Cena 9,90 zł (8% VAT)

ISSN 2081–5255

PAŹDZIERNIK 10/2021 (128)

TSL biznes

MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA



PRZY NASZEJ SKALI DZIAŁANIA BEZ NOWEGO SYSTEMU TMS BYŁOBY TRUDNIEJ

MARCIN MICHALAK

TEMATY NUMERU:

RYNEK POWIERZCHNI MAGAZYNOWYCH

NOWE ZADANIA STOJĄCE PRZED BRANŻĄ SPOŻYWCZĄ

ZWROT NADPŁACONEGO MAUT W NIEMCZECH STAJE SIĘ FAKTEM

ISSN 2081 5255

9 772081 525109 10

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


Poczta Polska
Korzystaj z palety naszych możliwości
Sprawdź na:
poczta-polska.pl/przesylkapaletowa
B2B
B2C
FTL
PTL
PL
EUR
atrakcyjne stawki
dogodne czasy dostaw
regularny serwis
Krajowa Przesyłka Paletowa
Międzynarodowa Przesyłka Paletowa
Magazynowanie
Teraz bezpośrednie połączenia na kierunkach:
Czechy
Słowacja
Litwa
Łotwa
Estonia
Sprawdź na: poczta-polska.pl/przesylkapaletowa



Na rok 2021 światowe gospodarki patrzyły z dużym optymizmem i prognozowały, że po okresie zastoju rozwój ekonomiczny nabierze tempa. Stało się jednak inaczej, przede wszystkim z powodu zakłóceń w łańcuchach dostaw. To sprawia, że brak jest nie tylko różnych podzespołów do urządzeń elektronicznych, ale i miedzi, litu czy sklejki. Te artykuły, sprowadzane z Chin, utknęły w portach kontenerowych, przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych i czekają na rozładowanie. Tylko w porcie w Savannah (trzeci największy w USA port kontenerowy) czeka niemal 80 tys. kontenerów, o połowę więcej niż zazwyczaj, a 700 porzuconych jest na brzegu rzeki. Według Sea-Intelligence, branżowej firmy badawczej z Danii, niemal 13% zdolności przewozowych morskiego transportu jest zamrożonych z powodu opóźnień. Aby umożliwić klientom kontrolę nad towarem, firmy tworzące platformy umożliwiające śledzenie łańcucha dostaw w swojej ofercie coraz częściej mają już programy dedykowane transportowi intermodalnemu i morskiemu.
Zatory na kontynencie amerykańskim powodują, że wiele gotowych do odprawy towarów czeka na swoją kolej już w Chinach i w innych krajach azjatyckich. Sprawiają też, że brak jest pustych jednostek, w które można zapakować cargo. Z tego powodu już wiele firm ograniczyło produkcję. Sytuacji nie poprawia fakt, że w chińskim mieście Ningbo kilka tygodni temu zamknięto potężny terminal kontenerowy, a z powodu przerw w dostawie energii elektrycznej wiele fabryk musi przerywać pracę.
Problemy odczuwa także Europa, w dużej części przemysł motoryzacyjny – dziś czas realizacji zamówienia nowej ciężarówki wynosić prawie rok. Nie wiele lepiej jest z samochodami osobowymi. Braki materiałowe sprawiają, że coraz więcej firm gromadzi zapasy, a coraz więcej producentów martwi się, czy świąteczny towar zostanie dostarczony do odbiorcy przed Bożym Narodzeniem. Eksperci ich nie pocieszają twierdząc, że kłopoty nie są przejściowe, a wielu z nich uważa, że łańcuch dostaw zostanie w końcu przerwany. Czyżby rozwiązaniem było przenoszenie produkcji bliżej odbiorcy? I

Elżbieta Haber,
z-ca redaktora naczelnego

W NUMERZE

W SKRÓCIE

W skrócie 5

LOGISTYKA

Szymon Szczepanik został powołany na członka zarządu Seifert Polska 9

Zrównoważony rozwój gwarantem sukcesu w biznesie 10

Nowa strategia FM Logistic „Powering 2030". Przede wszystkim omnichannel i zrównoważony rozwój . . . 12

Nowe zadania stojące przed branżą spożywczą 14

Brexit według ekspertów GEFCO. Branża TSL jest przygotowana, ale kolejne miesiące przyniosą zmiany 16

Sklepy stacjonarne zmieniają się w magazyny. 18

LOGISTYKA TECHNOLOGIA

Być na bieżąco z nowoczesnymi rozwiązaniami logistyki innowacyjnej . . . 19

Jedyna taka na świecie. Nowa, zabezpieczająca brama EFAFLEX 20

SYSTEMY IT

Przy naszej skali działania bez nowego systemu TMS byłoby trudniej 22

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWE

Rynek magazynowy na fali wzrostu. Najlepszy w historii wynik dla I półrocza . . 26

Sektor na pełnym gazie – bije rekordy popytu i podaży 32

Polska atrakcyjnym miejscem na europejskim rynku magazynowym . . . 33

Trendy rządzące podażą w nieruchomościach logistycznych 36

TRANSPORT DROGOWY

DKV CARD akceptowana jako metoda płatności za e-TOLL 38

Używane pojazdy ciężarowe są w cenie 39

TRANSPORT INTERMODALNY

Czas na kolej? 40

Lepszy wgląd w przesyłki intermodalne dzięki project44 42

Intermodal najbardziej perspektywiczną gałęzią transportu. 44

TRANSPORT WODNY

Terminal kontenerowy w Świnoujściu powstanie. Kwestia – w jakiej perspektywie! 46

FINANSOWANIE I UBEZPIECZENIA

Sprawdzony partner na każde czasy 48

PRAWO

Zwrot nadpłaconego MAUT w Niemczech staje się faktem 50

Zmiany w ustawie o transporcie drogowym nowym orężem dla kontrolujących. 52

TSLbiznes
MIESIĘCZNIK PROFESJONALISTÓW BRANŻY TRANSPORT-SPEDYCJA-LOGISTYKA

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

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

KMGmedia
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:
TSLbiznes Truck&Van SPOTKANIA TRANSPORTOWE

OBSERWUJ NASZE KANAŁY:
/TSLbiznes

POWRÓT NA ŚCIEŻKĘ WZROSTU

Rynek opon letnich do samochodów osobowych i dostawczych w okresie od stycznia do sierpnia 2021 r., w odniesieniu do analogicznego okresu roku ubiegłego, wzrósł w Europie o prawie 14%, a w Polsce o ponad 16%.

W kategorii opon zimowych wzrost w Europie wyniósł 12%, a w Polsce jest to 40%.

– *Zeszłoroczny spadek sprzedaży spowodowany pandemią COVID-19 był w Polsce mniejszy niż na rynkach dotkniętych największą stratą – dla opon osobowych na poziomie średniej europejskiej, dla opon ciężarowych spadki były natomiast mniej znaczące. W tym roku branża oponiarska jest w bardzo szybkim trendzie wzrostu, spowodowanym głównie popytem rynkowym. W Polsce ten wzrost jest jeszcze bardziej dynamiczny niż*



średnia dla krajów europejskich, szczególnie w kategorii opon zimowych – komentuje Dariusz Wójcik, dyrektor generalny Continental Opony Polska.

DOSTARCZAJĄ NOWY WIZERUNEK. GLS Z ODŚWIEŻONYM LOGO

Nowe logo, strona internetowa oraz wiodące hasło „Parcels to People". Grupa GLS, a wraz z nią GLS Poland wprowadza nową identyfikację wizualną marki.

Koncepcja odświeżenia aspektu graficznego marki zainspirowana jest sukcesami GLS, będąc jednocześnie wyrazem ambicji związanych z rozwojem firmy. – *W związku z szybko zmieniającymi się potrzebami klientów i rynkiem usług kurierskich, nadszedł czas, abyśmy i my się zmienili* – mówi Martin Seidenberg, CEO GLS Group. – *Zaktualizowana identyfikacja wizualna marki odzwierciedla charakter naszej pracy i nasze ambicje w sposób bardziej wyrazisty i innowacyjny. Jest dynamiczna, odważna, nowoczesna, sugestywna i osobista. Doskonale wyraża to, kim jesteśmy i kim będziemy* – dodaje.

Odświeżony branding podkreśla, że każda dostawa paczki jest indywidualnym procesem, w którym najważniejsi są ludzie. Odzwierciedla także cele, które stawia przed sobą GLS. Firma zamierza wzmocnić swoją pozycję lidera w zakresie usług transgranicznych, koncentrując



się na rozwoju usług B2C, przy jednoczesnym utrzymaniu silnej pozycji w sektorze B2B.

Oficjalny debiut nowej identyfikacji wizualnej marki nastąpił 4 października.



GO Direkt

PROSTA PŁATNOŚĆ OPŁATY DROGOWEJ
dla pojazdów powyżej 3,5 t

» **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.

go-maut.at/po/portalu-selfcare

DARMOWA DOSTAWA GO-BOX

AISFINAG

1 DRZEWO ZA 1 FLEXITANK

Hillebrand został partnerem Eden Reforestation Project i wspiera akcję odbudowy lasów namorzynowych i tworzenia miejsc pracy.



Hillebrand jest operatorem logistycznym, który do obsługi branży beverage wykorzystuje m.in. *flexitanki*. Jako ich producent przykłada dużą wagę do odzysku, ponownego wykorzystania i recyklingu (wszystkie firmowe *flexitanki* w 100-procentach nadają się do recyklingu), a jednocześnie, jako firma spedycyjna, stara się zminimalizować ślad węglowy związany z działalnością transportową, angażując się w akcje i projekty na rzecz ochrony klimatu. O rozpoczęciu współpracy z organizacją non-profit Eden zadecydowały wspólne wartości ukierunkowane na ochronę i odbudowę środowiska naturalnego. Realizujący projekty w 8 krajach Eden działa na rzecz walki z ubóstwem i odbudowy lasów, zatrudniając mieszkańców zalesianych terenów do sadzenia drzew.

W ramach projektu Eden Reforestation Project, za każdy wysłany przez Hillebrand *flexitank* zostanie posadzone jedno drzewo mangrowe w odbudowywanych lasach namorzynowych w Mozambiku. W ten sposób Hillebrand zrównoważy część emisji dwutlenku węgla, jaki powstaje na każdym etapie produkcji i recyklingu. Będzie też wspierał odbudowę i wzmocnienie ekosystemów wodnych (ok. 80% ładunków transportuje drogą morską). Przyczyni się również do zwiększenia dzikich połowów oraz ochrony siedlisk morskich i raf koralowych.

W ramach projektu zalesiania namorzynów w Mozambiku ma być zasadzonych łącznie 8,5 mln drzew. W ciągu jednego kwartału Hillebrand transportuje ładunki z wykorzystaniem średnio 55 tys. *flexitanków*, tzn. że rocznie przyczyni się do posadzenia ok. 220 tys. drzew mangrowych. Dzięki akcji powstaną też nowe miejsca pracy dla mieszkańców terenów, gdzie będą sadzone drzewa. To krok dla przerwania cyklu ubóstwa wśród społeczności lokalnych.

STANDARDY GS1 WSPIERAJĄ INTELIGENTNE PORTY

Wyzwaniem w digitalizacji środowiska portowego jest jego złożoność i wielość wymienianych informacji oraz dokumentów. Z pomocą przychodzą globalne standardy GS1.



Podsumowaniem dotychczasowych prac badawczo-rozwojowych, poświęconych możliwościom wykorzystania standardów GS1 w środowisku portowym jest Raport „Digitalizacja łańcuchów dostaw w środowisku portowym. Wyzwania i możliwości." Prace były prowadzone przez GS1 Polska we współpracy z Siecią Badawczą Łukasiewicz – Instytutem Logistyki i Magazynowania w latach 2018-2020. W raporcie zostały opisane wyniki prac koncepcyjnych i wdrożeń pilotażowych, które są odpowiedzią na wyzwania, przed jakimi staje środowisko portowe. Obejmują one zarówno realizowane projekty międzynarodowe jak i podjęte działania optymalizacyjne, potwierdzające korzyści związane z wdrażaniem standardów GS1 w digitalizacji procesów portowych, a także intermodalnych łańcuchów dostaw.

Raport podkreśla, że digitalizację procesów portowych wspiera wdrożenie obiegu dokumentów i danych między przewoźnikiem, operatorem intermodalnym a terminalem kontenerowym oraz obiegu awizacji miejsca kontenerowego. Wprowadzenie standardów identyfikacyjnych GS1 umożliwia szybkie uzyskanie interoperacyjności między systemami informatycznymi w całym łańcuchu dostaw. Zastosowanie tych standardów oraz komunikacyjnych ma szczególne znaczenie przy wymianie danych między środowiskami portowymi różnych krajów.

Pełna wersja raportu jest dostępna na:
https://cutt.ly/sEjh7YX

DEMATIC DLA GRUPY BENETTON

Dematic podpisał umowę z Grupą Benetton (stoi ona za takimi markami jak United Colors of Benetton i Sisley) na realizację rozwiązania automatyzacji kluczowych obiektów logistycznych we Włoszech.

Dzięki systemowi AutoStore™, w obiektach logistycznych Grupy Benetton w Villorba (TV) pod koniec 2022 r. zoptymalizowane zostaną pojemność magazynowa i przetwarzanie zamówień, a tym samym wzmocnieniu ulegnie kanał e-commerce.

Grupa Benetton dąży do tego, aby jej operacje kompletacji były bardziej wydajne, elastyczne i sprawniejsze za sprawą zmniejszenia wymaganej przestrzeni, skrócenia czasu kompletacji i wydłużenia okresu eksploatacji obiektów logistycznych. – *Grupa Benetton będzie w stanie osiągnąć swoje cele e-commerce przy minimalnym zużyciu energii i wysokim stopniu zabezpieczeń dzięki zastosowaniu skalowalnego rozwiązania obejmującego system AutoStore* – komentuje Rosario Filomena, kierownik ds. sprzedaży Dematic Italy.

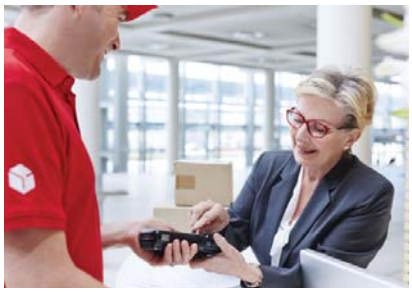
System zostanie wdrożony dla 60 tys. pojemników, a zamówienia będą odbierane



przez 53 roboty mobilne, które będą przemieszczać się nad regałami magazynowymi i obniżać się do nich, aby uzyskać dostęp do pojemników z żądanymi przedmiotami. Następnie roboty transportować będą przedmioty do jednego z 12 stanowisk kompletacyjnych, gdzie będą one grupowane w celu dalszego przetwarzania w produkcji.

BEZGOTÓWKOWO, CZYLI BEZPIECZNIEJ

Badanie Grupy EVO Payments wykazało, że 43% Europejczyków zaczęło częściej płacić bezgotówkowo z obawy przed koronawirusem. Tendencję tę potwierdziło Adyen Retail Report.



44% polskich konsumentów preferujących gotówkę przeszło na płatności bezdotykowe i portfele elektroniczne. Mimo że dokonywanie płatności za e-zakupy przelewem w momencie składania zamówienia jest wygodne i bezpieczne, wielu konsumentów ceni możliwość uregulowania należności po otrzymaniu paczki. Taka forma płatności zabezpiecza przed potencjalnymi oszustami, czyli fałszywymi platformami pobierającymi opłatę za nieistniejący produkt. Jak wskazał raport Grupy EVO Payments, 20% polskich respondentów zamierza korzystać z płatności kartą podczas zakupów online częściej niż przed pandemią. 13% badanych deklaruje częstsze płatności telefonem na terminalu przy odbiorze. Konsumenci coraz chętniej korzystają też z możliwości opłacenia zamówienia w punkcie nadań i odbiorów.

– *Trend związany ze zwiększonym zainteresowaniem płatnościami bezgotówkowymi stawia wyzwanie przed firmami z branży kurierskiej, które muszą być gotowe na przyjmowanie płatności elektronicznych na terminalu u kuriera. DPD Polska była pierwszą firmą na rynku, która wprowadziła taką możliwość do swojej oferty i jeśli tylko sklep internetowy uruchomi tę opcję,odbiorcy mogą z niej korzystać* – komentuje Rafał Nawłoka, prezes zarządu DPD Polska.

NOWE SPOSOBY NA ROZWÓJ LOGISTYKI

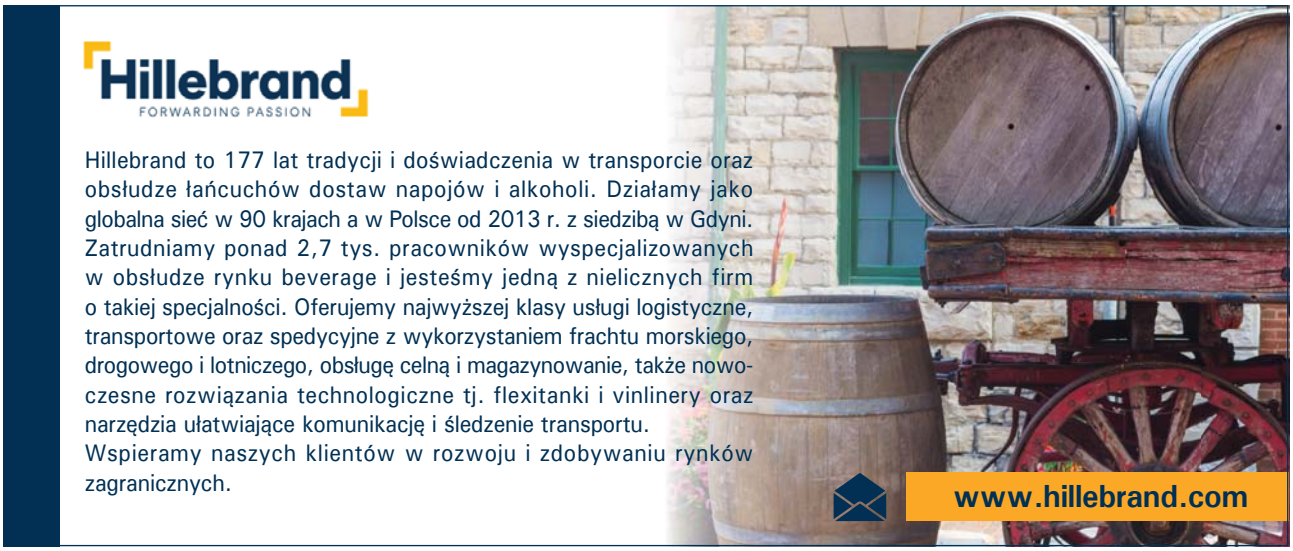
DB Schenker uruchomił Schenker Ventures – jednostkę, która będzie stymulować innowacje w logistyce poprzez udzielanie wsparcia i współpracę z przedsiębiorcami i założycielami.



Schenker Ventures będzie nawiązywać do dotychczasowej działalności i inwestycji podejmowanych przez DB Schenker. Wesprze założycieli i start-upy kapitałem, wiedzą branżową i aktywami. Będzie też współpracować z twórcą przedsięwzięć wysokiego ryzyka – MVP Factory w celu realizacji *studia venture* i opierać się nad dwóch fundamentach.

Pierwszy z nich stanowi strukturę wszystkich działań z zakresu kapitału wysokiego ryzyka, prowadzonych przez firmę DB Schenker i będzie pełnić funkcję długoterminowego inwestora skupiającego się na start-up'ach serii B+ w różnych dziedzinach logistyki i zarządzaniu łańcuchem dostaw. Nacisk kładziony jest na rozwój i projektowanie nowych modeli biznesowych, ukierunkowanych na koncepcje cyfrowe oparte na najnowszych technologiach i zorientowanych na zrównoważony rozwój.

Drugi filar to *studio venture*, które założono przy pomocy spółki MVP Factory z siedzibą w Berlinie. Ma na celu wprowadzenie nowego sposobu budowania przedsięwzięć w logistyce. Umożliwi nieprzeciętnym przedsiębiorcom zakładanie firm logistycznych nowej generacji, napędzając transformację branży. Każda firma będzie się opierać na własnych pomysłach lub na istniejących koncepcjach stworzonych wspólnie przez Schenker Ventures i MVP Factory. Za pośrednictwem studia wybrani założyciele otrzymają zasoby potrzebne do uruchomienia mających odnieść sukces firm, w tym kapitał, doradztwo i wiedzę specjalistyczną.



ZDECYDUJ, KTO NAJLEPIEJ CYFRYZUJE PROCESY!

Wystartowała trzecia edycja konkursu Kod Innowacji GS1 Polska. W tym roku z sieciami handlowymi i producentami rywalizują przedstawiciele e-commerce oraz dystrybutor gazu i Federacja Polskich Banków Żywności.

Nagroda konkursu Kod Innowacji przyznawana jest przez niezależne Jury firmom lub instytucjom, które skutecznie wdrożyły globalne standardy GS1. W konkursie przyznaje się również nagrodę publiczności. Swój głos na najlepsze wdrożenie mogą oddać internauci.

– *Tegoroczna edycja konkursu potwierdza, że pandemia przyspieszyła wdrażanie cyfrowych rozwiązań w firmach. Coraz częściej też jedną z przyczyn digitalizacji procesów jest zrównoważony rozwój – potrzeba oszczędności surowców naturalnych lub walka z marnowaniem żywności* – komentuje Marta Szymborska, menedżer ds. komunikacji i CSR w GS1 Polska.



W tej edycji bierze udział 9 uczestników. Do rywalizacji konkursowej zgłosiło się Netto, które we współpracy z Federacją Polskich Banków Żywności wykorzystuje rozwiązanie EPCIS. Sieć handlowa Makro Cash and Carry oraz firma Grupa Żywiec zgłosiły wdrożenie elektronicznego komunikatu awiza dostawy.

W konkursie startuje również Polska Spółka Gazownictwa, która prezentuje korzyści płynące z wdrożenia GSRN (Globalnego Numeru Relacji Usługowej). Rozwiązanie to identyfikuje wszystkie punkty wyjścia z systemu dystrybucyjnego, tzw. PDG (Punkt Dostawy Gazu) lub PoD (Point of Delivery), dzięki czemu można m.in. zdalnie odczytywać stan liczników gazowych.

O nagrodę rywalizują też przedstawiciele e-commerce. Firma Omnipack, świadcząca kompleksowe usługi *fulfilment* sklepom internetowym, zgłosiła wdrożenie standardowej etykiety logistycznej GS1. Allegro zaimplementowało numer GTIN, który wykorzystuje do jednoznacznej identyfikacji produktów sprzedawanych na allegro.pl w kilku tysiącach kategorii produktowych.

Sklep internetowy Krateczka startuje w konkursie za sprawą korzystania z numeru GTIN na platformach sprzedażowych, m.in. Amazon i eMAG. Firma Lider Hurt zgłosiła wykorzystanie kodów kreskowych w systemie WMS.

Link do głosowania konkursowego dla internautów: https://cutt.ly/uE4OU2K

PIERWSZY TAKI SORTER W POLSCE

Firma Frigo Logistics, uruchomiła w centrum dystrybucyjnym w Radomsku sorter do kompletacji produktów głęboko mrożonych.



To pierwsze tak zaawansowane technologicznie rozwiązanie z zakresu automatyki magazynowej na polskim rynku, pozwalające na kompletację w temperaturze –20 st. C. Sorter powstał w nowo wybudowanej hali o powierzchni 2 tys. m^2. Inwestycja znacząco usprawni proces kompletacji dla klientów, w szczególności sieci handlowych Carrefour i Auchan, obsługiwanych w modelu *cross-dock* (bez magazynowania). Produkty dostarczane do magazynu są sortowane do poszczególnych sklepów i dystrybuowane do nich tego samego dnia.

Układ sortowania działa w oparciu o zaawansowane rozwiązania technologiczne. System identyfikacji produktów pozwala na właściwy odczyt kodu kreskowego umieszczonego w dowolnym miejscu na pięciu płaszczyznach kartonów będących w ruchu. Zastosowane rozwiązanie *pick by light* daje możliwość obsługi kilku sklepów z jednej zsuwni. Wydajność produkcyjna instalacji to sortowanie 2,5 tys. kartonów na godzinę. Obsługa sortera jest intuicyjna i bezpieczna dla operatorów.

Z POLSKI DO TANZANII

154 elementów platformy wiertniczej o wadze ponad 2 tys. ton przetransportowała z Gdańska na afrykańską wyspę Songo Songo, położoną u wybrzeży Tanzanii, firma CEVA Logistics.

Ten duży transport ponadnormatywny dla przemysłu ciężkiego CEVA Logistics wykonała na zlecenie europejskiej firmy z sektora wierceń lądowych Exalo Drilling (grupa PGNiG). Operator zarządzał całym procesem dostawy platformy wiertniczej od producentów do klienta w Tanzanii z wykorzystaniem frachtu morskiego. Wcześniej wyczarterował statek do przewozu 154 elementów platformy wiertniczej, w tym wiertni i części konstrukcji. Łączna waga całego ładunku wyniosła ponad 2 tys. ton, a objętość 9 tys. metrów sześciennych.

Urządzenia zostały przetransportowane z różnych zakładów produkcyjnych w Polsce, Chorwacji i Holandii do portu w Gdańsku. Cały proces konsolidacji trwał kilka tygodni i wymagał precyzyjnego zaplanowania oraz koordynacji na każdym etapie transportu. W gdańskim porcie elementy konstrukcji platformy, z wykorzystaniem



specjalistycznego sprzętu dźwigowego, zostały załadowane na pokład statku Zdaniem Mariusza Rutowicza, dyrektora działu Project Logistics CEVA w Europie Wschodniej, była to jedna z najbardziej złożonych dostaw ładunków ciężkich, jaką firma zrealizowała w ostatnim czasie.



SZYMON SZCZEPANIK ZOSTAŁ POWOŁANY NA CZŁONKA ZARZĄDU SEIFERT POLSKA

Odtąd, wraz z prezesem Seifert Polska Janem Brachmannem, stanowić będzie główny trzon zarządu firmy.

Szymon Szczepanik (34 lata) dorastał w Bremen, gdzie ukończył studia w Hochschule Bremen na kierunku International Degree Shipping and Chartering oraz Szkołę Europejską SII Utbremen w zakresie kompetencji handlowca. Również w Niemczech rozpoczynał swoją karierę i zdobywał doświadczenia zawodowe w sektorze logistycznym w międzynarodowych firmach z branży motoryzacyjnej i handlowej.

Po odbyciu zasadniczej służby wojskowej w 4. pułku telekomunikacyjnym „1" w Rotenburg Wümme, w latach 2011 i 2012 przyjechał do Polski, na staż w dziale transportu firmy transportowo-logistycznej w Katowicach.

JAK NOWO POWOŁANY CZŁONEK ZARZĄDU SEIFERT POLSKA OCENIA POTRZEBY MAGAZYNOWE I ROZWÓJ LOGISTYKI PO DOŚWIADCZENIACH COVIDOWYCH?



Logistyka otrzymała wyraźny sygnał do kumulowania i skracania dystansów, wprost odwrotnie aniżeli społeczeństwo. W efekcie, obecnie przewagę rynkową zyskują te firmy, które realizują politykę SAFETY STOCK. Na wzór zatem przedcovidowego standardu JUST IN TIME, Seifert Polska wspiera swoich aktualnych i potencjalnych klientów dodatkowym rozwiązaniem JUST IN STOCK, w formie buforowania i tworzenia w kraju zapasów surowców oraz półproduktów, pochodzących głównie z Azji.

Prowadzimy ponadto rozmowy na temat obsługi logistycznej w Polsce firm, które w związku z kosztami i opóźnieniami transportu morskiego idą o krok dalej, w kierunku „nearshoringu", czyli racjonalizacji produkcji w Europie Zachodniej, w tym w Polsce, z bezpiecznym, bliskim logistycznie dostępem do swojego podstawowego, europejskiego rynku zbytu.

SEIFERT LOGISTICS GROUP I SEIFERT POLSKA

Historia Grupy Seifert jest wzorcowym przykładem rozwoju. Założona w roku 1947 firma po dziś dzień jest przedsiębiorstwem rodzinnym z siedzibą w Ulm. Z lokalnego lidera rynku transportowego wyrosła do poziomu operatora logistycznego działającego na arenie międzynarodowej.

Zatrudnia obecnie ponad 2 tys. pracowników w 40 lokalizacjach w Europie, gdzie realizuje innowacyjne rozwiązania logistyczne dla branży motoryzacyjnej, chemicznej, dóbr konsumpcyjnych, papierniczej, materiałów budowlanych i farmaceutycznej.

Seifert Polska, będąca częścią Grupy Seifert Logistics, została założona w 1999 r. i od lat należy do grona Top 500 Największych Firm Logistycznych w Polsce*. Dostarcza zarówno krajowych jak i międzynarodowych usług spedycyjnych oraz szerokiego zakresu usług logistyki kontraktowej dla ważnych branż gospodarki.

Wzorem polityki prowadzonej przez całą Grupę Seifert, szerokie portfolio jako efekt dywersyfikacji, stanowi solidny fundament specjalizującej się w sektorze logistyki kontraktowej dla branży automotive Seifert Polska.

* zgodnie z badaniami prowadzonych ciągle od 2004 r. przez agencję badań rynkowych Data Group Consulting. W najnowszym raporcie z 2021 r. Seifert Polska uplasowano o 100 pozycji wyżej w porównaniu z rokiem poprzednim, co obrazuje kondycję firmy na tle konkurencji.

Od 2013 r. związał się z Seifert Polska, gdzie początkowo pełnił funkcję asystenta zarządu i kolejno projekt menagera. W 2017 stanął na czele działu logistyki jako dyrektor logistyki Seifert Polska, która jest spółką-córką międzynarodowej Grupy Logistycznej Seifert.

