasach całej Europy i pozwalają na rozliczanie jednym boxem myta w wielu krajach, tak by przewoźnik otrzymywał jedną fakturę.

Oficjalnie opłaty e-Toll będą obowiązywać od 1 października. Zainteresowane firmy mogą rejestrować swoją chęć rozliczeń przez DKV pod publicznym linkiem ze strony DKV Mobility/Opłaty drogowe (dkv-mobility.com/pl/oplaty-drogowe/oplaty-drogowe-wg-kraju/polska).

– *Jesteśmy dumni, że możemy już teraz zaoferować klientom DKV konkretne rozwiązanie w zakresie opłat drogowych w Polsce* – mówi Jérôme Lejeune, dyrektor zarządzający opłatami drogowymi w DKV Mobility. Operator zapowiada, że nie spocznie w swoich staraniach o wypracowanie wraz z e-Toll rozwiązania, które satysfakcjonować będzie każdego użytkownika dróg w Polsce. Obecnie za pośrednictwem DKV można rozliczać opłaty drogowe w ponad 30 krajach Europy.



GO Direkt

» OBSŁUGA KLIENTA
Zindywidualizowane i konkretne informacje na temat opłaty drogowej w Austrii.

» OSZCZĘDNOŚĆ FINANSOWA PAŃSTWA
0,3% zniżka na opłatę drogową i bez dodatkowych opłat.

» KOMFORT PAŃSTWA W ZARZĄDZANIU FLOTY POJAZDÓW
Prosta administracja i organizacja za pośrednictwem portalu SelfCare na www.go-maut.at

» OSZCZĘDNOŚĆ CZASU PAŃSTWA
Proste i zrozumiałe rozliczanie opłat drogowych. Możliwość wyboru rozliczenia miesięcznego, 14- dniowego lub tygodniowego z terminem płatności faktury w ciągu 28 dni.

PROSTA PŁATNOŚĆ OPŁATY DROGOWEJ
dla pojazdów powyżej 3,5 t

go-maut.at/po/portalu-selfcare

DARMOWA DOSTAWA GO-BOX

A|S|F|i|N|A|G



Przekazany pierwszy na polskim rynku DAF XG to 480-konna wersja z 13-litrowym silnikiem Paccar MX-13

PIERWSZY DAF XG U POLSKIEGO KLIENTA

Firma Regesta z Pińczowa odebrała swojego tysięcznego DAF-a, który jednocześnie jest pierwszym pojazdem nowej generacji – a konkretniej nowym modelem XG.



Do dyspozycji kierowcy oddano wydłużoną o 49 cm kabiną o wysokości 204 cm oraz objętości wynoszącej imponujące 11,85 m³





Przygotowana dla firmy Regesta wersja została wyposażona w pełny pakiet aerodynamiczny oraz pełny pakiet kamer

Choć seryjna produkcja nowej gamy pojazdów DAF ruszy dopiero w ostatnim kwartale 2021 r. to wybrana grupa firm transportowych, będących stałymi klientami holenderskiej marki, otrzymała możliwość zakupu wersji przedprodukcyjnej. Po raz pierwszy w historii, w wąskim gronie wybranych klientów znalazła się firma z Polski – Regesta, jedna z największych firm transportowych na terenie kraju. – *To historyczne wydarzenie dla DAF Trucks Polska, firmy REGESTA, ale również polskiej branży transportowej. Polska firma to bowiem jedna z zaledwie kilku firm na świecie, która otrzymała zaproszenie do udziału w inicjatywie holenderskiej centrali DAF Trucks. Zadecydowała przede wszystkim lojalność klienta wobec marki – Regesta jest z marką DAF od ponad 10 lat – obecnie zdecydowana większość floty to pojazdy naszej marki* – mówił Mariusz Piszczek, dyrektor zarządzający DAF Trucks Polska podczas uroczystego przekazania pojazdu. – *Możliwość zamówienia pierwszego DAF-a XG w Polsce i jednego z pierwszych na świecie to dla nas potwierdzenie bardzo dobrych relacji – biznesowych i nie tylko – które łączą nas z marką DAF od ponad dekady. W tej chwili DAF jest dominującą marką w naszej flocie, a nowy DAF XG to równo tysięczny zamówiony przez nas ciągnik tej marki* – dodaje Rafał Kwiecień, prezes spółki Regesta.

Seryjna produkcja DAF-a XF, XG oraz XG+ rozpocznie się w ostatnim kwartale 2021 roku. W ciągu pierwszego miesiąca od premiery nowych modeli XF, XG oraz XG+ klienci z całej Europy złożyli już ponad 1000 zamówień na te pojazdy. I

MG

LEASING MAN FS WSPIERA PRZEDSIĘBIORCÓW

Leasing operacyjny samochodów ciężarowych, na którym bazuje oferta MAN Financial Services, to wciąż najkorzystniejsza i najchętniej wybierana metoda finansowania pojazdów w firmie.

Jakie korzyści daje firmom leasing? Po pierwsze, dzięki rozłożeniu zakupu na miesięczne raty leasingu (w MAN FS okres finansowania trwa od 24 do 60 mies.) samochody mogą na siebie zarabiać już od pierwszego dnia.

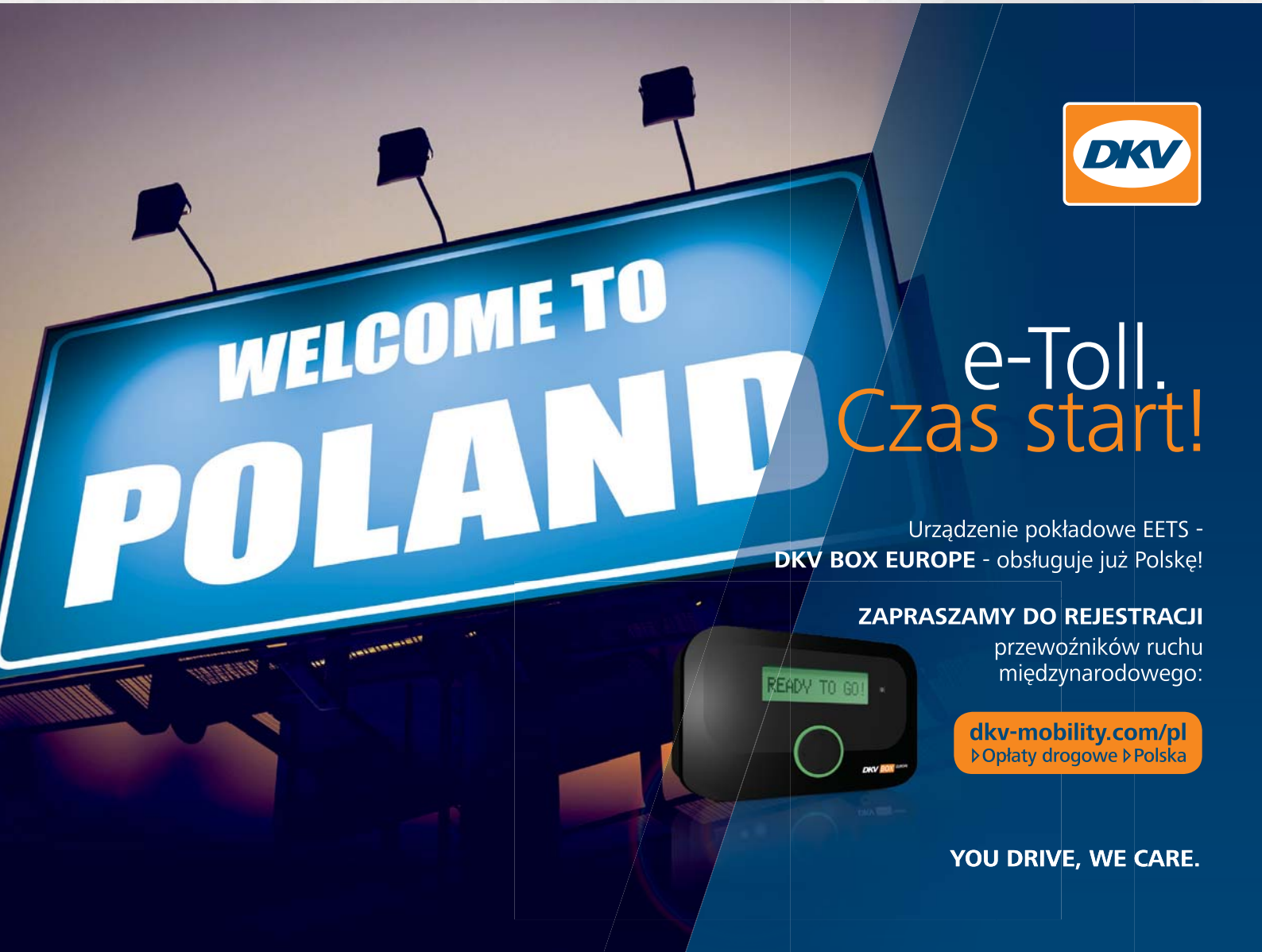
Po drugie, leasingobiorca do kosztów uzyskania przychodu może zaliczyć całą kwotę raty leasingowej i opłatę wstępną, a także bieżące wydatki eksploatacyjne, w tym zakup paliwa, przeglądy i naprawy. Leasing ułatwia także wydatkowanie firmowych środków zgodnie z podatkowymi potrzebami przedsiębiorstwa. Zewnętrzne finansowanie (a takim jest leasing) pozwala przeznaczyć własne pieniądze na rozwój przedsiębiorstwa, a sam pojazd nie obciąża bilansu firmy, co jest szczególnie istotne np. przy zaciąganiu kredytów.

