

Raben

*your partner
in logistics*

LOGISTYKA

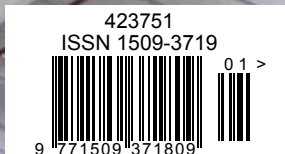
a JAKOŚĆ

CZASOPISMO MENEDŻERÓW
ŁAŃCUCHA DOSTAW

Reklama

54⁹⁹ zł netto cena brutto: 59,39 zł
(w tym 8% VAT)

NR 1 (109) || STYCZEŃ-LUTY 2018 || INDEKS 354503 || WWW.PRENUMERATA.LAJ.PL



TEMAT NUMERU:

SIECI W SIECI – E-COMMERCE W LOGISTYCE SIECI HANDLOWYCH

Reklama

SYSTEMY REGAŁOWE
ANTRESOLE MAGAZYNOWE I POMOSTY

www.provost.pl | +48 41 275 65 12 | kontakt@provost.pl

PROVOST
PROVOST
NAJLEPSZY SPOŚÓB
NA SKŁADOWANIE

1,3 MLN M² WYJĄTKOWYCH MOŻLIWOŚCI



nowoczesne powierzchnie magazynowe



powierzchnie produkcyjne



najwyższa jakość obsługi



partnerskie relacje z Klientami

Już niemal od stu lat SEGRO jest wiodącym właścicielem, zarządcą i deweloperem nowoczesnych powierzchni magazynowych oraz produkcyjnych w Europie. Najwyższa jakość usług i trwałe relacje z Klientami budują silną pozycję spółki na rynku. Dziś portfolio dewelopera w Europie Centralnej to ponad 1,3 mln m² powierzchni, która odpowiada na potrzeby setek firm, pozwalając im się stale rozwijać i zwiększać efektywność.

U podstaw każdego sukcesu leżą partnerskie relacje. Żeby je zbudować, potrzebna jest przestrzeń, która daje wyjątkowe możliwości. Taką przestrzeń tworzy SEGRO.



LOG DAYS

VII Ogólnopolskie Warsztaty **Szefów Logistyki** 2018

13-14 czerwca 2018

Pałac i Folwark w Łochowie

**Zarezerwuj
dla siebie miejsce**

www.logdays.pl

Organizator:

LOGISTYKA
a JAKOŚĆ

Partnerzy:

savills

SEGRO

Raben
your partner
in logistics

Partnerzy medialni:

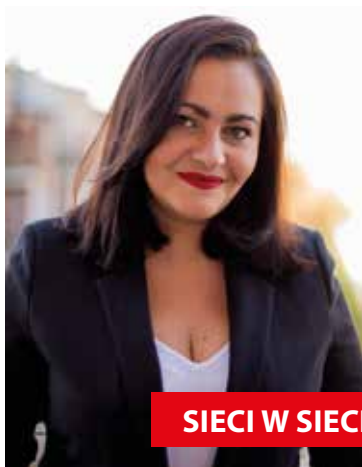
WYDZIAŁ MAGAZYN

NM.PL

outsourcing
magazine

SUR
SZYBKI UTRZYMANIA RUCHU

realEstate
MANAGER


SIECI W SIECI

Wszelkie raporty, które dostarcza rynek, wskazują, że 2017 rok był niezwykle pomyślny dla rozwoju przemysłu w Polsce. Tym samym – dla logistyki. Jak wskazuje IHS Markit, wyniki grudniowych badań PMI® wykazały najsilniejszą od prawie trzech lat poprawę warunków gospodarczych w polskim sektorze przemysłowym. Zarówno wielkość produkcji, poziom zatrudnienia, jak i całkowita liczba nowych zamówień wzrosły w szybszym tempie. Podsumowując rok 2017, średnia wartość wskaźnika PMI wyniosła 53,6. – Jest to najlepsza roczna średnia od 2006 r. i drugi najlepszy wynik wskaźnika w historii – wskazuje raport. Co napędza wzrost? W dużej mierze rozwój e-commerce. Ale e-commerce wymaga. Czego? Zmian w podejściu do budowania łańcucha dostaw. Doskonale rozumieją tę potrzebę sieci handlowe, dla których internetowy kanał sprzedaży zaczął generować poważne przychody. Co więcej, okazuje się, że Ustawa zakazująca handlu w niedziele, która została przyjęta przez Sejm 24 listopada 2017 r. i wejdzie w życie 1 marca bieżącego roku, te zmiany może zdecydowanie przyspieszyć. Stąd w bieżącej „Logistyce a Jakość” *Temat numeru* poświęcamy zagadnieniom e-commerce w logistyce sieci handlowych. O nowej funkcji, jaką pełni od stycznia br. Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach, strategii sieci handlowej związanej z dystrybucją wielokanałową rozmawiałam z Piotrem Romańskim, kierownikiem projektu Multichannel Distribution w IKEA Distribution Services, który ocenia, że Polska jest już rynkiem bardzo rozwiniętym e-commerce, a udział dostaw do klienta dynamicznie rośnie. Stąd decyzja IKEA o utworzeniu w naszym kraju Centrum Dystrybucji do Klienta. Miłoś Cieszyński sprawdził, jakie pomysły na usprawnienie łańcucha dostaw mają Lidl, Ocado czy Jeronimo Martins, a Arkadiusz Kawa analizuje, jak do gigantycznej liczby dostaw do klienta przygotowani są kurierzy i infrastruktura miejska.

Presja dynamicznego rozwoju e-commerce to także temat, który poddamy analizie na tegorocznych **VII Ogólnopolskich Warsztatach Szefów Logistyki Logdays**, które już teraz pragnę zapowiedzieć. Spotkamy się ponownie **w Łochowie 13 i 14 czerwca br.** Ale po drodze do tego wydarzenia zatrzymamy się na jeden dzień **w Tomaszowie Mazowieckim, 29 marca br.** na kolejnej edycji **Profesjonalnych Warsztatów Magazynowych**, których gospodarzem jest Ceramika Paradyż. Więcej informacji o tym wydarzeniu na stronach 86-88.

Dobrej lektury,

 redaktor naczelna
 „Logistyka a Jakość”

Czasopismo zaprenumerujesz na:

www.prenumerata.laj.pl

Polub nas na Facebooku:

www.facebook.com/LogistykaAJakość

Nasz portal:

www.laj.pl

ADRES REDAKCJI | ul. Polska 13, 60-595 Poznań | tel. (61) 66 83 114 | infolinia: (61) 66 83 116 | fax (61) 66 55 806 | www.prenumerata.laj.pl | REDAKTOR NACZELNA | Magdalena Libiszewska | tel. (61) 66 83 121 | magdalena.libiszewska@forum-media.pl | STALI WSPÓŁPRACOWNICY | Michał Jurczak, Arkadiusz Kawa, Joanna Ryńska, Dominik Tylczyński, Mirosław Antonowicz, Marceł Kwaśniewski, Piotr Bielicki, Janusz Mincewicz | SZEF PIONU WYDAWNICTW I KONFERENCJI LOGISTYCZNO-PRODUKCYJNYCH | Aneta Kuźmicka | tel. (61) 66 55 891 | aneta.kuzmicka@forum-media.pl | BRAND MANAGER | Aleksandra Pisarzewska | tel. (61) 66 83 136 | aleksandra.pisarzewska@forum-media.pl | SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY | Magdalena Ogrodowicz | tel. (61) 66 55 816 | magdalena.ogrodowicz@forum-media.pl | PRENUMERATA | Emilia Śledzińska | tel. (61) 66 83 137 | emilia.sledzinska@forum-media.pl | REDAKTOR TECHNICZNY | Aleksandra Hotaj | aleksandra.hotaj@forum-media.pl | SKŁAD I DTP | P76 Advertising | DRUK | Poligrafia Janusz Nowak Sp. z o.o. | SERWIS ZDJĘCIOWY | Fotolia | OKŁADKA | Zalando | WYDAWCA | Forum Media Polska Sp. z o.o. | ul. Polska 13, 60-595 Poznań | tel. (61) 66 83 116 | fax (61) 66 55 806 | www.forum-media.pl | DYREKTOR DS. ROZWOJU PRODUKTÓW WYDAWNICZYCH | Anna Frąckowiak | PREZES ZARZĄDU | Magdalena Balanicka

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych oraz zastrzega sobie prawo do skrótów i redakcyjnego opracowania tekstów przyjętych do druku.

| Copyright do wydania | Forum Media Polska Sp. z o.o.

www.forum-media.pl


LOGISTYKA **a** JAKOŚĆ

NOWOCZESNE ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW



www.laj.pl

NOWY PORTAL
DLA MENEDŻERÓW LOGISTYKI



12

TEMAT NUMERU:

SIECI W SIECI – E-COMMERCE W LOGISTYCE SIECI HANDLOWYCH

Lokomotywa e-handlu cały czas pędzi. Ciągnie za sobą wiele różnych branż – informatyczną, marketingową, finansową i logistyczną. Co zmienia na swojej drodze? Kto i jak przekształca swoją logistykę, by za e-commerce nadążyć? I jak e-commerce wpływa na łańcuch dostaw sieci handlowych? O tym bieżący *temat numeru*.



20

O nowej funkcji, jaką pełni od stycznia br. Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach, strategii sieci handlowej związanej z dystrybucją wielokanałową – rozmawiamy z Piotrem Romańskim, kierownikiem projektu Multichannel Distribution w IKEA Distribution Services S.A.



31

O tym, w jakim rytmie pracują centra logistyczne Żabka Polska i jak zostać dyrektorem dwóch centrów logistycznych – rozmawiamy z Konradem Karczewskim, dyrektorem centrów logistycznych firmy Żabka Polska w Tychach oraz Szaszy k. Gliwic.



CASE STUDY: Niemiecka firma Keller & Kalmbach zdecydowała się na rozbudowę magazynu centralnego w Hilpoltstein wybudowanego w 2008 r. Jej celem było podwojenie wydajności przeladunkowej, a wyzwaniem stanowiło przeprowadzenie prac bez przerywania ciągłości pracy magazynu.



ORGANIZUJEMY: Już 29 marca br. Centrum Handlowo-Logistyczne Ceramiki Paradyż w Tomaszowie Mazowieckim będzie bohaterem kolejnej edycji Profesjonalnych Warsztatów Magazynowych. Dlaczego Ceramika Paradyż włączyła magazyn automatyczny do nowego modelu dystrybucji i jak po dwóch latach funkcjonowania ocenia tę decyzję.

RYNEK

6

TEMAT NUMERU

Wzajemne oddziaływanie e-handlu, logistyki i miasta
Dlaczego ostatnia mila staje się coraz bardziej elastyczna i zielona? 12

E-regulacja łańcucha dostaw
Jak handel elektroniczny wpływa na innowacyjność logistyki sieci handlowych? 17

Czy sofa IKEA przyjedzie do Ciebie w kartonie?
Rozmowa z Piotrem Romańskim, IKEA Distribution Services S.A. 20

Kosmetyki korzystają z automatyki
Rossmann SDP inwestuje w zautomatyzowany magazyn wysyłkowy 28

Dziesięć minut oszczędności na jednym ogniwie łańcucha dostaw
Test ćwierćpalety mobilnej Dolly w Henderson Wholesale 30

Każda Żabka ma swój indywidualny cykl dostaw
Rozmowa z Konradem Karczewskim, Żabka Polska w Tychach 31

Logistyk – kreator procesów e-commerce
Wyzwania dla logistyki przy strategii wejścia w e-commerce 34

MENEDŻER

Automatyzacja ma stanowić remedium na ryzyko
Rozmowa z Markiem Tamowskim, Solid Logistics 38

ZARZĄDZANIE

Pięć noworocznych powodów logistyków do zmartwień?
Zarządzanie logistyką w 2018 r. – z czym zmierzają się logistycy? 40

Zanim zostaniesz bez pracowników
Zarządzanie z głową (odc. IV) 44

Supply Chain i Blockchain – w syntezie?
Nowy cykl artykułów: Technologia chłodnym okiem (cz. I) 46

Gąsienica, poczwarka czy motyl – jak podchodzić w firmie do innowacji?
Raport EY „Jak możesz być równocześnie – twórcą i twórczym zmian?” 50

RAPORT

SSCC – jeden identyfikator transgranicznej przesyłki
Rekomendacja europejskiej komisji normalizacyjnej dla standaryzacji oznaczeń przesyłek KEP 52

PROJEKTY

Dwa nowe magazyny w Grupie CIECH
Nowa strategia Grupy CIECH oparta o inwestycje w logistykę 54

Nowe korytarze starych HRL i AKL
Rozbudowa magazynu centralnego Keller & Kalmbach z nominacją do IFOY 56

PROGNOZY

Czy w Gdańsku powstanie centralny port?
Koncepcje, perspektywy rozwoju i inwestycje w polskich portach 62

Halsowanie pod wiatr
Jak zmiany rynku shippingowego wpłynęły na gospodarkę morską? 66

Jeśli w Twoich planach jest budowa magazynu
Jakie zmiany szykują się w prawie, które mogą wpłynąć na kwestię budowy obiektów logistycznych? 71

Polska – interregionalne centrum dystrybucji
Badanie trendów na rynku logistyki magazynowej 74

PRODUKTY

Cloud Computing i problem gwarancji dostępności
W jakim tempie systemy informatyczne dla logistyki przenoszą się do „chmury”? 78

SAP HANA – podejście praktyczne
Jak akceleratory poprawią szybkość działania SAP ERP w łańcuchu dostaw? 81

WYDARZENIA

Dwa lata z magazynem automatycznym
Profesjonalne Warsztaty Magazynowe w Centrum Handlowo-Logistycznym Ceramiki Paradyż 86

POWIERZCHNIE MAGAZYNOWO-PRODUKCYJNE

Panattoni Europe startuje z budową pierwszego centrum logistycznego w Białymstoku. Nowa lokalizacja dewelopera – **Panattoni Park Białystok** – o powierzchni blisko 40 600 m² realizowana jest w całości i już na tym etapie została skomercjalizowana w 50 proc. Park logistyczny składać się będzie z trzech budynków liczących kolejno: 3818 m², 22 321 m² i 14 481 m². Centrum logistyczne o charakterze multi-tenant jest opracowane dla najemców reprezentujących różne branże – od logistyków po małą produkcję. Zakończenie budowy całej inwestycji zaplanowano na koniec III kwartału br.

Panattoni Europe wybuduje centrum dystrybucji i obsługi sklepu internetowego dla firmy **SMYK**. Obiekt o docelowej powierzchni 70 000 m² powstanie **na terenie Panattoni Central European Logistics Hub w Łodzi**. Inwestycja będzie realizowana w kilku etapach. Oddanie pierwszych 26 000 m² planowane jest na czerwiec br.

Trwa realizacja pierwszego etapu inwestycji **Panattoni Park Zielona Góra**, która liczy blisko 50 000 m² – powstają budynki dedykowane wielu najemcom (multi-tenant) o powierzchni: 30 000 m² i 17 000 m², a także BTS o metrażu 1900 m². Obiekty są już niemal w całości skomercjalizowane, a swój nowy adres znalazły w nim firmy z różnych branż – producent elementów do wózków inwalidzkich (**Reac Components**), jak i operatorzy logistyczni (**Fiege i PEKAES**, dla którego powstał specjalny cross-dock). Niedługo wprowadzi się również producent paneli drewnianych i wyrobów drewnopodobnych. Zakończenie tej fazy budowy zaplanowane jest na pierwszy kwartał br.

W parku logistycznym **P3 Piotrków** powstanie BTS o powierzchni 37 000 m² dla sieci handlowej **JYSK**. Obecnie firma wynajmuje 10 504 m² także na terenie parku logistycznego w Piotrkowie, na które zdecydowała się w tym roku. Na czas trwania budowy obiektu BTS ze względu na zapotrzebowanie klienta deweloper zapewnił mu dodatkową powierzchnię tymczasową (10 000 m²). Po zakończeniu budowy obiektu dedykowanego JYSK zajmie łącznie niemal 50 000 m²



W Centrum Logistycznym Gdańsk-Kowale VI najemcami zostały ESA logistika oraz Eastend.pl (fot. 7R)

na terenie parku. Obiekt oprócz ponadstandardowej wysokości 12 m, będzie wyposażony w panele z rdzeniem PIR efektywnie izolujące obiekt magazynowy od warunków zewnętrznych i energooszczędne oświetlenie LED. Podczas negocjacji najemcę reprezentowała firma doradczą M4 Real Estate. Zakończenie budowy planowane jest na luty 2018 r.

MLP Group rozpoczyna budowę trzeciego centrum dystrybucyjnego dedykowanego dla **MAKRO Polska**. Nowy obiekt o łącznej powierzchni 8600 m² powstanie na terenie parku logistycznego **MLP Czeladź**. Zakończenie budowy

i przekazanie gotowego obiektu planowane jest w czerwcu 2018 r.

Firma logistyczna **PRO-LOG** podjęła decyzję o przedłużeniu najmu 15 000 m² powierzchni magazynowej w parku **MLP Pruszków I**. PRO-LOG zdecydował się jednocześnie na powiększenie wynajmowanej powierzchni o kolejne 5000 m² do łącznie 20 000 m².

Rozpoczęła się budowa **Beskid Parku w Czechowicach-Dziedzicach**. W skład nowego parku 7R wchodzi dwa magazyny na wynajem o łącznej powierzchni ok. 30 000 m² w standardzie klasy A,



Dachser przez kolejnych siedem lat będzie wynajmował ok. 8500 m² powierzchni w Śląskim Centrum Logistycznym w Sosnowcu (fot. Biuro Inwestycji Kapitałowych)

o zwiększonym obciążeniu ogniowym (4000 MJ/m²). Zakończenie budowy Beskid Parku planowane jest na I kwartał 2018 r.

Rozbudowa parku logistycznego **Centrum Logistycznego Gdańsk-Kowale VI** dobiegła końca. Wśród najemców obiektu o powierzchni 18 000 m², realizowanego w ramach partnerstwa JV 7R z Hillwood, są m.in. **ESA logistika** oraz **Eastend.pl**. ESA logistika zajmie powierzchnię ponad 4000 m². Eastend.pl zdecydowała się na wynajęcie niemal 2200 m².

Firma logistyczna **Dachser** podpisała z Biurem Inwestycji Kapitałowych umowę dotyczącą najmu przez kolejnych siedem lat łącznie około 8500 m² powierzchni w **Śląskim Centrum Logistycznym w Sosnowcu**. Około 2900 m² zostanie przystosowane na potrzeby cross-docking, 4760 m² przeznaczone będzie na cele magazynowe, a ponad 860 m² na cele socjalno-biurowe.

Producent telewizorów, koncern **TPV**, zdecydował się na wybudowanie **w Gorzowie Wielkopolskim** centrum dystrybucji, z którego będzie prowadzona obsługa klientów z całej Europy. Magazyn o powierzchni 30 000 m² zostanie oddany do użytku w III kwartale 2018 r.

Firma transportowa **Piomar** otworzyła w Rogowie Opolskim swoje drugie centrum logistyczne. Nowy obiekt, wykonany przez firmę Adamietz, jest trzykrotnie większy od pierwszej hali, zbudowanej przed trzema laty w Opolu. 12 000 m² powierzchni, przy 11 m wysokości składowania, umożliwia przechowywanie nawet 20 000 palet.

Sieć handlowa **Lidl** wybuduje na terenie **Parku Przemysłowego Nowoczesnych Technologii w Stargardzie**. W ramach inwestycji zaplanowano w pierwszym etapie budowę hali magazynowej z pomieszczeniami technicznymi, warsztatem i częścią administracyjną o powierzchni ok. 46 560 m² oraz budynek socjalno-biurowy o powierzchni ok. 2300 m².

Coca-Cola HBC Polska otworzyła w zakładzie produkcyjnym w Radzyminie swój najnowszy magazyn. Inwestycja o powierzchni 3800 m² warta jest blisko 24 miliony złotych. Nowy magazyn ma pojemność do 7500 palet, które będą automatycznie transportowane zarówno z działu produkcji, jak również z w pełni zautomatyzowanego magazynu „A”, otwartego przez Coca-Cola HBC Polska 3,5 roku temu. Załadunek na regały nowego magazynu będzie odbywał się manualnie.