W roku 2020 został powołany na stanowisko prokurenta Seifert Automotive Polska, odpowiedzialnej za obsługę logistyczną fabryki silników i baterii niemieckiego producenta samochodów w Jaworze – projektu, który koordynował i z którym związany był od samego początku – od fazy przetargowej.

– *Otwarty, doświadczony i wielozadaniowy Szczepanik to cenne wsparcie i ogromny atut Zarządu Seifert Polska* – podsumowuje Jan Brachmann.



W 2019 r. firma przyjęła strategię zrównoważonego rozwoju, która opiera się na trzech filarach: środowisko, społeczna odpowiedzialność i ład korporacyjny

ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ GWARANTEM SUKCESU W BIZNESIE

W dzisiejszych czasach każda firma na rynku, która zamierza odnieść długofalowy sukces, nie może zapominać o jednym z jego najważniejszych wyznaczników, jakim jest strategiczne podejście do zrównoważonego rozwoju. Grupie Raben idea ta towarzyszy już ponad dekadę. W tym roku firma podpisała pierwszą pięcioletnią umowę kredytową powiązaną ze zrównoważonym rozwojem oraz siedmioletni kontrakt na zakup zielonej energii. A to tylko kilka przykładów działań, które przybliżają firmę do osiągnięcia wyznaczonych w tym zakresie celów.

Ambicja ciągłego rozwoju wpisana jest w strategię każdej firmy. Jednak trzeba mieć na uwadze, że rozwijanie działalności biznesowej opartej na dotychczasowych paradygmatach przeważnie oznacza zwiększenie wpływu (zazwyczaj negatywnego) na otoczenie. W tych okolicznościach prowadzenie biznesu w duchu zrównoważonego rozwoju staje się wręcz koniecznością. Wymóg ten stawia przedsiębiorstwom nie tylko planeta, cierpiąca z powodu zmian klimatycznych i kurczących się zasobów, ale także szerokie grono interesariuszy: społeczności lokalnych, partnerów oraz klientów.

Takie podejście jest szczególnie bliskie Grupie Raben, która jako firma rodzinna jest świadoma spoczywającej na niej odpowiedzialności. Dlatego troszczy się nie tylko o swoich pracowników, tu i teraz, ale także o przyszłe pokolenia, chcąc zapewnić im dostęp do tego, czym cieszymy się dzisiaj. Z myślą o tym w 2019 r. firma przyjęła strategię zrównoważonego rozwoju, która opiera się na trzech filarach: środowisko, społeczna odpowiedzialność i ład korporacyjny. Dla Grupy Raben to swoista mapa drogowa dotycząca zrównoważonego rozwoju, wyznaczająca kierunki, w których należy podążać oraz cele, które należy osiągnąć. Z kolei raport zrównoważonego rozwoju to w tym rozumieniu niejako dziennik podróży – zapis postępów w poszczególnych dziedzinach, pomocny samej firmie w procesie doskonalenia, będący również sprawozdaniem dla interesariuszy.

Drive do mierzenia i raportowania

– Wierzę, że aby cokolwiek poprawić, najpierw trzeba to zmierzyć – tak jak mierzymy na przykład emisje CO_2 w naszych codziennych operacjach transportowych i magazynowych. Jest to podstawa do dalszych działań: wyznaczania celów, a następnie ich realizacji i optymalizacji w ramach normalnej działalności operacyjnej. Rzetelne raportowanie to zawsze pierwszy krok. Pierwszy Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy również jest narzędziem, które do tego służy – mówi Ewald Raben, CEO Grupy Raben.

„Drive do zrównoważonego rozwoju" to już siódmy raport opublikowany przez Raben, jednak od poprzednich różni się założeniami i zawartością. W sposób obszerny i szczegółowy prezentuje zagadnienie zrównoważonego rozwoju w firmie (nie CSR jak dotychczas) ujęte w określone strategią bloki tematyczne: ład korporacyjny, wpływ społeczny, środowiskowy, a dodatkowo ekonomiczny. Poprzez działania podejmowane w ramach wspomnianych obszarów Raben ma wkład w realizację wybranych celów zrównoważonego rozwoju ONZ: (3) Dobre zdrowie i jakość życia, (8) Wzrost gospodarczy i godna praca, (9) Innowacyjność, przemysł, infrastruktura, (12) Odpowiedzialna konsumpcja i produkcja, (13) Działania w dziedzinie klimatu oraz (17) Partnerstwa na rzecz celów.

Sprawozdanie obejmuje praktycznie całą Grupę Raben w 13 krajach (rynek polski, niemiecki czeski odpowiadają aż za 85% działalności pod względem przychodów, liczby pracowników czy przesyłek) i zawiera informacje i dane dotyczące

ponad 30 wskaźników tematycznych. Stanowi odpowiedź na potrzeby zgłoszone przez ponad 1000 interesariuszy, sformułowane w ramach dialogu społecznego.

Zrównoważony rozwój przypieczętowany przez siedem banków

O tym, jak duże znaczenie dla firmy ma zrównoważony rozwój, świadczy nie tylko wspomniana strategia, raport czy też specjalny komitet decyzyjny, na którego czele stoi sam prezes Ewald Raben, ale

Grupa podpisała pięcioletnią umowę kredytową powiązaną ze zrównoważonym rozwojem na kwotę 225 mln euro, w której wzięło udział 7 instytucji finansowych. To jeden z pierwszych konsorcjalnych kredytów SLL w europejskiej branży logistycznej i druga transakcja w Polsce.

też ostatnie przedsięwzięcie Raben z zakresu finansów. Grupa podpisała pięcioletnią umowę kredytową powiązaną ze zrównoważonym rozwojem (Sustainability Linked Loan – SLL) na kwotę 225 mln euro, w której wzięło udział siedem instytucji finansowych. To jeden z pierwszych konsorcjalnych kredytów SLL w europejskiej branży logistycznej oraz druga tego typu transakcja w Polsce. Pomoże Grupie Raben dążyć do wyznaczonych w ramach strategii zrównoważonego rozwoju celów, takich jak zmniejszenie intensywności emisji CO_2 w całej działalności, równe szanse dla kobiet i ich obecność na stanowiskach kierowniczych oraz inne z zakresu etyki, zarządzania ryzykiem czy wsparcia lokalnej społeczności.

Od śladu węglowego do zielonego kontraktu

W raporcie „Drive do zrównoważonego rozwoju" najwięcej miejsca poświęcono zagadnieniu wpływu firmy na środowisko, co nie dziwi, zważywszy na fakt, że Raben działa w branży odpowiedzialnej za ok. 15% światowej emisji CO_2. Aby ustalić punkt wyjścia dla zmian, operator przeanalizował trzy zakresy powstawania śladu węglowego w ramach swojej działalności. Dążąc do ograniczenia tego niekorzystnego zjawiska, Grupa stawia na nowoczesną flotę (pojazdy spełniające normy Euro 5 i 6), rozwiązania związane z infrastrukturą (energooszczędne magazyny, w planach obiekt zeroemisyjny) i organizacją transportu (odpowiednie wypełnianie ciężarówek, planowanie tras, zmniejszanie liczby pustych przebiegów), wreszcie narzędzia wykorzystujące nowoczesne technologie i oprogramowanie (Smartour, kalkulator CO_2).

Do redukcji emisji może znacząco przyczynić się podpisany niedawno przez Grupę Raben siedmioletni kontrakt z PGE Obrót na zakup zielonej energii (Purchase Power Agreement). Do 2022 r. firma ma zakontraktowaną energię ze źródeł odnawialnych, więc już teraz może zmniejszać swój ślad węglowy. Natomiast na mocy wspomnianej umowy, począwszy od 2023 roku, Raben w Polsce będzie korzystać w 100 procentach z zeroemisyjnej energii. Zostaną wybudowane dedykowane farmy fotowoltaiczne, które zaspokoją potrzeby operatora logistycznego. Oznacza to, że za sprawą Grupy Raben na mapie Polski pojawią się kolejne miejsca wytwarzające zieloną energię.



Operator zaprosił internautów do uczestnictwa w obchodach 90-lecia swojego istnienia poprzez wsparcie dla miejsc zaprezentowanych podczas jubileuszowej trasy ECO2WAY, które doświadczyły nadmiernej ingerencji człowieka

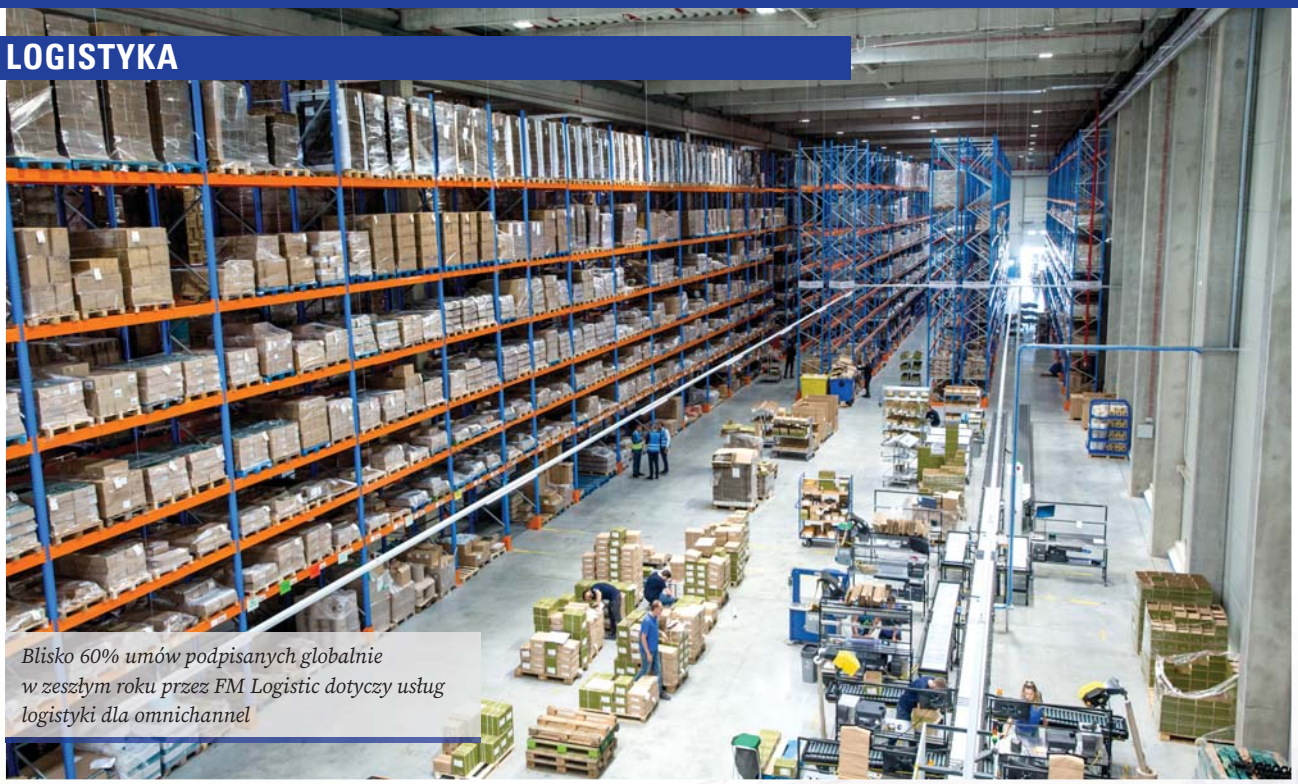
Razem możemy więcej

– Grupa Raben chce być nie tylko aktywnym uczestnikiem, ale i motorem zmian dla obecnych oraz przyszłych pokoleń. Pragniemy dawać przykład dla pozostałych organizacji z naszego sektora, aby czynnie włączyły się do walki o lepsze jutro – dodaje Ewelina Jabłońska-Gryżenia, Head of Sustainability, Raben Group.

Doskonałą ilustracją takiego podejścia jest najnowsza inicjatywa Grupy Raben. Operator, który w tym roku świętuje 90-lecie działalności, zaprosił internautów do uczestnictwa w obchodach w nietypowy sposób – poprzez wsparcie dla miejsc zaprezentowanych podczas jubileuszowej trasy ECO2WAY, które doświadczyły nadmiernej ingerencji człowieka. Można głosować na jeden z trzech ekoprojektów: ratunek dla 10 tys. nietoperzy w Niemczech, oczyszczanie włoskich plaż za pomocą podwodnego drona, albo stworzenie oazy dla bocianów białych w Czechach. Głosowanie trwa od 30 września do 30 listopada br. na stronie www.raben-group.com. Projekt, który uzyska największą liczbę głosów, otrzyma dofinansowanie od Grupy Raben; dzięki temu planeta złapie nieco oddechu, a następne pokolenia zyskają szansę obcowania z naturą. W tym miejscu warto wspomnieć, że już tej jesieni w Polsce Raben pomoże dodatkowo przyrodzie: we współpracy z Fundacją Aeris Futuro w Parku Narodowym Gór Stołowych posadzi 10 tys. drzew. Firma prowadzi akcje nasadzeń już od wielu lat, do tej pory łącznie wraz z Fundacją posadziła już niemal 30 tys. drzew w całej Polsce.

Z taką filozofią i zapleczem Raben odważnie patrzy w przyszłość. *– Jestem przekonany, że zarówno rynek, jak i świadomość będą ewoluować w ciągu najbliższych 3-5 lat, a klienci zwrócą się w stronę firm, które stawiają zrównoważony rozwój w centrum swoich działań. Myśląc o nadchodzących latach, nie widzę żadnych szczególnych wyzwań, tylko pewne cele, które przyspieszą zrównoważony rozwój Grupy w ramach praktycznie dostępnej technologii. Są one równie ważne jak nasze cele biznesowe i musimy działać w sposób zdyscyplinowany, aby je skutecznie realizować* – podsumowuje Ewald Raben.

MM



Blisko 60% umów podpisanych globalnie w zeszłym roku przez FM Logistic dotyczy usług logistyki dla omnichannel

NOWA STRATEGIA FM LOGISTIC „POWERING 2030"

PRZEDE WSZYSTKIM OMNICHANNEL I ZRÓWNOWAŻONY ROZWÓJ

Nowe plany na najbliższe 10 lat, podczas konferencji prasowej, przedstawił FM Logistic. Do 2030 r. chce dwukrotnie zwiększyć całościowe przychody do 3 mld euro. Główne filary realizacji strategii to: zrównoważony rozwój, relacje z klientami omnichannel, transport i logistyka miejska. Firma zamierza również osiągnąć globalnie 4% EBIT, w porównaniu do 2,8% w poprzednim roku finansowym.

– „Powering 2030" to kompleksowa strategia, która przyczyni się do dalszego wzrostu rentowności FM Logistic. W czasach gwałtownych zmian naszym priorytetem jest pomóc klientom budować zrównoważone wielokanałowe łańcuchy dostaw. Dlatego też 9-letni plan stawia w centrum naszej uwagi takie działania jak relacje z klientem i zrównoważony rozwój. Będziemy również kontynuować poszukiwania rozwiązań związanych z ochroną środowiska, na przykład poprzez otwarcie zielonych stacji wodorowych na niektórych naszych platformach logistycznych – twierdzi Jean-Christophe Machet, CEO FM Logistic.

Warto dodać, że firma już teraz czyni postępy we wdrażaniu strategii „Powering 2030", odnotowując 11-procentowy wzrost przychodów r/r w pierwszej połowie roku finansowego (kwiecień-wrzesień 2021) na świecie.

> FM Logistic już teraz czyni postępy we wdrażaniu strategii „Powering 2030", odnotowując 11-procentowy wzrost przychodów r/r w pierwszej połowie roku finansowego (kwiecień-wrzesień 2021 r.) na świecie.

Dla omnichannel

Blisko 60% umów podpisanych globalnie w zeszłym roku przez FM Logistic dotyczy usług logistyki dla omnichannel. Dla przykładu, operator zawarł umowę z wiodącą siecią sklepów z karmą dla zwierząt na zarządzanie łańcuchem omnichannel obejmującym dostawy do konsumentów w Niemczech, Francji i Polsce. Umowa dotyczy magazynowania, konfekcjonowania produktów i realizację zamówień e-commerce.

Transport i logistyka miejska

Transport stanowi 36% przychodów FM Logistic na świecie, z czego niemal 45% w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Firma planuje dalej wzmacniać swoją sieć transportową za pomocą sieci *cross-docków* w Polsce i Rosji. Operator pracuje również nad optymalizacją procesów zarządzania dostawami dzięki nowym kontraktom z dostawcami oprogramowania, takimi jak Urbantz we Francji i Innoship w Rumunii.

We Francji, czyli na swoim największym rynku, FM Logistic chce osiągnąć do 2023 r. 66-procentowy wzrost przychodów w segmencie logistyki miejskiej. Jednocześnie zamierza rozwijać projekt oraz usługę dostaw ostatniej mili we Francji, Hiszpanii, Włoszech i Rosji.

Dynamiczny wzrost w Europie Centralnej

W Europie Centralnej FM Logistic rozszerzyło współpracę z międzynarodowym producentem kosmetyków. Od września br. świadczy usługi logistyczne z zakresu omnichannel realizując zamówienia dla odbiorców marki w Polsce i na Węgrzech, zarówno w kanale B2B do sklepów, jak i B2C bezpośrednio do klienta końcowego. Z początkiem października dwukrotnie, do 60 tys. m², zwiększył swoją powierzchnię magazyn w Lovosicach na terenie Czech, gdzie obsługuje kanał e-commerce na rynek niemiecki i austriacki dla dużego klienta z sektora DIY.

W obszarze logistyki dla omnichannel lokalnie firma planuje też dalsze inwestycje w wielkopowierzchniowe magazyny multiklienckie. W regionie Europy Centralnej FM Logistic otworzy niebawem nowe centrum logistyczne w Wiskitkach, 40 km na zachód od Warszawy, w pobliżu przyszłego lotniska i międzykontynentalnego hubu CPK. Jeszcze w tym roku zakończy się też rozbudowa platformy logistycznej w Błoniu, gdzie prowadzone są operacje dla sektora farmaceutycznego. Operator intensywnie rozwija się też na Śląsku, gdzie obok rozbudowy obiektu w Będzinie podjął decyzję o powiększeniu obiektu w Olszowej, przy autostradzie A4. Dodatkowo w planach jest uruchomienie operacji w Lędzinach (południowy Śląsk) oraz nowa lokalizacja w Głogowie, odpowiadająca na zapotrzebowanie obsługi rynku niemieckiego.

Zrównoważony rozwój

Jednym z głównych filarów realizacji strategii FM Logistic jest rozwój zrównoważonych wielokanałowych łańcuchów dostaw. Działania z tego zakresu firma określa mianem „Supply Change". Koncentrują się one na trzech obszarach: dbałości o pracowników i środowisko naturalne oraz na efektywnych ekologicznie usługach.

FM LOGISTIC CENTRAL EUROPE

- Część Grupy FM, która została założona we Francji, a dzisiaj jest obecna na 3 kontynentach, w 14 krajach na świecie.
- Działa w 4 krajach: w Polsce, Czechach, na Słowacji i na Węgrzech.
- Posiada 17 platform logistycznych, 30 magazynów przeładunkowych i zatrudnia ponad 5 tys. pracowników.
- Dysponuje ponad 750 tys. m² powierzchni magazynowej tworząc ponad 1 mln miejsc paletowych, a także flotą ok. 2 500 pojazdów.
- Oferuje usługi związane z magazynowaniem, składowaniem, co-manufacturingiem, co-packingiem oraz transportem i dystrybucją towarów.
- W ostatnich latach uwaga organizacji jest skoncentrowana na kompleksowych rozwiązaniach dla łańcucha dostaw wspierających klientów we wdrażaniu ich strategii omnichannel.

Przykładem inicjatywy z pierwszego obszaru jest seryjna produkcja Ergoskel, egzoszkieletu zaprojektowanego i opatentowanego przez FM Logistic, Uniwersytet Technologiczny w Compiègne (UTC) oraz francuski start-up Hublex, w 2019 r. Rozpoczęcie sprzedaży planowane jest na 2022 r. FM Logistic chce wyposażyć w egzoszkielet 100 pracowników magazynowych do grudnia 2021 r. i kolejnych pracowników do końca przyszłego roku.



Transport stanowi 36% przychodów FM Logistic na świecie, z czego niemal 45% w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Firma planuje dalej wzmacniać swoją sieć transportową za pomocą sieci cross-docków w Polsce i Rosji

Lokalnie, w Polsce, w ramach współpracy z firmą Soter Analytics operator testuje urządzenie Soter typu Clip & Go, które prowadzi analizy ergometryczne i w konsekwencji pomaga pracownikom operacyjnym utrzymywać prawidłową pozycję podczas pracy.

W obszarze ochrony środowiska FM Logistic dąży do osiągnięcia neutralności węglowej swoich magazynów do 2030 r. Już tej jesieni w Hiszpanii rusza projekt, w ramach którego zostanie uruchomiona stacja wodorowa w magazynie FM Logistic w pobliżu Madrytu, wytwarzająca wodór w procesie elektrolizy z energii pozyskiwanej z paneli fotowoltaicznych. Równolegle we Francji operator nawiązał współpracę z firmą energetyczną Bouygues Energies et Services w celu uruchomienia kolejnego elektrolizera. W obu przypadkach wytworzony zielony wodór służył będzie do zasilania przystosowanych wózków widłowych, a także pozwoli na pierwsze testy i wdrożenia wykorzystywania tego zielonego paliwa do zasilania wodorowych samochodów ciężarowych.

Zielony wodór miałby być produkowany również w Polsce na powstającej właśnie platformie FM Logistic w Wiskitkach, gdzie trwają jeszcze analizy techniczne i finansowe tego rozwiązania, a także poszukiwania potencjalnych subwencji instytucjonalnych, podobnych do tych, które udało się pozyskać operatorowi w Europie Zachodniej.

– FM Logistic chce być partnerem pierwszego wyboru dla klientów w projektowaniu i konsekwentnej realizacji strategii zrównoważonego łańcucha dostaw funkcjonującego w ramach rozwijającej się dynamicznie koncepcji omnichannel. Razem z naszymi klientami będziemy angażować się w inicjatywy i zmiany procesu logistycznego mające na celu praktyczne wspieranie bardziej odpowiedzialnej konsumpcji – podsumowuje Daniel Franke, Managing Director FM Logistic Central Europe.



W przyszłości najważniejszym wyzwaniem będzie budowa i optymalizacja łańcucha dostaw, który musi być wydajny, bardzo szybki, precyzyjny, elastyczny, prowadzony przy zachowaniu bezpieczeństwa żywności, ale także efektywny kosztowo

NOWE ZADANIA STOJĄCE PRZED BRANŻĄ SPOŻYWCZĄ

Na łańcuchu dostaw świeżej żywności z pewnością swoje piętno odciśnie pandemia COVID-19. Część zmian jest widoczna już w krótkim horyzoncie czasowym. Inne, te głębokie, procesowe, będą widoczne dopiero po dłuższym czasie.

Z pewnością szybko zmieni się podejście do zarządzania kryzysowego oraz planów BCM. Nadejście pandemii zweryfikowało organizacje – okazało się w praktyce, które z nich traktowały możliwe kryzysy na poważnie, a które swoje przygotowania ograniczały do gromadzenia dokumentów wymaganych przy kolejnych certyfikacjach ISO.

Coroczne ćwiczenia z zarządzania kryzysowego przeprowadzane w Grupie Raben przyniosły oczekiwane rezultaty. Bez przeszkód przeszliśmy w kryzysowy tryb pracy. Wdrożenie procedur BCM oraz stała komunikacja z klientami pozwoliła nam na spokojne przejście przez pierwszą falę pandemii. Dostosowaliśmy do zaleceń sanitarnych wewnętrzne procedury i standardy. Zabezpieczyliśmy pracowników, którzy musieli pozostać na stanowiskach w naszych oddziałach – kierowców, pracowników magazynu i administracji. Pracownicy biurowi, których praca nie wymagała obecności w oddziałach zostali wyposażeni w narzędzia do pracy zdalnej i pozostali z domu. Ta jakże zasadnicza zmiana charakteru pracy kierowców, magazynierów, osób zatrudnionych w biurach przebiegła sprawnie i bez zakłóceń.

Sprawna zmiana trybu pracy była możliwa z uwagi na digitalizację systemów, wdrożone standardy oraz procedury, aczkolwiek kluczowym czynnikiem sukcesu było w tym procesie zaangażowanie naszych pracowników.

Zmiana nawyków u konsumentów

Mówiąc o zmianach krótkoterminowych warto wspomnieć o zmianach w strukturze towarowej łańcucha dostaw żywności. Z uwagi na konieczność ograniczenia kontaktów podczas pierwszej fali pandemii, konsumenci robili zakupy na zapas, udając się do sklepów raz na kilka dni. Z tego powodu obserwowaliśmy spadek w konsumpcji świeżej żywności. Z uwagi na mniejszą częstotliwość robienia zakupów, zastąpili oni produkty świeże, szczególnie te o najmniejszej trwałości, produktami suchymi. Zakupy ze spontanicznych zamieniły się na zaplanowane, realizowane z listą, co miało wpływ na ilości kupowanej świeżej żywności. Obecnie, kiedy pandemiczne obostrzenia pokryły się nieco patyną, konsumenci wrócili do starych nawyków, a ilości kupowanej świeżej żywności wróciły do poziomu sprzed pandemii.

Przygotowani na gwałtowne zmiany popytu

W logistyce produktów świeżych zawsze liczył i liczy się czas. Odbiorcy i dostawcy dążą do zminimalizowania czasu od otrzymania zamówienia do realizacji dostawy. Oczekują przede wszystkim szybkiej reakcji na zmiany popytu, czyli zapewnienia dostępności towarów na sklepowej półce. Kluczową kwestią są dla nich dostawy w 24 godz. przez 7 dni w tygodniu, aby zminimalizować jakiekolwiek straty w przypadku np. przeterminowania produktów. Elastyczność jest tutaj najwyższym priorytetem. Musimy być przygotowani na gwałtowne zmiany popytu, co miało miejsce na początku pandemii. Duże wahania wolumenowe wymuszały na całym łańcuchu dostaw zapewnienie bardzo dużej elastyczności odnośnie zasobów ludzkich i rzeczowych oraz krótkiego czasu reakcji. Zagwarantowanie ciągłości świadczenia kompleksowych usług dla branży spożywczej miało bezpośrednio przełożenie na dostępność produktów świeżych w centrach dystrybucyjnych sieci handlowych, hurtowniach etc., przy jednoczesnym zapewnieniu możliwie najwyższego bezpieczeństwa naszych pracowników. W bardzo krótkim czasie byliśmy zmuszeni przemodelować nasze procesy tak, aby w sposób stabilny, niezakłócony i bezpieczny móc świadczyć nasze usługi. Było to swego rodzaju wyzwanie organizacyjne dla kierownictwa Fresh Logistics Polska, a także działu IT, który został zobligowany do zapewnienia wsparcia technologicznego dla osób pracujących w systemie *home office*, i oczywiście dla samych pracowników, którzy musieli dostosować się do nowego środowiska pracy, specyfiki i ograniczeń z tym związanych. W ramach posiadanych planów ciągłości działania istniały już roz-

W logistyce produktów świeżych odbiorcy i dostawcy dążą do zminimalizowania czasu od otrzymania zamówienia do realizacji dostawy. Oczekują przede wszystkim szybkiej reakcji na zmiany popytu, czyli zapewnienia dostępności towarów na sklepowej półce.

wiązania pracy zdalnej, jednakże nie na taką skalę jaka okazała się niezbędna w związku z pandemią.

Zmienił się również sposób wdrażania nowych klientów, którzy ze względu na pandemię nie mogą osobiście pojawić się np. w naszym magazynie. Dlatego też z wykorzystaniem nowoczesnych technologii wprowadziliśmy tzw. zdalne wdrażanie klienta.

Przyspieszenie dygitalizacji

Pandemia z całą pewnością przyspieszyła digitalizację i automatyzację logistyki. Rozwijać będzie się cyfryzacja procesów, która będzie miała na celu zmniejszenie zaangażowania zasobów ludzkich, np. dalsza standaryzacja procesów w oparciu o możliwość skanowania etykiet GS1 w połączeniu z komunikatami EDI (wpływ na procesy magazynowe oraz biurowe), automatyzacja powtarzających się procesów administracyjnych (w oparciu o *robotic proces automation*) itp.

W odniesieniu do fizycznych przepływów towarowych w magazynach, automatyzacji mogą podlegać procesy rozładunku i załadunku oraz procesy logistyki wewnętrznej oparte o takie technologie jak autonomiczne wózki widłowe oraz rozwiązania wspierające procesy przygotowywania przesyłek (procesy w większym stopniu uwzględniają wymagania ergonomii). Coraz częściej wdrażane są roboty paletyzujące (przygotowanie tzw. palet mieszanych – składających się z wielu rożnych towarów, które pobierane są przez robota bezpośrednio z palet homogenicznych) oraz automatyzacja procesów z wartością dodaną (*value added processes*).

W najbliższych miesiącach będziemy rozwijać się w kierunku kompleksowych usług dla sieci handlowych, a także wyspecjalizowanych usług VAS, wykorzystujących nowoczesne technologie. Naszym priorytetem jest również promowanie logistyki w duchu *paperless* i rozwijanie takich rozwiązań jak *Order 2 Cash*.

E-grocery na razie tylko dla sieci handlowych

Grupa Raben nie obsługuje obecnie segmentu *e-grocery*. Jego obsługa spoczywa zazwyczaj na barkach sieci handlowej, która oczywiście może takie usługi outsourcować, ale z uwagi na istotę *customer experience* sieć handlowa woli realizować tę cześć logistyki w ramach własnego portfela usług. Świadczenie usług *e-grocery* wymaga sprawnego dostępu do całego zasobu oferowanych online produktów jak najbliżej odbiorcy. Przekłada się to na nowy trend w magazynowaniu – małe magazyny miejskie. W USA od 2015 r. małe magazyny miejskie są lokowane w centrach miast. Adaptowane są na nie np. całe piętra biurowców. Wraz z rozwojem segmentu *e-grocery* trend małych magazynów miejskich przyjdzie także do Polski. Obecnie w Polsce *picking* i dystrybucja *e-grocery* jest prowadzona z poziomu sklepów sieci handlowych najbliższych klientom i skierowana do składających zlecenia w systemie *e-grocery*, zaś sama usługa jest dostępna tylko w kilku największych miastach.