Z punktu widzenia leasingobiorcy korzystny jest też sposób uiszczania podatku VAT, który spłacany jest w częściach razem z ratami leasingowymi, a także różne opcje zakończenia umowy. W leasingu MAN Financial Services po okresie kontraktu klient może wykupić użytkowane auto za ustaloną w umowie kwotę lub je zwrócić, wybierając nowy model.

Wszystkie formalności można załatwić w jednym miejscu (One stop Shopping), a leasingobiorca jest kompleksowo obsługiwany przez opiekuna klienta. Procedury leasingu są proste i można je szybko przeprowadzić, nie ma przy tym kosztów dodatkowych.

Leasing MAN Financial Services z pewnością docenią przedsiębiorcy poszukujący kosztów, ale i firmy, które nie chcą inwestować środków finansowych w zakup auta. Taki leasing przyniesie korzyści firmom bez względu na ich wielkość: osobom prowadzącym działalność gospodarczą, sektorowi MŚP oraz dużym przewoźnikom. I

Piotr Suwała,
kierownik sprzedaży
w MAN Financial Services





Lutz Assekuranz oferuje autentyczne ubezpieczenie OC przewoźnika w ruchu drogowym

Fot. Pixabay

UBEZPIECZENIE CMR: DECYDUJE JAKOŚĆ CZY CENA?

W ciągu ostatnich lat firmy oferujące niskie ceny sprawiły, iż rynek stał się niepewny: ubezpieczenia CMR sprzedawane są poniżej swojej wartości. Obecnie istnieje szansa, że zakończy się ten proces: Klienci mają tego „po dziurki w nosie”!

Mówi się, że z próżnego i Salomon nie naleje: w przypadku większości szkód nie wypłaca się odszkodowania, zwleka się z załatwianiem sprawy dotyczącej szkody, ubezpieczeni muszą pozywać do sądów swoich ubezpieczycieli o odszkodowanie i równocześnie zapobiegawczo odpierać roszczenia poszkodowanych (wszystko to oczywiście na koszt własny), ażeby ewentualnie w przypadku wygranej w procesie o odszkodowanie ubezpieczyciel nie podniósł zarzutu o naruszenie obowiązków. Byłoby to chyba prawnie niedopuszczalne, ale jeśli mimo to tak by się stało, skutkowałoby być może koniecznością wszczęcia ponownego procesu o odszkodowanie, co oznaczałoby że przewoźnik musiałby wtedy z góry, na koszt własny prowadzić trzy procesy, a spedytor, który zaangażował przewoźnika, może nawet cztery, aby zabezpieczyć procesowo roszczenie regresowe, jeżeli zostanie ono zakwestionowane! Scenariusz horroru dla spedytorów i przewoźników ...

Do czynności, które powinien wykonać poważny ubezpieczyciel lub makler, należy również zatroszczenie się o załatwienie dokumentów, zabezpieczenie prawa do regresu, korespondencję z urzędami oraz włączenie komisarzy awaryjnych, rzeczoznawców.

Czy przewoźnik pojedzie za 0,25 EUR za kilometr?

Przyjmijmy że przewoźnik naliczał dotychczas 0,60 EUR za kilometr. Czy będzie on mógł w przyszłości wykonać taką samą usługę za 0,25 czy 0,30 EUR? Z pewnością nie! Za tę cenę mógłby co najwyżej wystawić starego „grata“ z łysymi oponami i zepsutymi na skutek braku serwisu klockami hamulcowymi oraz z kierowcą, który nie miałby nawet prawa jazdy. Taka sytuacja nie potrwałaby jednak zbyt długo, a przewoźnik musiałby zamknąć interes, ponieważ klienci nie dawaliby mu już więcej zleceń.

Tak samo jest z firmami oferującymi niepoważne polisy CMR, których wartość odpowiada wartości zużytego na nie papieru: także i one z powodu niewypłacalności świadczeń w przypadku powstania szkody muszą być naturalnie wyselekcjonowane z rynku! A propos świadczeń, w razie wystąpienia szkody! Jakich świadczeń w ogóle klient ma prawo oczekiwać?

Ponieważ ubezpieczenie CMR w ruchu drogowym jest ubezpieczeniem od odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, ubezpieczyciel powinien zaspokoić nie tylko uzasadnione roszczenia osób trzecich w ramach umowy ubezpieczenia, lecz także pokryć koszty – sądowe i pozasądowe – poniesione w celu obrony przed bezpodstawnymi roszczeniami osób trzecich. To powinno być oczywiste, ale nie jest. Znane są już przypadki,

gdzie ubezpieczyciel odmówił ochrony prawnej do obrony i dopiero ubezpieczający musiał go do tego zmusić poprzez wniesienie pozwu.

Wyręczanie klienta w pracy

Oczywistym powinno być także – chyba że ubezpieczający jako klient zażyczy sobie czegoś przeciwnego – że ubezpieczyciel lub makler zajmujący się sprawą dotyczącą szkody prowadzi korespondencję za klienta. Na przykład Lutz Assekuranz samo pisze do poszkodowanych oraz ewentualnych podwykonawców i na bieżąco informuje swoich klientów wysyłając kopie korespondencji. Do czynności, które powinien wykonać poważny ubezpieczyciel lub makler, należy również zatroszczenie się o załatwienie dokumentów, zabezpieczenie prawa do regresu, korespondencja z urzędami oraz włączenie komisarzy awaryjnych, rzeczoznawców itp., krótko mówiąc: oszczędzenie klientowi nieprzyjemnej papierkowej roboty w przypadku powstania szkody.

Lutz Assekuranz doradza również w zakresie poprawnego tekstu zleceń transportowych, stałych nadruków na dokumentach handlowych, a także m.in. pod względem najkorzystniejszego wyboru właściwych sądów, wyboru prawa itd.

W ten sposób można już na wstępie zminimalizować niejedno ryzyko i oszczędzić daną polisę, co potem znajduje wyraz w rozsądnych stawkach składek ubezpieczeniowych, udziałach w zyskach itd.

Co jest przedmiotem umowy ubezpieczenia?

Większość polis pokrywa jedynie odpowiedzialność cywilną zgodnie z konwencją CMR. Inaczej jest za pośrednidztwem Lutz Assekuranz, gdzie oferuje się autentyczne ubezpieczenie OC przewoźnika w ruchu drogowym. W ramach ogólnych warunków ubezpieczenia OC przewoźnika, przy przewozach towarów wykonywanych zarobkowo pojazdami w ramach działalności gospodarczej ubezpieczona jest zasadniczo odpowiedzialność cywilna zgodnie z konwencją CMR i według polskiego prawa transportowego.

Jednocześnie ubezpieczona jest również odpowiedzialność cywilna według określonego w danym wypadku prawa przewozowego przy wykonywaniu przewozów kabotażowych (np. na terytorium Niemiec do 40 SDR).

Widać więc, że już w kwestii przedmiotu umowy ubezpieczenia istnieją ogromne różnice.

Zakres terytorialny ubezpieczenia

Ważny jest także zakres obowiązywania. Jeżeli przewoźnik jeździ np. do krajów WNP czy afrykańskich państw basenu Morza Śródziemnego, to zakres obowiązywania, który brzmi „Europa", nie ma żadnego sensu.

Odszkodowanie z tytułu art. 29 konwencji CMR?

W obliczu zaostrzającego się orzecznictwa na niekorzyść przewoźnika, dość istotne jest, aby odpowiedzialność cywilna określona w art. 29 konwencji CMR była współubezpieczona. Według tego postanowienia przewoźnik nie ma prawa korzystać z postanowień, które wyłączają lub ograniczają jego odpowiedzialność, albo które przenoszą na drugą stronę ciężar dowodu, jeżeli szkoda powstała wskutek winy umyślnej przewoźnika lub jego rażącego niedbalstwa. To samo obowiązuje w przypadku, gdy szkodę spowodowali pracownicy przewoźnika lub inne osoby, którym przewoźnik powierzył wykonanie świadczenia.