Accelerate Property Fund kupił od **Panattoni Europe** pięć nieruchomości za kwotę 41,9 mln euro. Transakcja dotyczy obiektów Kongsberg Automotive Poland w Kolszku i Brześciu Kujawskim, STS acoustics w Międzyrzeczu, Sanden w Polkowicach i Benteler we Wrześni. Łączna powierzchnia parków przemysłowych przez APF to ponad 165 000 m², z których 54 500 m² zajmują budynki. Accelerate Property Fund to notowany na giełdzie REIT, które oferuje inwestorom możliwość udziału w portfelu 61 nieruchomości w Republice Południowej Afryki. Po raz pierwszy zainwestował w Polsce.

REKLAMA: Powierzchnie magazynowe i biurowe na sprzedaż lub do wynajęcia bezpośrednio od właściciela w okolicy Krakowa:

1. Kraków, ul. Półnaki – powierzchnia 4736 m², rok budowy – 2017 (wynajem, cena: 109 000 zł /miesiąc), 8019 m² (sprzedaż, cena: 19 295 000 zł);
2. Kokotów, ul. Brzozowy Zagajnik – powierzchnia 4278 m², rok budowy: 2012 (cena sprzedaży: 11 090 000 zł, cena wynajmu: 69 000 zł/miesiąc).

Zapraszamy do kontaktu pod numerem telefonu: + 48 536 505 303.

reklama

Logistyka 4.0 spotyka przemysł 4.0

23-27 kwietnia 2018
Hanower • Niemcy
cemat-hannovermesse.com
#HM18 #CeMAT

CYFROWA TRANSFORMACJA

CZŁOWIEK-MASZYNA

AUTOMATYZACJA W HANDLU

PLATFORMY

LOGISTYKA OPAKOWAŃ 4.0

HANNOVER MESSE

Deutsche Messe

World's leading trade show for intralogistics & supply chain management

CeMAT

Targi Hanowerskie s.c. • tel.: 0048 22 465 66 22 • e-mail: info@targihanowerskie.com.pl

Wskaźnik Managerów Logistyki na najwyższym poziomie od 34 miesięcy

ANALIZA Początek roku 2018 przynosi dobre nastroje co do przyszłej wielkości produkcji – wskaźnik PMI osiąga poziom 55,0. Wyniki grudniowych badań PMI® wykazały najsilniejszą od prawie trzech lat poprawę warunków gospodarczych w polskim sektorze przemysłowym.

Wyniki grudniowych badań PMI® wykazały najsilniejszą od prawie trzech lat poprawę warunków gospodarczych w polskim sektorze przemysłowym. Zarówno wielkość produkcji, poziom zatrudnienia, jak i całkowita liczba nowych zamówień wzrosły w szybszym tempie. Liczba całkowitych nowych zamówień osiągnęła najszybsze tempo wzrostu od lutego 2015 r. Presje na łańcuchy dostaw pozostały silne, a opóźnienia dostaw były jednymi z największych od siedmiu lat. Koszty produkcji nadal rosły w historycznie szybkim tempie, aczkolwiek najsłabszym od trzech miesięcy. Producenci podnieśli także w szybkim tempie ceny wyrobów gotowych.

IHS Markit PMI Polskiego Sektora Przemysłowego to złożony wskaźnik opracowany w celu zobrazowania kondycji polskiego sektora przemysłowego. Jest on kalkulowany na podstawie pięciu subindeksów: nowych zamówień, produkcji, zatrudnienia, czasu dostaw i zapasów pozycji zakupionych. Każda wartość głównego wskaźnika powyżej 50,0 oznacza ogólną poprawę warunków w sektorze.

Wskaźnik PMI w ciągu ostatnich pięciu miesięcy wzrósł czterokrotnie, odnotowując w grudniu poziom 55,0, wyższy od listopadowej wartości 54,2. Wynik ten sygnalizuje najsilniejszą od lutego 2015 ekspansję w polskim sektorze przemysłowym, wydłużając tym samym obecny okres wzrostów do 39 miesięcy (najdłuższa sekwencja pozytywnych odczytów od rozpoczęcia badań w czerwcu 1998). Główny wskaźnik osiągnął poziom powyżej średniej z badań długoterminowych (50,5).

Podsumowując rok 2017, średnia wartość wskaźnika PMI wyniosła 53,6. Jest to najlepsza roczna średnia od 2006 r. i drugi najlepszy wynik wskaźnika w historii.

W grudniu całkowita liczba nowych zamówień otrzymanych przez polskich producentów wzrosła czternasty miesiąc z rzędu, odnotowując najszybsze tempo wzrostu od lutego 2015. Najnowsze dane zasygnalizowały większy wzrost popytu krajowego niż zamówień eksportowych, aczkolwiek eksport nadal wskazywał na silną tendencję rosnącą.

Tempo wzrostu wielkości produkcji przyspieszyło w grudniu i było najszybsze od początku roku. Ekspansja wielkości produkcji wspierała stabilny trend dla zaległości produkcyjnych, pomimo wyraźnego wzrostu ilości całkowitych nowych zamówień.

W grudniu, w najszybszym tempie od siedmiu miesięcy, polscy producenci zwiększyli poziom zatrudnienia. Liczba nowych miejsc pracy w sektorze rosła nieprzerwanie od sierpnia 2013 (z wyjątkiem września 2017).

W grudniu tempo wzrostu aktywności zakupowej przyspieszyło, aby wspierać rosnące obciążenia produkcyjne, które wzrosły w najszybszym tempie od września. Firmy nadal musiały sprostać wydłużającym się okresom oczekiwania na dostawy. Czas dostaw wydłużył się w największym stopniu od siedmiu lat.

Inflacja kosztów produkcji odnotowała jeden z najwyższych poziomów od sześciu lat, zwolniła jednak w stosunku do listopada. Z kolei ceny pobierane za wyroby gotowe wzrosły w szybszym tempie.

Prognozy na rok 2018 wyglądają obiecująco. W grudniu optymizm polskich producentów był najsilniejszy od ośmiu miesięcy. Firmy uzasadniały dobre nastroje pozytywną sytuacją w polskiej gospodarce, inwestycjami w bardziej wydajny sprzęt oraz wprowadzaniem nowych produktów.

– Dobre nastroje zapanowały w polskim sektorze przemysłowym na koniec 2017 r. Ogólna poprawa warunków w sektorze była największa od prawie trzech lat. Od lipca 2017, kiedy główny wskaźnik zarejestrował stosunkowo niski poziom, wzrósł on czterokrotnie w ciągu ostatnich pięciu miesięcy i zdołał osiągnąć najwyższą roczną średnią od 2006 r. oraz drugi najlepszy wynik od początku badań (1998 r.). W grudniu odnotowano przyspieszenie tempa wzrostu wielkości produkcji, całkowitej liczby nowych zamówień oraz liczby miejsc pracy. Polscy producenci byli także coraz bardziej optymistyczni co do poziomu przyszłej 12-miesięcznej produkcji. Koszty produkcji gwałtownie wzrosły przy utrzymującej się presji na łańcuchy dostaw. Tempo inflacji zwolniło jednak w stosunku do listopada i było najsłabsze od trzech miesięcy. Najnowsze pozytywne odczyty wskaźników PMI są zgodne z oficjalnymi danymi o polskim PKB, którego wzrost wyniósł 4,9% r/r w III kwartale, co jest lepszym wynikiem, niż wstępnie zakładano. Skłoniło to IHS Markit do podniesienia swojej prognozy na cały rok do 4,4%, największy wzrost od 2011 r. – skomentował Trevor Balchin, dyrektor, ekonomista IHS Markit.

Opłaty drogowe będzie pobierać ITD

LEGISLACJA 8 grudnia 2017 r. Sejm uchwalił nowelizację ustawy o drogach publicznych, która zakłada przeniesienie zadań związanych z poborem opłaty elektronicznej za przejazd samochodami po drogach krajowych od Generalnego Dyrektora Dróg Krajowych i Autostrad (GDDKiA) do Głównego Inspektora Transportu Drogowego (GITD).

Do GITD przeniesiono także wszystkie kompetencje związane z systemem poboru opłaty elektronicznej oraz opłaty za przejazd autostradą na odcinkach zarządzanych przez GDDKiA. To projekt rządowy przyjęty z inicjatywy ministra

infrastruktury i budownictwa. Zgodnie z komunikatem ministerstwa, nowe zadania GITD będzie wykonywał samodzielnie (ewentualnie z pomocą innych organów administracji rządowej), a zakres czynności, które będą mogły zostać powierzone

podmiotom trzecim z sektora prywatnego zostanie ograniczony do niezbędnego minimum.

Jak uzasadnia Ministerstwo Infrastruktury i Budownictwa, zaletą proponowanego rozwiązania jest w szczególności zapewnienie ciągłości działania KSPD oraz docelowa optymalizacja kosztów jego funkcjonowania, a także wzmocnienie nadzoru i kontroli ministra infrastruktury nad organem realizującym pobór opłat na drogach zarządzanych przez państwo. Zaproponowano, aby nowelizacja ustawy weszła w życie 3 listopada 2018 r., z wyjątkiem niektórych przepisów, które będą obowiązywać w innych terminach.

Ruszyły operacje w magazynie konsolidacyjnym PepsiCo

WSPÓŁPRACA Nowy magazyn konsolidacyjny PepsiCo w Grodzisku Mazowieckim został uruchomiony w listopadzie 2017 roku, a do zarządzania operacjami międzynarodowy producent artykułów spożywczych i napojów wybrał ID Logistics.



Fot. ID Logistics

Do zadań ID Logistics należy zapewnienie niezawodnej obsługi dostaw krajowych do największych sieci handlowych w Polsce oraz eksportowych, m.in. do Czech, Węgier, Słowacji, krajów bałtyckich oraz na Ukrainę i Bałkany. Docelowo magazyn konsolidacyjny w Grodzisku Mazowieckim ma stać się największym centrum dystrybucyjnym PepsiCo w Polsce. Jego powierzchnia wynosi 21 000 m², zatrudnienie znajdzie tu 70 osób. W ramach umowy ID Logistics odpowiada za obsługę przyjęć towaru z zakładów produkcyjnych PepsiCo oraz zarządzanie procesami magazynowymi, w tym co-packing. Obecnie w grodziskim magazynie składowane są słone przekąski i chipsy, produkowane w dwóch fabrykach PepsiCo, w Grodzisku Mazowieckim i Tomaszowie Mazowieckim. Współpraca pomiędzy firmami będzie stopniowo rozwijana, docelowo magazyn ma obsługiwać cztery zakłady produkcyjne, a asortyment zostanie poszerzony o napoje.

– Wychodząc na rynek z ofertą przetargową, poza szeregiem wymagań kosztowo-efektywnościowych wobec nowego operatora logistycznego, równie ważna była dla nas opinia o przyszłym partnerze. Z ID Logistics współpracujemy we Francji. Korzystna oferta oraz pozytywna opinia naszych francuskich kolegów pomogła nam w wyborze partnera, z którym osiągając wysoki standard serwisu i obsługi klienta (krajowego i zagranicznego), dbamy również o koszty. Dzięki niewielkiej odległości od naszej fabryki w Grodzisku Mazowieckim, magazyn konsolidacyjny przejął ciężar obsługi kilkunastu rynków eksportowych w Europie. To umożliwiło efektywne wykorzystanie naszych linii produkcyjnych (w tym największej otwartej wiosną tego roku). Dzięki elastyczności ID Logistics w kwestiach operacyjnych, w bardzo dynamicznym środowisku rynków FMCG, w kolejnych miesiącach będziemy mogli sukcesywnie przekazywać naszemu operatorowi obsługę klientów sieciowych handlu zorganizowanego, którzy obecnie są zaopatrywani z przyfabrycznego magazynu w Grodzisku Mazowieckim. Magazyn konsolidacyjny stanie się tym samym naszym największym centrum dystrybucyjnym w Polsce – podsumowuje Marcin Chmielewski, krajowy kierownik ds. logistyki PepsiCo.

reklama

IKEA rozszerza współpracę z operatorem logistycznym

WSPÓŁPRACA Nowo otwarte Centrum Dystrybucji do Klienta (CDC) IKEA w Jarostach koło Piotrkowa Trybunalskiego – prowadzi je FM Logistic, które zarządza Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach już od 2001 roku.

Nowe Centrum Dystrybucji do Klienta zajmie 22 500 m² istniejącej powierzchni magazynowej Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach. Obiekt ten, od początku swego istnienia, tj. od 2001 r., jest zarządzany przez FM Logistic, który zatrudnia obecnie ok. 400 pracowników zajmujących się obsługą centrum. – Cieszymy się, że możemy być częścią tego projektu, tak ważnego dla naszego klienta. Dokładamy wszelkich starań, by ten dedykowany zespół pracowników cechował się wysokimi kwalifikacjami, niezbędnymi do utrzymania wysokiej jakości świadczonych przez nas serwisu. Nie bez znaczenia jest także fakt, iż dzięki temu projektowi możemy przyczynić się do dalszego rozwoju regionu – mówi Piotr Sukiennik, dyrektor zarządzający na region Europy Centralnej w firmie FM Logistic.



Ekonomiczna obróbka **PAKIETÓW POCZTOWYCH** małym kosztem.

FOOD

GRAPHICS

LOGISTICS

MANUFACTURING

MERCHANDISING

PHARMA



ATS-Tanner Polska Sp. z o.o. Systemy banderolujące | PL-05-500 Piaseczno | Phone +48 228 42 75 84 | ats-tanner.pl

ATS[®]
Unique Banding

PKP CARGO z kontraktem z Tauronem

WSPÓŁPRACA PKP CARGO podpisało z Tauron Wydobycie umowę na przewóz w latach 2018-2019 11 mln ton węgla za łączną kwotę 227 mln zł brutto.

Nowa umowa stanowi kontynuację dotychczasowej współpracy, trwającej od 2012 roku. PKP CARGO S.A. dostarczy blisko 11 mln ton węgla do oddziałów Grupy Tauron (elektrowni) oraz do innych odbiorców. Do końca ub. roku PKP CARGO realizowało przewozy dla Tauron Wydobycie w ramach dwuletniej umowy przetargowej, w której masa objęta postępowaniem wynosiła 8,5 mln ton.

Sealand Logistics od stycznia jako C.Hartwig Gdynia

FUZJA C.Hartwig Gdynia, krajowy i międzynarodowy operator spedycyjny z Grupy Kapitałowej OT Logistics, łączy się z Sealand Logistics, swoją spółką zależną, specjalizującą się w międzynarodowej spedycji kontenerowej.

Formalne połączenie nastąpiło z początkiem br. poprzez przeniesienie całego majątku oraz praw Sealand Logistics na C.Hartwig Gdynia. W konsekwencji C.Hartwig Gdynia będzie kontynuować dotychczasową działalność Sealand Logistics, umacniając swoją pozycję na polskim rynku morskich przewozów kontenerowych i multimodalnych.

Spółka Sealand Logistics weszła w skład Grupy Kapitałowej OT Logistics w połowie 2016 roku, uzupełniając kompetencje Grupy w zakresie spedycji kontenerowej i międzynarodowego transportu morskiego.

GEFCO przejmuje GLT

AKWIZYCJA GEFCO ogłosiło przejęcie hiszpańskiej firmy GLT specjalizującej się w usługach transportowych na trasie Europa-Maroko.

GLT to hiszpańska firma z ponad 20-letnim doświadczeniem operatora zapewniającego usługi transportowe przez Cieśninę Gibraltarską dla klientów z branży motoryzacyjnej oraz modowej. GLT zapewnia ponad 16 000 przepraw rocznie między Algeciras a Tangerem wykorzystując 75 ciężarówek i 380 naczep. GLT będzie

w całości własnością hiszpańskiego oddziału GEFCO i będzie przez niego zarządzana jako wyspecjalizowana jednostka biznesowa dla regionu Morza Śródziemnego.

– Maroko ze swoim dynamicznie rozwijającym się przemysłem oferuje doskonałe perspektywy. Niektórzy z naszych kluczowych klientów z branży

Empik wybrał dostawcę WMS-a

WSPÓŁPRACA Empik podpisał umowę z PSI Polska na wdrożenie systemu *PSIwms*, który będzie obsługiwał procesy logistyczne pochodzące z trzech kanałów sprzedażowych: e-commerce, retail oraz B2B.

– Dynamiczny wzrost sprzedaży i wprowadzanie rozwiązań omnichannelowych skłoniły nas do poszukiwania narzędzia wspierającego zarządzanie procesami logistycznymi – podkreśla Wiesław Majewski, członek zarządu Empiku odpowiedzialny za logistykę. – To optymalne rozwiązanie dla tak dużej organizacji z dalszymi dobrymi perspektywami wzrostu biznesu – dodaje.

PSIwms zoptymalizuje procesy logistyczne Empiku, przyczyniając się do zwiększenia wydajności, skrócenia czasu realizacji zleceń oraz usprawnienia planowania zasobów, a w efekcie do zwiększenia efektywności łańcucha dostaw. Czas realizacji projektu zaplanowany jest na dwa lata.

Timex Card częściowo w rękach UTA

PRZEJĘCIE UNION TANK Eckstein GmbH & Co. KG (UTA) przejęła 51 procent udziałów w polskiej firmie dystrybucyjnej Timex Card Sp. z o.o.

Polska firma Timex Card. od teraz reprezentuje spółkę UTA na rynkach polskim, estońskim, łotewskim, litewskim i ukraińskim. Równolegle do przejęcia udziałów dostawca usług w zakresie mobilności wzmacnia również swoją działalność w Bułgarii, rozwijając własną firmę. Wraz z nabyciem udziałów UTA rozszerza swoją obecność na rynku środkowo- i wschodnioeuropejskim. Obecnie z rozwiązań UTA korzysta około 1800 przedsiębiorstw transportowych w sześciu krajach; oprócz różnych usług w zakresie mobilności rozwiązania te obejmują również interoperacyjne rozwiązania poboru opłat drogowych, a także zapewniają dostęp do sieci składającej się z ponad 55 000 punktów akceptacji.

motoryzacyjnej, lotniczej czy handlu detalicznego już teraz decydują się na duże inwestycje w tym kraju, aby zwiększyć swoje zdolności produkcyjne. W ten sposób firmy generują zapotrzebowanie na wsparcie logistyczne i pewne rozwiązania w tym obszarze. Dzięki wiedzy i doświadczeniu GLT będziemy mogli jako GEFCO jak najlepiej wykorzystać możliwości oferowane przez te szybko rozwijające się firmy – powiedział Luc Nadal, prezes zarządu Grupy GEFCO.

Umowa zawarta przez GLT i GEFCO wymaga zatwierdzenia przez odpowiednie organy regulacyjne.

1

NUMER
JEDEN
NA ŚWIECIE

TOYOTA
MATERIAL
HANDLING
GROUP



Myślisz nr1, Myśl Toyota.

Toyota Material Handling światowym liderem rynku wózków widłowych

Toyota Material Handling od lat dostarcza najwyższej klasy rozwiązania z zakresu logistyki wewnętrznej. Nasze produkty tworzone są z myślą o spełnieniu wymagań nawet najbardziej wymagających klientów. Niezależnie od miejsca czy rodzaju prowadzonej działalności oferujemy naszym partnerom najwyższą jakość rozwiązań, bezpieczeństwo oraz komfort użytkowania.

Sprawdź pełną ofertę Toyota Material Handling Polska na www.toyota-forklifts.pl
lub skontaktuj się z nami telefonicznie: **801 366 900**
Zapraszamy też do odwiedzenia sklepu on-line: shop.toyota-forklifts.pl

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

WZAJEMNE ODDZIAŁYWANIE E-HANDLU, LOGISTYKI I MIASTA

DLACZEGO OSTATNIA MILA STAJE SIĘ CORAZ BARDZIEJ ELASTYCZNA I ZIELONA?

Lokomotywa e-handlu cały czas pędzi. Ciągnie za sobą wiele różnych branż – informatyczną, marketingową, finansową i logistyczną. Szczególnym beneficjentem dynamicznego rozwoju sprzedaży internetowej jest branża KEP. Kurierzy cieszą się z większych obrotów, ale mają coraz więcej trudniejszej pracy. Na końcu procesu handlu elektronicznego są bowiem klienci, którzy w ciągu dnia zmieniają swoją lokalizację. Jest to najmniej przewidywalny i najbardziej kosztowny proces, zwany przez logistyków ostatnią milą. Na jego efektywną realizację ma wpływ nie tylko sprawność operacyjna operatorów KEP, ale coraz częściej różne uwarunkowania i wyzwania stawiane przez władze miejskie.