W dużych ośrodkach miejskich, gdzie tempo i styl życia skłaniają mieszkańców do znajdowania rozwiązań, które będą oszczędzać im czas, rynek usług *e-grocery* będzie się zdecydowanie rozwijał. Z drugiej strony, nadal bardzo ważne dla klienta jest bezpośrednie doświadczenie zakupów, szczególnie produktów świeżych. Klient chce na własne oczy zobaczyć produkty nieprzetworzone przed zakupem, sam chce je wybrać, dotyczy to szczególnie mięsa, owoców i warzyw. Tu znów wracamy do *customer experience*. Dlatego, zmierzch tradycyjnych sklepów to bardzo odległa i mało prawdopodobna wizja.

Najważniejszym wyzwaniem będzie budowa i optymalizacja łańcucha dostaw, który musi być wydajny, bardzo szybki, precyzyjny, elastyczny, prowadzony przy zachowaniu bezpieczeństwa żywności, ale także efektywny kosztowo. Wydajność, szybkość, precyzję, elastyczność i zachowanie bezpieczeństwa żywności można jednocześnie osiągnąć przy bardzo dużych nakładach finansowych. Moim zdaniem, tylko sieć handlowa lub operator logistyczny, któremu uda się osiągnąć odpowiednio dużą skalę operacji i który jest gotowy ponieść odpowiednio duże nakłady inwestycyjne, może zoptymalizować kosztowo tak wymagający łańcuch dostaw. I



Antoni Zbytniewski



W najbliższych miesiącach Fresh Logistics będzie rozwijać się w kierunku kompleksowych usług dla sieci handlowych, a także wyspecjalizowanych usług VAS, wykorzystujących nowoczesne technologie



Kluczową kwestią dla dostawców są dostawy w 24 godz. przez 7 dni w tygodniu, aby zminimalizować jakiekolwiek straty w przypadku np. przeterminowania produktów. Elastyczność jest najwyższym priorytetem

Antoni Zbytniewski,
Key Account Manager,
Fresh Logistics Polska



BREXIT WEDŁUG EKSPERTÓW GEFCO

BRANŻA TSL JEST PRZYGOTOWANA, ALE KOLEJNE MIESIĄCE PRZYNIOSĄ ZMIANY

Przemysław Milczarek, kierownik GEFCO ds. celnych, podsumowuje wyzwania, jakie towarzyszyły organizacji transportów w pierwszych miesiącach po brexicie i przypomina, jakie nowe obowiązki w kolejnych miesiącach zostaną nałożone na przewoźników.

Czym w praktyce okazał się brexit i jak wpłynął na pracę przewoźników?

Pierwsze miesiące były bardzo trudne, ale tego spodziewali się chyba wszyscy. Branża uczyła się nowych przepisów na bazie własnych doświadczeń, cennymi informacjami z rynku dzielili się również klienci. W pierwszym kwartale 2021 r. do GEFCO spłynęło wiele zapytań w kwestii odpraw towarów i pomocy w utrzymaniu płynności dostaw. Poza tym firmy nagminnie poszukiwały brokerów celnych w Wielkiej Brytanii. Początki dla wszystkich były trudne i towarzyszyły im poważne zakłócenia w przesyłkach drobnicowych, co potęgowała pandemia i rosnąca sprzedaż w kanale e-commerce.

Jak długo trwały największe turbulencje?

Styczeń i luty były niewątpliwie najgorętszymi miesiącami, później sytuacja zdecydowanie się uspokoiła. Wiązało się to z rozpoczęciem regularnej współpracy polskich podmiotów z brokerami w Wielkiej Brytanii. Cześć firm dopiero po fakcie uświadomiła sobie, że brexit powoduje istotne zmiany nie tylko w ich otoczeniu biznesowym, ale również generuje dodatkową pracę i obowiązki prawne. Uczenie się nowej rzeczywistości nadal trwa, bo część przedsiębiorstw, która sporadycznie wysyła towary do Wielkiej Brytanii, dopiero teraz staje oko w oko z brexitem i szuka pomocy.

Czy dużo firm kontaktowało się z Wami?

Oczywiście. Firmy szukały wsparcia dużych operatorów logistycznych, wierząc, że taki gracz posiada wiedzę i odpowiednie zasoby umożliwiające sprawną kontynuację dostaw do Wielkiej Brytanii. Jako GEFCO byliśmy dobrze przygotowani do nowych realiów w branży transportowej. Otrzymywaliśmy również telefony od firm, które nie były naszymi klientami, ale chciały zasięgnąć fachowej opinii i dowiedzieć się, gdzie leży problem z jakim się mierzą. Wyzwania z pierwszych miesięcy po brexicie nie ominęły nikogo, ale dobrze sobie z nimi poradziliśmy i co ważne, byliśmy traktowani jako ekspert w zakresie utrzymania przepływów między Unią Europejską a Wielką Brytanią.

Z czego wynikała ta przewaga?

Przede wszystkim blisko współpracowaliśmy z naszą siostrzaną firmą GEFCO UK i wiele sukcesów zawdzięczamy istotnej pomocy ze strony naszych kolegów z Wielkiej Brytanii. Na bieżąco konsultowaliśmy kwestie odpraw celnych, wychodząc z założenia, że nikt nie zna lepiej realiów rynku brytyjskiego, niż firma logistyczna od wielu lat na nim funkcjonująca.

Jakie sytuacje przy organizacji pierwszych transportów potrafiły Pana zaskoczyć?

Z mojej perspektywy – jako specjalisty GEFCO ds. celnych – najtrudniejszy moment wiązał się z przekroczeniem granicy i dopełnieniem formalności. Niejednokrotnie zdarzało się, że nieświadomi nowych obowiązków kierowcy przekraczali granicę i pojawiali się w Polsce z towarem, który nie został zgłoszony urzędnikom Unii Europejskiej. Obecnie takie sytuacje już się nie zdarzają, ale wcześniej wywoływały kłopoty przy odprawach celnych, ponieważ wymagane dokumenty nie widniały w systemie. Powodowało to konieczność przeprowadzenia procedury

awaryjnej, co wydłużało proces odprawy i generowało koszty.

Jak wyglądają przepływy do i z Wielkiej Brytanii?

Z perspektywy GEFCO nie obserwujemy problemów z transportem towarów. Każdy z naszego zespołu zna swoje obowiązki oraz procedury. Administracja francuska wciąż ulepsza system celny, co ogranicza przypadki niezgodności dokumentów z systemami pozostałych krajów UE. Jednak, pomimo wielu usprawnień czas tranzytu uległ bezpowrotnie wydłużeniu w wyniku brexitu. Na trasie z Wielkiej Brytanii do Polski konieczna jest wizyta przewoźnika w urzędzie celnym, aby dokonać odprawy celno-importowej, co wydłuża o co najmniej godzinę każdą procedurę.

Jakie sytuacje przy organizacji pierwszych transportów potrafiły Pana zaskoczyć?

Z mojej perspektywy – jako specjalisty GEFCO ds. celnych – najtrudniejszy moment wiązał się z przekroczeniem granicy i dopełnieniem formalności. Niejednokrotnie zdarzało się, że nieświadomi nowych obowiązków kierowcy przekraczali granicę i pojawiali się w Polsce z towarem, który nie został zgłoszony urzędnikom Unii Europejskiej. Obecnie takie sytuacje już się nie zdarzają, ale wcześniej wywoływały kłopoty przy odprawach celnych, ponieważ wymagane dokumenty nie widniały w systemie. Powodowało to konieczność przeprowadzenia procedury awaryjnej, co wydłużało proces odprawy i generowało koszty.

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

Jak wyglądają przepływy do i z Wielkiej Brytanii?

Z perspektywy GEFCO nie obserwujemy problemów z transportem towarów. Każdy z naszego zespołu zna swoje obowiązki oraz procedury. Administracja francuska wciąż ulepsza system celny, co ogranicza przypadki niezgodności dokumentów z systemami pozostałych krajów UE. Jednak, pomimo wielu usprawnień, czas tranzytu uległ bezpowrotnie wydłużeniu w wyniku brexitu. Na trasie z Wielkiej Brytanii do Polski konieczna jest wizyta przewoźnika w urzędzie celnym, aby dokonać odprawy celno-importowej, co wydłuża o co najmniej godzinę każdą procedurę.

GEFCO ma własną agencję celną. Czy to coś zmienia?

Większość towarów odprawiamy bezpośrednio z naszych agencji celnych zlokalizowanych w każdym większym oddziale GEFCO. Ciężarówka z towarem kieruje się do strefy celnej na terenie naszego oddziału, a nie do zewnętrznego urzędu celnego, a towar po odprawie może od razu trafić do magazynu GEFCO lub klienta. Takie rozwiązanie to duża zaleta wynikająca ze współpracy z dużymi operatorami logistycznymi, bo wszystko odbywa się szybciej.

Na jakie zmiany przepisów warto się przygotować?

Pierwsza zmiana czeka nas już 1 października – od tego dnia obywatele UE wjeżdżający na terytorium Wielkiej Brytanii muszą posiadać paszport. Z kolei od 1 stycznia 2022 r. towary pochodzenia zwierzęcego importowane do Wielkiej Brytanii będą podlegać kontroli sanitarnej i fitosanitarnej. Unia Europejska jest kluczowym eksporterem artykułów spożywczych, w tym produktów pochodzenia zwierzęcego, do Wielkiej Brytanii. Wiosną, a po raz kolejny we wrześniu, z uwagi na pandemię i chęć utrzymania płynności dostaw żywności, zdecydowano o przełożeniu daty obowiązywania nowych przepisów.

Od lipca 2022 r. pojawi się wymóg składania deklaracji bezpieczeństwa dla towarów eksportowanych z UE do Wielkiej Brytanii. Obecnie takie deklaracje obowiązują tylko na kierunku z Wielkiej Brytanii do Polski. Deklaracja jest składana przez przewoźników lub operatorów promowych. W przypadku deklaracji wywozowych w dalszym ciągu czekamy na dodatkowe informacje.

Czego można obawiać się w perspektywie kolejnego roku po brexicie?

Jedną z głównych bolączek jest niedobór pojazdów oraz kierowców zawodowych, a sytuacja ta nie zmienia się pomimo podejmowania nowych inicjatyw. Na przykład brytyjska Agencja Normalizacyjna ds. Kierowców i Pojazdów zwiększyła liczbę przeprowadzanych egzaminów zawodowych na prawo jazdy do 3 tys. tygodniowo oraz rekrutuje nowych egzaminatorów. Dużo namieszać może również sytuacja z Covid-19. Po brexicie zdarzało się, że pilny transport był wstrzymywany na granicy ze względu na pozytywny wynik testu kierowcy. Wtedy konieczne było szybkie znalezienie zastępstwa i dostarczenie towarów za wszelką cenę, aby zapobiec zatrzymaniu linii produkcyjnej, ponieważ w takim przypadku nawet godzinny przestój oznacza olbrzymie straty finansowe.

Dziękuję za rozmowę.

> Pomimo wielu usprawnień czas tranzytu uległ bezpowrotnie wydłużeniu w wyniku brexitu. Na trasie z Wielkiej Brytanii do Polski konieczna jest wizyta przewoźnika w urzędzie celnym, aby dokonać odprawy celno-importowej, co wydłuża o co najmniej godzinę każdą procedurę.



Większość towarów GEFCO odprawia bezpośrednio ze swoich agencji celnych zlokalizowanych w każdym większym oddziale firmy



Scentralizowane magazyny wciąż będą ważnym elementem w łańcuchu logistycznym dla każdej firmy, ale w sytuacji, gdy sieci handlowe dysponują ogromną ilością sklepów własnych, to one powinny dostarczać przesyłkę do konsumenta

Fot. Arvato

SKLEPY STACJONARNE ZMIENIAJĄ SIĘ W MAGAZYNY

Sklep miejscem inspiracji i nawiązania kontaktów towarzyskich? Nie tylko tak może być, ale wręcz powinno, jeśli przedsiębiorcy chcą zatrzymać klientów w sklepach stacjonarnych. Ich powierzchnia też się zmniejszy, bo część zostanie przeznaczona na magazyny, żeby towar zamówiony online szybciej trafił do rąk konsumentów.

Według badań Edge by Ascential, firmy która dostarcza analizy największym markom na świecie, handel elektroniczny, który rozwijał się w ostatnich kilkunastu miesiącach, napędzany m.in. pandemią, nadal będzie przeżywał swój złoty czas. Według analityków Edge by Ascential rozwój e-commerce może być tak ogromny, że sklepy na całym świecie zredukują swoją powierzchnię wystawową o jedną trzecią i przeznaczą ją na magazyny, by sprawniej realizować zamówienia online.

Przedmieścia wyludniają sklepy

– Pandemia zmieniła więcej, niż nam się wydaje i nie chodzi tylko o zwiększenie sprzedaży online, ale generalnie o zmianę w sposobie dokonywania zakupów – mówi Marcin Michalski, ekspert strategii digital marketingowych i reklamy online, publicysta oraz autor bloga Marketing Hacker i precyzuje: *– Zdecydowana większość centrów handlowych i sklepów stacjonarnych jest usytuowana wokół gęsto zaludnionych skupisk ludzkich. Jednak centra miast powoli zaczynają się wyludniać. Nie mówię wyłącznie o Polsce, ale o całym świecie. Szczególnie w dobie pracy zdalnej ludzie przestają stawiać zalety życia w sercach miast na pierwszym miejscu, a chętniej patrzą na przedmieścia i mniej zaludnione tereny. Tam pierwsze skrzypce gra e-commerce, m.in. dlatego, że trudniej w tych miejscach o specjalistyczne sklepy, a i wyjazd na zakupy jest całkiem sporym logistycznym wyzwaniem.*

Przekłada się to wyraźnie na dane. Według raportu w 2021 r. 30% handlu detalicznego odbywało się w internecie, a szacunki wskazują, że do 2023 r. będzie to blisko 35%, by do 2025 wzrosnąć aż do 40%.

Według specjalistów z Edge by Ascential, tempo zmian jest zawrotne i w kilka miesięcy osiągnięto progres, na który normalnie rynek handlu w sieci musiałby pracować przez dwa lata. Zmiana nie jest jednak tania i tak płynna jakby się na pierwszy rzut oka wydawało.

Nowe szaty tych samych sklepów

– Największym wyzwaniem jest jednak logistyka tzw. ostatniej mili, czyli szybkość dostawy do konsumenta końcowego. W związku z przyspieszonym „wyścigiem zbrojeń" w handlu elektronicznym to najważniejszy czynnik, który może zachęcić klientów. Konsumenci oczekują darmowej albo bardzo taniej dostawy najlepiej tego samego dnia. To nie jest jednak bezkosztowe i bezproblemowe dla przedsiębiorcy – zaznacza Marcin Michalski.

Nadal przecież realizacja zamówień online oraz dostawy na ostatnim etapie są droższe i mniej wydajne niż sprzedaż detaliczna w sklepach. Dlatego warto zastanowić się nad rozwiązaniem. Scentralizowane magazyny wciąż będą ważnym elementem w łańcuchu logistycznym dla każdej firmy, ale w sytuacji, gdy sieci handlowe dysponują ogromną ilością sklepów własnych, to one powinny dostarczać przesyłkę do konsumenta. Im sklep, który staje się magazynem, jest bliżej klienta, tym taniej i szybciej można dostarczyć produkt.

– To nie jedyna zmiana, która czeka sklepy stacjonarne. Sklep przyszłości powinien stać się miejscem doświadczeń związanych z marką i produktami. To tam konsumenci powinni czerpać inspirację, uczyć się, a nawet nawiązywać kontakty towarzyskie i eksperymentować z nowymi produktami. Przykłady mamy już dziś, a działalność takich sklepów jak eObuwie, Smyk czy Empik będzie wzorem dla innych – opisuje Michalski.

Wyzwaniem jest też transformacja cyfrowa tradycyjnych sieci handlowych. Na dłuższą metę niedopuszczalne są bowiem przypadki np. wydawania zamówionego telefonicznie towaru, które odbywa przy bocznym wejściu. Takie obrazki widzieliśmy jednak w samym środku pandemii. Jak podkreśla Maciej Michalski, należy przeprojektować wszystkie procesy, zmienić oprogramowanie, zatrudnić właściwe osoby np. zajmujące się obsługą klienta zdalnego, nawet kosztem tysięcy sprzedawców stacjonarnych.

> Należy przeprojektować wszystkie procesy, zmienić oprogramowanie, zatrudnić właściwe osoby, np. zajmujące się obsługą klienta zdalnego, nawet kosztem tysięcy sprzedawców stacjonarnych.

– To proces, który potrwa latami, ale im szybciej zostanie rozpoczęty, tym lepiej. Do przeprojektowania jest marketing, obsługa klienta, logistyka. Należy też zmienić tzw. budowanie doświadczeń klienta, które do tej pory było nastawione na obsługę offline, a powinno być udoskonalone tak, aby zadbać o jak najlepsze doświadczenie klienta z zakupów online – mówi Michalski.

Michał Jackowski



Logistics Trend Radar prezentuje przełomowe technologie w dziedzinach takich jak RPA, automatyzacja, sztuczna inteligencja, pojazdy samojezdne, IoT i rzeczywistość wirtualna, które w ciągu kolejnych pięciu do dziesięciu lat mogą wpływać na sektor logistyki

BYĆ NA BIEŻĄCO Z NOWOCZESNYMI ROZWIĄZANIAMI LOGISTYKI INNOWACYJNEJ

Niezależnie od tego, czy jest się sprzedawcą detalicznym z dużym gronem klientów czy dopiero pracującym nad ich pozyskaniem, posiadanie dobrej strategii e-commerce jest niezwykle ważne, by odpowiednio reagować na nowe zwyczaje zakupowe klientów nabyte podczas pandemii COVID-19.

Mimo że konsumenci chcą w miarę możliwości powrócić do normalności, to deklarują również chęć dalszego korzystania z nowych opcji zakupowych. Dane pokazują, że sytuacja w tym zakresie nie wróci już do stanu sprzed pandemii.

Obsługa bazująca na danych

Dostęp do odpowiedniej infrastruktury i usług logistycznych ma kluczowe znaczenie dla bezproblemowej obsługi klientów, a ponadto pozwala firmom obniżyć całkowite koszty logistyczne i, co istotne, zyskać zdolność szybkiego reagowania i odporność na czynniki zewnętrzne. Elastyczność operacyjna ma ogromne zalety strategiczne, gdyż pomaga zwiększyć konkurencyjność i szybko dostosować się do zmiennych trendów społecznych i ekonomicznych. Najważniejszy wniosek jest zatem taki, że obsługa klienta powinna bazować na danych, by spełniać aktualne i przyszłe oczekiwania, gdyż wtedy klient będzie chętnie wspierać firmę robiąc w niej zakupy.

Pandemia Covid-19 zwiększy tempo cyfryzacji i automatyzacji, przyczyniając się do wprowadzania zmian, które miały nadejść dopiero za kilka lat. Czas pandemii uświadomił wszystkim jak ważny jest stabilny łańcuch logistyczny i dostarczanie podstawowych usług końcowym klientom. A także jak ważne jest, aby organizacje podejmowały szybkie i precyzyjne decyzje z wykorzystaniem danych i automatyzacji. Grupa DPDHL z dumą może powiedzieć, ze stanęła na wysokości zadania dotrzymując obietnic swoim klientom. Było to również możliwe dzięki zaimplementowanym w ostatnich latach technologiom.

> Obsługa klienta powinna bazować na danych, by spełniać aktualne i przyszłe oczekiwania, gdyż wtedy klient będzie chętnie wspierać firmę, robiąc w niej zakupy.

Wyzwaniem przewidywanie nowych trendów

Cyfryzacja w łańcuchu dostaw i pojawianie się na rynku nowych, innowacyjnych technologii postępuje w dzisiejszych czasach w rekordowym tempie i w wielu kierunkach. Dla osób i firm, które nie są na bieżąco z najnowszymi trendami może być doświadczeniem mogącym zadecydować o sukcesie lub porażce firmy. Przewidywanie nowych trendów jest zawsze zadaniem stanowiącym poważne wyzwanie. Trudno jest stwierdzić z wyprzedzeniem, które trendy będą miały długotrwały wpływ na działalność firm, a które stanowić będą jedynie część krótkotrwałego nurtu. Dlatego DHL, jako lider innowacyjności w branży logistycznej, stworzył specjalne narzędzie, umożliwiające określanie i rozumienie trendy we wczesnej fazie ich rozwoju, które pozwala nam i naszym klientom pozostawać na bieżąco z wizjami, trendami i nowoczesnymi rozwiązaniami logistyki innowacyjnej. *Logistics Trend Radar* prezentuje przełomowe technologie w dziedzinach takich jak RPA, automatyzacja, sztuczna inteligencja, pojazdy samojezdne, IoT i rzeczywistość wirtualna, które w ciągu kolejnych pięciu do dziesięciu lat mogą wpływać na sektor logistyki. Dzięki temu raportowi jako jedna z pierwszym firm w świecie wykorzystujemy najnowsze rozwiązania w naszych magazynach i oddziałach w całym świecie. Technologia RPA pojawia się w tym raporcie od paru lat jako niezwykle ważne narzędzie. I



Andries Retief

Andries Retief,
CEO Central and Eastern Europe
DHL Supply Chain



EFA-SST® Secure można zastosować tam, gdzie trzeba sprostać surowym wytycznym wynikającym z koncepcji bezpieczeństwa

JEDYNA TAKA NA ŚWIECIE

NOWA, ZABEZPIECZAJĄCA BRAMA EFAFLEX

Firma EFAFLEX, światowy lider w branży bram szybkobieżnych, rozszerza paletę produktową o bramę szybkobieżną, która spełnia wymagania 4 klasy odporności na włamanie. Brama tego typu sprosta nawet długiej próbie włamania, w której użyto ciężkich narzędzi. Model EFA-SST® Secure będzie należał do serii EFAPROTECT – specjalistycznych systemów bram o wysokim stopniu odporności antywłamaniowej.

Nowa brama szybkobieżna EFAFLEX zabezpieczy wszystko, co jest warte ochrony lub wymaga specjalnego zabezpieczenia ze względu na wysoką wartość, np. dzieła sztuki i duże środki pieniężne. To nowość w portfolio EFAFLEX. W celu spełnienia podwyższonych wymogów w zakresie zabezpieczeń, konieczne było zaprojektowanie całkiem nowych komponentów, np. nowej lamelki do skrzydła bramy, zawiasów łańcuchowych oraz kółek jezdnych. W momencie, gdy brama osiągnie pozycję zamkniętą, następuje jej automatyczne ryglowanie, co uniemożliwia otwarcie bramy od zewnątrz – nawet przy użyciu dużej siły. EFA-SST® Secure wytrzyma siłę podważania do 10 tys. N – zabezpiecza zatem przed zewnętrznym atakiem bardzo zdeterminowanych włamywaczy, wyposażonych w profesjonalne narzędzia.

Brama spełniająca najwyższe wymogi w zakresie bezpieczeństwa

Maksymalna prędkość otwierania bramy to 1,0 m/s, a zamykania to 0,6 m/s. – *Tam, gdzie bezpieczeństwo jest kluczowe, dużą rolę odgrywają szybkość otwierania i zamykania bramy. Liczy się każda sekunda* – mówi kierownik projektu, Klaus Manlig. – *Dzięki swoim maksymalnym prędkościom, brama optymalnie nadaje się do zastosowania we wrażliwych pod kątem bezpieczeństwa obszarach* – dodaje.

EFA-SST® Secure jest przeznaczona do wykonania nawet 250 tys. cykli pracy rocznie. Brama zabezpieczająca jest zaprojektowana co do milimetra według wskazań klienta i dzięki temu jest bardzo cicha, niezawodna i niemal nie ulega zużyciu. Klaus Manlig podkreśla także jej dodatkową zaletę: – *EFA-SST® Secure można zastosować tam, gdzie trzeba sprostać surowym wytycznym wynikającym z koncepcji bezpieczeństwa. Takie możliwości spełnia tylko oferta EFAFLEX. Cieszymy się, że po niecałych trzech latach projektowania mogliśmy zaoferować naszym klientom ekskluzywną bramę szybkobieżną, posiadającą odpowiedni certyfikat bezpieczeństwa.*

Eksperci ds. bezpieczeństwa

Firma EFAFLEX rozpoczęła projektowanie systemów bramowych o wysokiej odporności antywłamaniowej w 2016 r. Zapoczątkowały one serię EFAPROTECT, która jest wynikiem przeszło 40-letniego doświadczenia rynkowego EFAFLEX. Obecnie gama dostępnych produktów obejmuje kilka bram szybkobieżnych z certyfikatem zgodnym z normą DIN EN 1627 (o 2 klasie odporności na włamanie). Żaden inny producent z tej branży nie posiada w swojej ofercie takich produktów. Eksperci EFAFLEX ds. bezpieczeństwa pracują nad bramami do zastosowań specjalnych, w przypadku których ochrona życia, majątku lub danych jest najważniejsza. Przedsiębiorstwa, banki, komisariaty policyjne, placówki rządowe i wojskowe – do wszystkich tych miejsc pasują indywidualne urządzenia zabezpieczające z serii EFAPROTECT.

Gdy brama osiągnie pozycję zamkniętą, następuje jej automatyczne ryglowanie, co uniemożliwia otwarcie bramy od zewnątrz – nawet przy użyciu dużej siły. EFA-SST® Secure wytrzyma siłę podważania do 10 tys. N.



e-Toll.
Czas start!

Rozliczaj opłaty
KARTĄ PALIWOWĄ DKV
Łatwo. Automatycznie.

Oferta dla przewoźników
oraz firm z autami
osobowymi.



dkv-mobility.com/pl
▹ Opłaty drogowe ▹ Polska

YOU DRIVE, WE CARE.



DPD wprowadziło elektroniczny list przewozowy, bezkontaktowe odprawy samochodów ciężarowych. Większość zespołu pracowała zdalnie, co wymagało modyfikacji w systemach IT. Byłoby to niemożliwe bez dobrego i wydajnego systemu klasy TMS, który pozwolił na łatwe i szybkie zwiększenie skali działania.

PRZY NASZEJ SKALI DZIAŁANIA BEZ NOWEGO SYSTEMU TMS BYŁOBY TRUDNIEJ

Z Marcinem Michalakiem, dyrektorem ds. zarządzania siecią w DPD Polska, rozmawiamy o wpływie pandemii COVID-19 na działalność firm kurierskich, wyzwaniach związanych z zarządzaniem jedną z największych sieci transportowych w Polsce, a także o przebiegu wdrożenia oraz biznesowych efektach wykorzystania systemu klasy TMS dostarczonego przez Omecon.

Jak bardzo sytuacja branży usług kurierskich zmieniła się wraz z nadejściem pandemii COVID-19?

W czasie pandemii znacząco wzrosła rola kurierów, którzy stali się głównymi pośrednikami w bieżącym obrocie handlowym. Istotne wzrosty wynikały m.in. z nasilonej działalności w obszarze e-commerce. W całym 2020 r. przewieźliśmy 193,5 mln paczek. Jest to wartość o ponad 24% wyższa niż rok wcześniej, a w pierwszym półroczu – głównie za sprawą ograniczeń wprowadzonych w marcu 2020 r. – wzrosty sięgnęły nawet 30%. Codziennie w szczytowym okresie pracowało dla nas 7500 kurierów. Usługi kurierskie stały się w wielu przypadkach jedynym możliwym kanałem dystrybucji, co przełożyło się na skalę działalności firm z branży KEP. Zmieniła się też specyfika naszej działalności. Dotychczas główne piki obciążenia sieci obserwowaliśmy przede wszystkim na

Dzięki wdrożeniu nowego systemu TMS, DPD Polska mogło w krótkim czasie wprowadzić funkcjonalność elektronicznego listu przewozowego. Cała odprawa transportu odbywa się bezkontaktowo. Było to możliwe za sprawą możliwości platformy dostarczonej przez firmę Omecon.

przełomie listopada i grudnia. Wskutek pandemii nasze stałe obciążenia przez cały drugi kwartał 2020 roku utrzymywały się na poziomie typowym dla grudnia. Jest to bardzo duża zmiana, bo jeśli każdego dnia obsługujemy 700 tys. przesyłek, to wzrost na poziomie 30% sugeruje, że do naszej sieci jednego dnia trafia 200 tys. paczek więcej. Przekładając to na transport ciężarowy, oznacza to, że z dnia na dzień potrzebowaliśmy dodatkowych 200 ciężarówek. Sezonowość, która jest naturalnym i stałym elementem działalności kurierskiej, wymagała od nas umiejętności skalowania procesów. Te umiejętności – i możliwości techniczne – okazały się nieocenione w pierwszych tygodniach obowiązywania obostrzeń związanych z COVID-19.

Jak bardzo zmienił się wówczas sposób działania DPD?

Przeskalowanie naszej działalności w krótkim czasie było możliwe dzięki systematycznym inwestycjom w rozwój infrastruktury oraz efektywności działania poszczególnych oddziałów. Dysponując rezerwowymi mocami, mogliśmy bardzo szybko dociążyć infrastrukturę tak, aby zapewnić wymaganą efektywność działania. Ponadto, przeorganizowaliśmy nasze procesy biznesowe pod kątem 24-godzinnego trybu pracy. Z kolei w obszarze tzw. ostatniej mili wdrożyliśmy rające płatności bezgotówkowe. Zmiany nastąpiły również w obszarze transportu ciężarowego. Wprowadziliśmy elektroniczny list przewozowy, bezkontaktowe odprawy samochodów ciężarowych. Większość zespołu pracowała zdalnie, co wymagało modyfikacji w systemach IT. Byłoby to niemożliwe bez dobrego i wydajnego systemu klasy TMS (Transport Management System), który pozwolił na łatwe i szybkie zwiększenie skali działania.