W obliczu zaostrzającego się orzecznictwa na niekorzyść przewoźnika, dość istotne jest, aby odpowiedzialność cywilna określona w art. 29 konwencji CMR była współubezpieczona

Fot. GDDKiA

Stosunek ceny do świadczeń

W rzeczywistości jest jeszcze wiele innych punktów w warunkach ubezpieczenia poszczególnych oferentów, które należałoby gruntownie sprawdzić, aby mieć pewność, że w razie powstania szkody nie wynikną żadne problemy z ochroną ubezpieczeniową. Lutz Assekuranz jako neutralny partner z długoletnim doświadczeniem oferuje chętnie doradztwo w tych kwestiach. Ważny jest stosunek ceny do świadczeń jakie otrzymać można – każdy spedytor/przewoźnik musi sam zdecydować, czy zadowoli się „odchudzoną" polisą jakieś firmy oferującej niskie ceny, z tym że ewentualnie w razie wystąpienia szkody sam będzie musiał wyłożyć duże sumy na odszkodowania, czy też będzie dążył do możliwie najlepszej ochrony ubezpieczeniowej, której jednak nie można uzyskać płacąc zdecydowanie dumpingowe stawki za ubezpieczenie.

Jeżeli chcieliby Państwo uzyskać porady lub zawrzeć dostosowane do swoich potrzeb ubezpieczenia CMR, firma Lutz Assekuranz pozostaje zawsze chętnie do Państwa dyspozycji. I

www.lutz-assekuranz.pl

> Ponieważ ubezpieczenie CMR w ruchu drogowym jest ubezpieczeniem od odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, ubezpieczyciel powinien także pokryć koszty (sądowe i pozasądowe) poniesione w celu obrony przed bezpodstawnymi roszczeniami osób trzecich.



Ubiegłoroczny kryzys w największym stopniu obniżyły wolumen finansowania pojazdów ciężarowych. Dzięki temu odbicie w tym segmencie rynku w I poł. roku jest najbardziej znaczące. Leasingodawcy podpisali kontrakty o wartości 9,4 mld zł, wobec 4,9 mld w ub.r.

Fot. Freepick

HISTORYCZNIE DOBRE PÓŁROCZE DLA BRANŻY LEASINGOWEJ

Po złych wynikach przez kolejne dwa lata, sektor leasingowy nadrabia straty. Związek Polskiego Leasingu podał, że w I połowie 2021 r. firmy leasingowe udzieliły łącznego finansowania o wartości 40,5 mld zł, przy dynamice rynku na poziomie 36,2% r/r.

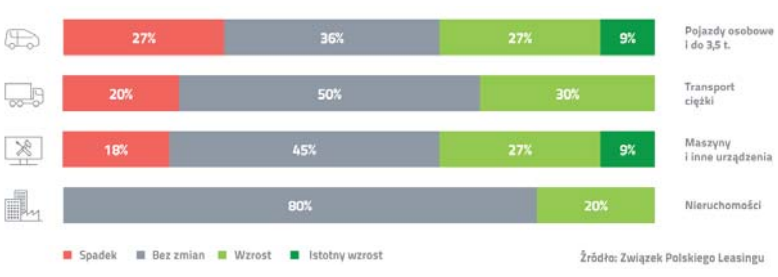
To pierwszy tak dobry wynik sektora leasingowego od końca 2018 r., kiedy wartość rynku przekroczyła pułap 82,6 mld zł. Jak zauważa Paweł Pach, przewodniczący Komitetu Wykonawczego Związku Polskiego Leasingu: – *Pierwsze sześć miesięcy tego roku pokazało, że przedsiębiorcy wrócili do inwestycji i realizowali je przy udziale leasingu.* Na dobre wyniki sektora leasingowego wpływ miała aktywność polskich firm, głównie z segmentu MŚP. Taki wynik, według najnowszej prognozy ZPL, może przełożyć się na 20,2% wzrost na koniec 2021 r. – *Branża leasingowa ma szansę nadrobić dwa lata spowolnienia, jakie obserwowaliśmy na rynku leasingu w 2019 i 2020 r. Dla leasingodawców był to czas wytężonej pracy związanej ze zmianą procesów, sposobu zawierania umów czy zmiany metod kontaktu z klientami. Każda prognoza jest dziś obarczona dużym ryzykiem ze względu na zbliżającą się jesień i czwartą falę pandemii, jednak eksperci sektora leasingowego mają nadzieję na dobrą końcówkę roku* – dodaje Paweł Pach.

Struktura rynku leasingu

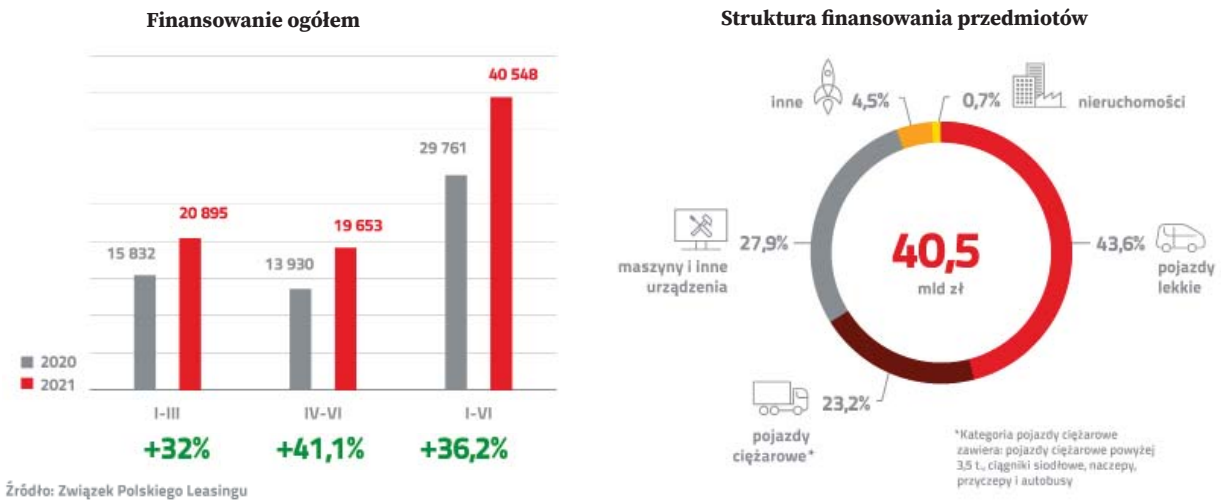
Nadal leasing wśród firm cieszy się większym powodzeniem niż pożyczka, pod względem wartości stanowi on 86% zawieranych umów. (Korzysta z niego 44% małych firm, głównie leasingując samochody osobowe i do 3,5 t). Najnowsze dane rynkowe pokazują, że wartość wszystkich kontraktów leasingowych podpisanych w I połowie tego roku wyniosła 34,8 mld zł. Wartość pożyczek szacowana jest na poziomie 5,7 mld zł (dane ZPL po I połowie 2021 r.).

Największą grupą odbiorców usług leasingowych pozostają mikro i małe firmy, czyli klienci o obrotach do 20 ml zł, którzy stanowią 73,8%. Klienci

NOWA PRODUKCJA – PROGNOZOWANY CHARAKTER ZMIAN W GRUPACH



ŁĄCZNE AKTYWA SFINANSOWANE PRZEZ FIRMY LEASINGOWE W I POŁOWIE 2020 i 2021 R. (MLD ZŁ/R/R)



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

mikro (tj. firmy o obrotach do 5 mln zł) mają 55-procentowy udział w rynku, a firmy o obrotach od 5 do 20 mln zł – 18,9% udziału. Transakcje zawierane z firmami o największych o obrotach (powyżej 20 mln zł) stanowią 25,3%, podczas gdy umowy z klientami indywidualnymi są szacowane na 0,7%.

W ciągu pierwszego półrocza 2021 r. przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej przedsiębiorcy najczęściej finansowali pojazdy lekkie (43,6-procentowy udział w strukturze rynku leasingu) oraz maszyny i inne urządzenia (odpowiadają za 27,9%). Nadal rzadziej finansowali pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy (23,2-procentowy udział w rynku). Inne aktywa, takie jak sprzęt IT, samoloty, statki, tabor kolejowy i pozostałe pojazdy mają 4,5-procentowy udział w rynku, a nieruchomości zaledwie 0,7%.

Co istotne, w ciągu ostatnich 12 miesięcy, co szósta firma (17%) uzyskała odroczenie rat leasingowych, co było związane z kryzysem COVID-19 i możliwością oferowaną przez sektor leasingowy w Polsce.