Według ekspertów z Sociomantic Lab e-handel był warty w ubiegłym roku ok. 40 mld zł. W sumie dostarczono do polskich klientów co najmniej 200 mln przesyłek. O dużym wpływie e-handlu na KEP świadczą niedawno ogłoszone wyniki przez czołowych operatorów KEP. DPD w 2017 r. dostarczył łącznie 126 mln przesyłek. Natomiast Poczta Polska przewiozła 120 mln ładunków. Znaczna część tych przesyłek pochodziła z zamówień internetowych. Jeszcze kilka lat temu było to 20% całości dostaw, a obecnie jest 40-50%. Do 2020 r. wartość e-handlu ma osiągnąć nawet 60 mld zł.

Każda paczka do Kowalskiego to dodatkowa mila

Na początku internet był wykorzystywany głównie do współpracy między przedsiębiorstwami (B2B). Obecnie w e-handlu zaczynają dominować transakcje B2C, w których produkt jest zamawiany przez indywidualnych klientów i wysyłany przez przedsiębiorstwa. Zarówno w B2B, jak i B2C mamy do czynienia z obsługą tzw. ostatniej mili.

– Proces logistyczny ostatniej mili to szereg różnych uwarunkowań. Począwszy od wymagań odbiorców usługi, poprzez wymagania organizacyjne firm logistycznych, na uwarunkowaniach prawnych i infrastrukturalnych kończąc. Obszar ostatniej mili dotychczas wyznaczany był przez operatora logistycznego. Oczywiście rynek kształtował potrzeby, ale były to głównie potrzeby styku operator – klient instytucjonalny (B2B). Tu ze względu na specyfikę dostaw, powtarzalność, chociażby godziny dostaw, można mówić o pewnych wypracowanych ogólnych zasadach. Obecne czasy każą te zasady odświeżyć i redefiniować ze względu na rozwój rynku e-commerce – opowiada Marcin Lipski, menedżer Działu Wsparcia, DHL Express (Poland).

Obsługa klientów indywidualnych zamawiających produkty przez internet jest o wiele trudniejsza i wymaga wdrożenia specjalnych procedur. Dokonują oni często zakupów jednorazowych, a ich oczekiwania są coraz większe.

Według Rafała Nawłoki, prezesa zarządu DPD Polska, końcowy etap logistyki przesyłki kurierskiej jest najważniejszą fazą całego procesu dostarczenia paczki do odbiorcy. Następuje wówczas najczęściej jedyny bezpośredni kontakt pomiędzy firmą kurierską a odbiorcą. – O ile logistyka na wcześniejszych

AUTOR: dr hab. Arkadiusz Kawa
prof. nadzw. Uniwersytetu Ekonomicznego
w Poznaniu



etapach jest zautomatyzowana i optymalnie zaprojektowana, to o jakości obsługi na ostatnim etapie decyduje człowiek, który ma doręczyć przesyłkę na czas, w idealnym stanie i w miłej atmosferze. A przecież czasem zdarzają się awarie samochodów, niespodziewane korki na drogach, załamania pogody czy zwykły ludzki błąd. Każde zaburzenie płynności w dostawach jest utrudnieniem dla doręczającego, który musi wystawić awizo lub powrócić raz jeszcze do adresata – dodaje Rafał Nawłoka.

– Obsługa ostatniej mili w przypadku standardowych przesyłek kurierskich stanowi najtrudniejszy i najbardziej kosztowny element. Każdą paczkę kurier najpierw pobiera z magazynu, a później dostarcza bezpośrednio klientowi. W efekcie do 100 paczek potrzebnych jest 100 takich samych powtarzalnych czynności. Co ważne, kurier musi jeszcze poprawnie zidentyfikować adres odbiorcy i odpowiednio ustalić marszrutę doręczeń, aby była ona optymalna. Dodatkowo klient musi być w tym czasie w domu, by móc ją odebrać – twierdzi Wojciech Kądziołka, rzecznik Grupy Integer.pl.

Elastyczna zmiana miejsca i terminu

W związku z problemami wynikającymi z dostaw do klientów indywidualnych operatorzy KEP podejmują działania niwelujące ich skutki. Są to zarówno stosunkowo łatwe usprawnienia organizacyjne, jak i bardziej złożone rozwiązania wymagające dużych inwestycji.

– Kluczem do sukcesu jest dobra komunikacja z odbiorcą. Tutaj sprawdza się takie rozwiązanie jak Predict, które umożliwia odbiorcy dostosowanie terminu odbioru do jego planów. Dzięki czemu wzrasta procent skutecznych doręczeń już w pierwszej próbie. Inne rozwiązanie, które usprawnia końcowy etap doręczenia,



Jens Ocksen
prezes zarządu Volkswagen
Poznań, członek zarządu
Volkswagen Commercial Vehicles

Obecnie dzięki cyfryzacji i internetowi rzeczy świat zmienia się w ogromnym tempie. Zmiany te mają ogromny wpływ na sposób, w jaki będziemy żyć w przyszłości i jak będzie wyglądała miejska mobilność. Prośby naszych klientów, poszukiwanie nowych możliwości biznesowych i zmiany w przyszłym sposobie życia prowadzą do różnych poglądów na tworzenie mobilności. W przyszłości nie będzie wystarczyla zwykła sprzedaż samochodów, będziemy musieli zaoferować rozwiązania transportowe. W kolejnych latach dostępna będzie flota różnych pojazdów z silnikami elektrycznymi, co pozwoli nam na poruszanie się w obszarach objętych ograniczeniami. Połączenie pojazdu z urządzeniami mobilnymi jest już obecnie możliwe, a liczba aplikacji rośnie z dnia na dzień. Współdzielenie samochodu zamiast jego posiadania jest z każdym rokiem coraz bardziej popularne. W niedalekiej przyszłości na naszych drogach pojawią się pojazdy autonomiczne.

Volkswagen Pojazdy Użytkowe będzie musiał dostosować się do tych nowych wyzwań, aby zaspokoić nowe potrzeby swoich klientów.

to możliwość regulowania należności za pobranie kartą lub przez system BLIK. W ten sposób konsument ma swobodny i naturalny wybór, jak chce zapłacić za przesyłkę – mówi Rafał Nawłoka.

– Możliwość zmiany miejsca i czasu wydaje się bardzo obiecującym kierunkiem ograniczania kosztów ostatniej mili, w szczególności gdy klientom zależy na dostawie pod drzwi – mówi Marek Różycki, partner zarządzający, Last Mile experts.

Taką usługę świadczy również w Polsce firma DHL Parcel. Natomiast rozliczenie należności przy odbiorze za pomocą kartą lub e-płatności oferuje Poczta Polska.

PUDO

Najbardziej popularnym rozwiązaniem ograniczającym problem ostatniej mili są punkty odbiorów i nadań przesyłek (ang. pick up, delivery off – PUDO). Są one rozwijane głównie w oparciu o współpracę z partnerami, którzy dysponują gęstą siecią punktów sklepów spożywczych, stacji paliw, saloników prasowych, kiosków itp. Są one zlokalizowane w miejscach, do których jest szybki i łatwy dostęp. Firmy każdego roku zwiększają liczbę takich punktów. Najwięcej ma ich Poczta Polska – 6750. Są to głównie placówki pocztowe operatora, ale także stacje Orlenu i kioski oraz saloniki RUCH-u.

– Sieć punktów DPD Pickup obejmuje dziś 2000 placówek w całej Polsce i jest stale rozwijana. Punkty Pickup zlokalizowane są w dogodnych miejscach, do których po drodze mają zarówno odbiorcy, jak i nadawcy paczek – mówi Rafał Nawłoka.

– Natomiast UPS ma sieć takich punktów pod nazwą UPS Access Point. Są one zlokalizowane w takich miejscach, jak pobliski sklep, stacja paliw, kawiarnia czy kiosk. Obecnie sieć UPS Access Point w Polsce obejmuje ponad 1300 lokalizacji. Ich wybór jako miejsca dostawy jest nie tylko wygodny dla klientów, ale także pozwala im oszczędzić ich cenny czas – wyjaśnia Norbert Kręcicki, dyrektor marketingu, UPS Polska.



Tomasz Pyka
chief commercial officer
DB Schenker North&East Europe

Polski rynek jest jednym z najszybciej rozwijających się pod względem e-commerce. Dynamiczny rozwój usług handlu elektronicznego oraz wymagający klienci przyczyniają się do ciągłego rozwoju branży logistycznej, która musi sprostać nowym wyzwaniom. Konsumenci oczekują szybkości i wygody. Operatorzy dostosowują więc swoje łańcuchy dostaw do rosnącego zapotrzebowania na szybkie przesyłki, będące domeną e-commerce. Niezwykle ważnym elementem jest tu „ostatnia mila”. Odczucie i satysfakcja finalnego klienta ma wpływ nie tylko na ocenę jakości całego procesu doręczenia, ale też przyczynia się do budowania wizerunku e-sklepów. To dlatego tak ważna jest ścisła współpraca pomiędzy operatorami logistycznymi i klientami, która pozwala na wypracowanie optymalnych rozwiązań ułatwiających obsługę zamówień.

Kluczowe elementy to rozwiązania IT zapewniające sprawny przepływ informacji i produktywność procesów operatorów logistycznych, począwszy od etapu procesu obsługi w terminalach do transportu i godzin dostawy dostosowanych do wymagań odbiorcy. Ważne są również aspekty po stronie nadawcy, które wpływają na efektywność dostawy – poprawne dane dotyczące przesyłki i sposób jej przygotowania zgodny ze standardem. Przekłada się to bezpośrednio na ograniczenie marnotrawstw w procesie i podniesienie jakości doręczeń przesyłek. Często zdarza się, że nadawca w strategii omnikanalowej korzysta z obsługi kilku firm z branży TSL, dzieląc swój biznes w zależności od różnych kanałów dystrybucyjnych. W takiej sytuacji ryzyko błędu w procesie dostawy może wzrastać. Rozwiązaniem może być kooperacja pomiędzy konkurencyjnymi firmami z branży TSL, co wpłynie na satysfakcję finalnego klienta. W e-commerce zapewnienie pozytywnego doświadczenia z współpracą zarówno ze sklepem, jak i dostawcami jest niezwykle ważne. Cały proces musi być spójny.

Z kolei DHL ma 3500 takich punktów. Strategicznymi partnerami DHL Parcel są Żabka, Freshmarket, Inmedio, Relay, 1minute, stacje benzynowe Shell.

Automaty paczkowe

Inny sposób, który rozwiązuje problem ostatniej mili, to automat paczkowy. Jest on jednak w niewielkim stopniu wykorzystywany przez operatorów KEP. Wyjątkiem jest InPost, który od kilku lat sukcesywnie rozwija sieć paczkomatów. Obecnie ma ok. 2800 takich urządzeń. – W przypadku Paczkomatów® InPost obsługa ostatniej mili jest zdecydowanie prostsza. Jeden kurier zabiera dużą liczbę przesyłek, które następnie oddaje do paczkomatu i rejestruje w systemie, który automatycznie powiadamia klienta o czekającej przesyłce. W przeciwieństwie do przesyłek kurierskich trasa jest stała i z góry określona. Sam etap dostarczenia przesyłek do maszyny nie angażuje odbiorcy w żaden sposób. Klient może odebrać przesyłkę 24 godziny na dobę, przez 7 dni w tygodniu – opowiada Wojciech Kądziołka.



dr Hubert Igliński
Katedra Logistyki Międzynarodowej,
Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu

Z roku na rok rośnie świadomość władz miejskich, które wprowadzają rozwiązania ograniczające indywidualny transport drogowy. Przykładem są miasta włoskie lub niemieckie wprowadzające specjalne strefy, po których poruszać się mogą wyłącznie pojazdy spełniające określone normy emisji spalin. Nieco inne rozwiązania zastosowano np. w Paryżu, w którym w 2017 r. wprowadzono zakaz poruszania się pojazdami z silnikami Diesla starszymi niż 16 lat. Władze innych miast idą jeszcze dalej. W Brukseli od początku 2018 r. nie będą wpuszczane do centrum nawet najnowsze samochody zasilane olejem napędowym. Podobne zakazy od 2020 r. chcą wprowadzić władze m.in. Paryża i Londynu, a w kolejnych latach również Aten, Madrytu i miasta Meksyk. W niektórych miastach, np. w Oslo czy Hamburgu, wprowadza się strefy o znacznej powierzchni zupełnie wyłączone z ruchu samochodowego niezależnie od stosowanego w nich napędu i paliwa. Wszystkie te działania stanowią ogromne wyzwanie również dla firm sektora TSL.

Usługi w zakresie dostawy do automatów paczkowych oferuje również DHL Parcel w postaci DHL Locker. Na razie firma ma 60 urządzeń, rozmieszczonych w sklepach w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu i Krakowie. W rozwój takich punktów chce też zainwestować Poczta Polska.

Kowalski dostarczy przesyłkę

Jednak jak zaznacza Marcin Lipski, te sposoby realizacji ostatniej mili nie rozwiązują jednak wszystkich problemów operatorów logistycznych ani nie spełniają wszystkich wymagań odbiorców. – Trwa zatem wyścig na polu aplikacji mobilnych o kolejne sposoby pozyskania klientów z tego obszaru poprzez



Rafał Nawłoka
prezes zarządu DPD Polska

To konsument chce decydować o tym, kiedy i w jaki sposób odbierze swoją przesyłkę oraz jak za nią zapłaci. Stąd bierze się popularność usługi Predict w formie interaktywnego powiadomienia, która pozwala odbiorcy określić okno czasowe odbioru przesyłki i w razie potrzeby skontaktować się z kurierem. Innym rozwiązaniem, które zwiększa wygodę odbiorcy w chwili doręczenia, jest możliwość opłacenia przesyłki pobraniowej kartą lub BLIK-iem u kuriera. Nie zawsze mamy przy sobie gotówkę, lecz kartę czy telefon zwykle już tak. Jeszcze innym przykładem elastycznego podejścia do wymagań odbiorcy jest sieć punktów nadań i odbiorów Pickup.

proponowanie nowych możliwości czy trendów. Tu dużą rolę odegra zapewne crowdsourcing, który po rozwiązaniach z obszaru IT będzie wyzwaniem także dla logistyki – dodaje Marcin Lipski.

Do realizacji usług angażowane jest więc społeczeństwo i ich zasoby. Do najbardziej znanych firm zagranicznych, które świadczą takie usługi za pomocą specjalnych aplikacji, należą: Uber Rush, Amazon Flex, Deliv, Postmates, Instacart. Ich dynamiczny rozwój był możliwy głównie dzięki urządzeniom mobilnym, powszechnemu dostępowi do internetu i szybkim płatnościom. Dotyczą one w większości szybkich i bezpośrednich dostaw miejskich, dlatego są bardziej usługą komplementarną niż konkurencyjną dla operatorów KEP specjalizujących się głównie w dostawach krajowych z wykorzystaniem rozbudowanej sieci operacyjnej, składającej się z wielu punktów przeładunkowych.

Miliardy na rozwój

Niezależnie od tworzenia nowych rozwiązań operatorzy KEP inwestują w obecnie wykorzystywaną sieć operacyjną. Ich uwaga skupia się na budowie nowych sortowni i zakup nowych rodzajów środków transportu.

– Przy tak intensywnym rozwoju e-commerce nowe inwestycje w infrastrukturę są po prostu konieczne. Nasze zaplecze do obsługi przesyłek krajowych jest wystarczające dla dziennych wolumenów na poziomie 500 tys. przesyłek, jednakże przewidując dalszy rozwój e-commerce, rozważamy wybudowanie nowego hubu do obsługi regionu Warszawy – zapowiada Rafał Nawłoka.

– Kluczowe jest ciągłe rozszerzanie sieci i udoskonalanie oferowanych usług, by sprostać oczekiwaniom klientów. W 2016 r. firma UPS wprowadziła wcześniejsze ekspresowe godziny dostawy do ponad 25 tys. kodów pocztowych w Polsce, a w 2017 r. otworzyła nowe centrum przeładunkowe w Mysłowicach. Ostatnie inwestycje są częścią planu UPS, który zakłada inwestycje 2 mld dol. od 2015 do 2019 r. w europejską sieć i infrastrukturę. Mimo rozwoju handlu elektronicznego firma chce zmniejszyć niekorzystny wpływ swojej działalności na środowisko. Pod koniec 2017 r. UPS złożył zamówienie na 125 ciężarówek elektrycznych Tesli – opowiada Norbert Kręcicki.

Logistyka miejska

Poza rosnącą liczbą paczek i wymaganiami klientów pojawiają się wyzwania związane z obsługą miejską. Coraz więcej lokalnych władz wprowadza zmiany, które mają na celu ograniczenie negatywnych skutków ruchu pojazdów, w szczególności w centrach miast. – Miasta na całym świecie borykają się z problemami, jakie generuje rosnący popyt na transport pasażerski i towarowy. W większości przypadków był on i wciąż jest, również w Polsce, zaspokajany transportem drogowym, zwłaszcza motoryzacją indywidualną. To jednak rodzi wiele negatywnych konsekwencji obniżających jakość życia w mieście: kongestję, zanieczyszczenie środowiska, w szczególności powietrza, hałas, wypadki, zajętość cennego terenu, ale i zmiany klimatyczne. Na szczęście rosnąca świadomość mieszkańców i przede wszystkim decydentów spowodowała zmianę myślenia, a podejmowane w wielu miastach działania zaczynają rozrywać ten zakłęty krąg – twierdzi dr Hubert Igliński z Katedry Logistyki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

– Miasta na pewno będą musiały wdrożyć rozwiązania, które pomogą im rozwiązać problem większej liczby dostaw i związany z tym intensywny ruch miejski. Władze dużych miast szacują, że znaczny procent ruchu miejskiego jest wywołany dostawą przesyłek kurierskich. Mówi się o wprowadzeniu zakazu dostarczania prywatnych przesyłek pracowników do firm, co miałoby radykalnie ograniczyć ruch samochodów dostawczych w centrach miast – dodaje Wojciech Kądziołka.

Takie zmiany mają bardzo duży wpływ na funkcjonowanie operatorów KEP.
 – Dostępność infrastruktury miejskiej i możliwości poruszania się po bardzo zurbanizowanych terenach oraz ewentualne przepisy administracyjne mogą niebawem stać się wąskim gardłem w logistyce miejskiej obszaru ostatniej mili. Obecne ograniczenia administracyjne stosowane w wielu krajach wymusiły już pewne rozwiązania, np. dostaw rowerem lub samochodami elektrycznymi – zauważa Marcin Lipski.

Na razie takie ograniczenia dotyczą największych aglomeracji na świecie. Będą jednak sukcesywnie w kolejnych latach wprowadzane w kolejnych miastach. Przykładowo, pod koniec ubiegłego roku władze miasta Warszawy ogłosiły, że chcą regulować zasady organizacji dostaw towarów i przesyłek kurierskich w wybranych obszarach w strefie śródmiejskiej. W tym celu w tym roku będzie opracowany plan Systemu Logistyki Miejskiej, który ma przeorganizować logistykę miejską i uczynić ją bardziej przyjazną dla mieszkańców stolicy. W planie mają się znaleźć ograniczenia dotyczące pór dnia, w których mogą być realizowane dostawy, oraz długość czasu załadunku i wyładunku towaru. Poza tym będą też wytyczne co do miejsc postoju dla pojazdów oraz preferencje dotyczące wykorzystania określonych rodzajów pojazdów, ich wielkości, rodzaju czy normy emisji spalin,

Taki pomysł spotyka się z dużą aprobatą zarówno wśród ekspertów, jak i samych operatorów KEP. – Za bardzo pozytywne należy uznać działania podjęte przez władz Warszawy, którzy zainicjowali prace nad Warszawską Polityką Mobilności, której istotnym elementem będzie stworzenie Systemu Logistyki Miejskiej – mówi Hubert Igliński.

– Klienci coraz częściej kupują za pośrednictwem sklepów w sieci, więc ruch związany z dostawami będzie coraz większy. W naturalny sposób będą się więc pojawiać regulacje wprowadzające zasady dostaw i porządkujące te sytuacje.