Jak duże znaczenie biznesowe ma dla Państwa obszar transportu liniowego?

Dział transportu jest krwiobiegiem firmy logistycznej. Od jego sprawności zależy terminowość i prawidłowość obiegu towarów między oddziałami, co ma kluczowe znaczenie dla jakości świadczonych usług spedycyjnych. Z kolei sercem działu transportu jest system TMS, dzięki któremu możemy w sposób planowy i skoordynowany za-



Marcin Michalak

obrazuje skalę operacji transportowych w firmie. Miesięcznie nasi przewoźnicy pokonują ok. 12 mln km, czyniąc nas jedną z największych sieci transportowych w Polsce. W centralnej sortowni DPD

> Bardzo przydatna okazała się możliwość szybkiej integracji rozwiązania TMS Omecon z innymi specjalistycznymi systemami. Po jego wdrożeniu, w krótkim czasie można było wykorzystać też funkcjonalność tzw. elektronicznej plomby, która została w całości z nim zintegrowana.



W czasie pandemii znacząco wzrosła rola kurierów, którzy stali się głównymi pośrednikami w bieżącym obrocie handlowym. Istotne wzrosty wynikały m.in. z nasilonej działalności w obszarze e-commerce

wiele usług i rozwiązań, które umożliwiły realizację procesu dostarczenia przesyłki odbiorcom w bezpieczny, ale sformalizowany sposób. Mam tu na myśli m.in. rozwiązania ułatwiające bezkontaktowe doręczanie oraz nadawanie przesyłek. Kurierów wyposażyliśmy także w nowe, wygodniejsze w użyciu terminale wspie-

pewnić terminowość odbiorów i dostaw w poszczególnych oddziałach. Rozwiązanie odpowiada również za obsługę i efektywne zarządzanie operacjami transportowymi załadunku i rozładunku ciężarówek. Naszą sieć tworzy niemal 1500 ciężarówek i 2500 naczep wykorzystywanych w systemie dobowym, co

Polska w Strykowie obsługiwanych jest średnio 50 zestawów (naczepa i ciągnik) w ciągu godziny. Każdy przestój w operacjach obsługi przesyłek, a także rozładunku i załadunku ciężarówek ma swoje konsekwencje. Kwadrans opóźnienia przekłada się bowiem na kilka tysięcy nieprzesortowanych przesyłek, a nawet może prowadzić do utrudnień w okolicznym ruchu drogowym.

Kiedy i dlaczego rozpoczęli Państwo działania mające na celu zmianę systemu TMS?

Pierwsze analizy pod kątem wyboru nowego rozwiązania klasy TMS przeprowadziliśmy w 2017 r. Korzystaliśmy bowiem z napisanego specjalnie dla DPD Polska kilkanaście lat wcześniej rozwiązania, które nie gwarantowało wystarczającej skalowalności i elastyczności. Funkcjonalność tamtego systemu przestawała odpowiadać naszym potrzebom, a wydajność nie spełniała ówczesnych standardów rynkowych oraz technicznych. Jeszcze przed pandemią COVID-19 obserwowaliśmy systematyczny wzrost

skali naszej działalności. Wiedzieliśmy więc, że w pewnym momencie spotkamy się z problemem niewystarczającej wydajności systemu. Brakowało nam również możliwości łatwego zintegrowania TMS ze specjalistycznymi rozwiązaniami wspierającymi nasze procesy, w tym z systemami automatyzującymi. Chęć zmiany systemu TMS była też wynikiem polityki firmy. Zawsze staramy się podejmować działania wyprzedzające faktyczne potrzeby tak, aby zagwarantować jak najlepszą obsługę klientów. Jesteśmy nastawieni na eliminowanie wyzwań zanim faktycznie wystąpią. Takie podejście zaprocentowało w marcu 2020 r. Pierwotnie skupiliśmy się na poszukiwaniu gotowego rozwiązania, które zagwarantuje odpowiednio wysoką wydajność i dostępność. Ważna była także jego elastyczność. Ostatecznie okazało się, że wobec tak dużej skali działalności i specyfiki sieci transportowej, żadne z dostępnych rozwiązań nie spełnia naszych oczekiwań. Konieczne stało się wdrożenie systemu dostosowanego do potrzeb. Istotnym argumentem przemawiającym za wyborem dopasowanego do nas rozwiązania był fakt, że w naszej organizacji z systemu klasy TMS, w sposób rotacyjny, korzysta kilkaset osób pracujących w 60 oddziałach i 3 sortowniach. Zależało nam na tym, aby od strony użytkownika nowe rozwiązanie było unowocześnione, ale podobne do wykorzystywanego wcześniej. Chcieliśmy w ten sposób uniknąć rewolucji na poziomie obsługi systemu.

Ostatecznie wybrali Państwo rozwiązanie zbudowane na bazie platformy &UP® firmy Omecon...

System, który dostarczyła nam firma Omecon, to nowe rozwiązanie, którego specyfikacja została dostosowana do naszych potrzeb i wzbogacona o konieczne dla nas funkcje. O wyborze oferty zadecydowało wiele czynników. Po pierwsze, zaproponowane nam rozwiązanie zapewniało oczekiwane zwiększenie wydajności, a także bezpieczeństwo i ciągłość działania biznesu. Doceniliśmy także zaangażowanie zespołu Omecon w rozwiązywanie wszelkich problemów czy wątpliwości z naszej strony. Nie mniej ważna była też architektura rozwiązania i jego modułowa konstrukcja, która zapewnia możliwość stosunkowo łatwego rozwijania funkcjonalności systemu i wprowadzania zmian odpowiadających nowym potrzebom naszego biznesu. Dzięki budowie modułowej możemy szybko reagować na potrzeby rynku, a szerokie możliwości integracji z innymi rozwiązaniami wspierającymi obszar transportu gwarantują dodatkowe możliwości optymalizowania procesów.



System zbudowany przez Omecon odpowiada za planowanie i dystrybucję rozkładów jazdy, generowanie potwierdzeń realizowanych operacji, zleceń transportowych i dokumentów przewozowych oraz bieżącą obsługę procesów przewozu przesyłek pomiędzy sortowniami i oddziałami. Wspiera też rozliczanie przewoźników i fakturowanie

Jak wspomina Pan przebieg procesu wdrożenia nowego systemu TMS? Czy skala Państwa organizacji była dużym utrudnieniem?

Skala była tylko częścią wyzwania. Specyfika procesów powoduje, że w naszej działalności praktycznie nie występują okna serwisowe. Jak wspomniałem, wszelkie przerwy w obsłudze transportu, a więc i w dostępności rozwiązania TMS, stanowią w tym przypadku kolejne wyzwania. Konieczne było zachowanie pełnej sprawności operacyjnej, dlatego wdrożenie systemu podzieliliśmy na dwa etapy. Pierwszy z nich zakładał równoległe wykorzystanie dwóch rozwiązań. Wszystkie operacje dublowaliśmy w dotychczasowym systemie oraz w narzędziu dostarczonym przez Omecon. Podstawą naszych operacji pozostawało wówczas starsze rozwiązanie, a nowsze pełniło rolę wspomagającą. Po stabilizacji nowego systemu i uzyskaniu pozytywnych opinii od użytkowników, odwróciliśmy ten układ. Nowe rozwiązanie stało się nadrzędnym, a starsze pomocniczym. Po weryfikacji wszystkich operacji wyłączyliśmy stary system. Oceniam, że cały proces – pomimo swojej złożoności – przebiegł płynnie i bez większych niespodzianek, co zawdzięczam w dużej mierze obsługującemu nas zespołowi Omecon oraz specjalistom z DPD Polska. Start produkcyjny rozwiązania nastąpił w sierpniu 2020 r. Wszystkie nasze założenia dotyczące funkcjonalności, wydajności czy szybkości reakcji producenta zostały spełnione zgodnie z założony-

Zbudowany przez zespół Omecon system klasy TMS jest dziś fundamentem transportu liniowego DPD Polska. Jest zasilany danymi operacyjnymi z systemów wspierających detaliczne operacje przewozowe.

W DPD POLSKA...

..przewoźnicy miesięcznie pokonują 12 mln km. Niemal 1500 ciężarówek i 2500 naczep wykorzystywanych jest w systemie dobowym, co obrazuje skalę operacji transportowych w firmie. Dział transportu jest więc krwiobiegiem firmy logistycznej. Od jego sprawności zależy terminowość i prawidłowość obiegu towarów między oddziałami, co ma kluczowe znaczenie dla jakości świadczonych usług spedycyjnych. Sercem działu transportu jest system TMS, dzięki któremu można w sposób planowy i skoordynowany zapewnić terminowość odbiorów i dostaw w poszczególnych oddziałach. Rozwiązanie odpowiada również za obsługę i efektywne zarządzanie operacjami transportowymi załadunku i rozładunku ciężarówek.

mi wskaźnikami KPI i SLA. Ewentualne problemy – naturalne w przypadku tego typu projektów – były szybko i rzeczowo eliminowane.

Na naszą efektywność operacyjną wpłynęła również ergonomia pracy z nowym rozwiązaniem oraz dodatkowe funkcjonalności i możliwości integracji. Mając doświadczenia w pracy z systemem &UP®, zdajemy sobie sprawę, że w obliczu zmian związanych z pandemią COVID-19 i przy takiej skali działania, gdybyśmy zostali przy starym systemie TMS, nasze możliwości operacyjne byłyby ograniczone.

W jaki sposób wdrożenie dostarczonego przez Omecon rozwiązania TMS wpłynęło na efektywność procesów biznesowych w Państwa firmie?

Zbudowany przez zespół Omecon system klasy TMS stał się fundamentem transportu liniowego DPD Polska. Jest zasilany danymi operacyjnymi z systemów wspierających detaliczne operacje przewozowe. Odpowiada za planowanie i dystrybucję rozkładów jazdy, generowanie potwierdzeń realizowanych operacji, a także zleceń transportowych i dokumentów przewozowych oraz bieżącą obsługę procesów przewozu przesyłek pomiędzy naszymi sortowniami i oddziałami. Wspiera też rozliczanie przewoźników i fakturowanie.

W kontekście efektywności procesów bardzo przydatna okazała się możliwość szybkiej integracji rozwiązania TMS Omecon z innymi, specjalistycznymi systemami. Po jego wdrożeniu, w krótkim czasie mogliśmy wykorzystać również funkcjonalność tzw. elektronicznej plomby, która została w całości z nim zintegrowana. Dzięki temu w dowolnym momencie dysponujemy aktualnymi informacjami o faktycznej lokalizacji każdej naszej przyczepy. Możemy kontrolować pokonywane przez nie trasy oraz ewentualne ingerencje w przestrzeń ładunkową. Wdrożenie nowego systemu TMS już na początku pandemii pozwoliło w krótkim czasie wprowadzić funkcjonalność elektronicznego listu przewozowego innego dostawcy. Dokumenty w wersji cyfrowej bezpośrednio z rozwiązania TMS trafiają do aplikacji dla kierowców. Dzięki temu cała odprawa transportu odbywa się bezkontaktowo. Wydaje mi się, że wdrożyliśmy taką funkcjonalność jako pierwsi na rynku.

> DPD w dowolnym momencie dysponuje aktualnymi informacjami o faktycznej lokalizacji każdej przyczepy. Może kontrolować pokonywane przez nie trasy oraz ewentualne ingerencje w przestrzeń ładunkową.



W 2020 r. DPD Polska przewiozło 193,5 mln paczek. Jest to wartość o ponad 24% wyższa niż rok wcześniej, a w pierwszym półroczu wzrosty sięgnęły nawet 30%. Codziennie w szczytowym okresie pracowało w firmie 7500 kurierów



DPD dąży do sytuacji, w której kierowca regularnych linii transportowych DPD Polska będzie samodzielnie wjeżdżał na teren placu przeładunkowego, odprawiał się w aplikacji, która poprowadzi go na konkretne stanowisko

Jakie są Państwa główne plany w obszarze modernizacji systemów wspierających funkcjonowanie sieci transportowej?

W obszarze zarządzania siecią transportową pracujemy m.in. nad szerszym wykorzystaniem automatyzacji najbardziej powtarzalnych operacji. Stawiamy na bezobsługowe procesy odpraw, usprawnienie obsługi kierowców, a także cyfryzację dokumentów. Dążymy do sytuacji, w której kierowca regularnych linii transportowych DPD Polska będzie samodzielnie wjeżdżał na teren placu przeładunkowego, odprawiał się w aplikacji, która poprowadzi go na konkretne stanowisko, ale też wskaże, kiedy odpiąć jedną naczepę i pobrać następną. Wszystkie informacje będą automatycznie pobierane z systemu, a każdy etap obsługi będzie weryfikowany. W ramach współpracy z zespołem Omecon rozwijamy też system TMS. Jesteśmy m.in. w trakcie tworzenia interaktywnych, samoobsługowych portali dla naszych oddziałów i przewoźników.



Fot. Prologis

Najbliższa przyszłość to dalszy stabilny wzrost popytu na rynku magazynowym, co wiąże się z dynamicznym rozwojem branży e-commerce oraz spodziewanym zjawiskiem nearshoringu

RYNEK MAGAZYNOWY NA FALI WZROSTU

NAJLEPSZY W HISTORII WYNIK DLA I PÓŁROCZA

2021 to już kolejny rok, kiedy na rynku magazynowym w Polsce osiągane są rekordowe wyniki, co związane jest z dużą aktywnością najemców. Tylko w pierwszym półroczu tego roku popyt na powierzchnię wyniósł ponad 3,3 mln m², a to najwyższa półroczna wartość w historii polskiego rynku magazynowego.

Do tego, co podaje Cushman & Wakefield, w II kwartale br. deweloperzy ukończyli 411 tys. m² powierzchni magazynowej w ramach 26 projektów, dzięki czemu całkowite jej zasoby Polsce osiągnęły 21,9 mln m².

Cały wolumen transakcji inwestycyjnych na rynku nieruchomości komercyjnych osiągnął poziom 2 mld euro (60 transakcji), z czego ponad 40% (900 mln euro), stanowiły zmiany właścicielskie w sektorze przemysłowo-logistycznym. Więcej szczegółów na ten temat udostępnia raport AXI IMMO „Polski Rynek Powierzchni Magazynowych w I połowie 2021 roku".

Popyt bije rekordy, zwłaszcza w Wielkopolsce

W I połowie 2021 r. najwięcej transakcji zawarli najemcy e-commerce i operatorzy logistyczni. Wśród zainteresowanych jest coraz więcej firm zagranicznych, które dostrzegają duży potencjał Polski. JLL komentuje, że dynamiczny rozwój sektora e-commerce przełożył się na aktywność operatorów logistycznych i kurierów (38%) oraz sieci handlowych (33%), którzy łącznie odpowiadają za 71% popytu netto. Przedstawiciele tych sektorów podpisali 14 największych tegorocznych nowych umów, na łączną powierzchnię ponad 840 tys. m². Należą do nich m.in. Arvato, Auchan, DHL, ID Logistics i Jysk.

Nieco inaczej strukturę popytu przedstawia AXI IMMO, dzieląc ją na logistyków (30%), e-commerce (23%) tradycyjny handel (22%), produkcję (8,4%) i budownictwo/wyposażenie wnętrz (5,5%).

Wynajem około 3,4 mln m² powierzchni magazynowej to wynik oznaczający skokowy wzrost popytu brutto i – wg Cushman & Wakefield oraz Colliers – o ponad 50% lepszy niż rok temu (wg AXI IMMO jest to +40% r/r). Podobną dynamikę wzrostu odnotowano po stronie popytu netto – w ramach nowych umów i ekspansji wynajętych zostało około 2,5 mln m² powierzchni magazynowej, reszta to renegocjacje i przedłużenia umów. Wg. AXI IMMO jest to o 40% więcej w porównaniu do 1,8 mln m² sprzed roku. Firma ta dodaje, że w całkowitym wolumenie najmu wśród 15 największych transakcji w analizowanym okresie aż 11 dotyczyło powierzchni przeznaczonej w zupełności lub w dużej części do obsługi handlu e-commerce. Największą podpisaną umową jest najem przez DHL Supply Chain budynku Panattoni BTS w Żernikach koło Poznania (109 tys. m² pod obsługę Zalando). Z kolei internetowy sklep z meblami Westwing zdecydował się na zajęcie 82,3 tys. m² w P3 Poznań II. Podium domyka globalny gracz e-commerce, który podpisał umowę najmu w budynku Panattoni BTS Gorzyczki (Górny Śląsk) o powierzchni 82,2 tys. m². – *W rezultacie półroczny popyt na rynku poznańskim był o ponad 100 tys. m² wyższy niż wynik za cały 2020 r.* – podkreśla Antoni Szwech, analityk w Dziale Doradztwa i Badań Rynku w Colliers.

Do tej czołówki Cushman & Wakefield dodaje jeszcze inwestycję ID Logistics, która na potrzeby branży e-commerce otworzy trzy nowe centra logistyki o łącznej powierzchni ok. 200 tys. m², zlokalizowane w rejonie Wrocławia, Zgorzelca i Gorzowa Wielkopolskiego.

JLL podkreśla, że pierwsza połowa 2021 r. należała niezmiennie do rynków Wielkiej Piątki. Za 77% nowego popytu odpowiadały Poznań, Górny Śląsk, Wrocław, Warszawa i Polska Centralna. Poznań już w I kwartale wyróżniał się na tle rynków magazynowych w Polsce. W sumie w I półroczu wynajęto tam ponad 500 tys. m² w ramach nowych umów. Popyt brutto sięgnął 626 tys. m².

Lokalizacje spoza Wielkiej Piątki odpowiadały za ponad 540 tys. m² popytu netto. W tej grupie wyróżniają się dojrza-

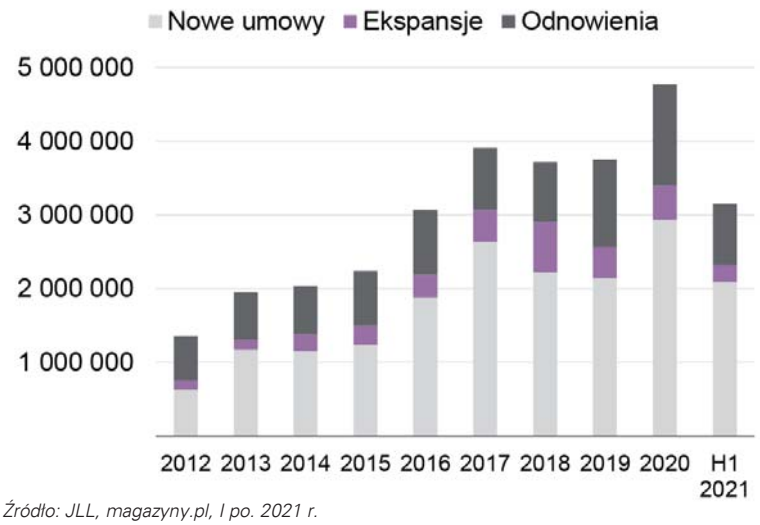
Wynajem około 3,4 mln m² powierzchni magazynowej to wynik oznaczający skokowy wzrost popytu brutto i o ponad 50% lepszy niż rok temu. Podobną dynamikę wzrostu odnotowano po stronie popytu netto – w ramach nowych umów i ekspansji wynajętych zostało około 2,5 mln m².

ł e rynki regionalne – Trójmiasto, Szczecin, Lubuskie, Kraków i Kujawy. Nieco mniejsza aktywność obserwowana była natomiast na rynkach wschodzących – najlepszy wynik to 37 tys. m² wynajętych w okolicach Rzeszowa.

– *W ujęciu geograficznym najwyższy popyt netto odnotowano na rynkach Poznania (507 tys. m²), Górnego Śląska (448 tys. m²), Warszawy (317 tys. m²) i Wrocławia (290 tys. m²). Wzrost aktywności najemców obserwuje się w zachodniej i północnej Polsce, na co wpływa dalszy rozwój logistyki transgranicznej, a także na rynkach takich jak Bydgoszcz-Toruń i Szczecin, gdzie rozpoczęto realizację nowych inwestycji deweloperskich* – mówi Adrian Semaan, Senior Research Consultant, Cushman & Wakefield.

Warte uwagi jest to, że w I kwartale br. na zachodzie Polski wkroczyła chińska platforma e-commerce – centrum dystrybucyjne firmy JD.com, które – jak podkreśla Colliers – jest największym konkurentem platformy Alibaba. Drugi, europejski, wysoko zautomatyzowany magazyn tej firmy powstał w Niemczech.

POPYT BRUTTO (m²)



Źródło: JLL, magazyny.pl, I po. 2021 r.



Lokalizacje spoza Wielkiej Piątki odpowiadały za ponad 540 tys. m² popytu netto. W tej grupie wyróżniają się dojrzałe rynki regionalne – Trójmiasto, Szczecin, Lubuskie, Kraków i Kujawy

Fot. 7R

Podaż podąża za popytem

Na zakończenie czerwca deweloperzy dostarczyli ponad 1,1 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i produkcyjnej (JLL podaje, że jest to aż 1,145 tys. m², a Colliers – 1,16 mln m², co jest wynikiem o 100 tys. m² lepszym niż w 2020 r.). Dzięki temu zasoby polskiego rynku nieruchomości przemysłowych przekroczyły poziom 21,8 mln m² (+11% r/r), a na koniec czerwca na rynku magazynowym dostępne do wynajęcia było ok. 1,27 mln m², co stanowi 5,8% całkowitej podaży (Cushman & Wakefield). JLL podkreśla, że za 80% i tu odpowiadały rynki Wielkiej Piątki. Najwięcej nowej powierzchni magazynowej zasiliło rynki Górnego Śląska i Warszawy – łącznie prawie 500 tys. m². Na uwagę zasługuje rynek trójmiejski, gdzie do użytku oddano ponad 170 tys. m². W II kwartale około 15% zrealizowanej powierzchni pozostawało bez najemcy. Oznacza to zaledwie 60 tys. m² pożądanej, nowej, dostępnej od ręki przestrzeni magazynowej. Colliers dodaje, że biorąc pod uwagę fakt, że w budowie znajduje się 3,35 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej, z czego część zostanie oddana do użytku jeszcze w tym roku, w najbliższych miesiącach możemy spodziewać się przełamania granicy 22 mln m².

Pozycję rynków z największą podażą powierzchni magazynowej – wylicza Colliers – utrzymały Warszawa (trzy strefy), Górny Śląsk oraz Polska Centralna z wynikami (odpowiednio): 5,05 mln m², 3,98 mln m² oraz 3,29 mln m².

– *Pod względem nowej podaży w pierwszej połowie roku prym wiodły*

RÓWNIEŻ SPOZA POLSKI

Michał Brzeziński,
Associate eCommerce, Industrial & Logistics Agency w Cushman & Wakefield



Podczas gdy wiele branż w ostatnich kilkunastu miesiącach przeżywało ogromne trudności w związku z pandemią, rynek magazynowy odnotował silne wzrosty. To głównie zasługa długofalowego rozwoju napędzanego w dużej mierze wysoką dynamiką rozwoju sektora e-commerce, który w warunkach ograniczeń handlu stacjonarnego dodatkowo zyskał na znaczeniu. Kondycja rynku jest stabilna, a w strukturze popytu największy udział posiada branża logistyczna/KEP oraz Retail napędzane przez stale rosnącą konsumpcję. Rynek e-commerce w 2020 zanotował wzrost o około 30%, a prognozy utrzymują dynamiczny wzrost w kolejnych latach dzięki trwałej zmianie zachowań konsumenckich – zgodnie z badaniami PWC, 85% polskich konsumentów deklaruje utrzymanie częstotliwości zakupów online po pandemii Covid-19. Dodatkowo do 2025 r. udział handlu internetowego powinien stanowić ponad 30% całej sprzedaży konsumenckiej. Zwiększony popyt na rynku krajowym obserwujemy również u partnerów spoza Polski, którzy relokują centra dystrybucji do naszego regionu – strategiczna lokalizacja Polski na przecięciu głównych szlaków handlowych, a także dalsze inwestycje w infrastrukturę transportową w powiązaniu z rozwojem logistyki miejskiej i cross-border, pozwalają z optymizmem patrzeć na kondycję rynku w kolejnych latach, a rynek magazynowo-logistyczny w Polsce pozostaje ze znaczną przestrzenią do dalszego zrównoważonego rozwoju.

Górny Śląsk (258,8 tys. m²), trzy warszawskie strefy (214,6 tys. m²) oraz Trójmiasto (183,4 tys. m²). Górny Śląsk prowadzi także pod względem powierzchni w budowie z wynikiem prawie 590 tys. m², kolejne pozycje na podium zajmują Polska Zachodnia (522 tys. m²) oraz Poznań (478,2 tys. m²) – wymienia Dominika Jędrak, dyrektor Działu Doradztwa i Badań Rynku w Colliers.

AXI IMMO sporządziło listę największych parków magazynowych o powierzchni powyżej 100 tys. m², którą otwiera Panattoni BTS Amazon w Świebodzinie (203,5 tys. m²), przed Panattoni CEL HUB - BTO Media Expert w Łodzi (158 tys. m²), Hillwood Rokitno w regionie Polski Zachodniej (112.5 tys. m²), Panattoni Poznań X – BTS DHL (108 tys. m²) i Hillwood Bydgoszcz (102 tys. m²). Na koniec I poł. 2021 r. udział modelu spekulacyjnego w nowej podaży wynosił 29%.

W budowie również padają rekordy

Jak twierdzi AXI IMMO, na koniec I poł. 2021 r. na polskim rynku w budowie znajdowało się 3,4 mln m² (+96% r/r), co jest najlepszym wynikiem w historii rynku. JLL zaznacza, że po raz pierwszy w historii podaż w budowie przekroczyła 3 miliony m², a pozytywne nastroje odzwierciedlone są także w udziale powierzchni budowanej spekulacyjnie (ok. 40% na koniec I półrocza w porównaniu do 30% na koniec marca). Tylko w drugim kwartale deweloperzy rozpoczęli budowę około 1,1 miliona m², z czego ponad 60% to projekty spekulacyjne. Warto zauważyć jednak, że część tej powierzchni zasili zasoby dopiero w 2022 r. Na koniec czerwca najwięcej nowej powierzchni magazynowej powstawało w Poznaniu, na Górnym Śląsku, we Wrocławiu, w Lubuskim, w Warszawie i Centralnej Polsce – łącznie ponad 2,5 miliona m². Co ciekawe, 400 tys. m² zostanie niedługo oddane do użytku w Trójmieście, Szczecinie i Bydgoszczy.

Wzrost aktywności deweloperskiej odzwierciedla rozpoczęcie realizacji aż 1,4 mln m² powierzchni magazynowej w ramach nowych projektów inwestycyjnych. Z będącej w budowie powierzchni aż 63% zostało zabezpieczone umowami typu *pre-let*. Wolumen inwestycji realizowanych spekulacyjnie wyniósł 1,24 mln m², co oznacza poziom zbliżony do odnotowanego w okresie poprzedzającym pandemię i świadczy o potrzebie dostosowania skali podaży względem silnych trendów popytowych. Do najbardziej aktywnych firm deweloperskich, według Cushman & Wakefield, zaliczają się: Panattoni (51% wolumenu inwestycji), Hillwood (12%), 7R SA (10%) a także P3 Logistic Parks (4%), GLP (4%) i SEGRO (3%).

Colliers na liście największych obiektów w budowie wymienia: Panattoni BTS Amazon Świebodzin (203,5 tys. m²), Hillwood Rokitno (112,5 tys. m²), Hillwood Bydgoszcz (111,7 tys. m²), GLP Lędziny Logistics Centre (111,5 tys. m²) oraz Panattoni Park Poznań XI (107,9 tys. m²).

E-COMMERCE NAKRĘCA AKTYWNOŚĆ BRANŻY LOGISTYCZNEJ



Emil Domeracki,
dyrektor Działu Gruntów Inwestycyjnych w Colliers

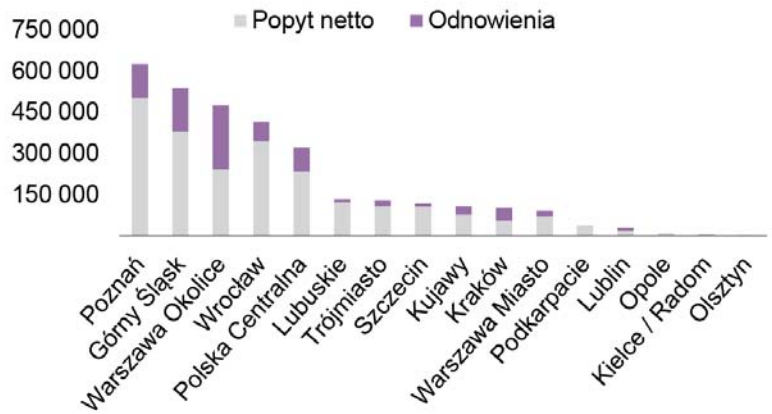
W pierwszej połowie 2021 r. widać znaczny wzrost aktywności deweloperów logistycznych (20% wolumenu), którzy coraz śmielej „wchodzą" do dużych obszarów miejskich. Wcześniej ich aktywność nie była zbyt duża ze względu na wysokie ceny gruntów. Warto zauważyć, że sektor logistyczny odchodzi od formuły dużych parków logistycznych na rzecz szybkich, lekkich, niedużych magazynów, które śmiało konkurują z rynkiem komercyjnym na obrzeżach dużych miast.
Wejście inwestorów logistycznych w projekty spekulacyjne i nowa formuła zostały wymuszone przez pandemię, która zahamowała rozwój rynku gruntów pod projekty biurowe czy hotelarskie. Jednak w tym samym czasie ruch zaczął generować e-commerce. Branża logistyczna, chcąc zbudować znaczące portfele zasobów gruntowych i odpowiadając na duże zapotrzebowanie na powierzchnię magazynową, musiała rozpoczynać inwestycje spekulacyjne, czyli bez potencjalnych najemców na stawiany magazyn. Takie zachowania na rynku nie były zauważalne jeszcze 2-3 lata temu.