W poszczególnych grupach produktów

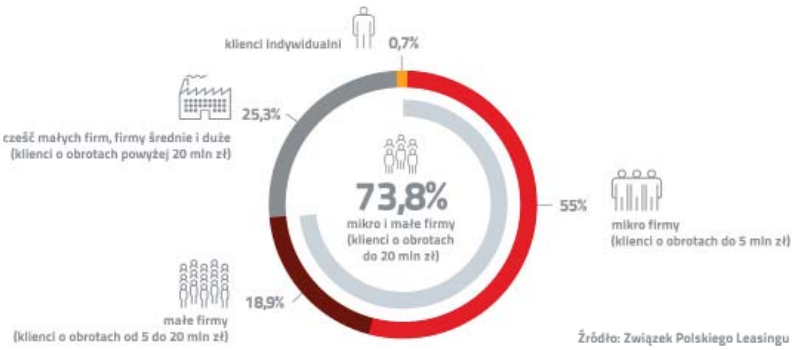
Pojazdy lekkie

Zarówno pojazdy osobowe jak i dostawcze do 3,5 t. odnotowały wysokie dynamiki (odpowiednio 31,1% r/r i 18,4% r/r) w pierwszej połowie 2021 r. Firmy leasingowe zrzeszone w ZPL sfinansowały pojazdy lekkie o wartości 17,7 mld zł, co stanowiło wynik o 29% wyższy niż rok wcześniej. A w kolejnych miesiącach wynik może być jeszcze lepszy i coraz więcej klientów będzie zwracać się w stronę finansowania zeroemisyjnych samochodów, co widoczne już jest na rynkach europejskich (u nas najwięcej leasingowanych jest pojazdów hybrydowych). Znaczący wpływ na wyniki mają m.in. krajowe programy dotacji, które ponownie startują także w Polsce. Kolejną odsłonę będzie miał program „Mój elektryk", który tym razem dopuszcza dopłaty do rat leasingu, a większość nowych samochodów w Polsce kupują przedsiębiorcy, którzy posiłkują się leasingiem.

Zdaniem Julii Patorskiej, ekspertki Zespołu Analiz Ekonomicznych, Partner Associate, Deloitte Advisory: – *Branża leasingowa, szczególnie firmy dysponujące znaczną flotą pojazdów lekkich, powinny również śledzić ostatnie działania regulacyjne Komisji Europejskiej. Nowy*

> Leasing wśród firm cieszy się większym powodzeniem niż pożyczka, pod względem wartości stanowi on 86% zawieranych umów. Wartość kontraktów leasingowych podpisanych w I połowie tego roku wyniosła 34,8 mld zł, a pożyczek szacowana jest na 5,7 mld zł.

STRUKTURA KLIENTÓW FIRM LEASINGOWYCH W I POŁOWIE 2021 R.



Źródło: Związek Polskiego Leasingu

pakiet zmian regulacyjnych „Fit for 55" postuluje m.in. redukcję o 55% emisyjności nowych aut do 2030 r. i całkowitą zeroemisyjność nowych aut od 2035 r.

Przy okazji kryzysu Centrum Badań Marketingowych INDICATOR zadał przedsiębiorcom pytanie dotyczące planów nabycia auta używanego. W ich opinii najkorzystniejszą formą finansowania zakupu lub korzystania z samochodu używanego jest pośrednictwo dealera (40%). Na dalszych miejscach znalazły się: samochód poleasingowy (17%), samochód z importu prywatnego (14%) czy samochód z komisu (8%).

Maszyny i inne urządzenia

Sektor ich finansowania w ubiegłym roku w najmniejszym stopniu odczuł skutki recesji. W I połowie 2021 r. recesja nie była już widoczna w wynikach sektora leasingowego, który w segmencie finansowania maszyn zanotował 21,8-procentowy wzrost r/r dzięki transakcjom o łącznej wartości 11,3 mld zł. W analizowanym czasie wszystkie segmenty rynku maszyn odnotowały dodatnie dynamiki w 2021 r.: maszyny rolnicze (14,7% r/r), sprzęt budowlany (37,5% r/r), maszyny do produkcji tworzyw sztucznych i obróbki metali (35,7% r/r), sprzęt medyczny (20,8% r/r), maszyny dla przemysłu spożywczego (19,1% r/r) czy maszyny poligraficzne (57,1% r/r).

Pojazdy ciężarowe

Ubiegłoroczny kryzys, a także wprowadzenie Pakietu Mobilności w największym stopniu obniżyły wolumen finansowania pojazdów ciężarowych. Dzięki temu odbicie w tym segmencie rynku jest najbardziej znaczące. W ciągu pierwszych sześciu miesięcy 2021 r. leasingodawcy podpisali kontrakty o łącznej wartości 9,4 mld zł, wobec 4,9 mld w roku ubiegłym. Za 91-procentowy wzrost w tym segmencie rynku odpowiadały w równym stopniu transakcje dotyczące ciągników siodłowych (117-procentowa dynamika r/r), naczep i przyczep (105,9-procentowa dynamika r/r), jak i pojazdów o masie powyżej 3,5 tony (59,7-procentowy wzrost r/r). Regres branża zanotowała jedynie w obszarze finansowania autobusów.

ZPL przewiduje, że w 2021 r. rynek leasingu odrobi straty poniesione w ciągu dwóch ostatnich lat. Dynamika branży leasingowej w 2021 r. na poziomie 20,2% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego.

BADANIE KONIUNKTURY BRANŻY LEASINGOWEJ



Zdaniem Juli Patorskiej: – *Wyniki branży leasingowej za I połowę 2021 r. odzwierciedlają ogólną sytuacje w gospodarce polskiej, gdzie na poziome makro widoczny jest ponowny wzrost i odbicie po spowolnieniu gospodarczym spowodowanym pandemią w 2020 r. ...Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej (BWUK) jest o 1,4 punkt procentowy lepszy niż ten z czerwca. Z miesiąca na miesiąc zanotowano również polepszenie oceny sytuacji finansowej gospodarstwa domowych i możliwości dokonywania zakupów poprzez konsumentów. Dalszy wzrost ufności klientów indywidualnych powinien pozytywnie sprzyjać segmentowi pojazdów lekkich. Wzrost leasingu maszyn i urządzeń oraz transportu ciężkiego można za to powiązać z polepszonym nastrojem przedsiębiorców m.in. w sektorach transportu i magazynowania, jak i w przetwórstwie przemysłowym. Ci przedsiębiorcy na koniec 2021 r. oczekują wzrostu zamówień jak i wzrostu poziomu inwestycji, w porównaniu do ubiegłego roku.*

Badanie koniunktury i prognoza ZPL

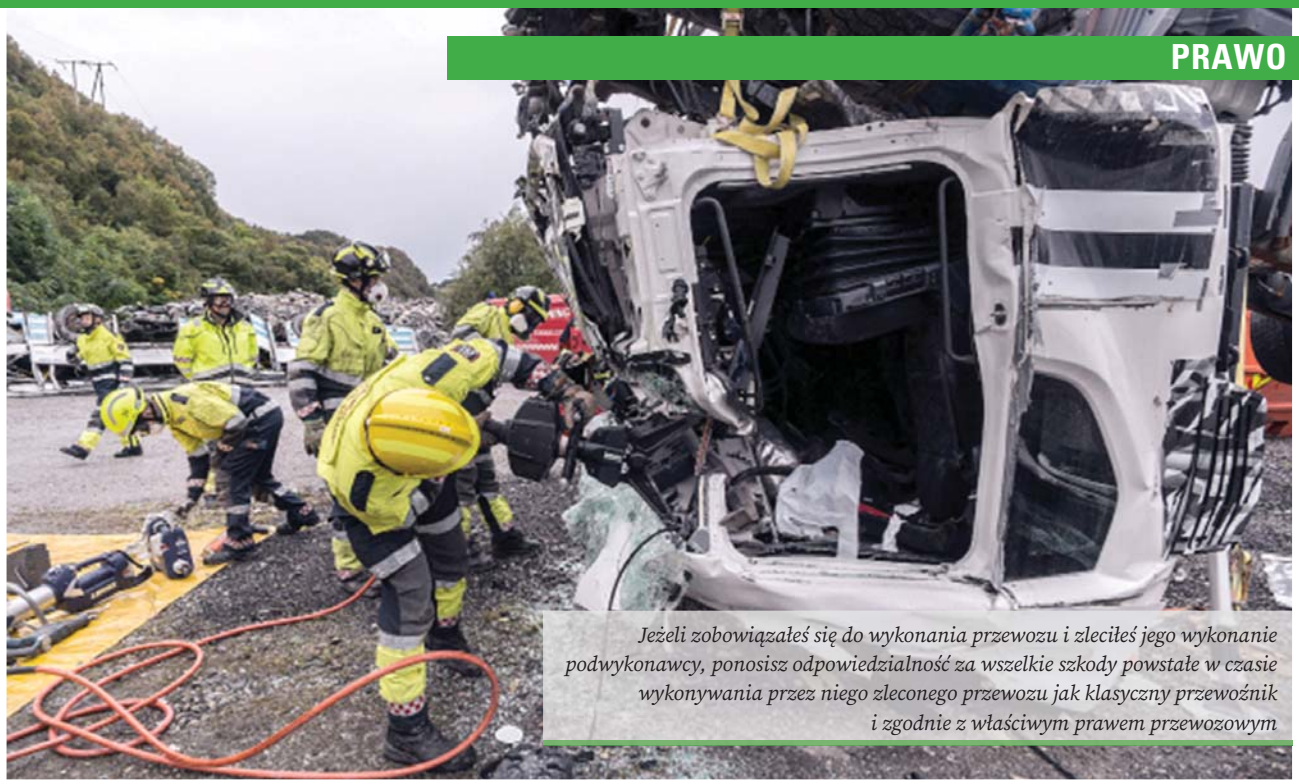
Kwartalny odczyt badania koniunktury branży leasingowej, realizowany wśród osób odpowiedzialnych za sprzedaż w firmach leasingowych zrzeszonych w ZPL pokazuje, że eksperci tych firm oczekują wzrostu zatrudnienia w III kwartale 2021 r. oraz prognozują dalsze pogorszenie jakości portfela. Jednocześnie spodziewają się dalszego wzrostu aktywności sprzedażowej w III kwartale 2021 r., chociaż nie będzie ono już tak wyraźne, jak w I półroczu 2021 r.