Wojciech Kądziołka
 rzecznik Grupy Integer.pl

W Wielkiej Brytanii, gdzie działamy, a zwłaszcza w Londynie, władze miasta widzą, że ruch kurierski to problem dla wiecznie zakorkowanego miasta. Także tam posiadamy naszą sieć Paczkomatów® InPost. Myślę, że jest to kwestią najbliższej przyszłości, gdy będą wprowadzone zasady regulujące ten problem. Jednak jestem przekonany, że większość innowacyjnych rozwiązań dopiero przed nami – Grupa Integer, jako właściciel Paczkomatów® InPost, jest liderem i innowator zarówno na rynku polskim, jak i na innych rynkach, na których jesteśmy obecni. Dostarczamy nowe, innowacyjne rozwiązania, ale już teraz widać, że Paczkomaty będą miały ogromny udział w rozwiązaniu problemów związanych z większym natężeniem ruchu miejskiego wywołanego rosnącą liczbą dostaw.

Warszawa też potrzebuje takich rozwiązań. Jako właściciel Paczkomatów® InPost, które pozwalają dostarczyć przesyłki, jednocześnie generując nieporównywalnie mniejszy ruch miejski, z przyjemnością możemy zaangażować się w tworzenie nowych rozwiązań takich jak System Logistyki Miejskiej, np. w charakterze partnera – twierdzi Wojciech Kądziołka.

– UPS ściśle współpracuje z lokalnymi władzami, aby mieć pewność, że działa zgodnie z lokalnymi przepisami i skutecznie obsługuje swoich klientów.

reklama

Poland & CEE

2018 Retail Summit

13-14 marca 2018 r., Warszawa,
 Hilton Hotel and Convention Centre



Meet ■ Share ■ Accelerate

Tu bije serce polskiego handlu!

Najważniejsze i najbardziej reprezentatywne spotkanie polskiego sektora handlu i FMCG

www.retail-conferences.com

Poland & CEE Retail Summit to najważniejsze spotkanie polskiego sektora handlu, które dzięki swojej rozbudowanej formule i obecności kluczowych rynkowych graczy, od 10 lat realnie wpływa na jakość i dynamikę rozwoju polskiego handlu oraz ma wymierne przełożenie na biznesy uczestników.



HANDEL W POLSCE 2020

EDYCJA 2018

NOWE FOKUSY SESJI TEMATYCZNYCH



RETAIL ONLINE



WSPÓLPRACA
SIEĆ HANDLOWA- DOSTAWCY



SUPPLY CHAIN
EXCELLENCE



OMNISHOPPER
W ŚWIECIE MAREK



RETAIL FUTUROLOGY



Norbert Kręcicki
dyrektor marketingu
UPS Polska

Zagadnienie tzw. ostatniej mili stwarza wiele problemów szczególnie w przypadku dostaw przesyłek B2C. Dzisiejsi kupujący przez internet oczekują nie tylko terminowej dostawy swoich zakupów, ale także pełnej widoczności i kontroli nad miejscem i czasem dostarczenia. Ponadto, jak wskazuje zeszłoroczne badanie przeprowadzone przez firmę Gemius pt. „Ecommerce in Poland 2017”, Polacy coraz częściej wybierają alternatywne punkty odbiorów. Zmieniające się zachowania klientów mobilizują firmy kurierskie do rozszerzania i polepszania oferty usług. Firma UPS ma w swoim portfolio dwie usługi dedykowane sektorowi e-commerce: alternatywne punktu odbioru UPS Access Point oraz rozwiązanie UPS My Choice. Dzięki UPS My Choice konsumenci mogą zarządzać czasem i miejscem doręczenia swoich przesyłek. Dzień przed planowanym doręczeniem otrzymują oni e-mail i wiadomość tekstową. W przypadku nieobecności w domu mogą oni przekierować przesyłkę na adres miejsca pracy, do sąsiada bądź jednego z pobliskich punktów UPS Access Point. Ponadto usługa UPS My Choice umożliwia wstrzymanie doręczenia paczki w przypadku wyjazdu na urlop odbiorcy i przełożenie jej na termin po powrocie.

Wiele dużych miast w Europie i na całym świecie zaczyna ograniczać dostęp do swoich centralnych stref handlowych i mieszkalnych – dozwolone są tam tylko pojazdy o zerowej emisji lub kompaktowe. W odpowiedzi na ten trend wdrażamy i rozwijamy naszą alternatywną flotę i technologię, by być przygotowanym na wszystkie wyzwania współczesnego świata – dodaje Norbert Kręcicki.

Ważne jest jednak, aby w opracowanie takiego projektu byli również zaangażowani pozostali interesariusze związani z logistyką, aby nie pominąć w nich ważnych kwestii.

– Każdy operator logistyczny znający infrastrukturę i możliwości, jakie ona zapewnia, zdaje sobie sprawę, że w obszarach miejskich do pewnych regulacji będzie dochodziło. Oczywiście dobrze by było, aby w takich pracach uczestniczyli także wszyscy zainteresowani, w tym przedstawiciele firm logistycznych. W szeroko pojętym interesie społecznym jest to, aby z istniejącej infrastruktury (drogi, chodniki, parkingi) korzystać optymalnie i ku zadowoleniu każdego obywatela. To przecież dzięki tej infrastrukturze każdy z nas może czuć się obywatelem świata, gdy zamarzy sobie zrobić zakupy przez internet za oceanem i otrzymać je wprost pod drzwi swojego mieszkania czy domu – zauważa Marcin Lipski.

Władze Warszawy zapowiadają jednak, że przed zleceniem opracowania zorganizują spotkania z przedstawicielami firm przewozowych.

Niezależnie od opracowywanych regulacji operatorzy KEP sami wprowadzają różne pomysły, w których bierze się pod uwagę nie tylko efektywność, ale także ochronę środowiska naturalnego i komfort mieszkańców.

– Tworzymy rozwiązania, które nie tylko dają klientom większą elastyczność, ale także wpływają pozytywnie na jakość powietrza w naszych miastach. Takim przykładem jest wspomniana już sieć Pickup, czyli miejsca, w których klient może nadać lub odebrać paczkę. Wyjątkowa placówka sieci, znajdująca się w mokatowskim centrum biznesowym u zbiegu ul. Wołoskiej i Domaniewskiej,



Marcin Lipski
menedżer Działu Wsparcia
DHL Express (Poland)

Rozwój rynku e-commerce wyznacza nowe potrzeby. Rynek obecnie przeżywa boom dostaw do klientów indywidualnych, co pociąga za sobą potrzebę zmiany podejścia kształtowania logistyki w tym obszarze. Pewne rozwiązania są już oczywiście dostępne i z powodzeniem realizowane w obszarach dostaw małej paczki, jak np. druga fala kurierska, dostawy poprzez punkty partnerskie czy automaty paczkowe usytuowane w obszarach łatwej i wygodnej dostępności dla klienta prywatnego z obszaru e-commerce.

wyposażona jest w rowery elektryczne, za pomocą których dostarczane są przesyłki w tym rejonie. Z kolei punkty w Gdyni i Katowicach korzystają z samochodów elektrycznych, co jest dobrą ilustracją podejścia DPD do racjonalnej logistyki w centrach miast – dodaje Rafał Nawłoka.

Nowe formaty magazynów

Rozwój e-handlu ma też bardzo duży wpływ na rynek wynajmu powierzchni magazynowych. Sprzedawcy chcą być coraz bliżej swoich klientów i szybciej dostarczać im zamówione produkty.

– Z badań przeprowadzonych przez Fiege, P3 i PMR wynika, że dyrektorzy logistyki jako jeden z największych trendów przyszłości wskazali powstawanie małych jednostek magazynowych powstających w pobliżu centrów miast. Trend taki wynika oczywiście z rozwoju e-commerce w Polsce oraz rosnących wymagań klientów w zakresie szybkiego realizowania procesu dostawy, zarządzania zwrotami oraz zwrotu gotówki. Presja bliskości klienta końcowego odgrywa więc istotną rolę, tym bardziej że za naszą zachodnią granicą coraz bardziej popularne są dostawy najpopularniejszych towarów w ciągu kilku godzin, podobnie ma się sytuacja ze zwrotami zamówień. Najnowszy projekt odzieżowego giganta Zalando Zet przewiduje wręcz obowiązek odebrania zwrotu od klienta w dowolnym miejscu w ciągu dwóch godzin od zgłoszenia takiego zapotrzebowania – mówi Damian Kołata, senior business development manager, FIEGE Polska.

Nowe rodzaje magazynów to jedynie początek do przemodelowania logistyki ostatniej mili. Zarówno firmy technologiczne, jak i logistyczne intensywnie pracują nad kolejnymi rozwiązaniami. – W kolejnym etapie będą zapewne mogły powstawać małe centra dystrybucyjne ulokowane w obszarach silnie zurbanizowanych. Na tym etapie wydaje się, że rozwiązania typu drony do zasilania np. siatki automatów paczkowych z obszaru małego centrum dystrybucyjnego mogą stać się rzeczywistością. Tym bardziej że takie testy są już realizowane i rozwiązanie jest już faktem – mówi Marcin Lipski.

– W rozważaniach nad przyszłościowymi rozwiązaniami w zakresie logistyki miejskiej można iść nawet dalej. Coraz częściej mówi się nie tylko o dronach dostarczających przesyłki, ale też o robotach, androidach czy pojazdach autonomicznych. Obecnie nad ich zastosowaniem trwają intensywne prace. Jednakże ze względu na liczne bariery zarówno technologiczne, jak i prawne oraz mentalne nad ich szerokim zastosowaniem jeszcze trochę będziemy musieli poczekać – konstatuje Marek Różycki.

E-REGULACJA ŁAŃCUCHA DOSTAW

JAK HANDEL ELEKTRONICZNY WPŁYWA NA

INNOWACYJNOŚĆ LOGISTYKI SIECI HANDLOWYCH?

Zmieniające się wymagania klientów coraz częściej sprawiają, że konieczne jest zupełnie nowe podejście do łańcucha dostaw. Dotyczy to zarówno branży e-commerce, jak i tradycyjnych kanałów dystrybucji, chociażby takich jak sieci handlowe.



Futurystyczna ciężarówka Einride T-Pod, którą zamierza wykorzystać Lidl (fot. Einride)

Roboty, drony, Internet Rzeczy (IoT) to pojęcia, które coraz bardziej wkraczają w świat logistyki. Dziś już nikt nie rozpatruje wykorzystania robotów w magazynach jako odległej perspektywy. Największe sieci handlowe jak Amazon czy Walmart stale powiększają liczbę elektronicznych pracowników, którzy usprawniają proces kompletacji. Już teraz ich grono liczone jest w tysiącach i z roku na rok szybko się powiększa.

Tysiąc robotów w Ocado

Jednym z pionierów w zakresie wykorzystania robotów do kompletacji zamówień jest brytyjska sieć supermarketów internetowych Ocado. Już teraz w najnowocześniejszym magazynie w Andover pracuje ponad tysiąc takich urządzeń. Dzięki temu czas potrzebny do skompletowania zamówienia składającego się z 50 różnych produktów skrócił się z dwóch godzin do... 5 minut.

AUTOR: Miłosz Cieszyński

Pracownicy nie poruszają się po magazynie. To roboty dostarczają im pojemniki z niezbędnymi produktami. Towar składowany jest w dużym zagęszczeniu. Pojemniki ustawione są jeden obok drugiego w trzech warstwach. Roboty poruszają się po specjalnych szynach ponad nimi i pobierają pojemniki do góry, by następnie dostarczyć je do odpowiedniego pracownika. To pozwoliło wyeliminować drogi komunikacyjne i zagęścić obszar składowania.

W najwyższej warstwie przechowywane są najczęściej rotujące towary. Te mniej popularne ustawiane są na niższych poziomach. Dzięki temu przestrzeń magazynowa jest znacznie lepiej wykorzystana. Ludzie obsługują sam proces kompletacji w mroźni, ponieważ roboty nie są jeszcze w stanie oferować pracy w temperaturach ujemnych.



Kompletacja produktów spożywczych w magazynie Ocado (fot. Ocado)

Wszystkim zarządza system opracowany przez specjalny dział Ocado zajmujący się rozwojem technologii i szukaniem innowacyjnych rozwiązań. Współpracując z wieloma uczelniami i organizacjami z całego świata, Ocado co jakiś czas przedstawia kolejne rozwiązania, które mają usprawnić pracę ich magazynów. Jednym z ostatnich zaprezentowanych projektów jest mechaniczne ramię, które ma zajmować się pakowaniem zakupów do skrzynek przeznaczonych do odbioru przez klientów.

„Na początek zastanawialiśmy się nad złożonością i szybkim charakterem procesu kompletacji artykułów spożywczych. Biorąc pod uwagę, że realizujemy średnio 260 000 zamówień tygodniowo, każdy zautomatyzowany system, który zaprojektujemy, musi być zdolny do wybierania szerokiej gamy obiektów o różnym kształcie (nasz katalog zawiera teraz ponad 50 000 kodów SKU) w dowolnej orientacji, jeśli przechowywane są w skrzyni z wieloma innymi obiektami” – czytamy na stronach Ocado Technology.

Rozwiązaniem okazała się pneumatyczna przysawka umieszczona na końcu ramienia robota. Jednak by automat poprawnie wykonywał swoje zadania, konieczne było wyposażenie go w informacje o kształcie każdego z przenoszonych produktów.

„Mogliśmy rozpocząć proces modelowania każdego pojedynczego przedmiotu w naszym katalogu, ale wiedzieliśmy, że musi istnieć szybsza i bardziej skuteczna metoda. W końcu zależy nam na doprowadzeniu naszego projektu do etapu produkcyjnego. Dlatego zespół opracował prototyp z wykorzystaniem systemu wizji 3D, który może zidentyfikować optymalne punkty uchwytu. To wiąże się z pobieraniem z pełnej skrzynki jednego przedmiotu za każdym razem. Przysawkę można następnie opuścić do wyznaczonego punktu chwytania, aby bezpiecznie podnieść i przenieść towar do skrzyni transportowej. Po drodze system sprawdza, czy dany przedmiot jest zgodny z zamówieniem, określa optymalną orientację i odpowiednio obraca produkt przed umieszczeniem go w torbie” – pisze na firmowym blogu Holly Godwin, technology communications assistant z firmy Ocado.

Robot dba również o to, by produkty nie wystawały poza skrzynię transportową i by nie zostały zgniecione.

Na tym nie koniec nowości prezentowanych przez Ocado, bo ta brytyjska firma testuje obecnie co-bota, czyli robota, który będzie pomagał technikom... naprawiać inne roboty. ARMAR-6 będzie uczył się poprzez obserwację i zwiększył możliwości ludzi, wykonując zadania wymagające precyzji lub dużej siły fizycznej.

Bezzałogowa ciężarówka Lidla

Roboty powoli wkraczają również na nasze drogi. O autonomicznych samochodach mówi się coraz głośniejsze, a wszystko wskazuje na to, że w drugiej połowie roku zaczną one wyręczać kierowców sieci Lidl na niektórych trasach w Szwecji. Bezzałogowa ciężarówka Einride T-Pod rozpocznie regularne kursy pomiędzy magazynami a sklepami. Początkowo tylko w mieście Halmstad. Wybór padł na Szwecję, ponieważ tamtejsze przepisy już dopuszczają do ruchu pojazdy autonomiczne, pod warunkiem, że otrzymają one odpowiednią zgodę.

Konstrukcja Einride T-Pod wyróżnia się brakiem kabiny kierowcy, pojazd jest całkowicie autonomiczny, a w razie konieczności zdalną kontrolę nad nim przejmuje operator w centrum sterowania. Einride T-Pod ma nieco ponad 7 m długości i według producenta może jednorazowo przewieźć do 15 europalet o łącznej wadze 20 t. Pojazd jest napędzany elektrycznie, a jego akumulatory po pełnym naładowaniu mają pozwolić na pokonanie dystansu 200 km.

Dostawy Wallmarta

Coraz częściej sieci handlowe zmagają się jednak nie tylko z problemami transportu produktów do sklepów, ale i ze sklepów do domu klienta. Ciekawe pomysły w tym zakresie testuje amerykańska sieć Walmart. Pierwszy z nich nie wymagał dużych nakładów inwestycyjnych w ultranowoczesną technologię. Wystarczył dobry pomysł. Sieć zachęca swoich pracowników do dostarczania zamówionych przez klientów zakupów w drodze do domu. Po skończonej pracy sprzedawcy mogą zabrać przesyłki przeznaczone dla klientów mieszkających w ich sąsiedztwie. Udział w tym programie jest dobrowolny, a pracodawca wypłaca dodatkowe wynagrodzenie za każdą dostarczoną paczkę. Oszczędności dla sieci są oczywiste, natomiast nakłady inwestycyjne znikome.

Bardziej skomplikowany projekt skierowany jest przede wszystkim do osób zabieganych, dla których znalezienie czasu na codzienne zakupy stanowi nie lada wyzwanie. Walmart we współpracy z firmą August Home testuje specjalny zamek do drzwi, dzięki któremu dostawca zakupów będzie mógł je dostarczyć bezpośrednio do... naszej lodówki. Zamek kodowy połączony jest z dzwonkiem do drzwi. Jeśli ustalimy specjalny jednorazowy kod dla kuriera, będzie on mógł wejść do naszego domu, by dostarczyć zakupy pod naszą nieobecność. My w czasie rzeczywistym otrzymamy powiadomienie o wykorzystaniu kodu i otwarciu drzwi. System można połączyć z kamerami monitoringu, by na bieżąco śledzić sytuację w domu. Po wyjściu dostawcy zamek zarygluje się automatycznie i poinformuje nas o tym specjalnym alertem. Główną zaletą tego rozwiązania ma być możliwość zamawiania produktów chłodzonych i mrożonych bez ryzyka, że się zepsują, zanim odbierzemy zakupy. Kurier włoży je po prostu do naszej zamrażarki czy lodówki. Otwarte pozostaje pytanie, na ile chętnie klienci będą wpuszczali dostawców do swoich domów.

Podniebny magazyn Amazona

Inną koncepcję dostaw ma inny amerykański gigant – sieć Amazon. Niedawno zgłoszono patent na podniebny magazyn, który znajdowałby się w ogromnym sterowcu. Gdy klient zamówi produkt z opcją natychmiastowej przesyłki, zostanie on przekazany do drona. Maszyna automatycznie polecą pod wskazany przez klienta adres. Startując ze znajdującego się wyżej sterowca, zużyje znacznie mniej energii. Po wykonaniu zlecenia dron skieruje się do naziemnej bazy, gdzie będzie mógł naładować akumulatory. Transport towarów, paliwa i dronów na pokład sterowca mają wykonywać większe, ale również bezzałogowe statki powietrzne.



W nowym CD Biedronki testowane są autonomiczne wózki STILL iGo neo CX 20 (fot. JMP)

Cały projekt jest jak na razie zbyt ryzykowny, by wprowadzić go na szerszą skalę. Amazon planuje testować go na dużych imprezach odbywających się na wolnym powietrzu. Póki co raczej nie zmieni on oblicza logistyki ostatniej mili codziennych zakupów internetowych.

Na naszym krajowym podwórku sieci handlowe również testują innowacyjne rozwiązania, choć na nieco mniejszą skalę. Firma Jeronimo Martins Polska, właściciel sieci Biedronka, w swoim nowym centrum dystrybucyjnym w Gorzowie Wielkopolskim wprowadziła m.in. rejestrację dostaw w elektronicznym punkcie przyjeździe. Oznacza to, że kierowca samodzielnie zgłasza dostawę towaru po przybyciu do centrum dystrybucyjnego. Dzięki temu rozwiązaniu udaje się maksymalnie skrócić i uprościć proces odbioru produktów i ich dalszy przepływ przez centrum.

Autonomiczny wózek Jeronimo Martins Polska

W nowym centrum dystrybucyjnym Jeronimo Martins Polska w Gorzowie Wielkopolskim testowane są nowoczesne autonomiczne wózki STILL iGo neo CX 20. Pojazd towarzyszy osobie kompletującej na każdym kroku podczas pracy i odpowiednio do potrzeb podjeżdża na pozycję pierwszej lub drugiej palety. Pojazd zawsze porusza się za operatorem, pozostawiając autonomicznie odległość od regału wynoszącą min. 50 cm, którą zadaje mu osoba wykonująca kompletację. Taki autonomiczny pomocnik przejmując na siebie prowadzenie pojazdu, dzięki czemu operator może całkowicie skoncentrować się na pracy.