Fot. Cushman & Wakefield

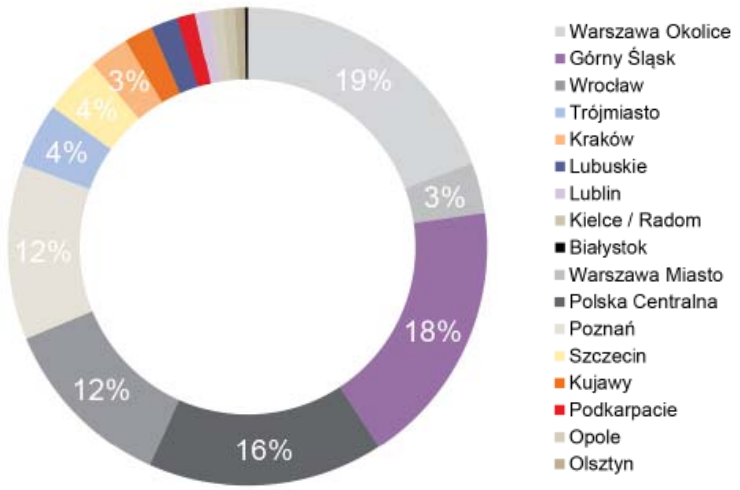
Dla obiektów typu big-box stawki bazowe czynszów zawierają się w zakresie 2,8-3,8 euro/m²/miesiąc oraz 4,00-5,25 euro/m²/miesiąc w przypadku mniejszych modułów magazynowych typu SBU

POPYT WG REGIONÓW (m²)



Źródło: JLL, magazyny.pl, I po. 2021 r.

ISTNIEJĄCE ZASOBY (m²)



Źródło: JLL, magazyny.pl, I po. 2021 r.

Pierwsza połowa 2021 r. należała niezmiennie do rynków Wielkiej Piątki. Za 77% nowego popytu odpowiadały Poznań, Górny Śląsk, Wrocław, Warszawa i Polska Centralna. Poznań już w I kwartale wyróżniał się na tle rynków magazynowych w Polsce.

– Ukończenie projektów będących w trakcie budowy sprawi, że w ciągu najbliższych kwartałów aż trzy z rynków rozwijających się przekroczą granicę 1 mln m² zasobów całkowitej powierzchni magazynowej. Będą to: Trójmiasto, Szczecin oraz Polska Zachodnia – komentuje Dominika Jędrak z Colliers.

Ze względu na wysoki popyt na rynku, aktywność deweloperska powinna utrzymać się na wysokim poziomie i w drugiej połowie roku. Jako czynniki ryzyka Cushman & Wakefield wymienia: ograniczoną dostępności materiałów budowlanych i siły roboczej oraz wystąpienie kolejnych fal pandemii, co może opóźnić realizację planowanych projektów inwestycyjnych.

KONTYNUACJA ZESZŁOROCZNEGO TRENDU



Anna Głowacz,
dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Magazynowych, AXI IMMO

Na polskim rynku magazynowym obserwujemy kontynuację silnego trendu związanego z szybkim rozwojem handlu w internecie, który uczestniczy już w 23% zawieranych umów najmu, przy czym transakcje te dotyczą zarówno powierzchni wynajmowanej bezpośrednio przez sklepy internetowe, jak i przez obsługujące je firmy logistyczne. Niemniej, pod względem wynajętej powierzchni w ujęciu największych rynków logistycznych liderem na koniec I poł. 2021 r. pozostaje Poznań z wynikiem 650 tys. m², który wyprzedza Górny Śląsk – 552 tys. m² i Warszawę – 546 tys. m².
Szybka absorpcja powierzchni i brak stabilizacji w kosztach materiałów budowlanych wpływają na ograniczenia zachęt ofertowych dla najemców ze strony deweloperów na rynkach o najniższej dostępności w projektach z rynku pierwotnego. Póki co, duży popyt nie wpływa znacząco na wzrost średniej wysokości stawek czynszów, które w ostatnich sześciu miesiącach pozostały na stabilnym poziomie. Niemniej spodziewamy się, że część właścicieli nieruchomości przy niskim poziomie pustostanów może zdecydować się na korektę i podwyżkę stawek wyjściowych.

WSKAŹNIK PUSTOSTANÓW I CZYNSZ BAZOWY



Źródło: Cushman & Wiekfield, Rynek magazynowy II kw. 2021 r.

Spadek poziomu pustostanów

Wysoka aktywność najemców przyczyniła się do spadku wskaźnika powierzchni niewynajętej o 1,1% (Colliers) w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku i zamknięcia I poł. roku na poziomie 5,6%. AXI IMMO podaje, że jest to 5,4%, o 1,3 p.p. mniej niż rok wcześniej, Cushman & Wakefield, że 5,8%, –0,7 pp w ujęciu kwartalnym i –1,2 pp. w ujęciu rocznym, a JLL, że 6,7%.

Najwyższym poziomem powierzchni niewynajętej (8,7%) charakteryzuje się region Górnego Śląska (Colliers wymienia jeszcze warszawską strefę I z poziomem pustostanów wynoszącym 9,1% i warszawską strefę II – 6,2%). Po drugiej stronie osi znajduje się w Polska Zachodnia (1,2%). Colliers do tej listy dodaje warszawską strefę III (0,8%), Szczecin (1,4%) i Kraków (2,7%).

JLL komentuje, że aktywność najemców i wyjątkowo niski udział powierzchni budowanej spekulacyjnie przełożyły się na dalszy spadek średniego wskaźnika pustostanów w Polsce. Biorąc pod uwagę sytuację na rynku deweloperskim, w nadchodzących miesiącach wskaźnik powierzchni niewynajętej powinien utrzymać się na stabilnym poziomie.

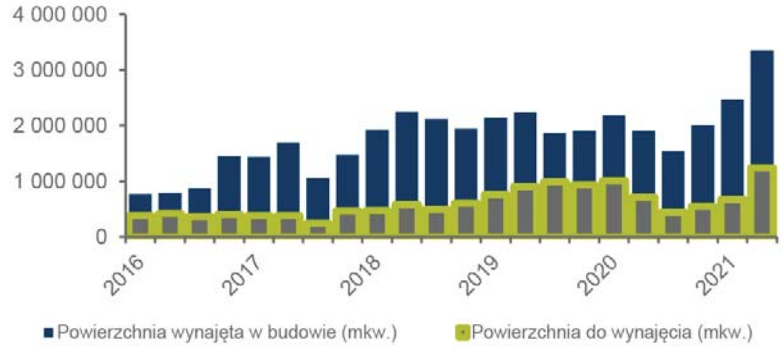
Czynsze stabilne, z perspektywą nieznacznego wzrostu

W ubiegłym kwartale nie nastąpiły istotne zmiany w poziomie czynszów na większości rynków regionalnych w Polsce. Cushman & Wakefield podaje, że obecnie dla obiektów typu *big-box*

stawki bazowe czynszów zawierają się w zakresie 2,8-3,8 euro/m²/miesiąc oraz 4,00-5,25 euro/m²/miesiąc w przypadku mniejszych modułów magazynowych typu SBU. W zależności od lokalizacji, czynsze efektywne nadal wahają się od 2,00 do 3,10 euro/m²/miesiąc. Zachęty finansowe oferowane przez deweloperów sięgają zazwyczaj 10-30% czynszu bazowego, w zależności od warunków najmu. – *W perspektywie kolejnych kwartałów spodziewamy się nieznacznego wzrostu czynszów i mniejszej skłonności deweloperów do negocjacji ze względu na wpływ takich czynników jak wysoki popyt, niski wskaźnik powierzchni niewynajętej, a także wyraźny wzrost kosztów budowy i rosnące ceny gruntów inwestycyjnych w najlepszych lokalizacjach logistycznych* – zaznacza Adrian Semaan z Cushman & Wakefield.

JLL dodaje, że niezmiennie, najdroższe pozostają lokalizacje miejskie – czynsze bazowe w Warszawie wahają się między 4,2 a 5,25 euro/m²/miesiąc. Najbardziej atrakcyjne warunki finansowe oferują obiekty typu *big-box* zlokalizowane w Polsce Centralnej (2,6 a3,5 euro / m²/miesiąc).

AKTYWNOŚĆ DEWELOPERSKA



Źródło: Cushman & Wiekfield, Rynek magazynowy II kw. 2021 r.



Wysoka aktywność najemców przyczyniła się do spadku wskaźnika powierzchni niewynajętej o 1,1% w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku i zamknięcia I poł. roku na poziomie 5,6%

Fot. AXI IMMO

Magazyny nie tracą na popularności wśród inwestorów

Rekordowa liczba transakcji w sektorze magazynów zaobserwowana w 2020 r. udowadnia, że segment ten należy do „zwycięzców" sytuacji wykreowanej przez ograniczenia związane z pandemią. JLL dodaje, że wysoki poziom aktywności inwestycyjnej utrzymał się w 2021 r., a pierwsze półrocze było drugim najlepszym w historii – 855 milionów euro. Największą transakcją w I poł. roku był zakup portfolio polskich nieruchomości przez Ares Group od Panattoni (Warszawa i Wrocław). Warto wymienić również sprzedaż portfolio pięciu nieruchomości o łącznej powierzchni 166 tys. m², zlokalizowanych na Górnym Śląsku, w Poznaniu i Łodzi, przez AEW funduszowi stworzonemu przez Reino Capital & IO Asset Management w imieniu Grosvenor Group (projekt Vale). Podium domyka transakcja z I kw. 2021, w której to Savills Investment Management zakupił od Tritax EuroBox, Castorama BTS Stryków o powierzchni 101,5 tys. m². AXI IMMO zauważa, że na uwagę zasługują także zmiany właścicieli obiektów w segmencie logistyki miejskiej. Aktywnym graczem okazał się deweloper 7R, który sprzedał swoją inwestycję w Tczewie (39 tys. m² plus ok. 10 tys. m² do wybudowania) kanadyjskiemu funduszowi inwestycyjnemu BentallGreenOak, a także pozbył się praw do 7R City Flex Sosnowiec i 7R Siemianowice Śląskie o powierzchni 22,5 tys. m² na rzecz paneuropejskiego podmiotu inwestycyjnego M7 Real Estate.

A widocznym trendem – komentuje JLL – jest rosnąca grupa nowych kupujących, którzy do tej pory nie posiadali w swoich portfelach tego typu nieruchomości. I dodaje, że na koniec I półrocza

PIERWSZY RAZ W HISTORII



John Palmer,
dyrektor zespołu doradztwa inwestycyjnego w sektorze nieruchomości magazynowych i przemysłowych, Savills Polska

W Polsce, w I połowie 2021 r. wartość transakcji inwestycyjnych w sektorze nieruchomości magazynowych i przemysłowych wyniosła prawie 895 mln euro i była o 22% niższa od wyniku odnotowanego w analogicznym okresie rok wcześniej, co było spowodowane głównie brakiem podaży produktów inwestycyjnych na rynku. Jednak wskaźniki pustostanów w obiektach logistycznych w Europie są na rekordowo niskim poziomie, co dobrze wróży rynkowi inwestycyjnemu. Na koniec pierwszego półrocza 2021 r. stopa pustostanów w Polsce obniżyła się do 5,3%, czyli poziomu zbliżonego do obserwowanego w Wielkiej Brytanii i Francji. Jednocześnie popyt wzrósł o 78% w porównaniu ze średnią pięcioletnią. Pierwszy raz w historii wolumen transakcji najmu w Polsce za pierwsze sześć miesięcy roku przekroczył 3 mln m² i był wyższy niż we Francji (1 702 tys. m²), Wielkiej Brytanii (2 146 tys. m²) i Hiszpanii (1 112 tys. m²). W ostatnich 12 miesiącach Polska odnotowała imponującą aktywność najemców, którzy wynajęli ponad 6,2 mln m² powierzchni magazynowej.

2021 r. stopy kapitalizacji dla najlepszych obiektów magazynowych typu *multi-let* o 5-letniej średniej długości najmu osiągały około 5,25% –5,5%. W przypadku niesfinalizowanych jeszcze projektów warszawskich stopy kapitalizacji typu *prime* kształtują się na poziomie 4,50%. Na tę chwilę brak jednak potwierdzenia tak dużej kompresji w postaci zakończonych transakcji. Najlepsze parki z długimi umowami najmu (10 lat) osiągają stopy poniżej 4,5%, a projekty z wyjątkowo długimi umowami (15 lat i więcej) mogą osiągnąć nawet poniżej 4,0% z dalszą perspektywą kompresji.

– *Głównym czynnikiem determinującymi dobre nastroje inwestorów i duże zainteresowanie sektorem przemysłowo-logistycznym jest przede wszystkim wolumen transakcji najmu z udziałem najemców reprezentujących e-commerce, który utrzymuje popyt na wysokim poziomie. Co warte zauważenia, w pierwszej połowie br. rynek inwestycyjny w sektorze logistycznym zdominowały nieruchomości typu prime odpowiadające za ok. 80% całkowitego wolumenu. Symptomatyczne jest również to, że wraz z rozwojem e-commerce wśród inwestorów rośnie apetyt na mniejsze obiekty z segmentu logistyki miejskiej. Trend ten był zwłaszcza widoczny w II kw. 2021 r. Niemniej, tego co najciekawsze spodziewamy się na zakończenie roku, kiedy to rozpoczęte jeszcze pod koniec ubiegłego lub na początku br. transakcje powinny zostać sfinalizowane* – analizuje Renata Osiecka, partner zarządzająca, AXI IMMO.

W DWUCYFROWYM TEMPIE

Bartek Tulejko,
Managing Partner M4 Real Estate



Rynek magazynowy w Polsce rozwija się w tempie dwucyfrowym od wielu lat. W 2021 r. nadal obserwujemy rekordowe ilości powierzchni magazynowej oddawanej do użytku. Tylko w ostatnim roku M4 uczestniczyło w transakcjach najmu na ponad 320 tys. m² powierzchni magazynowej. Wśród firm, dla których poszukiwaliśmy odpowiednich lokalizacji, duży odsetek stanowiły polskie i zagraniczne organizacje specjalizujące się w branży e-commerce i operatorzy logistyczni. Powstałe centra dystrybucyjne wykorzystywane zostaną nie tylko do przepływów produktów w Polsce, ale też w całej Europie. Polska, ze względu na swoje warunki geograficzne i ekonomiczne jest rynkiem o dużym potencjale. Coraz więcej firm z sektora nowoczesnego handlu lokuje swoje centra dystrybucyjne w naszym kraju, ze szczególnym uwzględnieniem jego zachodniej części. Zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną jest bardzo duże, najemcy coraz częściej oczekują dostępnych przestrzeni magazynowych niemal natychmiast. Najpopularniejsze lokalizacje to zarówno Wielkopolska ze szczególnym uwzględnieniem Poznania i jego okolic, rejony Warszawy, a także województwo zachodniopomorskie i pomorskie. Dużym zainteresowaniem cieszą się także lokalizacje znajdujące się w granicach administracyjnych miast.

Na zakończenie czerwca deweloperzy dostarczyli ponad 1,1 mln m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i produkcyjnej. Dzięki temu zasoby polskiego rynku nieruchomości przemysłowych przekroczyły poziom 21,8 mln m² (+11% r/r).

Jeszcze więcej inwestycji

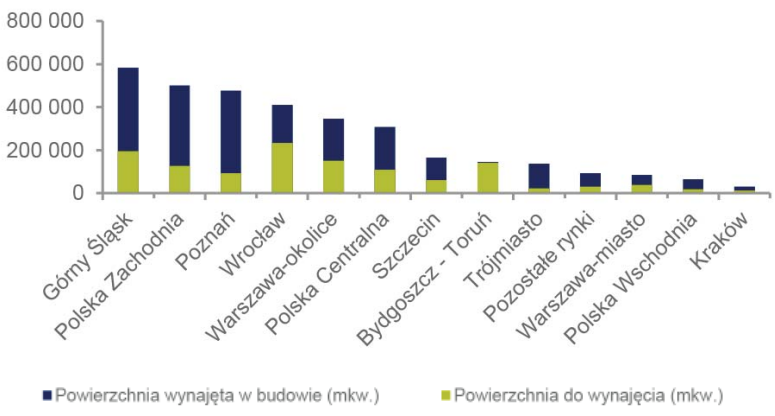
W najbliższej przyszłości eksperci Colliers przewidują dalszy stabilny wzrost popytu na rynku magazynowym, co wiąże się z dynamicznym rozwojem branży e-commerce oraz spodziewanym zjawiskiem *nearshoringu*.

– *Pandemia COVID-19 spowodowała znaczny rozwój branży e-commerce w Polsce. Aż cztery z pięciu największych podpisanych umów najmu w trakcie I poł. 2021 r. dotyczą najemców związanych właśnie z tym sektorem. W kolejnych kwartałach, w związku z tzw. zjawiskiem nearshoringu, oczekuje się napływu najemców z branży produkcyjnej* – mówi Maciej Chmielewski, senior partner, dyrektor Działu Powierzchni Logistycznych i Przemysowych w Colliers. – *Co więcej, boom na powierzchnie magazynowe przyciąga nowych graczy. Od początku 2020 r. na rynku pojawiło się kilku deweloperów, takich jak: Frontier Estates, LCube czy MDC2. Taka tendencja wzrostowa liczby graczy na rynku może się utrzymać w kolejnych kwartałach* – dodaje.

Renata Osiecka dodaje: – *Dobre wyniki makro i mikro ekonomiczne polskiej gospodarki będą wpływać na wzrost zawieranych transakcji najmu, przy czym możemy spodziewać się, że to sprzedaż towarów i produkcja przemysłowa będą główną siłą napędową popytu na nieruchomości przemysłowe. W konsekwencji poziom powierzchni dostępnej do wynajęcia od ręki będzie spadać, co pozwoli deweloperom w drugiej połowie roku na rozpoczęcie wielu nowych inwestycji, w tym projektów spekulacyjnych na najbardziej dojrzałych rynkach. Z dużym zainteresowaniem należy obserwować ewentualne zmiany wysokości w cenach materiałów, które mogą zwiastować presję czynszową i podwyższenie kosztów budowy nowych obiektów.* |

Elżbieta Haber

POWIERZCHNIA MAGAZYNOWA W BUDOWIE
(stan na czerwiec, 2021 r.)



Źródło: Cushman & Wiekfield, Rynek magazynowy II kw. 2021 r.



Centrum logistyczne dla firmy Amazon w Świebodzinie ma cztery kondygnacje, liczy blisko 200 tys. m² powierzchni i pomieści do 30 milionów produktów

SEKTOR NA PEŁNYM GAZIE – BIJE REKORDY POPYTU I PODAŻY

Na koniec września 2021 w budowie mieliśmy blisko 1,9 mln metrów m², a zrealizowana powierzchnia przez Panattoni w Polsce przekroczyła 9 mln m². Po 14 miesiącach intensywnej pracy oddaliśmy kolejny gigantyczny obiekt dla firmy Amazon w Świebodzinie.

Wymienione wyżej centrum logistyczne ma cztery kondygnacje, liczy blisko 200 tys. m² powierzchni i pomieści do 30 milionów produktów. Jest jednym z czterech w kraju wyposażonych w tysiące robotów transportowych. Inwestycja powstała w niespełna 14 miesięcy, z poszanowaniem zasad zrównoważonego rozwoju zarówno w trakcie procesu budowlanego, jak i rozwiązań samego budynku, gdzie skupiono się zarówno na środowisku, jak i na komforcie osób pracujących w obiekcie.

Polska systemem operacyjnym e-commerce

W wypadku nowych umów najmu, tylko w pierwszym półroczy br. kontrakty opiewały na najem 1,3 mln m², czyli blisko 40% w skali całej branży. W trzecim kwartale Panattoni wynajęło 575 tys. m². Klienci są zainteresowani dosłownie każdym rynkiem – oczywiście najwięcej umów najmu dotyczy „Wielkiej Piątki", ale doganiają je kolejne dwa. Widzimy ogromne zainteresowanie rynkami wschodzącymi i oczywiście „ścianą zachodnią". Wynajmowana powierzchnia to od ok. 1 tys. m² po ponad 100 tys. m², tak jak w przypadku realizacji dla DHL Supply Chain, dla którego w podpoznańskich Żernikach dostarczymy obiekt BTS o powierzchni 105 tys. m², dedykowany e-commerce, na potrzeby Zalando. To pokazuje, że Polska jest już systemem operacyjnym e-commerce, a zainteresowanie powierzchnią przemysłową i dane rynkowe pozwalają naszej branży patrzeć w przyszłość z dużym optymizmem. Według Statista przychody rynku e-commerce w Europie będą rosły do 2025 r. średnio o 5,16% rocznie. Nieustanny wzrost tego segmentu motywuje największych graczy do poszukiwania lokalizacji o paneuropejskim potencjale, w których mogą powstawać magazyny i centra dystrybucyjne obsługujące więcej niż jeden rynek. Dodatkowo, wzrost niemieckiego e-commerce, a tym samy spadek sprzedaży w sklepach stacjonarnych pozytywnie wpływają na Polskę i jej znaczenie na logistycznej mapie Europy. Dzieje się tak, gdyż e-commerce może być i jest obsługiwany transgranicznie i to widać.

> Przychody rynku e-commerce w Europie będą rosły do 2025 r. średnio o 5,16% rocznie. Wzrost tego segmentu motywuje graczy do poszukiwania lokalizacji o paneuropejskim potencjale, w których mogą powstawać magazyny i centra dystrybucyjne obsługujące więcej niż jeden rynek.

Nie tylko na rynkach „Wielkiej Piątki"

Wielkość powierzchni umów zależy od prowadzonej działalności i samego rynku. I tak InPost wynajął 75,5 tys. m² w 8 lokalizacjach – realizowane przez nas huby dla tej firmy powstaną zarówno na rynkach „Wielkiej Piątki" – we Wrocławiu czy Poznaniu, ale i w Radzyminie, który będzie obsługiwać również północą część aglomeracji warszawskiej. InPost postawił również na Kalisz, Siedlce, Szczecin, Rzeszów i Wałbrzych. Jak widać, firmy logistyczne, kurierskie, obecne na etapie ostatniej mili zagęszczają swoją sieć punktów przeładunkowych po to, żeby zwiększyć ilość destynacji, do których docierają główne transporty z sortowni i skrócić czy uczynić bardziej efektywnym ten czas dostawy.

Dla TJX Europe (właściciela marki TK Maxx), realizujemy największe centrum dystrybucyjne firmy w Europie kontynentalnej – 61 135 m² w Sulechowie (Polska Zachodnia) do obsługi ponad 200 sklepów w 4 krajach.

Michał Samborski,
Head of Development,
Panattoni



W zestawieniu przygotowanym we współpracy z Gerald Eve wśród pięciu najtańszych ośrodków magazynowych typu big box w Europie trzy znajdują się w Polsce

Fot. Segro

POLSKA ATRAKCYJNYM MIEJSCEM NA EUROPEJSKIM RYNKU MAGAZYNOWYM

Firma AXI IMMO wraz ze swoimi partnerami międzynarodowymi zrzeszonymi w organizacji Gerald Eve przygotowała drugą edycję przewodnika po głównych rynkach magazynowo-produkcyjnych w Europie.

Publikacja prezentuje średnie stawki czynszów w 80 lokalizacjach przemysłowo-logistycznych w 20 krajach europejskich oraz stopy kapitalizacji na tych rynkach. Raport zawiera również ceny gruntów pod inwestycje magazynowe w 53 głównych ośrodkach przemysłowych. Dane mówią, że Polska pozostaje jednym z najbardziej atrakcyjnych cenowo rynków w Europie. Wśród pierwszej piątki europejskich lokalizacji o najniższych czynszach w obiektach typu *big box*, trzy znajdują się właśnie w Polsce. Ponadto, trzy z pięciu najtańszych rynków pod kątem cen gruntów to rodzime rynki.

Magazyny numerem 1 na liście życzeń inwestorów

Europejski sektor magazynowo-produkcyjny pozostaje na fali zainteresowania inwestorów jako najlepiej prosperująca część rynku nieruchomości komercyjnych. Utrzymujący się rekordowy popyt ze strony najemców oraz korzystne długoterminowe trendy takie jak e-commerce czy *nearshoring* sprawiają, że sektor jest uważany za bezpieczną przystań dla międzynarodowego kapitału.

Zaostrzony apetyt inwestorów na obiekty przemysłowe spowodował dalsze wzrosty cen transakcyjnych, a w konsekwencji kompresję stóp kapitalizacji na większości rynków. Im niższa stopa kapitalizacji, tym więcej za nieruchomość jest w stanie uzyskać sprzedający w relacji do generowanych przez obiekt czynszów. Stopy kapitalizacji w logistyce pozostają najniższe w Wielkiej Brytanii. W Londynie wynoszą one 3,25% netto dla najatrakcyjniejszych obiektów *big box*, a więc o 0,25–0,5 punktów procen-

> Duże zróżnicowanie cenowe pomiędzy Polską a krajami europejskimi wynika przede wszystkim z dużej dostępności jakościowych działek, ukształtowania terenu, który w 75% pokrywają obszary nizinne, a także krótszych procedur administracyjnych.

towych mniej niż pod koniec 2020 r. Niskie są również *yieldy* w głównych miastach niemieckich, gdzie wynoszą między 3,6% a 3,8%. Jest to między 0,3 a 0,7 punktów procentowych mniej niż w grudniu 2020 r., w zależności od lokalizacji. Najdroższa w skali Polski Warszawa notuje natomiast stopę kapitalizacji netto na poziomie 5,3% – o 0,2 punktów procentowych mniej niż pod koniec 2020 r.

– *Obniżenie stóp kapitalizacji w Europie związane jest z korektami i pokoleniową zmianą w dostępności i jakości produktów inwestycyjnych na rynku magazynowym. W czasie pandemii nieruchomości przemysłowo-logistyczne okazały się najtrwalszym i najbezpieczniejszym rodzajem aktywów, co spowodowało duży popyt na tego rodzaju obiekty. Obecnie na wielu wschodzących i dojrzałych rynkach obserwujemy sytuacje, w których zmiany właścicielskie odbywają się jeszcze na etapie budowy z jednym lub kilkoma najemcami na umowach pre-let. Dobrym przykładem jest Polska, która dysponuje relatywnie nową bazą nieruchomości magazynowych i największy boom na aktywność międzynarodowych inwestorów przypadł właśnie na czas pandemii. Przypomnę, że 2020 rok zakończyliśmy z rekordowym wynikiem 2,6 mld euro, co pokazuje że Polska od wielu lat znajduje się w grupie dobrze rozpoznanych europejskich rynków, na których warto ulokować swój kapitał* – komentuje Renata Osiecka, partner zarządzająca, AXI IMMO.

Utrzymujący się rekordowy popyt ze strony najemców oraz korzystne długoterminowe trendy takie jak e-commerce czy nearshoring sprawiają, że sektor jest uważany za bezpieczną przystań dla międzynarodowego kapitału.



Poza dynamicznie rosnącym rodzimym rynkiem e-commerce oraz szybko odradzającą się po pandemii konsumpcją gospodarstw domowych, polski rynek magazynowy napędza też popyt z zagranicy

Fot. AXI IMMO

Przystępne czynsze w polskich magazynach

Średnie czynsze bazowe dla nowoczesnych obiektów *big box* na najważniejszych polskich rynkach są dość wyrównane i kształtują się na poziomie 3,2–3,6 euro za m^2 miesięcznie w Poznaniu, 2,9-3,6 euro w Polsce Centralnej, 3,2–3,6 euro na Górnym Śląsku, 3,3–3,7 euro na Dolnym Śląsku oraz 3,3–3,9 euro w okolicach Warszawy. Są to jedne z najniższych stawek w całej Europie. W zestawieniu przygotowanym we współpracy z Gerald Eve wśród pięciu najtańszych ośrodków magazynowych typu *big box* w Europie trzy znajdują się w Polsce.

Dla porównania, czynsze u naszego zachodniego sąsiada Niemiec wynoszą 5,5-6 euro w najtańszym z analizowanych rynków – Nadrenii (z miastami Kolonia i Dusseldorf). Na najdroższym z niemieckich rynków – Monachium – czynsze dla A-klasowych obiektów *big box* sięgają natomiast 6,8-7,2 euro. Jeszcze większa przepaść cenowa dzieli Polskę od Wielkiej Brytanii i krajów skandynawskich. W najdroższym mieście w zestawieniu – Londynie – osiągalne czynsze dla wielkopowierzchniowych magazynów sięgają 15,8 euro. Kolejne miejsca zajmuje angielski region południowo-wschodni, Oslo, Helsinki i Sztokholm.



Renata Osiecka

Polska jest atrakcyjna również jeśli chodzi o mniejsze, miejskie obiekty magazynowe. Wszystkie główne polskie rynki, poza Warszawą, znajdują się wśród 10 najbardziej przystępnych cenowo miejskich rynków magazynowych w Europie. Rynek stołeczny charakteryzuje się znacznie wyższymi stawkami niż inne polskie miasta ze względu na zamożność populacji i powszechność zakupów online oraz dużą konkurencję dotyczącą gruntów położonych blisko lub wewnątrz granic miasta. Stawki *last mile* w Warszawie wynoszą między 4,5 a 5,25 euro za m^2. Jest to wciąż atrakcyjny poziom czynszów w porównaniu do najdroższego w zestawieniu Londynu, gdzie są one nawet pięciokrotnie wyższe (między 16 a 26 euro). Czynsze last mile w głównych niemieckich miastach to 8,2-8,5 euro w Monachium, 7,5–8 euro w Berlinie, 7,2–7,5 euro we Frankfurcie i 6,7–7 euro w Kolonii/Dusseldorfie. Najemcy zainteresowani nowoczesnymi magazynami miejskimi w regionie Paryża muszą natomiast liczyć się z czynszami na poziomie 7,1–8,3 euro.