Firmy leasingowe spodziewają się wyższego poziomu finansowania dla wszystkich badanych grup środków trwałych. Wyraźne wzrosty finansowania oczekiwane są dla maszyn i IT. Trochę słabsze, ale wciąż pozytywne perspektywy rysują się dla finansowania pojazdów lekkich, środków transportu ciężkiego i nieruchomości.

ZPL natomiast przewiduje, że w 2021 r. rynek leasingu odrobi straty poniesione w ciągu dwóch ostatnich lat. Dynamika branży leasingowej w 2021 r. na poziomie 20,2% będzie zgodna z prognozowanym wzrostem inwestycji prywatnych i scenariuszem rozwoju gospodarczego w Polsce. Do końca 2021 r. branża ta może udzielić łącznego finansowania o wartości przekraczającej 84,3 mld zł. Tym samym rynek leasingu w 2021 r. może przekroczyć wartości osiągnięte w 2018 r. I

Opr.: EH

Przy pomocy leasingu i pożyczki inwestycyjnej, przedsiębiorcy najczęściej finansowali pojazdy lekkie (43,6% udziału w rynku), maszyny i inne urządzenia (27,9%) oraz pojazdy ciężarowe powyżej 3,5 t., ciągniki siodłowe, naczepy, przyczepy i autobusy (23,2%).



Fot. Scania

Jeżeli zobowiązałeś się do wykonania przewozu i zleciłeś jego wykonanie podwykonawcy, ponosisz odpowiedzialność za wszelkie szkody powstałe w czasie wykonywania przez niego zleconego przewozu jak klasyczny przewoźnik i zgodnie z właściwym prawem przewozowym

PRZEWOŹNIKU, CO POWINIENEŚ WIEDZIEĆ, ŻEBY AGENT UBEZPIECZENIOWY NIE ZROBIŁ CIĘ NA SZARO

Oferowaniem ubezpieczeń transportowych zajmują się głównie tzw. pośrednicy ubezpieczeniowi. Na 32 tys. agentów i prawie 1,5 tys. brokerów, niewielu jednak specjalizuje się w ubezpieczeniach transportowych. Większość nie zna specyfiki transportowej, nie posiada żadnej wiedzy z zakresu prawa przewozowego i nie jest w stanie opracować oferty, która pozwoli na optymalne ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej ponoszonej przez przewoźników i tzw. spedytorów. W pełni zasługują oni na miano „rzemieślników ubezpieczeniowych".

Obszar prawa przewozowego jest zarezerwowany dla wąskiego grona prawników i ekspertów. Nie dziwi więc fakt, że przewoźnicy i spedytorzy o tych aspektach również nie mają większego pojęcia. Nie są oni w stanie ani określić swoich wymagań odnośnie zakresu ubezpieczenia, ani ocenić, czy produkt oferowany im przez owych „rzemieślników ubezpieczeniowych" jest odpowiedni. Dochodzi zatem do swoistego paradoksu, który polega na tym, że laik przewoźnik (tudzież laik spedytor) otrzymuje od laika pośrednika ubezpieczeniowego (agenta lub brokera) ofertę przygotowaną przez laika zatrudnionego w zakładzie ubezpieczeń. Z taką „laicką polisą" ubezpieczony prowadzi swoją transportową działalność ufając, że w razie „W" spełni ona jego laickie oczekiwania.

Co zatem powinieneś wiedzieć, żeby agent ubezpieczeniowy nie zrobił cię na szaro?

Po pierwsze, do jakiego rodzaju transportu drogowego jesteś uprawniony. Zgodnie z ustawą o transporcie drogowym, do wykonywania przewozów na terytorium Polski pojazdami o dmc powyżej 3,5 tony i do uzyskania licencji wspólnotowej wymagane jest zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika. Do wykonywania przewozów międzynarodowych i kabotażowych pojazdami o dmc powyżej 3,5 tony uprawnia licencja wspólnotowa. Licencja na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy nie uprawnia do wykonywania przewozów. Jej posiadacz może zza biurka organizować przewozy zarówno międzynarodowe, krajowe jak i kabotażowe, czyli w ramach tzw. spedycji zajmować się organizowaniem przewozów wszelkimi pojazdami. Przewoźnicy wykonujący przewozy międzynarodowe, krajowe jak i kabotażowe oraz pośrednicy organizujący przewozy wyłącznie pojazdami o dmc do 3,5 tony, póki co mogą wykonywać swoją działalność bez żadnych zezwoleń i licencji.

Po drugie (istotne), jaką umowę zawierasz z podmiotem zamawiającym daną usługę (zleceniodawcą). W grę wchodzą dwa rodzaje umów: przewozu i spedycji. Obie skrajnie różne i oparte o różne normy prawne. Charakter zawartej umowy określa jakiemu prawu podlega dana umowa i jaką odpowiedzialność finalnie ponosisz. Umowa przewozu między-

CDS KANCELARIA BROKERSKA

Jerzy Różyk, szef zespołu, broker



Od ponad 35 lat związany z branżą ubezpieczeniową, w tym od 20 lat obsługuje podmioty sektora TSL w zakresie obsługi ubezpieczeń transportowych, szkód i roszczeń oraz diagnostyki ryzyka w transporcie. Jego główną specjalnością jest prawo przewozowe, zarówno międzynarodowe jak też obowiązujące w krajach Unii Europejskiej oraz ryzyka związane z oszustwami i kradzieżami w transporcie.

Założyciel i właściciel kancelarii doradczej CDS, która wspiera sektor transportowy w zakresie: tworzenia programów ubezpieczeń dla przewoźników i spedytorów, prowadzenia audytów i analiz związanych z prawną odpowiedzialnością podmiotów transportowych, organizowania obsługi reklamacji i roszczeń związanych ze szkodami transportowymi oraz wsparcie w postępowaniach związanych z likwidacją szkód prowadzoną przez zakłady ubezpieczeń.

Wykładowca na studiach podyplomowych na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego oraz prelegent na licznych konferencjach, seminariach i szkoleniach transportowych. Autor ponad 100 analiz i publikacji z zakresu prawa przewozowego, oceny ryzyka w transporcie i ubezpieczeń transportowych. Twórca autorskiego opracowania pt. „Analiza skuteczności metod weryfikacji podwykonawców", które ukazało się w 2020 r.

narodowego podlega konwencji CMR, umowa przewozu krajowego – ustawie Prawo Przewozowe, umowa przewozu kabotażowego – prawu przewozowemu kraju, w którym wykonywana jest usługa kabotażu. Wszystkie odrębnie określają prawa i obowiązki przewoźnika oraz jego odpowiedzialność. Umowa spedycji podlega kodeksowi cywilnemu (art. 794–804), który określa wyłącznie odpowiedzialność cywilną „spedytora".

Reasumując, jeżeli zawrzesz umowę przewozu (obojętnie jaką), nie będzie istotne jakimi uprawnieniami dysponujesz – zawsze będziesz występował w charakterze przewoźnika (faktycznego lub umownego) i będziesz ponosił odpowiedzialność na podstawie przepisów właściwego prawa przewozowego. Tak będzie, jeżeli uważasz się za „spedytora" i działasz jedynie w oparciu o licencję na pośrednictwo przy przewozie rzeczy lub jesteś bus-przewoźnikiem, który nie posiada żadnych zezwoleń i licencji. Skutek zawarcia umowy przewozu dla każdego jest taki sam.

Po trzecie, ważne jest, czy w zawartej umowie przewozu występujesz w charakterze przewoźnika faktycznego (gdy przewóz wykonujesz samodzielnie), czy przewoźnika umownego (gdy przewóz wykonuje podwykonawca). Zlecając wykonanie przewozu podwykonawcy w ramach zawartej przez siebie umowy przewozu, przewoźnik umowny zawsze występuje:

- w świetle ustawy o transporcie drogowym jako pośrednik przy przewozie rzeczy,
- w świetle prawa przewozowego jako przewoźnik.