Pojazd objeżdża przeszkody lub zatrzymuje się, gdy droga jest całkowicie zablokowana. Jeśli przed wózkiem jedzie inny pojazd z mniejszą prędkością lub na drodze pojawia się zator, wózek automatycznie dostosowuje swoją prędkość do danej sytuacji. Gdy droga się zwalnia, iGo neo CX 20 autonomicznie włącza

się do ruchu. Rozpoznaje i omija puste regały. Przez skrzyżowania korytarzy przejeżdża autonomicznie dopiero po uzyskaniu zezwolenia od operatora. Operator może zdecydować, czy urządzenie ma być stosowane w trybie autonomicznym, czy ręcznym.

Wszystko to możliwe jest przez zintegrowany z urządzeniem układ Motion Tracking. Dzięki wchodzącym w jego skład czujnikom i laserowemu systemowi rozpoznawania otoczenia iGo neo CX 20 w czasie rzeczywistym analizuje topografię magazynu, usytuowanie regałów, lokalizację użytkownika i innych uczestników ruchu.

Większość współczesnych innowacji ma za zadanie lepiej dopasować ofertę sklepów do zmieniających się wymagań klientów. Roboty w magazynie firmy Ocado to nie tylko znacznie szybszy proces kompletacji zamówień, ale i znacznie łatwiejsze wprowadzanie nowego asortymentu do sieci sklepów. Dzięki temu, że przestrzeń magazynowa jest znacznie lepiej wykorzystana, spadają koszty i ryzyko związane z testowaniem popytu na nowe produkty. Łatwiej więc poszerzyć ofertę i lepiej dopasować ją do gustów klientów.

Amazon również inwestuje sporo w roboty i dziś ma ich ponad 100 000. Jednym z powodów są coraz większe problemy ze znalezieniem pracowników magazynowych. Rosnąca rola e-commerce oznacza coraz większe zapotrzebowanie na obsługę magazynów. Ten sam trend odczuwalny jest też w naszym kraju. Dlatego dziś innowacje pozwalające obsługiwać więcej zamówień przy tym samym stanie zatrudnienia mają znacznie większe szanse na rozwój.

Ale czynników decydujących o wprowadzeniu nowych rozwiązań logistycznych może być bardzo wiele. Biedronka, korzystając z hybrydowych ciężarówek FusoCanter Eco Hybrid, nie tylko ogranicza spalanie, ale i hałas, ponieważ pojazdy te przy ruszaniu wykorzystują wyłącznie silniki elektryczne. To istotne dla sklepów mieszczących się w coraz ciasniej zabudowanych miastach. ■

CZY SOFA IKEA PRZYJEDZIE DO CIEBIE W KARTONIE?

ROZMOWA

O nowej funkcji, jaką pełni od stycznia br. Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach, strategii sieci handlowej związanej z dystrybucją wielokanałową z Piotrem Romańskim, kierownikiem projektu Multichannel Distribution w IKEA Distribution Services S.A., rozmawia Magdalena Libiszewska.

Uporządkujmy fakty – jakie funkcje do dzisiaj pełniło Centrum Dystrybucji w Jarostach?

Centrum Dystrybucji IKEA w Jarostach (CD) otworzyliśmy w 2000 r. To ważny obiekt w regionie, jeden z 32 tego typu obiektów IKEA na całym świecie. Obecnie dostarczamy stąd towary do 23 sklepów w Europie Centralnej i Południowo-Wschodniej – w Polsce, Czechach, Rumunii, Chorwacji, Serbii, Bułgarii, na Węgrzech, Słowacji i Litwie. Poza funkcją centrum dystrybucyjnego odgrywa także rolę punktu konsolidacyjnego dla zamówień od dostawców z Polski i Europy, które dalej wysyłane są do 140 sklepów i centrów dystrybucji IKEA na całym świecie. Około 70% operacji, jakie dotychczas prowadzone były w CD, związanych jest z dystrybucją towarów do sklepów.

Do tych dwóch wymienionych funkcji od stycznia br. dochodzi kolejna – rola Centrum Dystrybucji do Klienta.

Centrum Dystrybucji do Klienta w Jarostach jest kolejnym z elementów rozwoju sieci i jednym z ważniejszych punktów dystrybucji, który będzie wspierać sprzedaż wielokanałową IKEA. Z tego miejsca realizowane będą zamówienia klientów składane zarówno w sklepach, jak i przez internet. Wszystkie skompletowane towary będą za pośrednictwem naszych partnerów i magazynów przeładunkowych dostarczane do klientów w różnych częściach kraju. W przeszłości wykorzystywaliśmy do tego tylko sklepy IKEA i ich magazyny, ale jesteśmy już w trakcie otwierania kolejnych punktów odbioru.

Klient zrodził potrzebę. Sprzedaż w internecie to już konieczność.

W ostatnich latach IKEA rozwijała sprzedaż wielokanałową. Już w czerwcu 2016 r. umożliwiliśmy sprzedaż mebli przez telefon, a w lutym 2017 r. – za pośrednictwem strony internetowej. W tym samym czasie otworzyliśmy trzy Punkty Odbioru Zamówień – pierwszy w grudniu 2016 r. w centrum handlowym TURAWA Park w Zawadzku k. Opola, drugi we wrześniu 2017 r. w Parku Handlowym Kalinka w Kaliszu, trzeci to punkt logistyczny otwarty w Szczecinie w styczniu br. W najbliższych miesiącach planujemy otwarcie kolejnych.

Jak długo procesowaliście rozwiązanie, jakim jest Centrum Dystrybucyjne do Klienta?

Pierwszy raz zaczęliśmy rozmawiać o tym rozwiązaniu w IKEA w Polsce w 2014 r. Już wtedy nasi koledzy z IKEA Retail dostrzegli potencjał w optymalizacji procesu dostaw i sposobu dostaw do klientów. Dynamika rozwoju z dostawą do domu jest dużo większa niż dynamika przyrostu sprzedaży. Zaczęliśmy o tym rozmawiać, analizować nasze strumienie dostaw i wolumeny i na początku 2016 r. zapadła decyzja, że musimy przemodelować dystrybucję w Polsce i stworzyć miejsce, z którego będziemy docelowo mogli dostarczać towar bezpośrednio do wszystkich miejsc w kraju. W połowie 2016 r. rozpoczęliśmy projekt, w którym zdecydowaliśmy się naturalnie wykorzystać CD w Jarostach, w którym była jeszcze wolna powierzchnia magazynowa. Z dostępnych 145 000 m² wydzieliliśmy 22 500 m² i przygotowaliśmy dystrybucję centralną do klientów w Polsce. Przez półtora roku przebudowaliśmy magazyn, przygotowaliśmy naszych partnerów logistycznych – firmy transportowe, które odbierają zamówienia z Jarost i przez swoje huby dostarczają je do klientów. Tutaj będziemy realizować zamówienia klientów, którzy przychodzą do sklepu i wybierają opcję dostawy oraz zamówienia internetowe. Jesteśmy w stanie obsłużyć nawet 300 000 zamówień rocznie.

Jutro jeszcze nie wszystkie regiony Polski będą dla nas osiągalne, ale w 2018 r. będziemy stopniowo zwiększać obszar naszego zasięgu. Pierwszym rejonem, który wybraliśmy do włączenia do dostaw zamówień internetowych, była Polska Północna. O tym wyborze zadecydowała gotowość organizacyjna – m.in. naszego partnera logistycznego, firmy Rhenus Polska. W kolejnym etapie ruszamy na Mazowsze. Tydzień po tygodniu kolejne kody pocztowe będą dodawane do sieci. Proces musimy uruchamiać w sposób kontrolowany, nie możemy „przeziąć” wszystkiego w ciągu jednego weekendu, bo mogłoby to zachwiać stabilnością operacji logistycznych. Pojawiłoby się bardzo dużo zamówień, na które nie moglibyśmy jeszcze właściwie odpowiedzieć.

Centrum Dystrybucji do Klienta w Polsce – z akcentem na dwa ostatnie słowa. Jarosty nie będą obsługiwać zamówień e-commerce z całego regionu?

Nie. Zamówienia będą realizowane wyłącznie na terenie Polski.




Piotr Romański, kierownik projektu Multichannel Distribution w IKEA Distribution Services S.A.

A jak rozwiązane będą dostawy do klientów sklepów internetowych w pozostałych krajach regionu obsługiwanych dystrybucyjnie przez Jarosty?

Jest wiele rynków, gdzie do obsługi wystarczy tylko sklep, bo kraj jest mały. Są rynki, które nie są jeszcze wystarczająco rozwinięte, by była potrzeba tworzenia centralnego rozwiązania do realizacji zamówień ze sklepu internetowego. Gdzie indziej rozwiązaniem będą kolejne Centra Dystrybucji do klienta. Polska jest już rynkiem bardzo rozwiniętym, jeśli chodzi o sprzedaż internetową. Udział dostaw do klienta dynamicznie rośnie. To zaważyło na decyzji utworzenia tutaj Centrum Dystrybucji do klienta. W krajach Europy Zachodniej i w Skandynawii Centra Dystrybucji do klienta funkcjonują już od wielu lat, ale Jarosty są w wielu aspektach innowacyjne. Tutaj łączymy nowe rozwiązania – kartony, w których towar będzie dostarczany do klienta, i nowy system informatyczny wypracowany w ramach naszej organizacji, który będzie przystosowany do realizacji dużej skali zamówień internetowych.

Towar zamówiony przez internet u klienta znajdzie się w 3-6 dni. Czy to nie za długo?

Czas oczywiście jest ważny, ale precyzja dostawy to jeden z ważniejszych aspektów, na który klienci zwracają uwagę. Nie chcemy ich



W krajach Europy Zachodniej i w Skandynawii Centra Dystrybucji do Klienta funkcjonują już od wielu lat, ale Jarosty są w wielu aspektach innowacyjne. Tutaj łączymy nowe rozwiązania – kartony, w których towar będzie dostarczany do klienta, i nowy system informatyczny wypracowany w ramach naszej organizacji, który będzie przystosowany do realizacji dużej skali zamówień internetowych.

zawieść. Dostawa w 3-6 dni to czas akceptowalny przez klienta. Oczywiście są tacy, którzy ścigają się z czasem... Nasze analizy rynkowe mówią wprost – „Dostarcz w cztery dni, ale zrób to dokładnie tak, jak tego oczekują klienci”. Jeżeli ma to być poranne okno czasowe za cztery dni – to towar ma w tym czasie dotrzeć do klienta. Nie później i nie wcześniej.

Czy planujecie dla klientów podgląd dostawy przez internet, tracking?

Ustalamy z klientem okno czasowe dostawy. Już dzisiaj to robimy, niezależnie od tego, skąd jedzie towar. Nie jest to konkretna godzina, ale przedział czasowy – np. 9.00-12.00. Tak będzie też w przyszłości. To rozwiązanie, które klienci znają ze sklepów.

Jeśli jesteśmy przy sklepach – jak zmieni się ich funkcja w kwestii realizacji dostaw?

Sklepy będą realizować część zamówień. Zostawiamy je tam z dwóch powodów. W Jarostach, w odróżnieniu od sklepu, nie przechowujemy całego asortymentu. Drugi powód – w sklepach kompletowanie dużych gabarytowo zamówień jest problemem. Podobnie jak przechowywanie takiego asortymentu. Otwarcie Centrum Dystrybucji do klienta poprawi dostępność produktów w sklepach stacjonarnych i online. Dla przypomnienia – dotychczas duża część asortymentu gabarytowego, np. sofy, trafiała z zakładu produkcyjnego bezpośrednio do sklepów. Teraz sofy znajdują się w Jarostach. System będzie dualny – trochę zamówień będą realizować sklepy, trochę my.

Przejdźmy teraz do tego, co zmieni się dla klienta, który otrzyma zamówienie złożone przez internet. Zamówienie dotrze we wspomnianym przez Pana kartonie. Dla IKEA to nowość, biorąc pod uwagę asortyment sklepu i dotychczasowe sposoby wykorzystywane w dystrybucji towarów.

Wiem, że to proste rozwiązanie, ale dotychczas towar, który trafiał do klientów ze sklepu, był kompletowany na paletach drewnianych lub na metalowych platformach. Pomysł na kartonowe pudła powstał w sieci IKEA nie więcej niż półtora roku temu. W jednym z magazynów w Szwecji stworzyliśmy prototyp, przeprowadziliśmy testy, dopracowaliśmy koncepcję i kształt. Centrum Dystrybucji do klienta w Jarostach jest pierwszym, które w kompleksowy sposób wprowadza to rozwiązanie. Wierzymy, że ta metoda dystrybucji do klientów będzie bardzo efektywna i skuteczna. Uzupełnia on funkcjonujący już u nas system składowania na paletach papierowych. Zauważyliśmy podczas testów, że produkty w kartonach dojeżdżają do klienta w idealnym stanie. Ten typ opakowania jest stabilny, zabezpiecza towar np. przed kurzem. Nie da się tego osiągnąć, wykorzystując folię czy zwykły papier. Kartony to także materiał dobrze nadający się do recyklingu.

Czy moja sofa przyjedzie w kartonie?

Tak pakowana i wysyłana będzie zdecydowana większość zamówień, ale nie będzie to 100%. Sofy i asortyment AGD są już na tyle zabezpieczone w fabryce przez producenta, że nie wymagają takiego sposobu przewożenia.

Czy kartony będą dopasowywane do konkretnego zamówienia, czy jednak są one jednak w jakiś sposób ustandaryzowane?

Mamy cztery wymiary w odniesieniu do długości i szerokości kartonów i trzy wysokości. W tych dwunastu kombinacjach wielkości kartonu jesteśmy w stanie zapakować ok. 90% naszych zamówień. Taki poziom możliwości wykorzystania opakowania zaskoczył nawet nas samych. Zamówienia klientów są bardzo zróżnicowane, np. na meble kuchenne i lampkę. Da się to spakować do jednego kartonu.



Fot. IKEA

Oferowana powierzchnia magazynowa



Poznań III

- 15 600 m² powierzchni magazynowej w standardzie klasy A, dostępne od zaraz
- doskonała lokalizacja, 16 km od centrum Poznania, w bezpośrednim sąsiedztwie drogi ekspresowej S11
- zaledwie 3 km od autostrady A2 (węzeł „Krzesiny”)
- łatwy dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej oraz środków komunikacji miejskiej



Kraków

- 9 700 m² powierzchni magazynowej w standardzie klasy A, oferowanej w dwóch modułach
- budynek zlokalizowany w Skawinie, zaledwie 10 km od centrum Krakowa
- 800 m od węzła transportowego autostrady A4 łączącej Kraków ze Śląskiem/ Wrocławiem oraz Niemcami



Pracujemy nad rozwiązaniem dystrybucji małej paczki. E-commerce to dzisiaj parcel – co oznacza zamówienie małego gabarytów, które należy kompletować w dobrze przygotowanych do tego miejscach.

A co w sytuacji, kiedy małej lampki nie ma w Jarostach? Jak ją dopakować?

W Jarostach trzymamy rodziny produktów i takie produkty, które w dotychczasowych zamówieniach najczęściej były łączone. Owszem, może się zdarzyć taka sytuacja, ale wyjściem z niej jest wykorzystanie naszych sklepów. Pracujemy nad rozwiązaniem dystrybucji małej paczki. E-commerce to dzisiaj parcel – co oznacza zamówienie małego gabarytów, które należy kompletować w dobrze przygotowanych do tego miejscach.

Partnerzy logistyczni IKEA byli otwarci „na kartony”?

Przygotowanie ich na tę nowość było jednym z elementów projektu. Uczyliśmy ich pracy z kartonami, które wymagają jednak innego sposobu manipulowania, odpowiednich wideł w wózkach – z regulowanym rozstawem. Musieliśmy mieć pewność, że nasi partnerzy będą dobrze przygotowani do obsługi nowego nośnika. Zakładamy, że po skompletowaniu i zamknięciu kartonu w Jarostach nie będzie on otwierany na żadnym kolejnym etapie jego drogi do klienta. Podobnie jak paczka.

Jak zagospodarowaliście te 22 500 m² Centrum Dystrybucji do Klienta?

Na zagospodarowanie przestrzeni magazynowej mieliśmy mnóstwo pomysłów. Zapasy dla klienta sklepu internetowego trzymamy w całym Centrum Dystrybucji. W wydzielonej części realizowany będzie proces kompletacji i wysyłki do klientów. Dysponujemy w niej 25 000 miejsc paletowych dla palet IKEA, EURO i HALF, a na nich



Fot. IKEA

znajdzie się 6400 produktów IKEA, głównie z asortymentu kuchni, sypialni, pokój dzienny.

Choć nie przybyło powierzchni magazynowej, to zwiększyła się liczba operacji. Jak to przekłada się na zatrudnienie w Centrum Dystrybucji w Jarostach?

Centrum Dystrybucji do Klienta w Jarostach w pierwszym roku swojej działalności stworzyło miejsce pracy dla ponad 100 osób, które będziemy zatrudniać przy wsparciu i współpracy naszego partnera logistycznego – firmy FM Logistic. W sumie w Jarostach zatrudnionych będzie ponad 500 pracowników.

Dziękuję za rozmowę.



Fot. IKEA



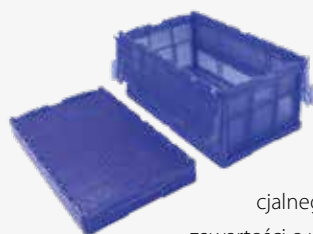
Fot. IKEA

ZUNIFIKUJ SWÓJ SYSTEM POJEMNIKÓW

FUTUREBOX – NOWY POJEMNIK SKŁADANY OD GEORG UTZ

W ofercie Georg Utz sp. z o.o., producenta systemów z tworzywa sztucznego dla logistyki, znalazł się uniwersalny pojemnik składany Futurebox z dwuczęściową pokrywą. Futurebox jest dedykowany m.in. sieciom handlowym, odzieżowym i drogeryjnym, które dążąc do unifikacji systemu logistycznego, oczekują ergonomicznego i łatwego w obsłudze systemu pojemników do transportu asortymentu z centrum dystrybucyjnego do sklepu, a także ekspozycji towarów na półki sklepowe.

Futurebox to połączenie solidnego pojemnika do zadań logistycznych i nowoczesnego designu. Produkt o wymiarach 600 × 400 × 320 mm występuje w czterech neonowych kolorach: jasnoniebieskim, żółtym, zielonym i czerwonym. Jest to wygodne w obsłudze, trwałe i bezpieczne opakowanie wielokrotnego użytku, które po złożeniu pozwala zredukować przestrzeń ładunkową o 70%.



Specjalna konstrukcja

Konstrukcja pojemnika została opracowana w taki sposób, aby umożliwić maksymalne wykorzystanie przestrzeni ładunkowej. Poprzez zastosowanie specjalnego wzmocnienia dna Futurebox udźwignie zawartości o wadze do 25 kg. Pojemnik może być wykorzystany do składowania w stosie. Producent dopuszcza ułożenie pojemników w stosie w ilości maksymalnie 8 szt. o łącznej wadze do 200 kg. Futurebox został wykonany z półprzezroczystego tworzywa, dzięki czemu nawet po zamknięciu widać poziom wypełnienia pojemnika, co ułatwia pracę podczas komisjonowania. W nowym rozwiązaniu użyto poza tym specjalnego mechanizmu ryglującego, który uruchamia się samoczynnie po zamknięciu pokrywy. Dzięki temu produkt jest bardziej stabilny i nie złoży się podczas użytkowania. W pokrywie natomiast zastosowano dodatkowe ożebrowanie, gwarantujące większą trwałość i niezawodność.

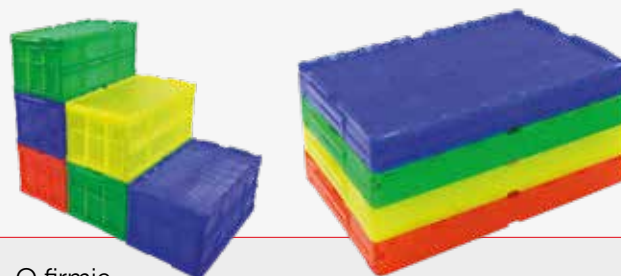
Oszczędza miejsce, gdy nie jest używany

Po złożeniu rozmiar pojemnika Futurebox zostaje zredukowany do wysokości górnej ramy wraz z dnem – z 320 mm pierwotnej wysokości do 90 mm po złożeniu. Oznacza to, że na takiej samej powierzchni można

zmagazynować maksymalnie cztery razy więcej pustych pojemników składanych, niż miałyby to miejsce w przypadku pojemników sztywnych. Ma to również bezpośrednie przełożenie na redukcję kosztów transportu.