Poza dynamicznie rosnącym rodzimym rynkiem e-commerce oraz szybko

odradzającą się po pandemii konsumpcją gospodarstw domowych, polski rynek magazynowy napędza też popyt z zagranicy. Strategiczne położenie Polski oraz atrakcyjne czynsze, jak również względna łatwość w pozyskiwaniu gruntów pod inwestycje magazynowe zachęcają wiele międzynarodowych firm do przenoszenia łańcuchów dostaw na nasz rynek. Już teraz sieć wielkoformatowych hubów dystrybucyjnych obsługujących inne części Europy, szczególnie Niemcy, ma w Polsce Amazon i Zalando. Obecnie w budowie jest międzynarodowe centrum logistyczne Amazona w Świebodzinie o powierzchni ponad 200 tys. m^2. W drugim kwartale 2021 r. ruszyła ponadto budowa hubu dystrybucyjnego o powierzchni ponad 80 tys. m^2 pod Gorzycami, który ma obsługiwać zamówienia online składane w Czechach.

Polska jest atrakcyjna również jeśli chodzi o mniejsze, miejskie obiekty magazynowe. Wszystkie główne polskie rynki, poza Warszawą, znajdują się wśród 10 najbardziej przystępnych cenowo miejskich rynków magazynowych w Europie.

– *Od wielu lat Polska jest pewnego rodzaju przedsionkiem dla międzynarodowych firm, które rozważają swoją ekspansję na terenie Europy. Skalę tego zjawiska możemy szybko prześledzić po rosnących z roku na rok wolumenach transakcji. Zjawiska takie jak cross-border czy nearshoring dodatkowo potęgują rolę Polski jako ważnej w Europie destynacji. Międzynarodowe firmy przyciągają korzystne warunki do rozwoju biznesu, jak ulgi podatkowe, doświadczona i wykwalifikowana kadra pracowników, ciągle rozbudowywana i ulepszana infrastruktura drogowa, a przede wszystkim lokalizacja na mapie oraz członkostwo w UE. Polska dysponuje także jedną z najmłodszych tkanek magazynowych na tle innych krajów na kontynencie, która w wyniku rosnącej aktywności deweloperów ciągle się powiększa. Niemniej w średnio i długoterminowej perspektywie spodziewamy się dużej korekcji wyjściowych stawek czynszu, które w czasie pandemii przez pewien czas zostały zamrożone* – dodaje Renata Osiecka.



Czynnikiem wyróżniającym Polskę na tle Europy jest większa dostępność terenów odpowiednich pod inwestycje magazynowo-produkcyjne oraz ich stosunkowo niska cena. W połączeniu z atrakcyjnymi kosztami pracy pomaga to przyciągać do naszego kraju inwestycje

Fot. MLP

W Polsce łatwiej o grunty inwestycyjne

Czynnikiem wyróżniającym Polskę na tle Europy jest również większa dostępność terenów odpowiednich pod inwestycje magazynowo-produkcyjne oraz ich stosunkowo niska cena. W połączeniu z atrakcyjnymi kosztami pracy, pomaga to przyciągać do naszego kraju inwestycje firm logistycznych i produkcyjnych poszukujących centrów dystrybucyjnych i wytwórczych obsługujących inne części Europy. Stąd wspomniane liczne ośrodki na zachodzie i południu kraju. Na przykład, decyzja o budowie hubu dystrybucyjnego obsługującego rynek czeski, pod Gorzycami, przez jednego z gigantów e-commerce jest w dużej części rezultatem niezmiernie ograniczonej oferty gruntów inwestycyjnych w Czechach i żmudnych procesów administracyjnych w tym kraju.

Przewodnik przygotowany we współpracy z Gerald Eve zawiera informacje o cenach transakcyjnych dla działek w kluczowych lokalizacjach logistycznych na 53 rynkach. Poznań jest najtańszym rynkiem w zestawieniu. Następne miejsca zajmuje Górny Śląsk, portugalski region Palmela/Setúbal, czeskie Usti nad Labem oraz Polska Centralna.

– *Duże zróżnicowanie cenowe pomiędzy Polską a krajami europejskimi wynika przede wszystkim z dużej dostępności jakościowych działek, ukształtowania terenu, który w 75% pokrywają obszary nizinne, a także krótszych procedur administracyjnych. Co prawa, w czasie pandemii stawki za grunty pod zabudowę magazynową i mieszkaniową rosły, jednak nie był to istotny czynnik z perspektywy czasu, który znacząco wpływałby na kondycję i skalę będących w budowie nowych inwestycji dla obu sektorów rynku nieruchomości* – podsumowuje Renata Osiecka.

MM

AXI IMMO

Oferuje usługi doradcze w zakresie nieruchomości komercyjnych, w tym: wynajem i zarządzanie powierzchniami magazynowymi i biurowymi, a także zakup i sprzedaż gruntów inwestycyjnych. W ramach oferty firma świadczy usługi zarządzania łańcuchami B2B i B2C. Największym atutem AXI IMMO jest połączenie międzynarodowych standardów obsługi z rzetelną znajomością rynku lokalnego.

GERALD EVE

Działa w 21 krajach europejskich, oferując usługi najmu, kupna i sprzedaży nieruchomości. Organizacja oferuje niezależne doradztwo eksperckie dla wszystkich segmentów nieruchomości w Europie, USA i Kanadzie. Bliskie relacje zawodowe między członkami z różnych krajów zapewniają klientom dostęp do rzeszy ekspertów oraz do ich szerokiej sieci kontaktów branżowych.



Prologis Park Nieuwegein, Holandia

TRENDY RZĄDZĄCE PODAŻĄ W NIERUCHOMOŚCIACH LOGISTYCZNYCH

Analitycy Prologis Research zwracają uwagę na ograniczenia, które mogą być przeszkodą w rozwoju dla klientów nieruchomości logistycznych. Nawet dziś, w okresie branżowej prosperity. Jedną z nich jest niedobór wykwalifikowanych pracowników, co szczególnie mocno odczuł rynek w okresie pandemii, a drugą – zbyt mała podaż powierzchni logistycznych w strategicznych lokalizacjach, głównie tych położonych blisko konsumentów końcowych.

Analizy trendów w raportach Prologis nie pozostawiają wątpliwości – w nadchodzących latach wzrost popytu na nieruchomości logistyczne przy jednoczesnej ograniczonej podaży będzie wyzwaniem dla klientów. Szczególnie dla tych z sektora handlu online, którzy dzięki obecnemu – wyjątkowo szybkiemu – rozwojowi będą chcieli zwiększać swoje możliwości w sprawnym docieraniu do konsumentów z jak największą liczbą przesyłek, w jak najkrótszym czasie. Dodatkowo, z szacunków Prologis wynika, że w ciągu najbliższych 5 lat konieczne będzie podwojenie powierzchni przeznaczonych na operacje e-commerce.

Co stoi za trendami w podaży?

W najbliższym czasie coraz większym wyzwaniem będzie niedobór gruntów, szczególnie w głównych ośrodkach konsumpcyjnych. W ciągu najbliższej dekady w większości europejskich lokalizacji liczba oddanych do użytku budynków przestanie być wystarczająca do zaspokojenia popytu. Szacuje się, że od pierwszego kwartału 2021 r. koszty odtworzenia w Europie wzrosły o 8-10% rok do roku. W ciągu ostatnich 12-18 miesięcy koszt nabycia gruntów wzrósł o około 10-15%, a na głównych rynkach Europy Zachodniej o 50-100%. Brak gruntów, rosnące koszty odtworzenia, ale też utrudnienia administracyjne, np. trudniejsze, droższe i bardziej pracochłonne procedury wydawania pozwoleń budowlanych – to czynniki, które wpływać będą na nową podaż. Z jakimi jeszcze ograniczeniami należy się liczyć w przyszłości?

Wymagania budowlane

Współczesne obiekty podnoszą swoją wydajność operacyjną dzięki lokalizacji, funkcjonalności i zastosowaniu ekologicznych rozwiązań. Lokalizacja wciąż jest najważniejsza, jednak rośnie znaczenie technologii, które poprawiają produktywność i zwiększają komfort pracy. Wdrożenia te podnoszą jednak koszt budowy. Z drugiej strony nowe regulacje prawne mogą utrudniać inwestycje w określonych lokalizacjach. W tej sytuacji ekologiczne budynki pomogą najemcom i właścicielom nieruchomości w dostosowaniu się do zmian prawnych.

Koszty inwestycji

W ostatniej dekadzie koszty odtworzeniowe przewyższały inflację wskutek wzrostu cen gruntów, materiałów budowlanych i kosztów pracy. Wzrost cen materiałów budowlanych znacząco przyspieszył w pandemii, gdy uwidoczniły się wąskie gardła w łańcuchach dostaw. Z kolei wraz z rosnącym popytem wzrastały też ceny usług generalnych wykonawców. W ciągu ostatniej dekady czas między rozpoczęciem prac a zakończeniem budowy wydłużył się o 2-3 miesiące, czyli o 20%. To również podniosło koszty inwestycji.

Rynek pracy

Niedobór pracowników może hamować rozwój na obszarach o wysokiej dostępności gruntów. Dzieje się tak z kilku powodów. Przede wszystkim rozwija się *e-fulfillment*, który wymaga około trzykrotnie większego nakładu pracy niż tradycyjne operacje magazynowe – przy wskaźnikach rotacji ok. 4 razy wyższych niż przy innych zastosowaniach. Dodatkowo regiony, które posiadają odpowiednie zasoby wykwalifikowanych pracowników mają zazwyczaj niewielką dostępność gruntów na potrzeby logistyki. Ponieważ grunty są bardziej dostępne na mniej zaludnionych obszarach, koncentracja na nich centrów logistycznych może spowodować trudności z zatrudnieniem a tym samym ograniczyć możliwość zapewniania dalszej nowej podaży.

> Dla większości użytkowników magazynów absolutnie kluczowe znaczenie ma zmniejszenie kosztów transportu i skrócenie dystansu do konsumenta.

Dla większości użytkowników magazynów absolutnie kluczowe znaczenie ma zmniejszenie kosztów transportu i skrócenie dystansu do konsumenta. W takiej sytuacji dalszy spadek dostępności powierzchni logistycznych w kluczowych lokalizacjach, rosnące koszty i brak wystarczającej liczby pracowników w najbliższych latach mogą być największym wyzwaniem dla branży nieruchomości logistycznych. I

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



W kontekście e-TOLL, karta paliwowa to pierwsze rozwiązanie, które wspomaga na równi profesjonalnych przewoźników, jak i użytkowników osobowych aut firmowych

DKV CARD AKCEPTOWANA JAKO METODA PŁATNOŚCI ZA E-TOLL

Od 4 października można wybrać kartę paliwową DKV jako metodę rozliczania opłat drogowych e-TOLL. To ważna zmiana, bo DKV CARD zwiększa bezpieczeństwo i wygodę uiszczania tych opłat: umożliwia automatyczne doładowania konta e-TOLL, a płatności sprowadza do jednej faktury raz na kilka tygodni.

Do tej pory opłaty za e-TOLL można było realizować dwiema drogami: używając *boxów* EETS od DKV Mobility (automatycznie) lub też wybierając na swoim koncie e-TOLL metody płatności: Mastercard, Visa lub Blik. Przy tych ostatnich, każdej transakcji należało dokonywać odrębnie, pilnując przy tym stanu środków na swoim koncie w systemie e-TOLL. Było to więc rozwiązanie uciążliwe, czasochłonne i przede wszystkim mało bezpieczne, bo groziło karami w przypadku braku zarejestrowania transferu na czas. Teraz wybór zwiększył się o możliwość zapłaty kartą paliwową.

Co to zmienia?

– Dzięki dodaniu jako metody płatności karty DKV, skokowo wręcz podnosimy wygodę i bezpieczeństwo rozliczania nowych opłat drogowych – mówi Michał Bałakier, dyrektor generalny DKV Mobility Polska. Po zalogowaniu na koncie klienta e-TOLL lub w aplikacji należy określić kwotę doładowania, a następnie wskazać DKV CARD jako źródło płatności. Wówczas konto przewoźnika naładuje się daną kwotą, a następnie – po wyczerpaniu limitu środków – system będzie automatycznie pobierać fundusze na kolejne, identyczne doładowania prosto z rachunku DKV. Właściciel karty będzie mógł natomiast rozliczać należności za e-TOLL w zbiorczych fakturach od operatora karty paliwowej, czyli raz na kilka tygodni. *– Tym samym zdejmujemy z barków klientów problem, jakim jest pilnowanie rozliczeń z e-TOLL* – tłumaczy Michał Bałakier.

Za pomocą DKV CARD mogą się dziś rozliczać zarówno użytkownicy aplikacji mobilnej e-TOLL, posiadacze urządzeń typu ZSL, jak i klienci DKV chcący doładować swoje konto osobiście w punktach obsługi klienta, tzw. POS.

Dla ciężarowych i osobowych

W kontekście e-TOLL, karta paliwowa to pierwsze rozwiązanie, które wspomaga na równi profesjonalnych przewoźników, jak i użytkowników osobowych aut firmowych. Samochody osobowe korzystają dzisiaj najczęściej z aplikacji e-TOLL, która wymusza indywidualne regulowanie płatności. Teraz, dzięki akceptacji karty paliwowej DKV, kierowcy będą mogli zautomatyzować rozliczenia i zapewnić sobie wygodne fakturowanie.

Wpłynie to na łatwiejsze prowadzenie biznesu, bo przy pomocy jednej karty paliwowej przedsiębiorca będzie mógł zapłacić za: paliwo, opłaty drogowe, akcesoria, warsztaty, myjnie, parkingi czy akcesoria na stacjach. A tym samym, wliczyć sobie w koszty prowadzenia działalności wszystkie powyższe pozycje, co w przypadku rozdrobnionych płatności bardzo rzadko się udaje.

EETS działa od miesiąca

Karta paliwowa to już druga metoda rozliczeń oferowana przez DKV Mobility w systemie e-Toll. Pierwszą były akceptowane międzynarodowo uniwersalne urządzenia EETS, z których korzystają profesjonalni przewoźnicy drogowi.

– Już od września klienci, którzy zdeklarowali chęć regulowania opłat drogowych poprzez urządzenia DKV BOX EUROPE, mogą przy ich pomocy obsługiwać e-TOLL. Automatycznie i bez konieczności odrębnego rejestrowania się w polskim systemie – mówi Michał Bałakier.

Priorytetem dla DKV Mobility jest teraz jak najszybsze zaoferowanie wszystkim użytkownikom polskich dróg dużej puli nowych urządzeń o takiej właśnie funkcjonalności. Chodzi o to, by naliczanie myta było bezobsługowe oraz bez konieczności rejestracji do systemu opłat drogowych w Polsce poprzez stronę czy aplikację e-TOLL. DKV informuje, że zamówienia na kolejne dostawy urządzeń zostały już złożone i dołoży starań, aby wszyscy zainteresowani mogli przestawić się już wkrótce na profesjonalne, szeroko akceptowane boxy OBU *(z ang. on-board unit)*.

Za pomocą DKV CARD mogą się dziś rozliczać zarówno użytkownicy aplikacji mobilnej e-TOLL, posiadacze urządzeń typu ZSL, jak i klienci DKV chcący doładować swoje konto osobiście w punktach obsługi klienta, tzw. POS.

UŻYWANE POJAZDY CIĘŻAROWE SĄ W CENIE

Nie tylko używane „osobówki" przeżywają obecnie złoty okres sprzedaży. W cenie są też pojazdy ciężarowe z drugiej ręki, które stają się naturalnym wyborem przedsiębiorców przy braku nowych modeli. MAN Financial Services ma kompleksową ofertę finansowania takich używanych pojazdów.

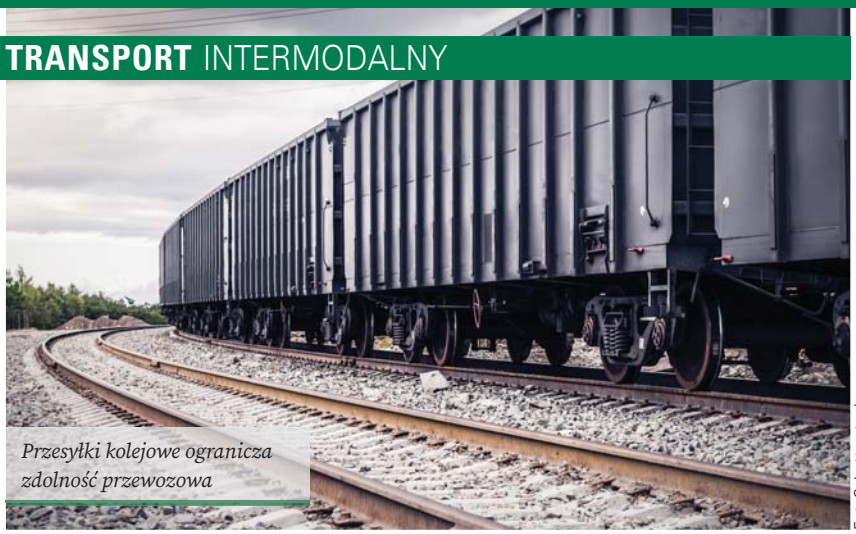
W aktualnej sytuacji, przy wyhamowaniu produkcji nowych pojazdów spowodowanym m.in. brakiem półprzewodników, używane samochody ciężarowe stanowią odpowiedź na transportowe potrzeby firm. Dodatkowo jest także wielu przedsiębiorców, którzy z różnych przyczyn nie planują większych inwestycji w tabor drogowy, a ważne są dla nich możliwie najniższe raty. Różnica kilkuset EUR w kwocie miesięcznej raty to kolejny istotny argument za uważnym sprawdzeniem dostępnych na rynku używanych pojazdów. Jeżeli wybór przedsiębiorcy padnie na samochód marki MAN, to najkorzystniejszym wyborem będzie fabryczne finansowanie, oferowane przez MAN Financial Services.

Jakie korzyści daje klientom leasing używanego pojazdu ciężarowego w MAN FS? Niskie miesięczne raty – to raz. Możliwość załatwienia wszystkich formalności w jednym miejscu (tzw. One stop Shopping) – to dwa. Kolejne korzyści dla klienta to kompleksowa obsługa wyznaczonego opiekuna MAN FS, szybkie i łatwe procedury, a także brak kosztów ukrytych czy dodatkowych. Okres finansowania jest elastyczny – od 24 do nawet 60 miesięcy, w zależności od daty pierwszej rejestracji pojazdu. Na zakończenie umowy przedsiębiorca, zgodnie z oceną swojej sytuacji i planów, może pojazd ciężarowy zwrócić albo wykupić.

2-3-letni samochód ciężarowy będzie zarabiał na siebie i firmę od pierwszego dnia użytkowania, tak jak nowy. Jeśli dodatkowo warunki leasingu na taki pojazd mają być przyjazne dla klienta, a raty niskie, to warto wziąć pod uwagę ofertę MAN Financial Services. I

Piotr Suwała,
kierownik sprzedaży
w MAN Financial Services





Przesyłki kolejowe ogranicza zdolność przewozowa

Fot. Schutterstock

CZAS NA KOLEJ?

Czas tranzytu drogą kolejową jest krótszy w porównaniu z przewozami morskimi. Jednak występujące obecnie trudności z dostępnością pojazdów do transportu towarów z Chin dotyczą obu środków przewozu. Jeżeli koleje chińskie nie zaopatrzą się w niezbędny sprzęt kontenerowy i nie skoordynują planów wysyłkowych, czas tranzytowy może się skrócić tylko nieznacznie. Czy pociągi kontenerowe udowodnią swoją konkurencyjność?

Chiny to główny dostawca USA. W 2020 r. Państwo Środka dostarczyło do Stanów Zjednoczonych produkty o łącznej wartości 457 mld USD, wyprzedzając drugiego głównego dostawcę – Meksyk – o 130 mld USD. Prawie 20% towarów przewożonych z Chin do USA stanowi elektronika, natomiast 8,4% zajmują chemikalia, w tym niebezpieczne. Tu zaczynają się schody, ponieważ polityka kolei chińskich w przypadku dostaw towarów niebezpiecznych jest dość surowa. Przykładowo produkty zawierające baterie nie mogą być transportowane drogą kolejową.

Logistyczny wstrząs energetyczny

Obecnie ChRL przeżywa kryzys energetyczny. Z powodu braku prądu w kraju zamykają się przedsiębiorstwa przemysłowe. Sytuacja wynika z szybkiego postcovidowego tempa ożywienia gospodarczego w Chinach, w wyniku którego popyt na energię elektryczną przewyższył podaż. Oczekuje się kolejnych zakłóceń w globalnych łańcuchach dostaw, a potencjalne straty szacowane są na dziesiątki miliardów dolarów.

Brak prądu silnie wpłynął na produkcję elektroniki użytkowej, odzieży i zabawek. Russel Group, brytyjska organizacja zajmująca się badaniami naukowymi, twierdzi, że jeżeli przerwy w dostawie prądu potrwają dłużej niż miesiąc, firmy nie zdążą z zaopatrzeniem przed sezonem świątecznym. Opóźnienia w transporcie mogą się odbić spadkiem stawek.

– Wszelkie komplikacje w łańcuchach logistycznych prowadzą do obniżenia niezawodności dostaw oraz zmiany stawek. Dlatego tak ważny jest wybór trasy bez utrudnień na przejściach granicznych. W bieżącym roku firmy dostarczające towary koleją z Chin niejednokrotnie borykały się z opóźnieniami na granicach 10-20 dni, a nawet więcej. W takich przypadkach ostateczny czas tranzytu nie odbiegał od terminów dostaw transportem morskim – zaznacza Vladyslav Martin, kierownik działu kolejowego w AsstrA dla regionów UE i Chin.

> Wszelkie komplikacje w łańcuchach logistycznych prowadzą do obniżenia niezawodności dostaw oraz zmiany stawek. Dlatego tak ważny jest wybór trasy bez utrudnień na przejściach granicznych.

Ograniczone moce przewozowe

Wolumeny przewożone drogą morską między Chinami a krajami UE są nieporównywalnie większe niż kolejowe. Ładowność jednego pociągu to 50 FEU w kontenerach 40-stopowych. Dla porównania, największy kontenerowiec na świecie OOCL pomieści nawet 10 706 FEU. Najczęściej średnie kontenerowce jednorazowo zabierają do 7 500 FEU. Przesyłki kolejowe ogranicza zdolność przewozowa.

– Pod względem stawek dostawy transportem kolejowym są opłacalne. Jednak, uwzględniając czas tranzytu, kolej na tle morza wypada mało korzystnie. Mając na uwadze kryzys energetyczny w Chinach, stawki raczej nie utrzymają się na tak wysokim poziomie, a zaczną wręcz spadać – dodaje Vladyslav Martin. – Problem braku miejsca na statkach stwarza alternatywy dla przewozów kolejowych. Każda nowa usługa kolejowa lub intermodalna, czy też polegająca na odprawie celnej towarów, wymaga optymalizacji pracy organów celnych, co również przyspiesza obsługę już istniejących tras kolejowych Nowego Jedwabnego Szlaku – kontynuuje.



Vladyslav Martin

Z uwagi na wartość ekologiczną coraz więcej firm preferuje kolej jako środek transportu. Rządy krajów europejskich przywiązują wagę do rozwoju rozwiązań intermodalnych. Rośnie świadomość, że tworzenie hubów logistycznych to długoterminowa inwestycja w eurazjatyckie relacje handlowe. Unia Europejska ogłosiła rok 2021 Europejskim Rokiem Kolei.

2021 edycja JESIEŃ

Zapraszamy na cykl bezpłatnych konferencji transportowych



29.09.2021 – Kraków

13.10.2021 – Wrocław

28.10.2021 – Poznań

04.11.2021 – Warszawa

TransLogistica Poland (3–5.11.2021)

SPOTKANIA TRANSPORTOWE 2021

KONFERENCJA MERYTORYCZNA:

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

STREFA EKSPERCKA I BIZNESOWA:

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

STREFA ZAŁADOWCÓW:

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

SKORZYSTAJ ZE SPOTKAŃ TRANSPORTOWYCH

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

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

Dołącz do grona tych, którzy wiedzą więcej.

Dodatkowe informacje:

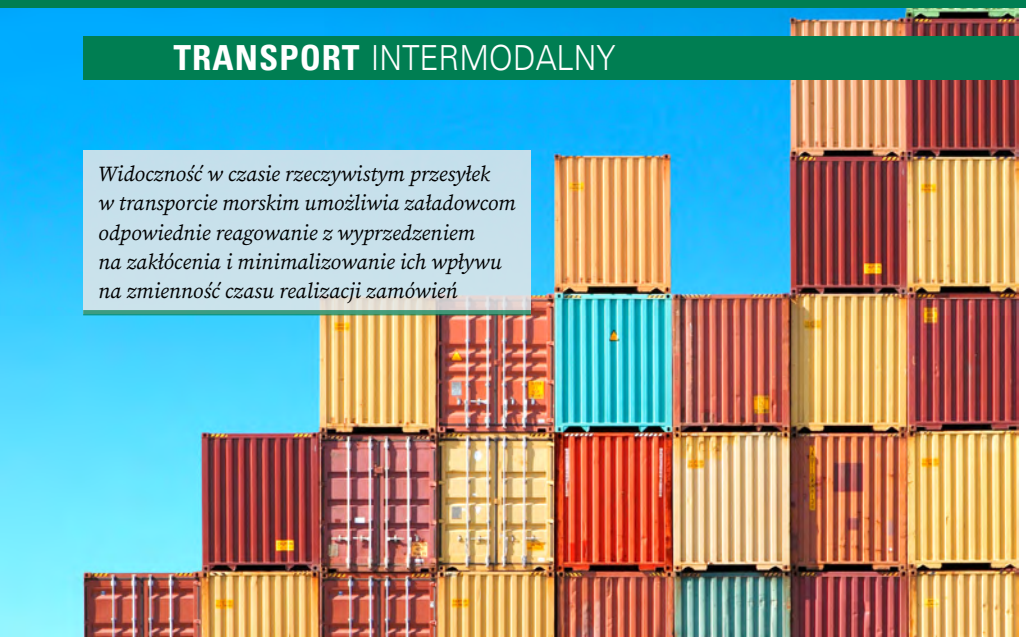
KMG Media Sp. z o.o.
Redakcja TSL Biznes i Truck & Van
spotkania@tsl-biznes.pl
tel. 22 213 88 28



Organizatorzy:

KMG media | TSL biznes – Miesięcznik profesjonalistów branży transport-spedycja-logistyka | Truck&Van www.truck-van.pl

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



Widoczność w czasie rzeczywistym przesyłek w transporcie morskim umożliwia załadowcom odpowiednie reagowanie z wyprzedzeniem na zakłócenia i minimalizowanie ich wpływu na zmienność czasu realizacji zamówień

LEPSZY WGLĄD W PRZESYŁKI INTERMODALNE DZIĘKI PROJECT44

Nowy raport przygotowany przez project44 przedstawia jak rośnie potrzeba widoczności (tzw. *real-time visibility*) w zarządzaniu globalnym łańcuchem dostaw dla żeglugi morskiej, szczególnie w czasie, gdy firmy wciąż mierzą się z konsekwencjami pandemii COVID-19.

Czterech na pięciu globalnych załadowców ankietowanych w raporcie stwierdziło, że w celu zapobiegania zakłóceniom łańcucha dostaw oraz elastycznemu podejściu do rozwiązywania problemów, widoczność frachtu morskiego jest niezbędnym elementem, bez którego nie potrafią się już obejść. W naszym badaniu wzięło udział ponad 200 firm importujących i eksportujących towary drogą morską.

Dostawy nie zawsze niezawodne

Wiosną tego roku, kiedy zaczęły pojawiać się zatory w portach oraz znacznie zwiększył się niedobór zdolności przewozowych, project44 przeprowadził ankietę wśród importerów i eksporterów, aby sprawdzić jak te wyzwania wpływają na ich codzienną działalność. Trzy na pięć firm ankietowanych stwierdziło, że w wyniku problemów na szlakach morskich, czas realizacji zamówień wydłużył się od dwóch do sześciu tygodni. Badanie pokazało również, że 18,6% respondentów wydłużyło czas realizacji zamówień powyżej sześciu tygodni.

Czas realizacji zamówienia to okres od momentu jego złożenia do momentu otrzymania dostawy towarów. Jest to kluczowy czynnik w kalkulacjach łańcucha dostaw dotyczących utrzymania zapasów. W obliczu wydłużonego czasu realizacji globalnych zamówień w systemie od drzwi do drzwi, firmy muszą utrzymać większe ilości zapasów, aby mieć pod ręką wystarczającą ilość produktów w celu zaspokojenia oczekiwanego popytu klientów. Ponieważ utrzymanie większej ilości zapasów obciąża kapitał obrotowy, ze względów finansowych większość firm stosuje praktykę utrzymania ich na stosunkowo niskim poziomie. Firmy działające w ten sposób polegają więc na niezawodnych dostawach w celu utrzymania ustalonego z klientami terminu realizacji zamówień. Gdy czas realizacji zamówienia niespodziewanie się wydłuża, zakłóca to zarządzanie zapasami i często prowadzi do problemu z utrzymaniem ich na odpowiednim poziomie.

Aby przesyłki były bardziej widoczne

Widoczność w czasie rzeczywistym przesyłek w transporcie morskim umożliwia załadowcom odpowiednie reagowanie z wyprzedzeniem na pojawiające się zakłócenia i minimalizowanie ich wpływu na zmienność czasu realizacji zamówień. 80,9% ankietowanych załadowców stwierdziło, że widoczność przesyłek morskich jest dla nich niezwykle istotna. Nasze badanie pokazało, że w ciągu ostatniej dekady nadawcy poczynili postępy w zakresie wykorzystania informacji o transporcie – 92,6% respondentów posiada przynajmniej częściowy wgląd w operacje łańcucha dostaw. Mimo, że załadowcy podjęli kroki w celu poprawy widoczności transportu, tylko 49,5% respondentów uważa, że ma wystarczająco dokładną informację w ramach widoczności morskiego odcinka łańcucha dostaw. Kolejne 17% stwierdziło, że potrzebuje lepszego wglądu w ruch lądowy przesyłek intermodalnych.