Jeżeli zobowiązałeś się do wykonania przewozu i zleciłeś jego wykonanie podwykonawcy, pomimo że usługa mieści się w zakresie pośrednictwa przy przewozie rzeczy i występujesz w charakterze przewoźnika umownego, ponosisz odpowiedzialność za wszelkie szkody (uszkodzenie, utrata towaru lub opóźnienie w dostawie) powstałe w czasie wykonywania przez niego zleconego przewozu jak klasyczny przewoźnik i zgodnie z właściwym prawem przewozowym.

Po czwarte, przedmiotem ubezpieczenia OCP jest odpowiedzialność cywilna przewoźnika, a w zasadzie odpowiedzialność, która wynika z zawieranych umów przewozu. Umowę przewozu może zawrzeć każdy, ale nie każdy jest uprawniony do zawarcia umowy ubezpieczenia OCP (patrz poniżej).

Kupujesz polosę OCP? Najpierw sprawdź swoje możliwości

1) Bus-przewoźnik nie posiadający zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika, licencji wspólnotowej i licencji na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy:

> Licencja na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy nie uprawnia do wykonywania przewozów. Jej posiadacz może zza biurka organizować przewozy zarówno międzynarodowe, krajowe jak i kabotażowe.

Fot. Mercedes-Benz



Brak uprawnień przewozowych może mieć wpływ na ochronę ubezpieczeniową wynikającą z zawartej umowy ubezpieczenia OCP

- może zawrzeć umowę ubezpieczenia OCP obejmującą ochroną jego odpowiedzialność cywilną wynikającą z wykonywania przewozów krajowych, międzynarodowych i kabotażowych, JEDNAKŻE, ze względu na brak uprawnień transportowych, zakres udzielanej ochrony będzie ograniczony wyłącznie do przewozów towarów pojazdami o dmc do 3,5 tony.

2) Przewoźnik posiadający zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencję wspólnotową, a nie posiadający licencji na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy:

- może zawrzeć umowę ubezpieczenia OCP obejmującą ochroną jego odpowiedzialność cywilną wynikającą z wykonywania przewozów krajowych, międzynarodowych i kabotażowych po-

CDS
ODSZKODOWANIA
CDS Kancelaria Brokerska
02-785 Warszawa, ul. Wiolinowa 10 lok. 53
O ubezpieczeniach transportowych wiemy wszystko.
Ubezpieczenia transportowe:
• ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika (OCP)
• ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika umownego (OCPu)
• ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej spedytora (OCS)
• ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej zawodowej (OCZ)
Szczegóły na: www.cds-odszkodowania.info
Kontakt: Tel.: 609 204-707, 607 074-607, 607 487-600
E-mail: biuro@cds-odszkodowania.pl

jazdami o dmc zarówno do jak i powyżej 3,5 tony.

3) Przewoźnik posiadający zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencję na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, a nie posiadający licencji wspólnotowej:

- może zawrzeć umowę ubezpieczenia OCP obejmującą ochroną jego odpowiedzialność cywilną wynikającą z wykonywania przewozów krajowych pojazdami o dmc zarówno do jak i powyżej 3,5 tony oraz międzynarodowych i kabotażowych wykonywanych wyłącznie pojazdami o dmc do 3,5 tony.

4) Spedytor (pośrednik przy przewozie rzeczy) posiadający zezwolenie na wykonywanie zawodu przewoźnika, licencję wspólnotową i licencję na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy:

- może zawrzeć umowę ubezpieczenia OCP obejmującą ochroną odpowiedzialność cywilną wynikającą z wykonywania przewozów krajowych, międzynarodowych i kabotażowych pojazdami o dmc zarówno do jak i powyżej 3,5 tony.

5) Spedytor (pośrednik przy przewozie rzeczy) posiadający JEDYNIE licencję na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, a nie posiadający zezwolenia na wykonywanie zawodu przewoźnika i licencji wspólnotowej:

- może zawrzeć umowę ubezpieczenia OCP obejmującą ochroną odpowiedzialność cywilną wynikającą z wykonywania przewozów krajowych, międzynarodowych i kabotażowych, JEDNAKŻE, ze względu na brak uprawnień transportowych, zakres udzielanej ochrony będzie ograniczony WYŁĄCZNIE do przewozów wykonywanych pojazdami o dmc do 3,5 tony (więcej na ten temat można przeczytać poniżej).

Spedytor a jego polisa OCP, czyli o kupowaniu kota w pustym worku

Powyższe wskazuje, w jakim stopniu brak uprawnień przewozowych może mieć wpływ na ochronę ubezpieczeniową wynikającą z zawartej umowy ubezpieczenia OCP. Pomimo, iż dotyczy to zarówno przewoźników i „spedytorów", to właśnie „spedytorzy" są w dużo gorszej sytuacji. Większość z nich prowadzi swoją działalność w oparciu o licencję na wykonywanie pośrednictwa przy przewozie rzeczy, która niestety nie uprawnia do wykonywania żadnych przewozów – no może, za wyjątkiem wykonywanych pojazdami o dmc do 3,5 tony, do których nie jest potrzebna żadna licencja. Taki pośrednik wychodzi z założenia, że skoro wszystkie zlecane mu przewozy wykonują zewnętrzni przewoźnicy, to prowadzi działalność spedycyjną, a sam jest spedytorem. O ile samo organizowanie przewozów faktycznie mieści się w zakresie usług spedycyjnych, to zawieranie umów przewozu definitywnie skreśla go z listy spedytorów. Umowa przewozu podlega bowiem właściwemu prawu przewozowemu, które jest dedykowane faktycznym i umownym wykonawcom przewozu, a więc również „zabiurkowym" pośrednikom przy przewozie rzeczy lub – jak kto woli – „spedytorom". Taki „spedytor" ponosi wówczas odpowiedzialność za wszelkie szkody (uszkodzenie, utrata towaru lub opóźnienie w dostawie) powstałe w czasie wykonywania przez niego zleconego przewozu. I nie jest istotne, że z braku środków transportu wszystkie przewozy zleca podwykonawcom – ponosi odpowiedzialność również za szkody spowodowane przez nich. Dopiero zawarta z klientem umowa spedycji wyklucza go z grona przewoźników i klasyfikuje jako spedytora. W takim przypadku nie musi liczyć się z odpowiedzialnością wynikającą z prawa przewozowego – występuje jako spedytor i ponosi odpowiedzialność jak spedytor.

O ile samo organizowanie przewozów mieści się w zakresie usług spedycyjnych, to zawieranie umów przewozu definitywnie skreśla podmiot z listy spedytorów. Umowa przewozu podlega bowiem właściwemu prawu przewozowemu, które jest dedykowane faktycznym i umownym wykonawcom przewozu



Fot. Volvo

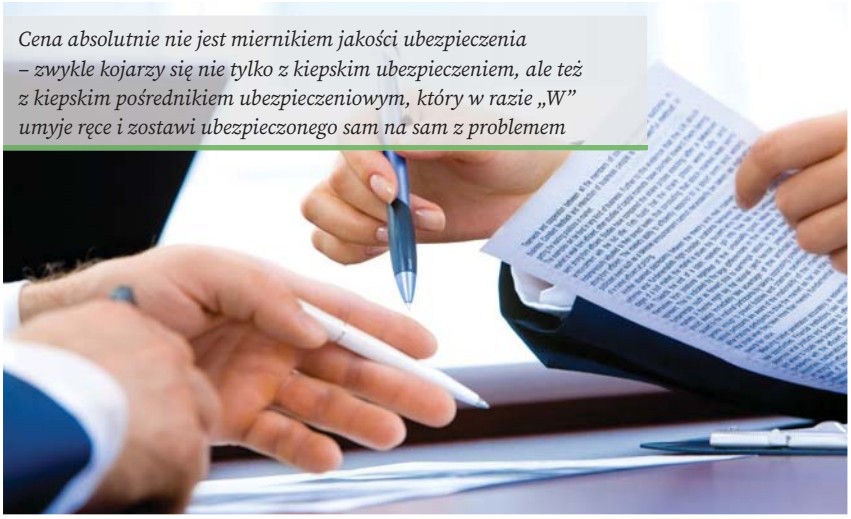
Produktem dedykowanym pośrednikom przy przewozie rzeczy jest tzw. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika umownego (w skrócie: OCP umownego).

Jeżeli zatem nasz „spedytor" w celu ubezpieczenia swojej działalności sięgnie po polisę OCP, musi się poważnie zastanowić, czy spełnia ona jego oczekiwania. Brak uprawnień przewozowych może bowiem dość poważnie ograniczyć ochronę z zawartej umowy ubezpieczenia OCP, która – jak wspomniano na wstępie – jest dedykowana przewoźnikom uprawnionym. Jeżeli „spedytor" dla objęcia ochroną swojej odpowiedzialno-

ści cywilnej zawiera JEDYNIE umowę ubezpieczenia OCS, to niech ma świadomość, że nie ochroni ona jego odpowiedzialności wynikającej z zawartych umów przewozu.