Bogate wyposażenie

Wychodząc naprzeciw oczekiwaniom klientów, w pojemniku przewidziano dodatkowe otwory na plomby oraz specjalne wgłębienia na pasy bindujące. Istnieje możliwość indywidualnego znakowania, zastosowania kieszeni etykietowych, kodów IML i innych systemów do monitorowania pojemników i oznaczania zawartości.



O firmie

Georg Utz Sp. z o.o. jest producentem plastikowych pojemników wielokrotnego użytku, palet i wyprasek na części techniczne z tworzywa sztucznego. Stanowi część szwajcarskiej grupy Georg Utz Holding AG. Grupa Utz posiada osiem zakładów produkcyjnych w: Polsce, Szwajcarii, Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii, Stanach Zjednoczonych, Chinach i Meksyku oraz sieć przedstawicielstw na całym świecie. Produkcja pojemników w zakładzie w Kątach Wrocławskich rozpoczęła się w 2000 r. Georg Utz jest dostawcą oferującym bogatą gamę produktów dla logistyki i magazynowania, m.in.: pojemniki do składowania w stosie, obrotowe, składane, izotermiczne, antyelektrostatyczne czy opakowania na materiały niebezpieczne oraz palety i skrzyniopalety. Wykorzystuje dwa rodzaje technologii: pojemniki i palety są produkowane wtryskowo, natomiast wypraski – w procesie formowania próżniowego. Firma specjalizuje się w rozwiązaniach realizowanych na indywidualne potrzeby klientów. Produkty Utz mają zastosowanie w wielu dziedzinach gospodarki – przemyśle motoryzacyjnym, elektronicznym, spożywczym, farmaceutycznym, a także w dystrybucji i handlu. W portfolio obsługiwanych przez Georg Utz firm znajdują się m.in.: Bosch, Cadbury, Delphi, Opel, Philips, Polpharma, Poczta Polska, Viessmann czy Volkswagen.

Dane techniczne

Wymiary zewnętrzne: 600 × 400 × 320 mm

Wymiary wewnętrzne: 555 × 367 × 294 mm

Wysokość po złożeniu: 90 mm

Objętość: 60 l

Waga: 3,7 kg

Waga wypełnienia pojemnika: 25 kg

Maksymalna waga w stosie: 200 kg

50 000 FUNTÓW OSZCZĘDNOŚCI NA ZMIANIE OPAKOWANIA

INNOWACYJNA USŁUGA eSMART SMURFIT KAPPA WSPIERAJĄCA ROZWÓJ E-COMMERCE

Zmiana zachowań konsumentów i dynamiczny wzrost sprzedaży internetowej to konieczność zmiany podejścia do kształtowania wizerunku marki przez wielu ich właścicieli oraz sklepy internetowe. Sprzedawcy tworzący nowy produkt, który ma odnieść sukces w sieci, zaczynają doceniać rolę opakowania wysyłkowego odróżniającego ich od konkurencji. To już nie tylko element łańcucha dostaw, a realne wsparcie w budowaniu wizerunku marki. Usługa eSmart od Smurfit Kappa stworzona została po to, by opakowanie bezpiecznie dostarczonego produktu było najlepszą wizytówką jego nadawcy.

Smurfit Kappa pracuje z ponad 70% wiodących europejskich marek zajmujących się elektronicznym handlem detalicznym. W październiku ub. roku firma ogłosiła wprowadzenie rozwiązania eSmart. eSmart prowadzi firmy przez 12 kluczowych obszarów związanych z optymalizacją procesów handlu elektronicznego, efektywnością łańcucha dostaw oraz kreowaniem pozytywnych doświadczeń konsumentów. Gwarantuje, że nowe rozwiązanie opakowaniowe będzie korzystne z punktu widzenia biznesu.

Efektywność procesu potwierdza projekt przeprowadzony z firmą HelloFresh, gdzie Smurfit Kappa dzięki usłudze eSmart pomogła zoptymalizować proces handlu elektronicznego poprzez rozwiązanie, które zwiększyło przestrzeń opakowaniową o 17% oraz poprawiło paletyzację o 13%.

HelloFresh to serwis internetowy dostarczający pyszne i zdrowe przepisy, a jednocześnie zapewniający świeże, pełnowartościowe, lokalnie uprawiane produkty dla milionów domów w siedmiu krajach. Firma poszukiwała rozwiązania opakowaniowego dla swoich produktów, które będzie odzwierciedlało wizerunek marki oraz zabezpieczało żywność w transporcie. Jednocześnie celem było zapewnienie klientom wyjątkowych doświadczeń konsumentów przy otwieraniu przesyłki.

AUTOR: Beata Patalan

marketing & communication manager Smurfit Kappa

Smurfit Kappa, pracując ściśle z głównymi interesariuszami HelloFresh, zaprojektowała opakowanie ze zintegrowaną przekładką tekturową, która oddziela wewnątrz przestrzeń opakowaniową, prowadząc klientów poprzez poszczególne zamówione produkty. Nowe opakowanie spełniło wszystkie wymagania logistyczne oraz pozwoliło zaoszczędzić firmie 50 000 funtów. Dodanie nadruku brandingowego podniosło widoczność i rozpoznawalność marki, wzmocniło lojalność klienta oraz zmniejszyło odsetek zwrotów zamówień HelloFresh.

– Naszym zdaniem, kluczowym aspektem jest stawianie klienta w centrum działań. Na każdym etapie projektowania Smurfit Kappa podziela nasze podejście i pasję w przywiązywaniu najwyższej uwagi do potrzeb klienta – komentuje współpracę Luke Grob, dyrektor ds. produktu i innowacji HelloFresh.

Więcej informacji znajdziesz na
www.info.smurfitkappa.com/esmart

Tab. 1. 12 obszarów biznesowych weryfikowanych przez eSmart

Procesy eRetail	Supply Chain	Doświadczenia konsumentów
Portfolio produktów	Wydajność załadunku	Strategia marketingowa
Proces pakowania	Obsługa towarów	Sposób zapakowania
Planowanie promocji	Model dostawy	Zabezpieczenie gwarancyjne
Zewnętrzne kanały sprzedaży	Miejsce przeznaczenia	
	Ochrona produktu	

eSmart

Rozwój eCommerce
poprzez opakowania

Opakowania, które sprawiają, że klienci online mają apetyt na więcej

Pomogliśmy HelloFresh,
zapewnić doświadczenia konsumenckie,
które są tak samo zniewalające
jak ich menu.

Dowiedz się jak to zrobiliśmy na
smurfitkappa.com

KOSMETYKI KORZYSTAJĄ Z AUTOMATYKI

ROSSMANN SDP INWESTUJE W ZAUTOMATYZOWANY MAGAZYN WYSYŁKOWY

Obecny etap rozbudowy centrum logistycznego sieci drogerii Rossmann SDP w Łodzi rozpoczął się w 2016 r. Od tego czasu jego powierzchnia została zwiększona do 55 000 m². Powstał zautomatyzowany magazyn wysokiego składowania. Ale na tym nie koniec – firma poinformowała właśnie o kolejnym projekcie: budowie automatycznego magazynu dedykowanego wyłącznie wysyłkom towaru.



Fot. ML



Dwa regionalne magazyny Rossmann SDP (oba o powierzchni ok. 25 000 m²) znajdują się w Grudziądzu (otwarte w 2012 r.) i w Pyskowicach (otwarte w 2014 r.), obsługując odpowiednio północną i południową część Polski (fot. Rossmann SDP)



AUTOR: Magdalena Libiszewska

Choć inwestycje w logistycznym sercu Rossmann SDP przy ul. Świętej Teresy w Łodzi trwają nieprzerwanie od 2003 r., to rok ubiegły, bieżący i kolejne dwa zapowiadają się niezwykle intensywnie. Niedawno zakończył się proces uruchamiania wysokiego na 41 m magazynu automatycznego o wydajności 200 palet na godzinę. Na 5500 m² powierzchni zmieści się 36 500 nośników. – To typowy bufor dla zapasów. Przejmuje więc palety rezerwy dla miejsc komisjonowania, umieszczamy w nim problematyczne grupy, np. spraye. Magazyn uprawnił nasz proces przyjęcia towaru, transportu horyzontalnego i przede wszystkim składowanie – mówi Artur Michalski, zastępca dyrektora Działu Logistyki Rossmann SDP. Jednym z mniej popularnych rozwiązań, które znalazło swoje zastosowanie w nowym obiekcie, jest pętla RGV/EBB (z niem. *Elektro Boden Bahn*) zastępująca w przedstrefie przenośniki. W przyszłości magazyn będzie odgrywał jeszcze istotniejszą rolę, ponieważ będzie zintegrowany ze zautomatyzowanymi procesami komisjonowania. Pytany o powód rozbudowy Artur Michalski odpowiada: Oczywiście – to rozwój sieci sklepów.

Ale łatwo nie było, bo na działce przy ul. Świętej Teresy miejsca coraz mniej. – Największym wyzwaniem było wykorzystanie w sposób efektywny posiadanej działki, która od 2003 r. jest stale zabudowywana nowymi częściami centrum logistycznego. Byliśmy zmuszeni przeorganizować, zamienić strefy przyjęć i wysyłek – mówi Artur Michalski. W strategii rozbudowy centrum logistycznego pojawił się kolejny element – automatyczny magazyn wyłącznie do wysyłki towaru, którego projekt jest już gotowy.

Po drugiej stronie ulicy

W nowoplanowanym obiekcie, zaprojektowanym przez dział logistyki Rossmann we współpracy z Grupą Doradczo-Inżynierską Miebach Consulting, funkcjonował będzie dziewięćścieżkowy automatyczny magazyn

wysokiego składowania dedykowany do bezpośredniej obsługi jednostek wysyłkowych – rokontenerów, używanych do dystrybucji towaru. Magazyn ten będzie pełnił funkcję dynamicznego bufora konsolidującego jednostki wysyłkowe według zaplanowanych tras w ramach zintegrowanych przenośników. – Można powiedzieć, że to autorskie rozwiązanie dla procesu wysyłki, który przy naszej specyfice jest dość skomplikowany. Wiąże się bowiem z dużym zapotrzebowaniem na powierzchnię magazynową, intensywnym transportem horyzontalnym czy koniecznością konsolidacji jednostek wysyłkowych. Przez opracowanie tego oryginalnego projektu staraliśmy się wyeliminować te czynniki. Przy okazji oczywiście załatwiamy brak powierzchni magazynowej związany z rozwojem sieci sklepów – opowiada Artur Michalski.

Budynek będzie połączony ze strefami wejścia i kompletacji za pośrednictwem rozbudowanego systemu przenośników i systemu czterdziestu samojezdnych wagoników szynowych (RGV – rail guided vehicles) pobierających do dwóch jednostek wysyłkowych jednocześnie.

Dynamiczny magazyn miniload wyposażony w urządzenia typu shuttle dla pojemników wysyłkowych będzie buforował tymczasowo skompletowane drobne artykuły, po czym przekazywał w odpowiedniej sekwencji do automatycznego załadunku do jednostki wysyłkowej (rolkontenera) przez dedykowanego do tego robota.

Wybór dostawcy

Zlecenie na generalne wykonawstwo automatyki otrzymała firma Aberle GmbH, która ze swoim systemem IT Aberle-PMS zajmuje się również systemami klasy MFC i WMS oraz wizualizacją całej automatyki.



Fot. Rossmann SDP

– Firma Aberle została wyłoniona w ramach dużego przetargu spośród kilku ofert przygotowanych na podstawie obszernego zapytania ofertowego. Muszę przyznać, że oprócz korzystnej ceny przekonał nas również wysoki poziom merytoryczny oferty i elastyczność na nasze wymagania – mówi Artur Michalski.

Magazyn powinien być gotowy zgodnie z planem w pierwszym kwartale 2019 r. – Dłuższy czas inwestycji spowodowany jest m.in. koniecznością budowy galerii transportowej nad ul. Świętej Teresy – magazyn wysyłkowy stanie bowiem na osobnej działce po drugiej stronie ulicy – dodaje Artur Michalski.

reklama

Międzynarodowe Targi Poznańskie

prawdziwe spotkania

MODERNLOG
Targi Logistyki,
Magazynowania
i Transportu

05-08.06.2018
POZNAŃ

Na drodze do Przemysłu 4.0

Dlaczego warto wziąć udział w jedynych targach dla logistyki w przemyśle?

- organizacja wydarzenia wraz z targami ITM Polska – największymi targami przemysłowymi w Europie Środkowo-Wschodniej

- profesjonalni zwiedzający (blisko 18 000 uczestników w 2017 roku)

- przegląd najnowszych trendów

- blok wydarzeń specjalistycznych dedykowanych branży

www.modernlog.pl

W TYM SAMYM CZASIE:

INNOWACJE
TECHNOLOGIE
MASZYN

TARGI KOOPERACJI PRZEMYSŁOWEJ

3D SOLUTIONS

Forum Odlewnicze

DZIESIĘĆ MINUT OSZCZĘDNOŚCI NA JEDNYM OGNIWIE ŁAŃCUCHA DOSTAW

TEST ĆWIERĆPALETY MOBILNEJ DOLLY W HENDERSON WHOLESAL

Henderson Wholesale Ltd, międzynarodowy koncesjonodawca sieci sklepów SPAR, testował ćwierćpaletę wystawową na kółkach od CHEP o nazwie Dolly. Trzytygodniowy program pilotażowy miał miejsce w 13 sklepach wielobranżowych SPAR w Irlandii Północnej.



Henderson Wholesale jest jedną z czterech spółek Henderson Group. Firma dystrybuje prawie 7000 produktów spożywczych, świeżych i mrożonych poprzez 447 sklepów w całej Irlandii Północnej. SPAR to międzynarodowa franczyzowa sieć sklepów spożywczych. We wrześniu 2017 r. w Irlandii Północnej Henderson Wholesale otworzyło nowy zadaszony magazyn o powierzchni 17 000 m² dla produktów spożywczych, który może pomieścić 14 000 palet.

Mobilne palety ekspozycyjne CHEP z platformą 600 mm x 400 mm są ładowane wstępnie skonfigurowanymi produktami i nie wymagają konfekcjonowania na sklepie. Można je łatwo przemieszczać z magazynu na pojazdy dostawcze w celu transportu do sklepów. Po przewiezieniu nośniki są błyskawicznie rozładowywane i można je ustawić w przestrzeni sklepu bez konieczności użycia wózka.

– Kierownicy sklepów z zadowoleniem przyjęli rozwiązanie gotowe do ekspozycji. Obroty w okresie próbnym wypadły bardzo obiecująco – odnotowano dwucyfrowy wzrost sprzedaży napojów ekspozycyjnych na paletach Dolly w porównaniu do ekspozycji półkowej. Ćwierćpaleta wystawowa na kółkach CHEP usprawnia proces łańcucha dostaw poprzez usunięcie etapów obsługi – zarówno na poziomie centrów dystrybucyjnych, jak i magazynów. Co ważne, oszczędza też czas pracowników odpowiedzialnych za utrzymanie poziomu zapasów. Sklep oszczędza co najmniej 10 minut na każdą ekspozycję dzięki palecie Dolly – opowiada Alan Abraham, menedżer ds. logistyki Henderson Wholesale.



Fot. CHEP

– Dolly poprawia przepływ produktów w całym łańcuchu dostaw, jednocześnie minimalizując liczbę operacji. Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników testów – mówi Helen Lane, wiceprezes i krajowy dyrektor generalny CHEP w Wielkiej Brytanii i Irlandii.

– Jesteśmy zdecydowani na włączenie mobilnych ćwierćpalet ekspozycyjnych do naszych planów promocyjnych na przyszły rok. Posiadanie nośnika, który można ustawiać w różnych miejscach w ciągu dnia, zależnie od tras klientów, daje wymierne korzyści promocyjne. Podoba nam się również sposób, w jaki firma CHEP jest zorientowana na rozwiązania i podejmuje proaktywne działania. Możemy współpracować na wiele sposobów w celu usprawnienia łańcucha dostaw, poprawy bezpieczeństwa pracowników, zrównoważonego rozwoju i wydajności sprzedaży – dodaje Alan Abraham.

KAŻDA ŻABKA MA SWÓJ INDYWIDUALNY CYKL DOSTAW

ROZMOWA

O tym, w jakim rytmie pracują centra logistyczne Żabka Polska i jak zostać dyrektorem dwóch centrów logistycznych, z Konradem Karczewskim, dyrektorem centrów logistycznych firmy Żabka Polska w Tychach oraz Szaszy k. Gliwic, rozmawia Magdalena Libiszewska.

Pana współpraca z Żabka Polska rozpoczęła się w 2012 r. od stanowiska specjalisty ds. geografii magazynu. Czym Pan wówczas się zajmował i jak widział Pan swoją przyszłość w strukturze firmy?

Od początku podjęcia przeze mnie pracy na stanowisku specjalisty ds. geografii magazynu w naszej firmie wiedziałem, że pion logistyki będzie jednym z filarów rozwoju całej sieci i tak rzeczywiście się stało. W 2012 r., kiedy rozpoczynałem pracę na stanowisku specjalisty ds. geografii magazynu, na rynku polskim było przeszło 2000 sklepów Żabka i Freshmarket, które były obsługiwane przez dwa centra logistyczne. Dziś sklepów jest ponad 4900, a obsługiwane są przez cztery centra logistyczne i 21 terminali przeładunkowych. Podejmując pracę w firmie Żabka Polska, zamierzałem zdobywać doświadczenie i wiedzę pod skrzydłami dużej, znanej sieci handlowej, świadomej istoty procesów logistycznych i inwestującej w infrastrukturę. Firma dała mi taką możliwość oraz bezcenną wiedzę opartą na doświadczeniu. Fascynowała mnie praca, którą wykonywałem, a moje innowacyjne pomysły zostały dostrzeżone przez management, czego wynikiem był już po roku awans na stanowisko kierownika działu planowania zapasów, a następnie koordynatora ds. zarządzania łańcuchem dostaw. Od trzech lat jestem dyrektorem centrum logistycznego w Tychach i zarządzam obecnie zespołem liczącym ponad 330 osób.

To naprawdę spory zespół pracowników.

Praca w centrum logistycznym sieci handlowej takiej jak Żabka to olbrzymie wyzwanie, ale i satysfakcja. Istotą naszej pracy jest bowiem terminowe dostarczanie towarów do każdej z placówek, co przekłada się na satysfakcję klientów i poziom ich komfortu w robieniu codziennych zakupów. W naszej branży istnieje powiedzenie, że logistyka jest jak „krwioobiegi przedsiębiorstwa”, dlatego jest tak ważna. Każdy zator, podobnie jak w organizmie ludzkim, ma wpływ na całą organizację. System magazynowy naszej firmy to dokładne odzwierciedlenie standardów naszej obsługi – możliwie najkrótsza ścieżka realizacji zamówienia do sklepu to klucz do sukcesu. Logistyka to codzienne wyzwania i cykliczne usprawnianie, dostosowywanie procesów do zmieniającego się otoczenia. Jestem dumny z tego, że nasza praca przyczynia się do podniesienia komfortu życia milionów Polaków, którzy dokonując zakupów w sklepach Żabka,

znajdują na półkach to, czego szukają. Jeśli pyta mnie Pani, czy w 2012 r. wyobrażałem sobie siebie na obecnym stanowisku, to odpowiem, że nie, ale jestem wdzięczny za pokładane we mnie zaufanie i że mogę robić to, co jest dla mnie zawodowo w pełni satysfakcjonujące.

Od trzech lat zarządza Pan centrum logistycznym w Tychach, a niebawem do Pana obowiązków dołączy również nadzór nad powstającym centrum logistycznym w Szaszy k. Gliwic. Na jakim etapie obecnie jest ta inwestycja?

Finalizujemy prace nad inwestycją. Budynek przeszedł już odbiór techniczny, jest w pełni wyposażony. Kończymy pracę nad uruchomieniem systemów IT.