Widoczność przesyłek oceanicznych w tranzycie daje załadowcom środki do podjęcia działań naprawczych w przypadku wystąpienia problemów, tj. opóźnień statków z powodu zatorów w portach czy anulowanych transportów, które wymagają zmiany rezerwacji lub trasy przesyłki. Project44 zapewnia załadowcom zaawansowaną platformę do multimodalnego monitorowania transportu w czasie rzeczywistym, dzięki czemu mogą oni lepiej zarządzać globalnym łańcuchem dostaw.

> Project44 zapewnia załadowcom zaawansowaną platformę do multimodalnego monitorowania transportu w czasie rzeczywistym, dzięki czemu mogą oni lepiej zarządzać globalnym łańcuchem dostaw.

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

Dostęp do raportu jest na blogu project44

project44

Finnlines
a Grimaldi Group company

GDYNIA-HANKO



POŁĄCZENIE PROMOWE RO-RO POLSKA - FINLANDIA

OUR NET WORKS.

www.finnlines.com sales.pl@finnlines.com +48 58 6274317



Obecnie łańcuchy dostaw są coraz bardziej podatne na zakłócenia, dlatego oprócz łączenia transportu kolejowego z morskim, Kuehne+Nagel wykorzystuje rozwiązanie sea-air

INTERMODAL NAJBARDZIEJ PERSPEKTYWICZNĄ GAŁĘZIĄ TRANSPORTU

Rok 2020 był rokiem pełnym wyzwań dla branży transportowej, których skutki nadal daję się we znaki. Jednak, pomimo pandemii, rozwiązania intermodalne nadal się rozwijają, a wachlarz możliwości przewozowych, m.in. z Chin do Europy zwiększa się.

Dołączenie Chin do konwencji TIR, czy wykorzystanie północnego korytarza transsyberyjskiego jako alternatywy dla wciąż modernizowanego Nowego Jedwabnego Szlaku są pokłosiem dużych zmian w globalnej sieci logistycznej.

Transport intermodalny jest jednym z najbardziej perspektywicznych pod względem ekonomicznym i ekologicznym. Dlaczego? Bo, po pierwsze, sektor logistyki i transportu musi dążyć do tego, aby stawać się bardziej zrównoważony. Po drugie, dzięki wzrostowi wolumenów przewożonych ładunków, m.in. pomiędzy Europą a Chinami, wykorzystanie komponentu kolejowego pozwoli skrócić o połowę zarówno czas tranzytu w porównaniu do transportu morskiego, jak i zmniejszyć koszty w porównaniu z transportem lotniczym.

Polska krajem tranzytowym

W ramach korytarza południowego, czyli Nowego Jedwabnego Szlaku, większość towarów kierujących się do Europy przechodzi przez Polskę. Nadal ograniczona przepustowość w Małaszewiczach, czy opóźnienia czynności w terminalach generują wyzwania, ale coraz lepsza infrastruktura i polityka Unii Europejskiej, tworząca zrównoważony transport pozytywnie wpływają na zwiększenie znaczenie intermodalu. Usługi kolejowe pozwalają zmniejszyć ryzyko zatorów i opóźnień oraz optymalizują czas tranzytu. Jest to także rozwiązanie bardziej opłacalne w porównaniu z transportem drogowym i pozwala na precyzyjną organizację serwisu. Nasz kraj jest wciąż krajem tranzytowym, co nie jest do końca korzystne dla lokalnej gospodarki. Miejsca, do których składy kolejowe są kierowane to porty zachodnie – głównie niemieckie i holenderskie. To właśnie tam odbywa się najwięcej operacji logistycznych. Potok towarów z Chin, kierowany obecnie na zachód Europy, ma szanse na zatrzymywanie się w Polsce, skąd mógłby być dystrybuowany dalej, ale to wymaga inwestycji. Rozwijanie infrastruktury kolejowej oraz transportu intermodalnego w Polsce jest więc strategią bardzo korzystną z punktu widzenia logistycznego, ale też biznesowego.

W Kuehne+Nagel

W zakresie przewozów intermodalnych oferujemy kompleksowe i zintegrowane rozwiązania logistyczne. W związku z łatwym dostępem do hubów przeładunkowych najczęściej łączymy transport morski z kolejowym. Przewóz ładunków w kontenerach to oszczędność czasu, pieniędzy oraz mniejsze ryzyko uszkodzenia przesyłek. Usługi intermodalne pozwalają nam dopasować transport do każdych potrzeb oraz oferować klientom pełną logistykę i zapewnić efektywną dystrybucję towaru od producenta do klienta końcowego.

> Wykorzystanie komponentu kolejowego pozwoli skrócić o połowę zarówno czas tranzytu w porównaniu do transportu morskiego, jak i zmniejszyć koszty w porównaniu z transportem lotniczym.

Obecnie łańcuchy dostaw są coraz bardziej podatne na zakłócenia, dlatego oprócz łączenia transportu kolejowego z morskim wykorzystujemy rozwiązanie *sea-air*. Najczęstszymi kierunkami z portów azjatyckich są Dubaj i Singapur, skąd dalej towary są wysyłane do miejsc na całym świecie. Kolejna trasa zakłada po-

dróż morzem z Azji do Los Angeles i dalej z Los Angeles do Europy i Ameryki Południowej. Trzecią najczęściej wybieraną trasą jest trasa z Azji przez port Incheon (Korea Południowa) do Europy lub Ameryki Północnej. Elastyczny, niedrogi i przede wszystkim niezawodny sposób dostawy może być osiągnięty poprzez właśnie łączenie środków transportu – szczególnie, gdy dochodzi do tego aspekt niskoemisyjnej logistyki, która jest niewątpliwie wyróżnikiem na rynku.

Ponadto, w tak dynamicznie zmieniającej się współczesności, technologia gra główną rolę i wspiera zarówno innowacyjne rozwiązania, które warto wdrażać i w nie inwestować, jak i proste udogodnienia dla klientów, jak śledzenie ładunku w czasie rzeczywistym.

W Kuehne+Nagel wprowadzamy analitykę predykcyjną do planowania przesyłek i realizacji dostaw, aby mieć pewność, że nasi klienci dotrzymają terminów i złożonych obietnic swoim kontrahentom.

Zintegrowane łańcuchy dostaw

Są one integralną częścią procesów logistycznych, sprawiają że towar jest sprawnie i szybko przemieszczany od nadawcy do odbiorcy wraz z optymalizacją kosztów. Wszystkie trasy handlowe, huby przeładunkowe, połączone środki transportu powinny tworzyć jedną całościową sieć, wymagającą współpracy wszystkich zaangażowanych ogniw. Sieć logistyczną należy rozpatrywać jako całość, ale aby efektywnie łączyć towary i ludzi na całym świecie konieczna jest dobrze rozwinięta infrastruktura punktowa. Stan linii kolejowych w wielu miejscach odbiega od potrzeb przewoźników. Oczekiwanie na wagony w terminalach powoduje opóźnienia na całych trasach. Brak kierowców do realizacji dostaw z portu do portu wpływa na czas tranzytu. W sieci logistycznej każde nieprzewidziane zakłócenie generuje falę kolejnych, dlatego do priorytetów zarówno globalnej, regionalnej, jak i lokalnej polityki transportowej państwa należy zaliczyć działania mające na celu rozwój infrastruktury oraz, z punktu widzenia tzw. zielonej logistyki, promocję systemów intermodalnych oraz tychże rozwiązań u operatorów logistycznych. I



Elastyczny, niedrogi i przede wszystkim niezawodny sposób dostawy może być osiągnięty poprzez łączenie środków transportu – szczególnie, gdy dochodzi do tego aspekt niskoemisyjnej logistyki, która jest niewątpliwie wyróżnikiem na rynku

Magdalena Kraszewska,
Head of Marketing
and Communication Department,
Kuehne+Nagel

TransLogistica Poland

VIII Międzynarodowe Targi Transportu i Logistyki

3-5 Listopada 2021
EXPO XXI WARSZAWA

TransLogistica Poland

ZAPYTAJ O STOISKO

Zostań częścią największych targów TSL w Europie Środkowej!

Poprzednia edycja w liczbach:

285 Wystawcy
8100 Uczestnicy
61 Państwa
2 Hale

info@translogistica.pl



Dla gestorów ładunków drobnicowych możliwość obsługi ładunków w kontenerach w głębokowodnym terminalu kontenerowym w Świnoujściu, z uwagi na znaczenie kosztów odcinka lądowego, byłaby atrakcyjnym rozwiązaniem

TERMINAL KONTENEROWY W ŚWINOUJŚCIU POWSTANIE. KWESTIA – W JAKIEJ PERSPEKTYWIE!

Na temat głębokowodnego terminalu kontenerowego w Świnoujściu od lat trwa dyskusja. Jaka jest szansa na jego uruchomienie i w jakim terminie? – pytamy profesora Uniwersytetu Szczecińskiego, kierownika Katedry Zarządzania Transportem Instytutu Zarządzania, dr. hab. Michała Plucińskiego.

Jak ocenia Pan szanse realizacji głębokowodnego terminalu kontenerowego w Świnoujściu?

Odpowiem przekornie. Gdy byłem jeszcze studentem w jednym z podręczników do tematyki portowej przeczytałem, że na Bałtyk nigdy nie wpłynie duży kontenerowiec (oczywiście w tamtym czasie w relacjach oceanicznych pływały znacznie mniejsze jednostki niż obecnie). Inwestycja w Gdańsku negatywnie zweryfikowała tak postawioną tezę. 40 lat temu w światowym handlu morskim transportowano mniej niż 4 mld ton ładunków, z marginalnym udziałem ładunków w kontenerach. Obecnie całość handlu morskiego to 11 mld ton, z czego ok. 2 mld ton to ładunki w kontenerach. Jest to najdynamiczniej rozwijający się rynek żeglugowy, konteneryzacja postępuje nie tylko w odniesieniu do ładunków drobnicowych, ale również coraz większej grupy ładunków masowych. Konkludując, nie rozważam, czy projekt w Świnoujściu zostanie zrealizowany, tylko w jakiej perspektywie czasowej się to stanie.

Może odnieśmy się do tego projektu z punktu widzenia zmian zachodzących na zapleczu gospodarczym zespołu portowego Szczecin i Świnoujście...

Rozważania na temat korzyści z powstania tej inwestycji można prowadzić na różnych płaszczyznach (makro-, mezo-, mikroekonomicznej), w odniesieniu do różnych grup interesariuszy. Ja chciałbym zwrócić uwagę na korzyści, o których stosunkowo mało się dyskutuje, a które uważam za kluczowe – korzyści dla gestorów ładunków występujących w handlu morskim.

Korzyści te mogą wynikać z dwóch przesłanek, tj. ze skrócenia odległości lądowego odcinka morsko-lądowych łańcuchów transportowych realizowanych w relacjach zaplecze gospodarcze-port morski i/lub ze zmiany struktury gałęziowej transportu zaplecza. Korzyści te należy rozpatrywać w kontekście zmian jakie zachodzą na zapleczu naszego zespołu portowego. Można zauważyć dość wyraźny spadek roli dużych gestorów jednorodnych ładunków masowych transportowanych w sposób konwencjonalny, przy rosnącej roli gestorów ładunków drobnicowych, w tym przede wszystkim ładunków transportowanych w jednostkach ładunkowych. Dla gestorów tych możliwość obsługi ładunków w kontenerach w głębokowodnym terminalu kontenerowym w Świnoujściu, z uwagi na istotne znaczenie kosztów odcinka lądowego w kosztach całego łańcucha morsko-lądowego, byłaby bardzo atrakcyjnym rozwiązaniem.

Oczywiście dla dużej grupy gestorów ładunków w kontenerach nie mniej ważną kwestią jest czas przewozu, dlatego tak ważne jest uruchomienie bezpośrednich połączeń oceanicznych z/do Świnoujścia. Aktualnie mamy do czynienia z sytuacją, gdzie np. w pobliżu Wrocławia funkcjonuje kilka terminali intermodalnych, w relacjach z którymi ładunki skonteneryzowane transportowane są na odcinku lądowym z/do terminali kontenerowych w Hamburgu, Gdańsku czy słoweńskim Koprze.

> Przy coraz większej presji środowiskowej i zapewnieniu stabilnych parametrów infrastruktury żeglugowej (klasa międzynarodowa) transport wodny śródlądowy może osiągnąć istotny udział w przewozach kontenerów w relacjach z zapleczem.

Jaka mogłaby to być skala korzyści?
Szybka analiza oszczędności dla gestorów z tego regionu z tytułu powstania głębokowodnego terminalu kontenerowego w Świnoujściu w porównaniu do przewozów via Hamburg kształtowałaby się w przedziale 20-40% łącznych kosztów transportowych, w zależności czy rozważalibyśmy na odcinku lądowym obsługę transportem kolejowym, czy samochodowym. Dodatkową atrakcyjnością terminalu w Świnoujściu będzie możliwość od strony lądu obsługi kontenerów ze strony transportu wodnego śródlądowego.

Jaką rolę może odegrać Odrzańska Droga Wodna i połączenie wodne z Berlinem i całym jego zapleczem?
Doświadczenia takich portów jak Rotterdam, czy Antwerpia pokazują, że przy coraz większej presji środowiskowej i zapewnieniu stabilnych parametrów infrastruktury żeglugowej (klasa międzynarodowa) transport wodny śródlądowy może osiągnąć istotny udział w przewozach kontenerów w relacjach z zapleczem. Przykład Rotterdamskiego Maasvlekte2, to obszar na który nie mogą wjechać ciągniki siodłowe, a zaangażowane w te przewozy barki, pierwsze kontenery zostawiają już kilkanaście kilometrów od portu morskiego. Dlatego podzielam zdanie, że należy poważnie rozważać możliwości transportu barkowego kontenerów ze świnoujskiego hubu do przyszłego terminalu w Szczecinie, zlokalizowanego w sąsiedztwie autostrady A6 i drogi ekspresowej S3, obsługującego ładunki w kontenerach na potrzeby Szczecińskiego Obszaru Metropolitalnego lub dystrybuowane do innych regionów kraju.

Podobną rolę mógłby pełnić przyszły terminal kontenerowy w Kostrzynie nad Odrą, z którego kontenery transportowane barkami byłyby dystrybuowane na potrzeby Poznańskiego Obszaru Metropolitarnego, który jako zaplecze gospodarcze naszych portów zdecydowanie zwiększa w ostatnich latach swoje znaczenie. W przypadku zaplecza niemieckiego, kluczową kwestią będzie przełamanie przyzwyczajeń gestorów tam funkcjonujących, którzy tradycyjnie korzystają przede wszystkim z niemieckich przewoźników, niemieckich portów …

Warto jeszcze odnieść się do argumentu podnoszonego często przez osoby krytycznie oceniające możliwości zaangażowania transportu wodnego śródlądowego w przewozy kontenerowe, a jest nim czas tego przewozu. Uważam, że w przyszłości realne są przewozy kontenerów transportem wodnym śródlądowym również z dalszego zaplecza.

Czas nie będzie przeszkodą?
Oczywiście, duża część ładunków w kontenerach z uwagi na presję czasową w ich transporcie (minimalizacja czasu przewozu na odcinku lądowym) nie trafi na barki. Jednak przy obserwowanych tendencjach transportowania w jednostkach ładunkowych nie tylko ładunków wysokowartościowych, ale również ładunków o niższej wartości jednostkowej, takich jak choćby tarcica, koks, czy złom (obecnie korzystają z rozwiniętej siatki oceanicznych połączeń kontenerowych, ale nie są obarczone tak dużą presją czasową na odcinku lądowym), opcja barkowa staje się bardzo atrakcyjnym rozwiązaniem pod względem kosztowym. A przecież to właśnie na zapleczu naszych portów funkcjonują ważni eksporterzy morscy koksu, największy w Polsce eksporter złomu, czy największy producent tarcicy transportowanej w kontenerach w relacjach oceanicznych.


Michał Pluciński

> Oszczędności dla gestorów z tego regionu, z tytułu powstania głębokowodnego terminalu kontenerowego w Świnoujściu w porównaniu do przewozów via Hamburg, wyniosłyby 20-40% kosztów transportowych.

Na koniec jeszcze jeden istotny akcent: Wody Polskie zapowiadają, że w ciągu trzech lat zlikwidowane zostaną tzw. wąskie gardła i przywrócona żegluga na całej Odrze.
Do czasu zapewnienia klasy międzynarodowej na całości ODW przewozy barkowe kontenerów mogłyby być realizowane na trasie ze Świnoujścia do Szczecina, i dalej dystrybuowane na zaplecze. Część ładunków transportowanych w sposób konwencjonalny w relacjach z dalszym zapleczem może być poddana jednostkowaniu już na terenach portowych (przykład koksu, którego pionierskie załadunki do kontenerów odbywały się na terenie zespołu portowego Szczecin-Świnoujście). Barki mogą być również zaangażowane do przewozu pustych kontenerów z zaplecza. I





Fot. Pixabay

Pracownicy STBU od samego początku współpracy z klientem szukają indywidualnych rozwiązań oraz dostarczają narzędzi, które zapewnią bezpieczeństwo

SPRAWDZONY PARTNER NA KAŻDE CZASY

Aktualna sytuacja gospodarcza i społeczna zmienia się w tempie, jakiego jeszcze niedawno sobie nie wyobrażaliśmy. Chcąc efektywnie funkcjonować, nie mamy innego wyjścia, tylko musimy nadążać za tym tempem. Nadążać odpowiedzialnie.

Wcześniej ogólna sytuacja oraz dynamizm naszych działań powodował, że podchodziliśmy do istotnych kwestii bez należytej uwagi i analizy. Nasze podejście wcale nie musiało wynikać z ignorancji. Po prostu stawialiśmy priorytety w innych aspektach naszego życia czy biznesu.

Dziś, myśląc kompleksowo, musimy postawić rozwój na równi z bezpieczeństwem. Paradoksem jest skupienie się na progresie i tworzeniu kompleksowości swoich usług przy jednoczesnym zaniedbaniu sfery ochrony – zabezpieczenia nie tylko swojej działalności i finansów, ale także, a może i nawet przede wszystkim, swoich klientów i kontrahentów.

Rozwój i zagrożenia to dwa zagadnienia, które bardzo mocno ze sobą kontrastują. O tyle bardziej, o ile po obu stronach pojawia się więcej elementów składowych.

Pomoc wychodząca poza standardowe usługi, obserwacja rynku, przewidywanie przyszłości i szybkie reagowanie na potrzeby klienta to dzisiaj nieodłączne elementy współpracy, w której potrzeby klienta są większe niż wcześniej.



Dysonans to chyba jedno z częściej pojawiających się pojęć w badaniach i analizach czasów pandemii.

I ten dysonans dotyka także branżę TSL. Często słyszymy od naszych klientów: – Kiedyś było prościej.

Kompetencje, ale i relacje

Jednego możemy być pewni – każdy kierunek rozwoju niesie za sobą ryzyko. Ryzyko prowadzonej działalności, ryzyko strat, ryzyko zawirowań w ciągłości działania. Widzimy przypadki, gdzie dopiero pandemia w brutalny sposób skierowała oczy w kierunku kwestii bezpieczeństwa. Naszego życia, naszych finansów, naszej działalności. W ten (dosadny) sposób najwyższej rangi nabrały nagle wszelkiego rodzaju zabezpieczenia. A także silne relacje, które pomagają uchronić nas przed złymi skutkami otaczającej rzeczywistości. Kierujemy się prostą zasadą: moje bezpieczeństwo jest tak wysokie jak kompetencje moich partnerów.

Strategia prowadzenia biznesu oparta na zaufanych partnerach – choć wypracowana już przecież tak dawno – wcale nie jest codziennością w realiach polskich przedsiębiorców. Nadal często spotykamy się z nastawieniem na chęć chwilowej oszczędności czy krótkowzrocznością w osiąganiu zamierzonego celu. Takie podejście nie tylko czyni naszą działalność narażoną na nieprzewidziane zagrożenia, ale przede wszystkim pozostawia nas samych w trudnej, nieprzewidzianej sytuacji.

Każdy ocenia trudną sytuację inaczej. Ustawiamy indywidualną gradację według najważniejszych priorytetów. Niemniej, w żadnym z obszarów, który nie stanowi naszego podstawowego zajęcia czy działalności, nie poradzimy sobie (lub poradzimy gorzej) bez sprawdzonych doradców, partnerów, dostawców.

Szczególnie dzisiaj, w tych dynamicznych i niepewnych czasach, poznaje się profesjonalnych partnerów – doradców, którzy w niesprzyjających okolicznościach są naszymi przewodnikami, pomocą w organizacji, wykonawcą określonych, specjalistycznych czynności. Są kimś, kto zdejmie

LICZBY W STBU



z nas dodatkowy ciężar po to, aby skupić się na rdzeniu prowadzonej działalności.

Na kim – jeżeli nie na pewnym i profesjonalnym doradcy – oprzeć swoje działania? Zwłaszcza wtedy, kiedy mamy do czynienia z ukierunkowaną, fachową wiedzą, co dotyczy przedstawicieli kancelarii prawnych, biur rachunkowych lub podatkowych, czy brokerów ubezpieczeniowych.

Każdy z wyżej wymienionych – jeśli chce być postrzegany jako profesjonalista – musi przekuć swoje umiejętności i kompetencje nie tylko w doraźne działanie. Pomoc wychodząca poza standardowe usługi, obserwacja rynku, przewidywanie przyszłości i szybkie reagowanie na potrzeby klienta to dzisiaj nieodłączne elementy współpracy. Współpracy, w której – zgodnie z dynamiką aktualnego świata – potrzeby klienta są większe niż wcześniej.

Ogromnej rangi nabiera dziś szybka realizacja zobowiązań, szybka odpowiedź na pytanie, szybkie wskazanie zagrożeń – ogólne przejmowanie inicjatywy. Przy czym wspominanej szybkości nie możemy postrzegać w pejoratywnym kontekście. To działanie oparte na doświadczeniu i kompetencjach. To zdecydowana postawa partnera, który nie pochyla się przed wyzwaniem, a dynamicznie reaguje na potrzeby swoich klientów – osób, które obdarzyły go zaufaniem jako partnera. W STBU wiemy, jak wiążące jest takie podejście.

Jak upraszczać skomplikowane?

Dlatego od samego początku współpracy szukamy indywidualnych rozwiązań oraz dostarczamy narzędzia, które zapewnią bezpieczeństwo. Z tego powodu specjalnie dla branży TSL stworzyliśmy wyjątkowe miejsce, w którym może ona zadbać o swoje bezpieczeństwo w sposób kompleksowy. Pod internetowym adresem **ubezpieczeniatsl.pl** udostępniamy nie tylko kompendium wiedzy, jakim są nasze eksperckie artykuły. Projekt nazwany TSL Risk Service zawiera w sobie dużo więcej!

Znajduje się tu platforma szkoleniowa, z której mogą korzystać nasi klienci. Kumulujemy w tym miejscu wszelkie informacje niezbędne do sprawnego przeprowadzenia procesu likwidacji szkód. Pomagamy naszym klientom odnaleźć w nas zaufanych doradców. W przystępnej formie i łatwym dostępie.

Cechuje nas wielokierunkowość oparta o fachowców, a doświadczenie pozwala nam dostarczyć każdy produkt na podstawie realnie zidentyfikowanych potrzeb. Jeśli takie rozwiązanie nie istnieje, to robimy wszystko by je stworzyć.

Międzynarodowy zasięg pozwala nam odpowiadać na potrzeby klientów nie tylko w Polsce, ale i poza granicami.

Narzędzia szkoleniowo-obsługowe, którymi dysponujemy (system e-szkoleń, systemy CARGO – również dostępne jednym kliknięciem) pozwalają oszczędzać czas, usprawnić proces i eliminować przestrzenie narażone na błędy ludzkie.

Wsparcie posprzedażowe kładzie nacisk na naszej wyspecjalizowanej kadrze w szerokim zakresie działań. Począwszy od doradztwa oraz eksperckiej analizy, idąc przez likwidację szkód, a kończąc na zarządzaniu różnymi obszarami działalności, w tym np. flotą.

W STBU i w Grupie MAK, którą mamy przyjemność tworzyć, stawiamy przede wszystkim na to, by nasi klienci mieli w nas oparcie.

Pamiętaj, aby zawsze otaczać się rzetelnymi ludźmi. W życiu i w biznesie. |

Marcin Sionkowski, broker specjalista i Damian Foltyński, broker specjalista STBU Brokerzy Ubezpieczeniowi

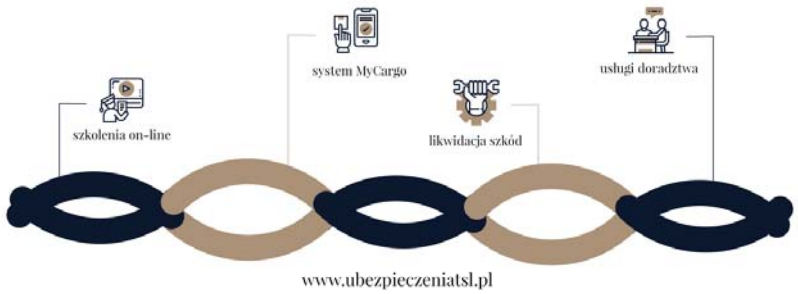
W STBU i w Grupie MAK stawia się przede wszystkim na to, by klienci mieli oparcie w pracownikach tych firm

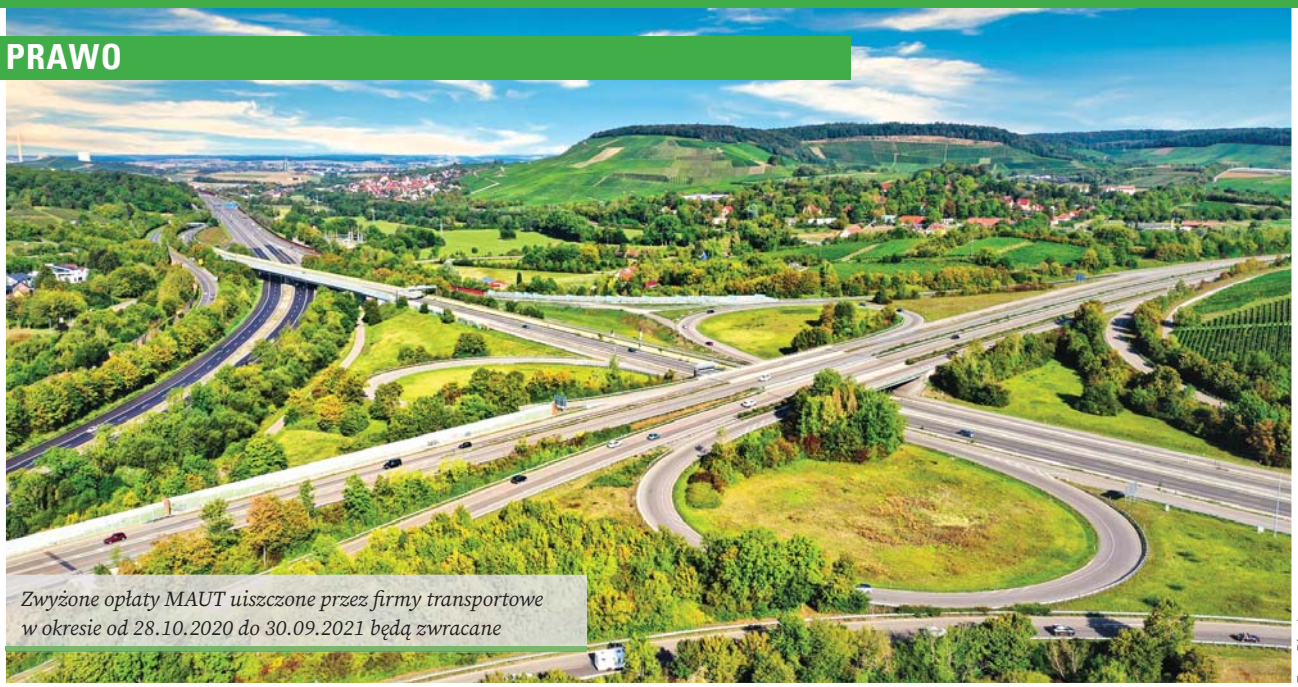


Fot. Pixabay

Dla branży TSL STBU stworzyło projekt nazwany TSL Risk, dzięki któremu może ona zadbać o swoje bezpieczeństwo w sposób kompleksowy. Pod internetowym adresem ubezpieczeniatsl.pl udostępniane jest kompendium wiedzy i platforma szkoleniowa, z której mogą korzystać klienci.

USŁUGI OFEROWANE PRZEZ STBU





Zwyżone opłaty MAUT uiszczone przez firmy transportowe w okresie od 28.10.2020 do 30.09.2021 będą zwracane

Fot. Pixabay

ZWROT NADPŁACONEGO MAUT W NIEMCZECH STAJE SIĘ FAKTEM

Wprawdzie wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w tej sprawie zapadł już rok temu, ale dopiero skorygowane przez niemiecki Parlament w czerwcu br. stawki opłat drogowych MAUT umożliwiły realne odzyskanie należności. Odpowiednia zmiana ustawy dotycząca obniżenia wysokości opłat drogowych za okres od 28.10.2020 do 30.09.2021 weszła w życie 1 października 2021.

Czego dotyczy zwrot pieniędzy?