Produktem dedykowanym pośrednikom przy przewozie rzeczy jest tzw. ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej przewoźnika umownego (w skrócie: OCP umownego).

Żeby jednak skonstruować umowę ubezpieczenia, która zagwarantuje takiemu pośrednikowi skuteczną ochronę, trzeba wiedzieć zdecydowanie więcej niż angażowani do tego „rzemieślnicy ubezpieczeniowi", którzy zajmują się jedynie sprzedażą polis, a nie ubezpieczaniem faktycznej odpowiedzialności cywilnej swoich klientów. Dodatkowym utrudnieniem jest to, iż większość zakładów ubezpieczeń nie oferuje ubezpieczeń OCP „spedytorom" legitymującym się jedynie licencją na pośrednictwo przy przewozie rzeczy.



Cena absolutnie nie jest miernikiem jakości ubezpieczenia – zwykle kojarzy się nie tylko z kiepskim ubezpieczeniem, ale też z kiepskim pośrednikiem ubezpieczeniowym, który w razie „W" umyje ręce i zostawi ubezpieczonego sam na sam z problemem

Fot. Pixabay

Ten, kto zawiera umowę przewozu, niezależnie od tego jakimi uprawnieniami dysponuje, zawsze będzie występował w charakterze przewoźnika (faktycznego lub umownego) i ponosił odpowiedzialność na podstawie przepisów właściwego prawa przewozowego.

Inne wady polis OCP, na które Cię nie stać

Najpopularniejsze i jednocześnie najdotkliwsze wady polis OCP:

- brak ochrony za szkody powstałe wskutek rażącego niedbalstwa lub włączenie rażącego niedbalstwa z niskim limitem, np. 20 tys. EUR,
- brak ochrony w przypadku nie wpisania ubezpieczonego w list przewozowy,
- brak ochrony za szkody powstałe wskutek wydania towaru osobie nieuprawnionej (np. fałszywemu przewoźnikowi lub odbiorcy),
- brak ochrony za szkody spowodowane przez imigrantów i uchodźców, którzy przedostali się do przestrzeni ładunkowej,
- ograniczenie ochrony do przewozów wykonywanych wyłącznie pojazdami wpisanymi do polisy,
- brak możliwości swobodnego wybierania miejsc do parkowania pojazdów z towarem.



Brak uprawnień przewozowych może dość poważnie ograniczyć ochronę z zawartej umowy ubezpieczenia OCP, która jest dedykowania przewoźnikom uprawnionym

Fot. Pixabay

Przy zawieraniu ubezpieczenia należy bezwzględnie zwracać uwagę na wszystkie aspekty opisane powyżej. Należy też wiedzieć, że cena absolutnie nie jest miernikiem jakości ubezpieczenia – zwykle kojarzy się nie tylko z kiepskim ubezpieczeniem, ale też z kiepskim pośrednikiem ubezpieczeniowym, który w razie „W" umyje ręce i zostawi ubezpieczonego sam na sam z problemem.

Rady i wskazówki

1) Oceń swoją odpowiedzialność prawną i postaraj się, aby była ona jak najpełniej ubezpieczona.

2) Sprawdź dotychczasowego agenta ubezpieczeniowego – jemu może zależeć jedynie na prowizji, a nie na Twoim bezpieczeństwie.

3) Przy wyborze ubezpieczenia korzystaj z pomocy ekspertów – oni wiedzą, jaki wariant należy zastosować, aby ochrona była optymalna.

4) Nie traktuj polisy OCP jak niepotrzebny koszt i nie oszczędzaj na niej – polisa powinna chronić, a tania, kupowana jedynie dla sztuki nie poprawi Twojego bezpieczeństwa, a może znacznie zwiększyć koszty po szkodzie.

Jeżeli chcesz:

- ocenić przydatność swojego ubezpieczenia,
- zweryfikować otrzymaną ofertę lub
- uzyskać właściwy produkt,
- skontaktuj się z naszą kancelarią

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



Przewóz pod osłoną karnetu TIR realizuje się jednocześnie w systemie NCTS oraz na podstawie karnetu TIR, który podlega weryfikacji instytucji celnej i na którym nanosi się właściwe adnotacje i potwierdzenia

JAK PRAWIDŁOWO STOSOWAĆ UPROSZCZENIA W PROCEDURZE TIR W UNII EUROPEJSKIEJ?

Przy wysyłce towarów każda ze stron kontraktu handlowego powinna wziąć na siebie odpowiedzialność co do poszczególnych etapów ich transportu. Poczynając od instytucji nadawcy na liście przewozowym, poprzez stawienie się kierowcy w urzędzie otwarcia i zamknięcia procedury, aż po urząd celny przekroczenia granicy. Wszystkie elementy muszą być spójne i zachowywać ciągłość zdarzeń. W przeciwnym wypadku należy spodziewać się sankcji karnych o niedopełnienie obowiązków prawnych.

Do monitorowania operacji tranzytowych TIR w krajach Unii Europejskiej stosuje się Nowy Skomputeryzowany System Tranzytowy NCTS. Otwierając operację tranzytową TIR należy, obok przedstawienia karnetu TIR, przesłać elektroniczne zgłoszenie TIR do systemu NCTS.

> Możliwe jest udzielenie pozwolenia na stosowanie procedury uproszczonej przy otwarciu procedury TIR poza godzinami pracy urzędu celnego.

Przewóz pod osłoną karnetu TIR realizuje się jednocześnie w systemie NCTS oraz na podstawie karnetu TIR, który podlega weryfikacji instytucji celnej i na którym nanosi się właściwe adnotacje i potwierdzenia. Jedynym warunkiem braku zgłoszenia elektronicznego TIR i operacji TIR w NCTS jest procedura awaryjna (NCTS nie działa). Niestety, cały czas działamy dwutorowo – zarówno w papierowym Karnecie TIR jak i elektronicznym jego zgłoszeniu do systemu celnego. Jednak, według zapowiedzi Unijnego Kodeksu Celnego, po roku 2023 będziemy działali tylko w środowisku elektronicznym.

Zgodne z prawem postępowanie w obrocie towarowym daje możliwość ubiegania się o szereg uproszczeń w procesach przepływu towaru. Między innymi również w procedurze tranzytu. Nazywane są one uproszczonymi operacjami tranzytowymi.

Procedura uproszczona przy zakończeniu procedury TIR (upoważniony odbiorca)

Procedura ta polega na bezpośrednim dostarczeniu do odbiorcy towarów i dokumentów związanych z ich przewozem pod osłoną karnetu TIR. Upoważniony odbiorca nie może dokonywać żadnych adnotacji w karnecie TIR. Zobowiązany jest natomiast przekazać go do wskazanego urzędu przeznaczenia. Do zasto-

sowania tego uproszczenia należy posiadać podobny status w systemie NCTS i uzyskać pozwolenie organu celnego na uproszczenie. W tym celu trzeba złożyć pisemny wniosek do naczelnika urzędu celno-skarbowego właściwego miejscowo według miejsca zakończenia procedury TIR. Pozwolenia udziela się adresatowi przesyłki lub przedstawicielowi osoby, która systematycznie odbiera towary z karnetem TIR (na zasadzie przedstawicielstwa pośredniego). Pozwolenie jest bezterminowe, ale może zostać cofnięte, gdy wnioskodawca prowadzi działalność niezgodnie z prawem celnym i podatkowym. Do obowiązków osoby, która uzyskała pozwolenie należy prowadzenie ewidencji w sposób uzgodniony z instytucją celną oraz umożliwiający tej instytucji skuteczną kontrolę. Jest to zazwyczaj ewidencja magazynowa w formie elektronicznej. Pozwolenie na upoważnionego odbiorcę może być również wydane do dokonywania czynności poza godzinami pracy urzędu celno-skarbowego.

Procedura uproszczona przy otwieraniu procedury TIR (upoważniony nadawca)

Uproszczenie to polega na udzieleniu upoważnionemu nadawcy w procedurze TIR pozwolenia na samodzielne otwieranie procedury tranzytu TIR, bez przedstawiania towarów i karnetu TIR w urzędzie wyjścia, czyli zgłoszenia. Obejmuje ono zarówno samodzielne nakładanie zamknięć celnych w miejscu uznanym, określonym w pozwoleniu, jak również dokonywanie w karnecie TIR zapisów i przystawianie stempla „TIR – procedura uproszczona" (w polach przeznaczonych dla urzędu wyjścia). Data rozpoczęcia operacji TIR jest zgodna z datą zwolnienia zgłoszenia do tranzytu TIR w systemie NCTS. Możliwe jest udzielenie pozwolenia na stosowanie procedury uproszczonej przy otwarciu procedury TIR poza godzinami pracy urzędu celnego. Uproszczenie to jednak jest skierowane tylko do posiadacza karnetu (przewoźnika) lub jego przedstawiciela.