Konrad Karczewski, dyrektor centrów logistycznych firmy Żabka Polska w Tychach oraz Szaszy k. Gliwic



Fot. materiał prasowy Żabka Polska

Jak będzie wyglądać sieć dystrybucyjna Żabka Polska po otwarciu nowego centrum logistycznego?

Centrum logistyczne w Szaszy k. Gliwic dołączy do infrastruktury logistycznej naszej firmy, obejmującej pozostałe cztery centra logistyczne: w Plewiskach k. Poznania, w Nadarzynie k. Warszawy, w Będzieszynie k. Pruszcza Gdańskiego oraz w Tychach. Posiadamy również 21 terminali przeładunkowych.

Nowe centrum logistyczne zlokalizowane będzie bardzo blisko działającego już obiektu w Tychach. Czy takie sąsiedztwo to dobra decyzja?

Lokalizacja centrum związana jest z intensywnym rozwojem sieci sklepów Żabka na południu kraju, szczególnie w aglomeracji górnośląskiej i Krakowie. Śląsk to najbardziej uprzemysłowiony i zurbanizowany region w Polsce, bardzo atrakcyjny dla branży handlowej. W wyborze tej konkretnej lokalizacji kluczowa była możliwość mała odległość z nowego centrum do jak największej liczby naszych sklepów. Docelowo kolejne centrum pozwoli nam usprawnić procesy kompletacji i transportu, a przede wszystkim dynamicznie reagować na potrzeby naszych klientów, przy konsekwentnym rozwoju całej sieci.

Jak obecnie wygląda rynek pracy na Górnym Śląsku? Czy pozyskanie pracowników do centrum logistycznego stanowi wyzwanie?

Rynek pracy na Górnym Śląsku jest z perspektywy pracodawców wymagający. Stopa bezrobocia jest jedną z najniższych w kraju, a w regionie realizowanych jest wiele inwestycji, zapewniających miejsca pracy. Transformacja gospodarcza oraz podniesienie jakości infrastruktury dróg w regionie istotnie wpłynęły na zmiany w strukturze zatrudnienia, poza przemysłem ciężkim, rozwijają się tutaj również inne branże, takie jak handel, budownictwo, sektor usług, logistyka. Doświadczenie pracodawcy, jakie mamy w związku z istniejącym już centrum logistycznym w Tychach, pozwoliło nam przede wszystkim skonstruować atrakcyjną ofertę dla potencjalnych pracowników i wcześniej rozpocząć proces rekrutacji. Znana miliom Polaków marka, silne zaplecze i doświadczenie



logistyczne oraz możliwość rozwoju zawodowego pod okiem wysoko wykwalifikowanych menedżerów przyciągnęły pracowników, dzięki czemu pozyskaliśmy fachowców, na jakich nam zależało. Każda nowo zatrudniona osoba odbywa pełne szkolenie teoretyczne oraz praktyczne w centrum logistycznym w Tychach.

Jaki jest rytm pracy centrum logistycznego Żabka Polska w Tychach?

Centrum logistyczne w Tychach obsługuje łącznie ponad 1300 sklepów. Każda placówka ma przypisany swój indywidualny cykl dostaw, uzależniony od kilku wskaźników, m.in. lokalizacji. Każdego dnia nasi franczyzobiorcy składają w systemie zamówienia do 9.00 rano. Następnie w systemie planowane są trasy oraz proces kompletacji. Kompletacja dla każdego sklepu trwa jednocześnie w każdej strefie magazynowej, tj. chłodni, mroźni, akcyzie, magazynie głównym i obszarze sztukowym. Dostawy do sklepów realizujemy sześć dni w tygodniu od poniedziałku do soboty. Sklep może mieć dostawę codziennie, dwa lub trzy razy w tygodniu. Działamy na dużą skalę, posiadamy również Certyfikat Bezpieczeństwa Żywności ISO 22 000, potwierdzający zapewnienie sformalizowanego nadzoru nad bezpieczeństwem żywności oraz ujednolicenie procesów w obrębie magazynowania, dystrybucji i rozwoju marki własnej.

Czy to ten sam rytm co w pozostałych centrach logistycznych sieci, w tym w nowo powstającym w Szaszy?

We wszystkich centrach logistycznych obowiązuje ten sam rytm. Różnice są w dystrybucji lokalnej.



Fot. materiał prasowy Żabka Polska

Co odróżnia system logistyczny Żabka Polska od innych sieci handlowych i stanowi w Pana opinii o jego wyjątkowości bądź innowacyjności?

Jesteśmy siecią rozproszoną w całej Polsce, a nasze placówki zlokalizowane są w centrach miast, co mocno determinuje procesy logistyczne. Każdego dnia, w ciągu 24 godzin od złożenia zamówienia przez franczyzobiorcę, łącznie dostarczamy produkty do połowy sklepów całej sieci. Dodam, że zamówienia składają się z 4000 produktów w pięciu strefach magazynowych, z czego połowę wydajemy na pojedyncze sztuki. Żabki to małe, wygodne sklepy, w których można zrobić drobne zakupy na śniadanie, obiad czy kolację i właśnie ze względu na tę specyfikę nasza logistyka musi być dostosowana do realizacji szybkich, częstych, ale mniejszych zamówień towarów. Tylko takie rozwiązanie gwarantuje naszym klientom ciągłą obecność na półkach ich ulubionych produktów w najwyższej jakości, co w 100% zapewniamy.

Sieci handlowe w 2018 r. będą musiały się zmierzyć z zakazem handlu w wybrane niedziele – jak to Pana zdaniem wpłynie na organizację pracy centrów logistycznych? Jak centra logistyczne Żabka Polska szykują się na te zmiany?

Centra logistyczne pracują od niedzieli do soboty i będą realizować zamówienia jak dotychczas. Wprowadzone zmiany zostaną uwzględnione w procesie planowania zamówień, nic ponadto się nie zmieni.

Dziękuję za rozmowę.

reklama



III Edycja Międzynarodowych TARGÓW TECHNIKI PAKOWANIA I OPAKOWAŃ WARSAW PACK 2018

27 LUTEGO
» 1 MARCA 2018

ORGANIZATOR:

PTAK
WARSAW
EXPO
MIĘDZYNARODOWE CENTRUM WYSTAW I KONFERENCJI

RADA PROGRAMOWA:



Rozpakuj swoją przyszłość
na **WARSAW PACK 2018**

LOGISTYK – KREATOR PROCESÓW E-COMMERCE

WYZWANIA DLA LOGISTYKI PRZY STRATEGII WEJŚCIA W E-COMMERCE

Jakie istniejące procesy magazynowe muszą ulec zmianie lub reorganizacji, aby dostosować firmę do sprzedaży internetowej? Odpowiedzi na to pytanie jest zapewne tyle, ile firm, które podążyły (lub chcą podążyć) w sferę e-handlu i każda z nich może opowiedzieć swoją własną historię w tej dziedzinie. Spróbujmy jednak na podstawie realizowanych projektów przeanalizować kilka z nich, zwłaszcza tych, które są swoistym standardem w e-commerce.

Zmiany zachodzące na rynku i zmiany zachowań konsumentów skłaniają firmy do rozszerzenia swoich usług i wejście w kanał sprzedaży internetowej. Tego typu wymagania jako pierwsze dostrzegają najczęściej działy sprzedaży i marketingu i to one są inicjatorem wprowadzania zmian w pozostałych działach firmy. Na zmiany te nie wszyscy uczestnicy procesu są równie gotowi, co w dużej mierze zależy od kroków, jakie należy poczynić, aby się do tego modelu biznesu zbliżyć. Wszędzie tam, gdzie konieczne są inwestycje, podjęcie decyzji przedłuża się o czas potrzebny na przygotowanie takiej inwestycji i jej udaną realizację. W logistyce takie projekty mogą trwać nawet dwa lata i dłużej, uwzględniając czas potrzebny do osiągnięcia pełnej wydajności.

Firmy handlowe, które już w swojej przeszłości posługiwały się drukowanymi katalogami (czy ktoś jeszcze pamięta, że tak sprzedawano np. odzież i sprzęt AGD już w latach 50. poprzedniego wieku?), „uprawiały” sprzedaż wysyłkową i ich działy logistyki były tworzone dla tej specyficznej grupy klientów i odbiorców zamawiających w określonych sezonach lub przed świętami. Już wówczas operowano pojęciami, które dzisiaj wywołują u logistyków napięcia, jak: „zwroty od klientów” czy „wysyłka z odbiorem osobistym”.

W dobie internetu i płatności kartą transakcje przebiegają szybciej, a bezkres oferty produktowej w sieci powoduje, że pojawiają się nowe pojęcia, jak: dropshipping (proces polegający na oferowaniu i sprzedaży produktów niebędących we własnej bazie produktowej lub w magazynie) lub Enterprise-Content-Management (metody i techniki łączące narzędzia do przetwarzania i zapisywania zawartości dokumentów i procesów), które wymagają od kreatorów procesów – logistyków – nowej organizacji w magazynie i krótszego czasu realizacji zleceń. Poszukiwanie drogi do sukcesu w branży e-commerce rozpoczyna się więc podczas definiowania potrzeb własnych w dziedzinie realizacji i obróbki zleceń wpływających drogą internetową oraz sposobu ich realizacji we własnym magazynie.

Marketing i logistyka

Jedno z pytań, jakie rozważają wszyscy nasi klienci, brzmi: „Jaki asortyment naszego towaru w magazynie będzie oferowany w internecie?”. I wbrew pozorom nie jest to łatwe pytanie. Zakres odpowiedzi jest od



AUTOR: Robert Lubandy
doradca logistyczny i właściciel
Lubandy.Logistic.Services



„kilka” po „wszystko”. To ważna decyzja strategiczna, gdyż rzutuje na planowanie np. instalacji automatycznego transportu i kompletacji w przyszłym magazynie e-commerce. Jeżeli w dostępności portalu sprzedaży internetowej ma znaleźć się cały asortyment, to będzie to miało wpływ m.in. na czas realizacji tych zamówień w stosunku do sprzedaży „klasycznej” w sklepie, a także w zależności od struktury zamówienia na sposób pakowania i wysyłki. Jeżeli tak dużo towaru oferujemy w kanale internetowym, to musimy zapewnić również odpowiedni sposób konsolidacji tego towaru, jeżeli składowany jest w różnych strefach magazynu lub u innych dostawców (dropshipment).

Na etapie planowania takiego magazynu konieczne jest przewidzenie odpowiednich stref składowania, różniących się od siebie np. możliwością kompletacji zgrzewkami i pojedynczymi sztukami lub strefami konsolidacji i pakowania więcej niż jednej sztuki wchodzącej w skład zamówienia. Zasada mówi, iż im większy asortyment towaru w dostępności, tym większa liczba linii zleceń generowana jest w jednym zleceniu i co za tym idzie – tym większe jest prawdopodobieństwo konsolidacji zlecenia.

Jakiego typu opakowania oczekuje nasz klient i jakie dodatkowe usługi można dzięki temu realizować?

W tym przypadku inwencja działów marketingu nie zna granic i należy z kolegami odpowiedzialnymi za procesy wsparcia sprzedaży przeprowadzić wnikliwą rozmowę o tym, co jest możliwe do realizacji i jaki nakład inwestycyjny za tym stoi.

W jednym z prowadzonych przez nas projektów pojawił się pomysł wkładania do paczki klienta, który niedługo będzie obchodził urodziny,

razem z listką z gratulacjami. To oznacza nie tylko, że muszą pojawić się odpowiednie pomieszczenia, gdzie w spokoju i z dala od zgiełku magazynu należy napisać kilka ciepłych słów, ale np. procesowo musimy zapewnić, że właściwa paczka otrzyma właściwy list i możemy ten proces skwantyfikować oraz skontrolować jego właściwe wypełnienie.

O tak trywialnych działaniach, jak wrzucenie gazetki z ofertami czy podarunku nie wspominając. Każda z tych czynności to dla logistyki proces, który musi być opisany systemowo i przygotowany sprzętowo.

Jakie ilości maksymalne mają być realizowane w drodze sprzedaży internetowej?

Ta wydawałoby się prosta w definicji decyzja ma (może mieć) dalekosiężne skutki biznesowe, gdyż w zależności od wielkości przesyłki niewspółmierne mogą być koszty wysyłki, a my jako firma staramy się utrzymywać jednolitą cenę za dostawę (bądź w ogóle jej nie pobierać – bywa i tak). Z drugiej zaś strony otwieramy możliwości np. drobnym sklepikarzom na dotarcie do ofert zarezerwowanych jedynie dla klientów indywidualnych i pozwalamy na zamówienia całymi kartonami zbiorczymi, co powoduje „kanibalizm” sprzedaży tych produktów bezpośrednio w hurtowni.

Jaki ma być czas dostawy naszego towaru do klienta w przypadku zamówienia dzisiaj rano i dzisiaj wieczorem?

Ta ważna decyzja musi być podjęta po wnikliwej analizie rynku usług transportowych, w zależności od położenia naszego magazynu oraz sprawdzonego i realnego czasu realizacji zamówienia w nim.





Tutaj decydujący wpływ mają takie czynniki, jak stopień automatyzacji procesów i dostępność towaru lub komponentów do jego produkcji (sprzedaż realizowana jest na indywidualne życzenie klienta – komplekacja operacyjna najczęściej odbywa się w wydzielonym zakładzie lub stanowisku montażowym) oraz czasy cut-off dla wyjazdu na poszczególne trasy wyjazdowe.

Złożenie tak ważnej obietnicy dostawy naszemu klientowi jest odpowiedzialnością kupiecką i może w przypadku jej niespełnienia szybko doprowadzić do złych ocen naszego serwisu i tym samym do zaniechania kupna w nim przez dalszych potencjalnych klientów.

Z tym związany jest jeszcze inny aspekt – dostępności towaru. Jeżeli decydujemy się na sprzedażę wspartą procesami dropshipment, to powstanie konieczność dzielenia zamówienia na dostawy częściowe, jeżeli obietnica dostawy brzmi np. „2 dni”, a w tym czasie towar nie dojedzie do naszych bram konsolidacji.

Oczywista oczywistość

Czy planowanie procesów na etapie nowego projektu wpływa na przyjęte rozwiązania techniczne i rozkład urządzeń w magazynie realizującym dostawy e-commerce i jaki stopień automatyzacji jest możliwy do osiągnięcia w takim projekcie? Odpowiedź na to pytanie jest oczywista i brzmi – TAK!

Musimy już na etapie planowania określić wszystkie parametry i życzenia co do sprzedaży internetowej, gdyż systemy automatyzacji magazynowej nie należą do bezgranicznie elastycznych i ich modernizacja lub rekonfiguracja wiąże się nierzadko z zatrzymaniem całości bądź części systemu.

Dokładnie przemyślane procesy i ich kolejność wpłyną zasadniczo na proces planowania, rozmieszczenia urządzeń (procesów), właściwego określenia mocy produkcyjnej (przepustowości gniazda procesowego) zarówno poszczególnego pojedynczego procesu, jak i ich szeregu połączonych czynności w łańcuchach procesowych – wydajność zespołu urządzeń. W tym kontekście zalecam szczególnie wnikliwą analizę zajęć procesowych na osi czasu i zapewnienie odpowiedniego wsadu do każdego z kroków procesowych. Często popełniany błąd stanowi analizowanie jedynie wejścia i wyjścia bez analizy kroków pośrednich

i ich odpowiedniej parametryzacji (mapowanie procesów lub analiza strumieni przepływu).

W praktyce spotykamy również rozczarowanych klientów pojawiającym się efektem niskiego stopnia zautomatyzowania sprzedaży internetowej. Źródłem takiej percepcji jest przekonanie, że jeżeli automatyzujemy procesy transportu wewnętrznego lub składowania i kompletacji, to wynik końcowy musi wskazywać na znaczącą redukcję potrzebnych zasobów osobowych. Tak jednak nie jest. Opisane już wcześniej kartki z życzeniami na razie piszą ludzie, dzięki którym nasza usługa dla klienta końcowego staje się bardziej zindywidualizowana. Podobnie wygląda bilans zapotrzebowania na pracę ręczną – wszystkie te procesy, gdzie pojawia się potrzeba związana z konsolidacją towaru i okien czasowych wysyłki, potrzebują ingerencji ludzkiej, co powoduje zmniejszenie stopnia automatyzacji.

Jedna stała – zmienność

Jak wygląda planowanie i zarządzanie personelem w magazynie ze sprzedażą internetową? Powyższe (nie wszystkie) aspekty sprzedaży internetowej nie ujmują jednak jednej z najistotniejszych jego charakterystyk: zmienności.

Ta wyraża się zarówno w okresie krótkich okresów (godziny w czasie doby – spiętrzenia wieczorne – efekt powrotu z pracy i wyszukiwania w internecie), jak i specyficznych zdarzeń powtarzających się co roku i powodujących spiętrzenia nierzadko rzędu 2-3-krotnego rodzaju („black Friday”, „back to school”, Halloween, walentynki itd.).

Taka zmienność natężenia strumienia zamówień wymaga od operatora odpowiedniej organizacji pracy w magazynie, a zwłaszcza części związanej z organizacją personelu. Rozwiązaniem nie jest jednak proste zwiększenie liczby personelu w okresie spiętrzenia, zwłaszcza jeżeli osiągnęliśmy wysoki stopień automatyzacji procesów i odpowiednie przygotowanie załogi stanowi długotrwały proces. Tutaj jedynym poprawnym rozwiązaniem jest poszukiwanie rezerw procesowych i tych związanych ze zmianą natężenia sprzedaży w poszczególnych kanałach sprzedażowych oraz w elastyczności zespołu pracowników. I temu ostatniemu zagadnieniu chciałbym poświęcić nieco więcej uwagi.

Utarł się w wielu strukturach organizacyjnych klasyczny przydział ról zadaniowych w zespołach pracowniczych z głęboką specjalizacją. I tak np. raz przygotowany do pracy kompletujący jest raz na zawsze kompletującym i gdy brakuje chwilowo mocy na odcinku konsolidacji i wysyłki, to dobierani są kolejni pracownicy.

W zespołach o elastycznej strukturze (często nazywanych także matrycowymi) zadania do wypełnienia są chwilowe i chwilowo zaspokajają się je odpowiednio przeszkolonym personelem, który może jednak po chwili przystąpić do kolejnej (odmiennej) czynności. Kluczami do takiej organizacji są odpowiednie zmapowanie procesów (i określenie ich przepustowości) oraz odpowiednio skonstruowany (i dopasowany do organizacji) system motywacji pracowników, w którym każda czynność ma swoją wartość i wykonanie dowolnej z nich powoduje wynagradzanie w równej mierze każdego pracownika. W ten sposób zmiana dowolnej konfiguracji i natężenia jest łatwiejsza w realizacji, zespół jest merytorycznie lepiej przygotowany, w związku z szansami rozwoju i wzrostu wynagrodzenia – jakie są możliwe do osiągnięcia w takiej strukturze – rotacja kadrowa jest mniejsza. Zarządzający magazynem cieszy się ponadto lepiej przeszkolonym personelem o znacznie większej efektywności. ■

LOGISTYKA

a JAKOŚĆ

CZASOPISMO MENEDŻERÓW
ŁAŃCUCHA DOSTAW

Czasopismo
menedżera łańcucha dostaw



► www.laj.fmp.pl

Dołącz do grona
stałych czytelników

AUTOMATYZACJA MA STANOWIĆ REMEDIUM NA RYZYKO

ROZMOWA

O tym, dlaczego Solid Logistics otwiera kolejne magazyny, jak operator logistyczny może być partnerem we współpracy z sieciami handlowymi i jeszcze o kilku wyzwaniach, z Markiem Tarnowskim, prezesem Solid Logistics, rozmawia Magdalena Libiszewska.

Jakie cele biznesowe postawił Pan przed Solid Logistics na ten rok?