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej w orzeczeniu z dnia 28 października 2020 r. (C-321/19) stwierdził, że sposób obliczania stawki myta w Niemczech nie był zgodny z prawem europejskim. Przy obliczaniu stawek opłat drogowych za przejazd Niemcy uwzględniły koszty policji drogowej jako bieżące koszty infrastruktury. Jednakże, zgodnie z art. 7 ust. 9 dyrektywy 1999/62 EG, koszty policji drogowej nie mogą być kwalifikowane jako koszta infrastruktury, a zatem stawki opłat za przejazd pobieranych przez Republikę Federalną Niemiec były zawyżone. Koszty policji drogowej były uwzględniane przy obliczaniu stawek opłat drogowych od 2010 r.

Wyrok Trybunału Europejskiego otworzył zatem drogę firmom transportowym do odzyskania nadpłaconych kwot w niesłusznie zawyżonych opłatach MAUT w Niemczech.

Komu i za jaki czas przysługuje zwrot?

Federalny Urząd Drogowy, z którym nasza kancelaria jest w stałym kontakcie, potwierdził że w związku z czerwcową nowelizacją w niemieckim Parlamencie ustawy o opłatach drogowych, zawyżone opłaty MAUT uiszczone przez firmy transportowe w okresie od 28.10.2020 do 30.09.2021 będą zwracane.

Zwrot może odzyskać każdy przewoźnik, niezależnie od formy prowadzenia działalności gospodarczej. Dotyczy on wszystkich pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej od 7,5 tony wzwyż. Istotnym warunkiem jest fakt uiszczenia opłat drogowych MAUT w Niemczech w wyżej wymienionym okresie.

Jakie kwoty wchodzą w grę i jak są wyliczane?

Kwota zwrotu uzależniona jest od kategorii wagowej pojazdu i liczby przejechanych kilometrów. Średnio wyniesie ona dla pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej od 7,5 t do 12 t – 1,5 centa/km, od 12 t do 18 t – 0,3 centa/km, a przy dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 18 t (do 3-4 lub więcej osi) – 0,5 centa/km.

Z naszych przykładowych wyliczeń wynika, że samochód ciężarowy o masie do 12 ton i emisji spalin klasy EURO 6, który za przejazd 100 tys. km w Niemczech uiścił MAUT w wysokości 9,3 tys. euro, otrzyma zwrot 1,5 tys. euro. Większe firmy transportowe, których po-



Fot. VOLVO

Kwota zwrotu średnio wyniesie dla pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej od 7,5 t do 12 t – 1,5 centa/km, od 12 t do 18 t – 0,3 centa/km, a przy dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 18 t (do 3-4 lub więcej osi) – 0,5 centa/km

jazdy o masie do 12 ton (klasa EURO 6) przejechały 10 mln km i zapłaciły łączną opłatę drogową 930 tys. euro, otrzymają odpowiednio 150 tys. euro zwrotu. A przedsiębiorcy, których samochody o masie powyżej 18 ton (EURO 6 i nacisk 4 i więcej osi) przejechały łącznie 10 mln km i uiścili 1870 tys. euro, mogą liczyć na zwrot w wysokości 50 tys. euro.

Jak ubiegać się o zwrot pieniędzy?

Aby uzyskać zwrot nadpłaconego MAUT należy przede wszystkim skompletować wykaz uiszczonych opłat drogowych w Toll Collect GmbH, ewentualnie podmiotów Europejskiej Usługi Opłaty Elektronicznej (EETS) dopuszczonych na terenie Republiki Federalnej Niemiec. Są to Toll4Europe GmbH, Telepass S.p.A., Axxès SAS I Total Energies Marketing Services SAS (dawniej Toll Factory).

W przypadku przedłożenia zestawień innych podmiotów pobierających opłaty drogowe, istnieje ryzyko kwestionowania przedłożonych zestawień przed Urząd. Zgodnie z posiadanymi przez naszą kancelarię informacjami, możliwe jest uzyskanie archiwalnych zestawień opłaty drogowej w Toll Collect GmbH.



Fot. Pixabay

Pod koniec 2020 r. polskie firmy transportowe złożyły wnioski do Federalnego Urzędu Drogowego o zwrot zawyżonych opłat drogowych w okresie 2017-2020. Chodziło o wstrzymanie biegu przedawnienia, który w prawie niemieckim wynosi 3 lata i upływa zawsze na koniec roku

Należy również złożyć odpowiedni wniosek do Federalnego Urzędu Drogowego. Z informacji opublikowanych na portalu tego urzędu wynika, że obecnie trwają prace nad zaproponowaniem możliwe prostej formy ubiegania się o zwrot. Odpowiedni formularz wniosku ma być dostępny na stronie internetowej od 3 listopada 2021 r.

Trzeba zadbać także, aby wniosek był kompletny i odpowiednio uzasadniony, w przeciwnym razie może zostać odrzucony. Wtedy pozostanie postępowanie przed sądem administracyjnym.

Jakie są opcje dotyczące zwrotu zawyżonych opłat sprzed 28.10.2020?

W tej kwestii nie ma jeszcze ostatecznego rozstrzygnięcia. Pod koniec 2020 r. polskie firmy transportowe złożyły, także za pośrednictwem naszej kancelarii, wnioski do Federalnego Urzędu Drogowego o zwrot zawyżonych opłat drogowych w okresie 2017-2020. Chodziło o wstrzymanie biegu przedawnienia, który w prawie niemieckim wynosi 3 lata i upływa ustawowo zawsze na koniec roku.

Federalny Urząd Drogowy do tej pory nie wypowiedział się na temat okresu przed dniem 28.10.2020 r., a postępowania o zwrot opłaty drogowej za ww. okres zostały zawieszone. Z naszych informacji wynika, że decydujące będzie w tym względzie stanowisko niemieckich sądów administracyjnych. Należy spodziewać się, że decyzje będą w dużej mierze uzależnione od wyniku postępowania przed Wyższym Sądem Administracyjnym w Münster oraz postępowań „wzorcowych" toczących się przed Sądem Administracyjnym w Kolonii.

Przedsiębiorcy, którzy do tej pory nie złożyli wniosku o zwrot opłaty drogowej jeszcze mogą to zrobić, przy czym wniosek może obejmować okres od 2018 r., ponieważ roszczenie o zwrot opłaty drogowej uiszczonej w roku 2017 i wcześniej uległo przedawnieniu.

Jest o co walczyć?

Polscy przewoźnicy stanowią największą grupę zagranicznych przedsiębiorstw transportowych poruszających się w tranzycie przez Niemcy i na terenie Niemiec. Ich udział w przejechanych ciężarówkokilometrach na autostradach i płatnych drogach niemieckich to około 16%, co bezpośrednio przekłada się na wpływy z MAUT. Te wyniosły w Niemczech w 2020 r. ponad 7,4 mld euro. Podobne wpływy, prawie 7,5 mld euro uzyskano w 2019 r. W 2018 r. było to 5,12 mld euro, a w latach 2011–2017 wpływy kształtowały się na poziomie 4,3–4,7 mld euro.

Zgodnie z wyrokiem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości część tych opłat została pobrana niezgodnie z prawem. Jest zatem o co walczyć.

Trybunał Sprawiedliwości UE w orzeczeniu z dnia 28.10.2020 r. (C-321/19) stwierdził, że sposób obliczania stawki myta w Niemczech nie był zgodny z prawem europejskim. Przy jej obliczaniu Niemcy uwzględniły koszty policji drogowej jako bieżące koszty infrastruktury.

Nasza Kancelaria GRAU Rechtsanwälte PartGmbB (www.graulaw.eu) oferuje fachowe wsparcie w kontaktach z urzędami niemieckimi przy składaniu wniosków i ubieganiu się o zwrot nadpłaconych kwot MAUT.

Adriana Grau,
partner zarządzający
Kancelarii GRAU Rechtanwälte
PartGmbB w Hamburgu

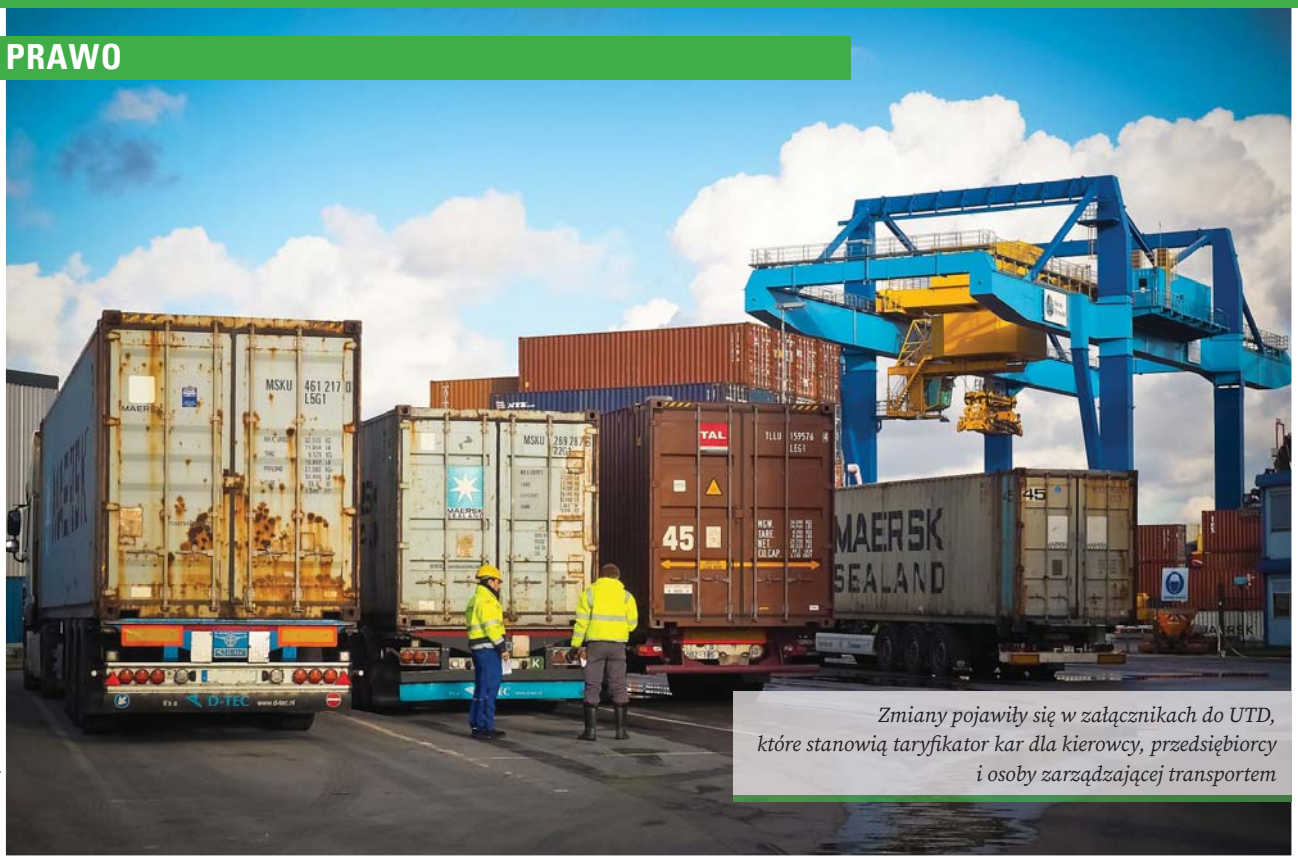
GRAU RECHTANWÄLTE PartGmbB

grau®

Adriana Grau,
mecenas

Partner zarządzający Kancelarii GRAU Rechtanwälte PartGmbB, reprezentującej wiele podmiotów polskich na rynku niemieckim i specjalizującej się w prawie handlowym i transportowym.





Zmiany pojawiły się w załącznikach do UTD, które stanowią taryfikator kar dla kierowcy, przedsiębiorcy i osoby zarządzającej transportem

Fot. Pixabay

ZMIANY W USTAWIE O TRANSPORCIE DROGOWYM NOWYM ORĘŻEM DLA KONTROLUJĄCYCH

Potęga polskiego transportu drogowego jest zauważalna w całej Europie. W 2019 r. Polska odnotowała 32-procentowy udział w przewozie towarów, co uczyniło ją niekwestionowanym liderem w tej dziedzinie. Ostatnie lata ukierunkowane są jednak na wyrównanie powstałych dysproporcji.

Od 2015 r. weszły w życie przepisy mające na celu zrównanie warunków socjalnych, takie jak ustawa MiLoG, czy dekret Loi Macron. Od sierpnia ubiegłego roku firmy transportowe dostosowują również swoje realia i organizację pracy do 3 rozporządzeń i jednej dyrektywy stanowiących głośno omawiany Pakiet Mobilności. Przepisy zawarte w tych aktach prawnych mają być wdrażane do 2026 r., kiedy to firmy wykonujące międzynarodowy przewóz rzeczy pojazdami o DMC powyżej 2,5 tony będą musiały zamontować w swoich pojazdach tachografy. Pierwszy etap związany z wejściem w życie nowych przepisów jest już za nami. Kolejny czeka nas w lutym 2022 r.

Na tę okoliczność każdy kraj wchodzący w skład Unii Europejskiej powinien dostosować przepisy krajowe w taki sposób, aby możliwe było egzekwowanie przepisów wspólnotowych. Jak łatwo się domyśleć, możemy w związku z tym spodziewać się zmian w polskich przepisach dostosowujących je do Pakietu Mobilności. Czy jednak tylko do niego?

Aby uzyskać odpowiedź na to pytanie przeanalizujmy pokrótce kilka istotnych zapisów projektu ustawy z dnia 27 lipca 2021 r. o zmianie Ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw (dalej jako projekt).

Proponowane zmiany

Nie damy rady omówić wszystkiego, więc przyjrzymy się wyłącznie proponowanym zmianom do Ustawy o transporcie drogowym (dalej UTD), które opisane są w art. 1 projektu. Pierwsze zmiany zdają się być oczywiste i faktycznie odnoszą się bezpośrednio do Pakietu Mobilności i aktów prawnych z nim powiązanych. W art. 1 projektu w ust. 2) mówimy na przykład o objęciu przepisami UTD przewozów drogowych pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 2,5 tony w międzynarodowym transporcie drogowym rzeczy. Oznacza to, iż po wejściu w życie nowych przepisów firmy wykonujące takie przewozy będą musiały posiadać rzeczywistą siedzibę, osobę zarządzającą transportem, zabezpieczenie finansowe i uzyskać licencję wspólnotową zgodnie z obowiązującą procedurą.

Aspekty te omawiane były już w wielu opracowaniach, więc nie będziemy



Konrad Urban

się nad nimi rozwodzić. Zwrócę jednak uwagę na dość istotną kwestię opisaną w art. 1 ust. 12), pkt b) projektu, który mówi, iż nie stosuje się wypisów z zezwolenia do pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej nieprzekraczającej 3,5 tony.

Kolejne zmiany, których należało się spodziewać, dotyczą możliwości utraty dobrej reputacji w przypadku przestępstw opisanych w kodeksie karnym skarbowym (art. 1 ust. 3) projektu), uwzględnieniu w kwestii przestępstw czy rażących naruszeń osoby dyrektora wykonawczego (art. 1 ust. 5) projektu), oraz wyroków skazujących spoza kraju (art. 1 ust. 8) projektu). Oczywiste było również wprowadzenie przepisów o wzmożeniu skoordynowanych z odpowiednimi organami innych państw członkowskich kontroli, o czym świadczy art. 1 ust. 18) projektu. Warto jednak w tym miejscu wspomnieć o dodanym do UTD, art. 54, ust. 2, punktu 6b), który mówi o skoordynowanych kontrolach w przedsiębiorstwie. Kwestii zmian odnoszących się do kontroli przyjrzymy się nieco lepiej w dalszej części tego artykułu. Nie dziwi nas również fakt, iż pojawiły się w załącznikach do UTD, które stanowią taryfikator kar dla kierowcy, przedsiębiorcy i osoby zarządzającej transportem, nowych pozycji, które obrazuje poniższa tabela.

Moglibyśmy szczegółowo omówić każdą zmianę zapisów w UTD, niemniej nie to jest głównym celem tego artykułu. Warto zastanowić się nad tym, czy szukanie obejścia nowych przepisów jest kierunkiem, który powinniśmy obierać, czy lepszym rozwiązaniem będzie przeorganizowanie sposobu realizowanych przez nasze firmy przewozów. Wystarczy wziąć pod uwagę przepis określony w rozporządzeniu (WE) nr 561/2006 art. 8 ust. 8a., mówiący o powrocie kierowcy do kraju siedziby lub miejsca zamieszkania w każdym czterotygodniowym okresie. Patrząc na wysokość kary liczonej od każdego kierowcy, przedsiębiorca powinien się zastanowić czy użyte w rozporządzeniu określenie *„aby umożliwić im powrót"* na pewno daje możliwość pozostawienia kierowcy w trasie powyżej tego okresu, jeśli nie będzie on chciał wracać? Dodatkowo, jak powinien wyglądać wówczas dokument potwierdzający spełnienie niniejszego obowiązku? Prawdą jest, że nadchodzące zmiany będą ciężkie dla polskich firm transportowych. Nie da się jednak zaprzeczyć, że

Firmy wykonujące międzynarodowe przewozy drogowe rzeczy pojazdami o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 2,5 t będą musiały posiadać rzeczywistą siedzibę, osobę zarządzającą transportem, zabezpieczenie finansowe i uzyskać licencję wspólnotową zgodnie z obowiązującą procedurą.

Fot. GITD



Organ kontrolujący nie będzie potrzebował spełnienia jakichkolwiek przesłanek, aby wejść na teren firmy w ramach kontroli

Naruszenie	Wysokość kary					
	Kierowca		Przedsiębiorca		Zarządzający transportem	
	Lp.	Kwota	Lp.	Kwota	Lp.	Kwota
Wykorzystywanie w pojeździe lub w miejscu zakwaterowania niewyposażonym w odpowiednią infrastrukturę noclegową i sanitarną regularnego tygodniowego okresu odpoczynku lub dowolnego tygodniowego okresu odpoczynku trwającego ponad 45 godzin wykorzystywanego jako rekompensata za skrócone tygodniowe okresy odpoczynku.	5.7	1 000 zł	5.10.1	5 000 zł	14a.	2 000 zł
Niedokumentowanie, nieprzechowywanie w lokalu przedsiębiorstwa lub nieokazanie do kontroli dokumentów potwierdzających spełnienie obowiązku, o którym mowa w art. 8 ust. 8a rozporządzenia (WE) nr 561/2006 – za każdego kierowcę (potwierdzenie powrotu kierowcy w każdym okresie 4 tygodni)			1.7.1	1 500 zł	20.	500 zł
Naruszenie wymogu dotyczącego posiadania siedziby w zakresie posiadania lokalu, w którym przedsiębiorca ma dostęp do dokumentów, o których mowa w art. 5 ust. 1 lit. a rozporządzenia (WE) nr 1071/2009			1.16.1	5 000 zł		
Naruszenie wymogu dotyczącego posiadania siedziby w zakresie organizacji przewozów flotą pojazdów w sposób, o którym mowa w art. 5 ust. 1 lit. b rozporządzenia (WE) nr 1071/2009 (powrót pojazdów do bazy znajdującej się w kraju siedziby co 8 tygodni)			1.16.2	2 000 zł		

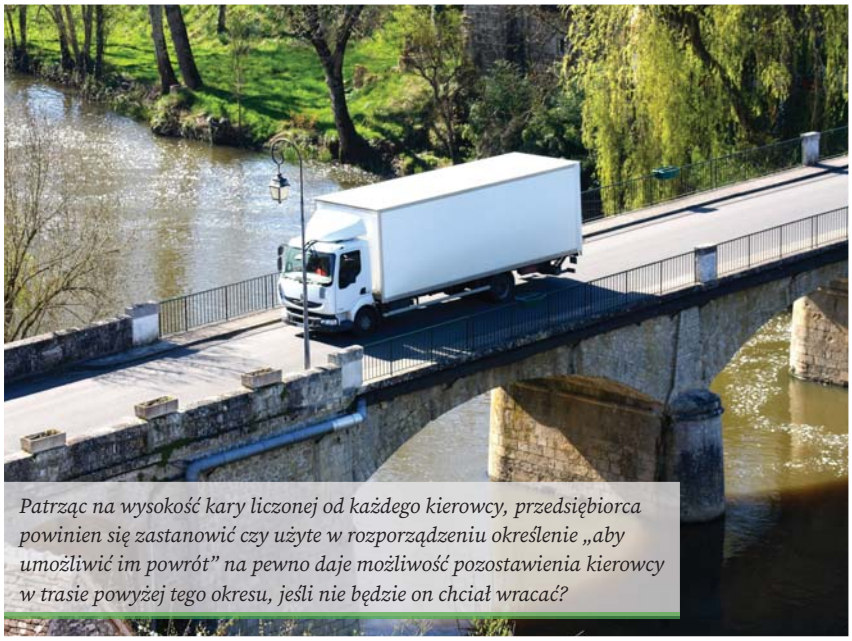
transport nie przestanie istnieć i ostaną się te firmy, które odnajdą się w nowej rzeczywistości.

Zwiększenie możliwości inspektora w zakresie kontroli

Zastanówmy się teraz co może być dla nas zaskakujące w kontekście wskazanego oręża w tytule niniejszego artykułu. Na „pierwszy strzał" weźmy propozycję zmian dotyczących uprawnień inspektora wykonującego czynności kontrolne. W art. 1 ust. 20), pkt b) projektu mowa jest o nadaniu prawa inspektorowi do żądania okazywania i badania dokumentów dotyczących głównej działalności, w tym: umów przewozowych, innych umów będących podstawą do wykonania przejazdu drogowego, dokumentów dotyczących pojazdów, którymi dysponuje przedsiębiorca, dokumentów księgowych, akt dotyczących pracowników i wielu innych. Trzeba przyznać, że zdecydowanie zwiększy to możliwości inspektora w zakresie kontroli, choćby w kontekście możliwości analizy dokumentów księgowych. W art. 1 ust. 20), pkt d) projektu mowa jest również o dodaniu możliwości wezwania do złożenia wyjaśnień oraz wstępu na teren zakładu naszego wykonawcy jak i podwykonawcy. Kolejne proponowane zmiany dotyczą art. 72, pkt. 2 UTD, w świetle którego kontrolowany obowiązany jest *„udostępnić pojazd, a w uzasadnionych przypadkach wynikających z przeprowadzonej kontroli pojazdu na drodze, obiekt, siedzibę przedsiębiorcy oraz wszystkie pomieszczenia, w których przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą bądź też przechowuje mienie przedsiębiorstwa"*. Proponowana zmiana dotyczy usunięcia określenia *„a w uzasadnionych przypadkach wynikających z przeprowadzonej kontroli pojazdu na drodze"*. Oznacza to, iż organ kontrolujący nie będzie potrzebował spełnienia jakichkolwiek przesłanek, aby wejść na teren firmy w ramach kontroli. Podobny zabieg słowny zastosowano w art. 1, ust. 29) projektu, który zmienić ma zapis do art. 92a, ust. 11. UTD, wymieniającego podmioty wykonujące czynności związane z przewozem drogowym, które podlegają karom określonym w tym artykule. Dotychczasowy zapis mówił, że podlegają one karze *„jeżeli okoliczności sprawy i dowody jednoznacznie wskazują, że podmiot ten miał wpływ lub godził się na powstanie naruszenia"*. Ma on zostać zastąpiony treścią *„jeżeli wiedzieli oni lub, w świetle wszystkich istotnych okoliczności, powinni byli wiedzieć, że zlecone przez nich usługi transportowe wiążą się z powstaniem naruszenia"*. Proponowanych zmian do UTD, które można nazwać nowym orężem jest zdecydowanie więcej. Podniesienie wysokości kar – w niektórych przypadkach kilkakrotne, a dla osoby zarządzającej transportem nawet dziesięciokrotne, z całą pewnością należy zaliczyć do naszej „listy". Sugerują one również, iż w niedalekiej przyszłości będziemy mogli się spodziewać podniesienia możliwych do nałożenia kar maksymalnych.

> W art. 1 ust. 20), pkt b) projektu, mowa jest o nadaniu prawa inspektorowi do żądania okazywania i badania dokumentów dotyczących głównej działalności, w tym m.in.: umów przewozowych, innych umów będących podstawą do wykonania przejazdu drogowego, czy dokumentów dotyczących pojazdów.

Fot. Pixabay



Patrząc na wysokość kary liczonej od każdego kierowcy, przedsiębiorca powinien się zastanowić czy użyte w rozporządzeniu określenie „aby umożliwić im powrót" na pewno daje możliwość pozostawienia kierowcy w trasie powyżej tego okresu, jeśli nie będzie on chciał wracać?

> Kolejne zmiany, których należało się spodziewać, dotyczą możliwości utraty dobrej reputacji w przypadku przestępstw opisanych w kodeksie karnym skarbowym, uwzględnieniu w kwestii przestępstw czy rażących naruszeń osoby dyrektora wykonawczego oraz wyroków skazujących spoza kraju.

Analizując wszystkie przytoczone powyżej zmiany i uwagi, warto jest spojrzeć na nie nieco szerzej. Z jednej strony czeka nas lawina zmian, która może nieść ze sobą konieczność wprowadzenia istotnych dla funkcjonowania firmy reorganizacji, z drugiej może jednak się okazać prawdziwym testem, który zdadzą tylko najsilniejsi. Chociaż nie da się zaprzeczyć, że najbliższy czas będzie bardzo trudny dla firm transportowych, to jednak może on wyeliminować nieuczciwą konkurencję i zjednoczyć przedsiębiorców. Jedno jest pewne… jeśli nie chcemy być niemile zaskoczeni, musimy już dzisiaj zacząć się przygotowywać do nowych realiów. |

Konrad Urban
prezes zarządu
Kancelarii Transportowej
TRANSCARE
www.kancelariatranscare.pl

Prowadzisz sklep online?
ZaPUNKTuj u swoich klientów z GLS.



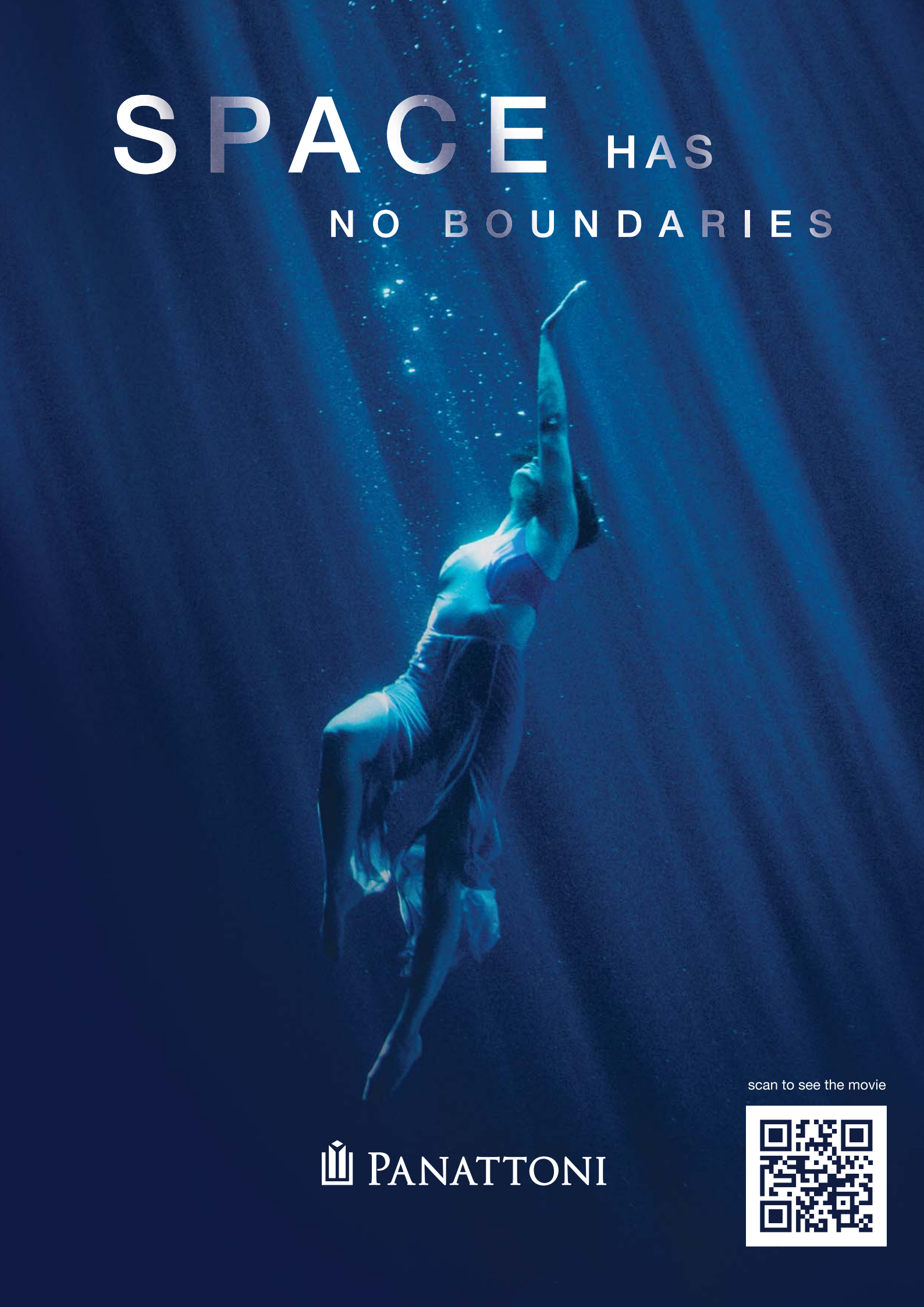
dzięki sieci

ponad 14 000

punktów odbioru w Polsce,
a także Austrii, Belgii, Danii i Niemczech!

www.zapunktuj.gls-poland.com.pl

GLS Szybka Paczka · KOLPORTER · Carrefour market · Auchan


SPACE HAS
NO BOUNDARIES
scan to see the movie
PANATTONI