Odmianą tej procedury, która pozwala na samodzielne otwieranie operacji TIR także przez nadawcę wysyłki (eksportera) jest upoważniony nadawca TIR. Można ją zastosować wyłącznie wtedy, gdy ma miejsce pierwotne objęcie karnetem TIR (otwarcie procedury). Nie można jednak stosować jej w przypadkach kontynuacji już otwartej procedury, czyli:

- wtedy, gdy podmiot chce dokonać doładunku lub rozładunku (i procedura ma być kontynuowana);
- przy wjeździe na obszar celny UE (przejściowy urząd na granicy).

Pozwolenia przyznające status upoważnionego nadawcy w procedurze TIR wydaje się na pisemny wniosek złożony do NUCS właściwego ze względu na miejsce otwarcia procedury TIR.

> Odmianą procedury, która pozwala na samodzielne otwieranie operacji TIR także przez nadawcę wysyłki jest upoważniony nadawca TIR. Można ją zastosować wyłącznie wtedy, gdy ma miejsce pierwotne objęcie karnetem TIR. Nie można jednak stosować jej w przypadkach kontynuacji już otwartej procedury.



Fot. Volvo

W wywozie można uzyskać dodatkowe uprawnienia do samodzielnego zdejmowania i nakładania zamknięć celnych. Pozwoli to przedsiębiorcy doładowywać i przeładowywać towary objęte procedurą wywozu, także te przemieszczane na podstawie karnetu TIR

Pomocny status AEO

Do uzyskania takich przywilejów związanych z uproszczeniami, pomocne jest posiadanie statusu AEO. Status ten powoduje, że przedsiębiorca jest wiarygodny i rzetelny, czyli jednocześnie przyjmuje się, że spełnia warunki potrzebne do ubieganie się o wspomniane pozwolenia.

Jednocześnie w wywozie można uzyskać dodatkowe uprawnienia do samodzielnego zdejmowania i nakładania zamknięć celnych. Pozwoli to przedsiębiorcy doładowywać i przeładowywać towary objęte procedurą wywozu, także te przemieszczane na podstawie karnetu TIR. Nie będzie konieczne ich przedstawienie w urzędzie celnym. W praktyce oznacza to możliwość samodzielnej konsolidacji przesyłek zawierających towary celne.

dr Izabella Tymińska,
ekspert celny



Doktor Izabella Tymińska,
ekspert celny

Zajmuje się doradztwem z zakresu przepisów prawa celnego, importu i eksportu towarów i usług, analizą finansowo-ekonomiczną kontraktów międzynarodowych. Specjalizuje się w sprawach z tzw. „górnej półki trudności", zawiłych i nietypowych. Wieloletni pracownik Urzędu Celnego. Przez wiele lat pracowała dla firm logistycznych i spedycyjnych, gdzie piastowała m.in. funkcję członka zarządu. Jest wykładowcą na Akademii Sztuki Wojennej na Wydziale Zarządzania i Dowodzenia w Instytucie Logistyki w Warszawie. Wykładała w Szkole Wyższej w Warszawie ALMAMER, Wyższej Szkole Cła i Logistyki, a także na Uczelni Techniczno-Handlowej. Absolwentka Ekonomii, Logistyki, Stosunków Międzynarodowych, Zarządzania oraz Ekonomiki Obronności.

https://www.linkedin.com/in/dr-izabella-tymińska-ekspert-celny/
https://www.facebook.com/Ekspert.celny.Doradztwo.celne/

PKP POLSKIE LINIE KOLEJOWE S.A.

RAIL BALTICA
Łączy Polskę. **Łączy Europę**
www.rail-baltica.pl

Ełk zyska nowoczesną kolej

Lepszy dostęp do kolei w Ełku, wzrost poziomu bezpieczeństwa, poprawa komunikacji w mieście oraz sprawniejsze podróże na trasie Rail Baltica to planowane efekty inwestycji realizowanej przez PKP Polskie Linie Kolejowe S.A. Projekt o wartości prawie 587 mln zł netto dofinansowany jest z Funduszy Europejskich, z instrumentu finansowego CEF „Łącząc Europę".





Przystanek **Ełk Szyba Wschód**

Na stacji Ełk wszystkie trzy perony zostaną podwyższone i poszerzone. Osoby o ograniczonych możliwościach poruszania się łatwiej skorzystają z kolei. Na każdym z peronów będą windy. Dla osób niewidzących lub słabowidzących przewidziano ścieżki naprowadzające oraz oznaczenia w alfabecie Braille'a. Dojście do peronów ułatwi nowe przejście pod torami.

Zmieni się przystanek Ełk Szyba Wschód. Wybudowane zostaną dwa nowe, jednokrawędziowe perony o długości 200 m. Obiekty wyposażone zostaną w wiaty, ławki, poręcze do odpoczynku na stojąco i gabloty informacyjne. Przystanek będzie dostosowany do potrzeb osób o ograniczonych możliwościach poruszania się.

Stacja **Ełk**



Stacja **Ełk Towarowy**

Po zakończeniu inwestycji stacja Ełk Towarowy będzie mogła przyjmować pociągi o długości do 740 m. Wyższy poziom bezpieczeństwa w ruchu kolejowym zapewni lokalne centrum sterowania ruchem kolejowym.

W ramach prac planowana jest także m.in. wymiana ok. 45 km torów i sieci trakcyjnej oraz 118 rozjazdów. Większe bezpieczeństwo w ruchu kolejowym oraz drogowym zapewnią dwa nowe wiadukty kolejowe (nad ul. Towarową i ul. Kolejową), przebudowany wiadukt kolejowy nad ul. Suwalską oraz zmodernizowany most kolejowy nad rzeką Ełk.

Inwestycja w Ełku to pierwszy etap przebudowy trasy Białystok – Ełk, odcinka modernizowanej linii Rail Baltica w Polsce.

Korzyści z modernizacji linii kolejowej Rail Baltica

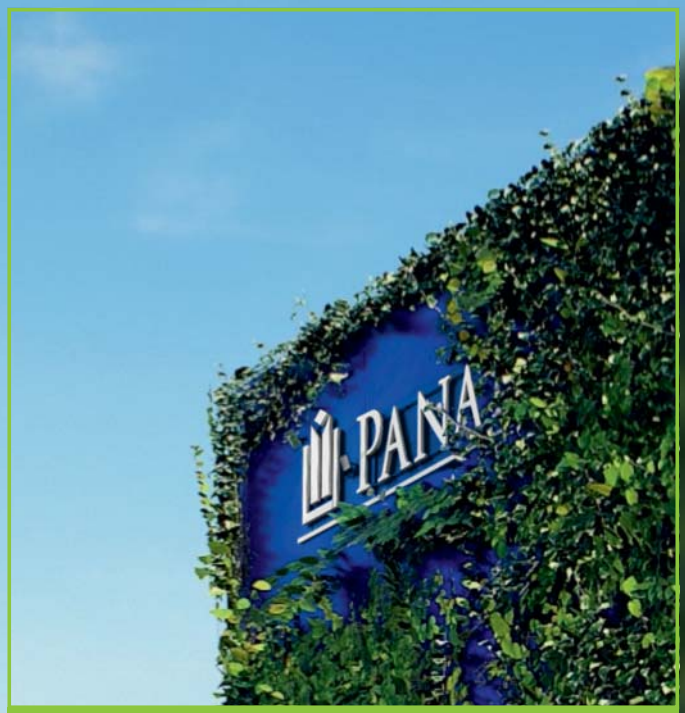
- **Wygodne**, dostępne przystanki dla osób o ograniczonych możliwościach poruszania się
- **Skrócenie** czasu podróży
- **Zwiększenie bezpieczeństwa** ruchu kolejowego i drogowego
- **Ekologiczna alternatywa** dla transportu drogowego
- **Zwiększenie roli kolei** w przewozach regionalnych, dalekobieżnych i międzynarodowych

Rzeczpospolita Polska

Dofinansowane przez Unię Europejską

Projekt „Prace na linii E 75 na odcinku Białystok – Suwałki – Trakiszki (granica państwa), etap I odcinek Białystok – Ełk" jest dofinansowany przez Unię Europejską z instrumentu CEF – „Łącząc Europę"

Wyłączną odpowiedzialność za treść publikacji ponosi jej autor. Unia Europejska nie odpowiada za ewentualne wykorzystanie informacji zawartych w takiej publikacji.



BREEAM®

SPRAWDŹ, JAK
ZMIENIAMY BRANŻĘ

Pierwszy deweloper, który ustanowił

BREEAM Excellent

jako standard dla inwestycji magazynowych

PANATTONI