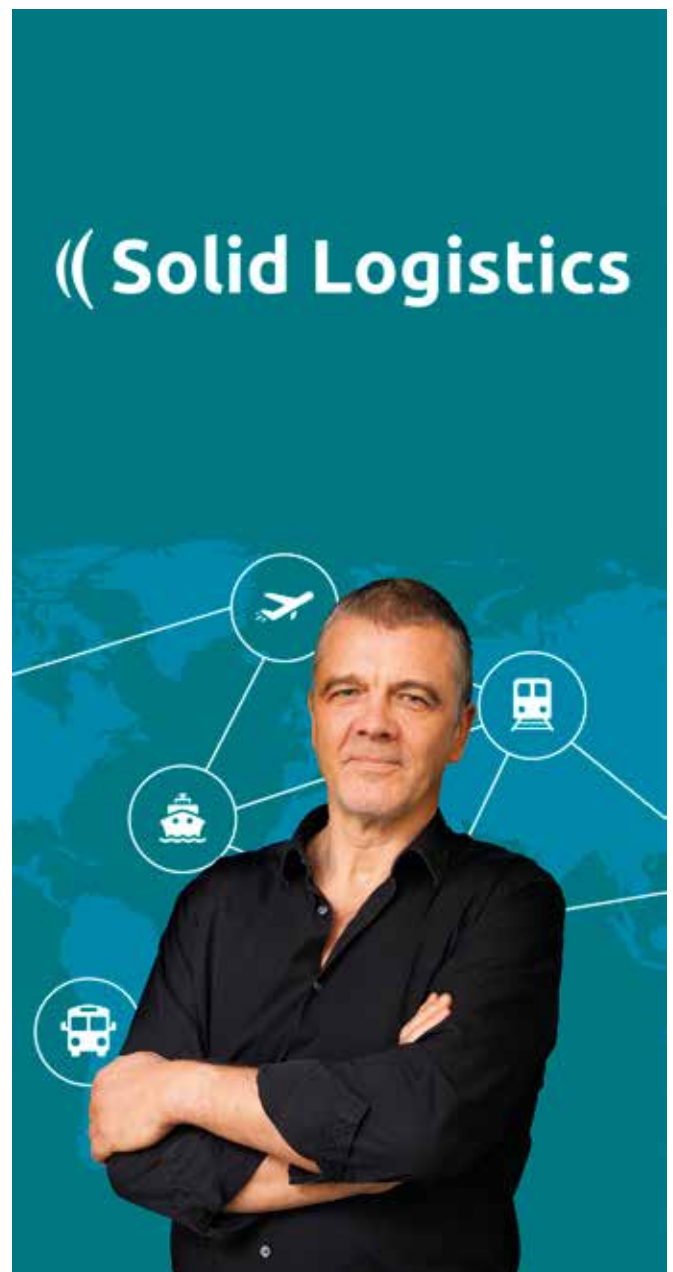
Te cele realizujemy niezwłocznie – zwiększamy powierzchnię magazynową. Rok 2017 zamknęliśmy powierzchnią 120 000 m². Z początkiem stycznia br. otworzyliśmy nowy magazyn koło Katowic w Prologis Park Będzin. Jest na razie niewielki, bo ma 3500 m², ale sądzę, że dostępną powierzchnię ponad 20 000 m² w większości zagospodarujemy do połowy roku. Mamy już w planie otwarcie magazynu pod Warszawą, w marcu br. najpóźniej. Będziemy zwiększać powierzchnię magazynową także w Poznaniu. Bardzo dynamicznie w ostatnim czasie rozwija się u nas logistyka magazynowa, którą prowadzimy od dziesięciu lat. Być może docelowo nowe obiekty będą związane z rozwojem dystrybucji drobnicowej pomiędzy magazynami.

Solid Logistics rosło na spedycji morskiej. Jak obecnie ma się ta część biznesu firmy?

To prawda, wyrosliśmy ze spedycji morskiej. Kiedy blisko 14 lat temu jako czterej pasjonaci logistyki, założyliśmy firmę, wszyscy mieliśmy doświadczenie zdobyte w dużych niemieckich firmach spedycyjnych. Najbliższa była nam spedycja morska. Myślę, że można to uznać za sukces na polskim podwórku, że konkurując z wielkimi spedytoraми, w ubiegłym roku przewieźliśmy ponad 40 000 TEU. To na pewno plasuje nas w pierwszej trójce firm przewożących kontenery na rynku polskim. Mamy ponad 2 tys. klientów, dla których świadczymy usługi spedycji morskiej, w tym kilkunastu bardzo dużych, jak Jeronimo Martins, Michelin, Leroy Merlin, Auchan.

Czego spodziewa się Pan w bieżącym roku po rynku przewozów morskich po niespokojnych dwóch latach?

Mam wrażenie, że ten rok będzie stabilny w odniesieniu do poziomu cen w imporcie, które pewnie będą się wahać w niewielkim stopniu, nie tak jak to miało miejsce w poprzednich latach. To są oczywiście tylko moje pobożne życzenia, różnie może być, biorąc pod uwagę, że armatorzy wprowadzają większe jednostki – kontenerowce o pojemności 22 000 TEU. Bardzo agresywnie na rynku przewozów morskich działa Cosco, które być może wkrótce będzie największym armatorem na świecie, co nie pozostanie bez wpływu na rynek i ceny.



Marek Tarnowski, prezes Solid Logistics

Wspomniał Pan o spedycji morskiej świadczonej dla sieci handlowych, ale nie ograniczacie się tylko do niej.

Tak, dla Jeronimo Martins prowadzimy magazyn centralny non food w Poznaniu. Współpraca trwa już trzy lata. Towary przewozimy drogą morską, potem w magazynie kompletujemy je dla konkretnych sklepów i dostarczamy do centrów dystrybucyjnych. Kompletujemy tygodniowo od 8000 do 10 000 palet.

Jakie są wymagania sieci handlowych względem operatora logistycznego w kwestii innowacyjności łańcucha dostaw?

Z Jeronimo Martins rozważamy projekt związany z automatyzacją kompletacji i pakowania towaru dla blisko 250 000 kartonów dziennie. Do obsługi takiego wolumenu potrzebnych byłoby ok. 520 osób i ponad 100 wózków widłowych. Teraz proszę sobie wyobrazić, że taka liczba wózków widłowych porusza się jednocześnie po magazynie. Ryzyko wypadku byłoby ogromne. Dodatkowo mielibyśmy ryzyko związane z zatrudnieniem tak dużej liczby magazynierów. Stąd właśnie idea automatyzacji. Ma ona stanowić remedium na ryzyko związane z dostępnością pracowników oraz sposób na optymalizację kosztów. Jesteśmy na etapie liczenia, sprawdzania z podwykonawcami, czy rzeczywiście taki zautomatyzowany magazyn byłby oszczędnością.

Wiem, że Solid Logistics w szczególny sposób przygotowało się do tego, żeby zabezpieczyć sobie pracowników.

Nasza sprawność działania czy terminowość dostaw zależy od pracowników, także tych spoza Polski. Nasze potrzeby co do ich liczby rosły. W związku z tym półtora roku temu podjęliśmy decyzję o stworzeniu firmy córki – agencji pracy tymczasowej Solid Investment. Na początku na własne potrzeby, ale z czasem okazało się, że także na potrzeby innych naszych klientów i partnerów. Nasza agencja pracy tymczasowej zatrudnia obecnie ponad 400 pracowników z Ukrainy.

Czym przekonujecie do pracy w Solid Logistics pracowników z Ukrainy?

Dla pracowników ukraińskich najważniejsze są kwestie finansowe – stąd dbamy o motywujący system premiowania, dodatkowych wynagrodzeń, pracy na akord. Ale dziś, w czasie rynku pracownika, trzeba dbać o cały zespół. Pracownikom magazynowym gwarantujemy posiłki, wszystkim zapewniamy pełną prywatną opiekę medyczną. Pracownikom etatowych – przegląd stanowisk, wspólne budowanie ścieżki kariery, zdobywanie dodatkowych kwalifikacji – oczywiście na koszt firmy – szkolenia oraz kursy językowe.

Najtrudniejszy element pozyskiwania pracowników z zagranicy do magazynu to...

Przeszkolenie ich i potem zatrudnienie w polskich firmach. W jednym z naszych magazynów w Poznaniu zorganizowaliśmy centrum szkoleniowe, gdzie uczą się pracy na wózku widłowym.

Ograniczenie handlu w niedzielę na pewno spowoduje spiętrzenie załadunków w krótkim okresie.

To kwestia techniczna, ale do opanowania. Będzie trzeba się posiłkować większą liczbą pracowników albo zwiększyć liczbę nadgodzin, co spowoduje wzrost kosztów.

Pracowników Solid Logistics integrujecie też przez aktywności sportowe.

Firma promuje zdrowy styl życia, a jako członkowie zarządu jesteśmy aktywni sportowo, więc aktywizujemy naszych pracowników. Grupa pasjonatów spośród naszych pracowników uczestniczy w różnych zawodach. Zajmujemy się też sponsoringiem sportowym, wspierając kolarzy, triathlonistów i pływaków. Jesteśmy głównym sponsorem największego wyścigu kolarskiego w Polsce – Bike Challenge w Poznaniu.

Skoro jesteście przy słowie „challenge” oznaczającym wyzwanie – weszliśmy w nowy rok z konkretną decyzją dotyczącą zakazu handlu w niedzielę. Czy to problem dla operatora logistycznego, który prowadzi magazyn dla sieci handlowej? Co trzeba przeorganizować?

Ograniczenie handlu w niedzielę na pewno spowoduje spiętrzenie załadunków w krótkim okresie. To kwestia techniczna, ale do opanowania. Będzie trzeba się posiłkować większą liczbą pracowników albo zwiększyć liczbę nadgodzin, co spowoduje wzrost kosztów.

Będą też takie momenty, kiedy zrobi się luźniej?

Tak, ale to wcale nie jest dobre. Co doskwiera gospodarce magazynowej, to duże zróżnicowanie w liczbie dziennych operacji. Bardzo duży pik zamówień, po którym następuje spadek.

To niekomfortowa sytuacja.

Z sezonowością i pikami zmagamy się cały czas. Taka jest rzeczywistość rynku. Byłoby miło, gdyby tych pików nie było, a praca byłaby regularna, ale rzeczywistość w logistyce nakazuje być elastycznym.

Dziękuję za rozmowę.

PIĘĆ NOWOROCZNYCH POWODÓW LOGISTYKÓW DO ZMARTWIENIA?

ZARZĄDZANIE LOGISTYKĄ W 2018 R. – Z CZYM ZMIERZĄ SIĘ LOGISTYCY?



Dla branży logistycznej 2018 r. będzie okresem wielu wyzwań, ale także szans, które wynikać będą z dynamicznych zmian w otoczeniu makroekonomicznym oraz legislacyjnym. W najbliższym roku największy wpływ na działalność podmiotów z sektora logistyki będą miały: deficyt pracowników, wzrost kosztów inwestycji, Pakiet Mobilności, Brexit oraz zakaz handlu w niedzielę.

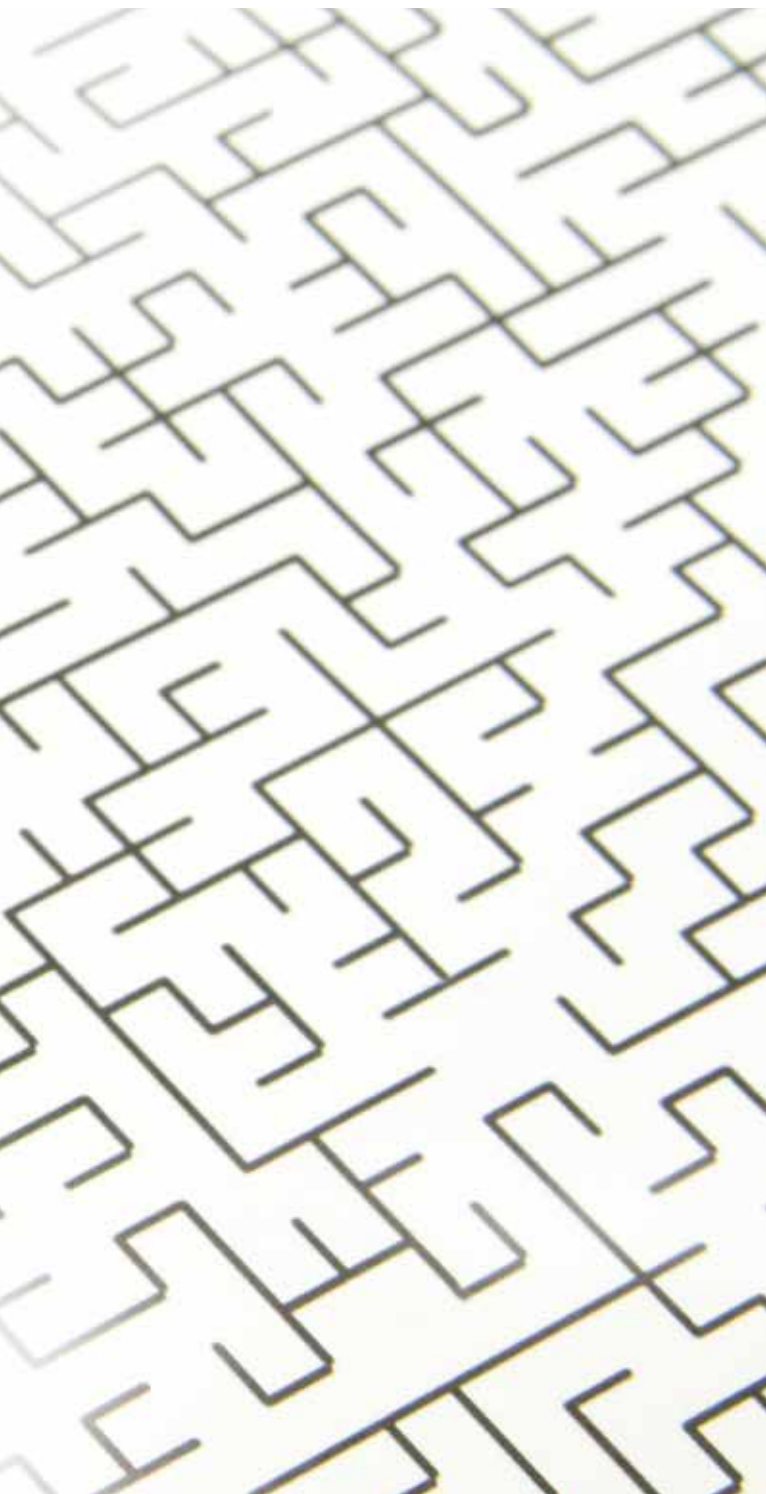
1. Deficyt pracowników

W bieżącym roku wyraźnie widoczny już rok wcześniej niedobór pracowników w logistyce magazynowej, transporcie oraz spedycji będzie się jeszcze pogłębiał. Zjawisko to jest przede wszystkim rezultatem dynamicznego wzrostu gospodarczego stymulującego powstawanie nowych miejsc pracy w gospodarce, niekorzystnych trendów demograficznych oraz zmian w przepisach emerytalnych. Zgodnie z szacunkami PwC na podstawie danych GUS, w 2018 r. na rynek pracy wejdzie poniżej 400 tys. osób w wieku 18 lat, a na emeryturę przejdzie ok. 550 tys. osób. Oznacza to, że tylko w wyniku zmian demograficznych deficyt pracowników zwiększy się o ponad



AUTOR: Mikołaj Matuszko
starszy konsultant w PwC Strategy

150 tys. osób. Problem niedoboru pracowników potęgować będzie obowiązujące od 1 października zeszłego roku obniżenie wieku emerytalnego do poziomu 60 lat dla kobiet oraz 65 lat dla mężczyzn. Zgodnie z danymi GUS, z nowych przepisów emerytalnych w ostatnim



kwartale 2017 r. skorzystało ponad 300 tys. osób, które przeszły na wcześniejszą emeryturę.

Wskazane przyczyny wpływające na zmniejszenie liczby osób w wieku produkcyjnym spowodują obniżenie bezrobocia, które już obecnie jest na najniższym poziomie od początków transformacji gospodarczej Polski. Według prognoz Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej w grudniu 2017 r. bezrobocie wyniosło 6,6% i było o 1,6 pkt procentowego niższe niż w analogicznym okresie 2016 r. Mając na uwadze fakt, że w 2018 r. przewiduje się, wzrost o 300 tys. nowo utworzonych miejsc pracy w stosunku do liczby zlikwidowanych bezrobocie nadal będzie spadać.

Ograniczająca się podaż pracy powodować będzie narastanie presji płacowej, której wpływ mogliśmy zaobserwować już w zeszłym roku. W grudniu 2017 r. pracownicy w sektorze przedsiębiorstw zarabiali przeciętnie 4974 zł, co oznacza 7,3-proc. wzrost r/r. Na wzrost średnich zarobków w 2018 r. wpłynąć będzie także wzrost płacy minimalnej o 5%.

Wynagrodzenia odpowiadają za ok. 75% kosztów pracy w branży TSL, dlatego nieunikniona poprawa warunków płacowych pracowników może wpłynąć negatywnie na wyniki finansowe firm. Rosnące koszty pracy oraz deficyt pracowników powodować będą, że w 2018 r. coraz więcej firm będzie szukało oszczędności w projektach optymalizujących pracę. Do przykładowych działań należą: przegląd swoich sieci dystrybucyjnych, optymalizacja tras, maksymalizacja wypełnienia samochodów, odpowiednia alokacja zapasów, automatyzacja procesów.

Od kilku lat deficyty kadrowe, z którymi mierzą się polscy pracodawcy, w szczególności w branży budowlanej oraz TSL, uzupełniane są pracownikami z Ukrainy i Białorusi. Zgodnie z danymi PwC zawartymi w raporcie „Rynek pracy kierowców w Polsce”, pomimo że w 2016 r. liczba ukraińskich i białoruskich kierowców podwoiła się w stosunku do roku poprzedniego, w perspektywie długoterminowej nie rozwiążą oni problemu niedoboru kierowców na polskim rynku. Według szacunków PwC, 20-procentowa skala niedoboru kierowców oznacza, że na rynku powinno być obecnie o ponad 100 tys. więcej aktywnych kierowców zawodowych. Zbliżenie się do tego celu wymagać będzie podjęcia szeregu działań, w tym: promocji zawodu kierowcy, wprowadzenia regulacji ułatwiających cudzoziemcom podjęcie pracy kierowcy oraz zapewnienia absolwentom klas o profilu kierowca-mechanik możliwości skorzystania z dofinansowania w celu uzyskania pełnych uprawnień.

2. Wzrost kosztów inwestycji

W 2018 r. będzie następował wzrost kosztów budowy obiektów magazynowo-produkcyjnych, który zaobserwowaliśmy już w zeszłym roku. Wspomniany trend wynikać będzie z dalszego wzrostu cen gruntów, kosztów materiałów budowlanych oraz wykonawstwa, czyli powodu ściśle związanego z deficytem kadrowym, którego przyczyny omówiono w pierwszej części niniejszego artykułu. Wzrost cen gruntów oraz zmniejszenie ich dostępności (szczególnie w dużych miastach) stanowią rezultat ustawy o gruntach rolnych z 2016 r.¹, która ogranicza dostęp do terenów inwestycyjnych, nieobjętych planami miejscowymi. W zeszłym roku rynek magazynowo-produkcyjny nie odczuł problemu deficytu gruntów ze względu na utworzone wcześniej „banki ziemi”, jednak możemy się spodziewać, że w 2018 r. sytuacja ulegnie pogorszeniu. Koszty materiałów budowlanych oraz wykonawstwa stanowią główne składowe cen produkcji budowlano-montażowej. Zgodnie z danymi GUS w grudniu 2017 r. ceny produkcji budowlano-montażowej były o 1,4% wyższe niż rok wcześniej. Ze względu na postępujący niedobór pracowników prognozuje się, że wzrost cen będzie na poziomie jeszcze wyższym niż odnotowany w 2017 r.

Pomimo dalszego zwiększenia cen czynszów, które będzie wynikiem wzrostu kosztów inwestycji oraz niskiego poziomu pustostanów (5,6% w III kwartale 2017 r.²), w 2018 r. spodziewany jest dalszy wzrost popytu na powierzchnie magazynowe. Wzmoczona aktywność inwestorów, w tym z zagranicy, wynikać będzie z dynamicznego rozwoju



Michał Śniadała
dyrektor w dziale powierzchni
magazynowych i przemysłowych
Savills

Obserwowany od wielu lat dynamiczny rozwój sektora e-commerce w 2018 r. zyska nowy czynnik, który będzie dodatkowo stymulował wzrost liczby zamówień. Zakaz handlu w niedzielę może przełożyć się na jeszcze większą skłonność konsumentów do zakupów w internecie, zwłaszcza produktów spożywczych.

Jedną z najważniejszych zmian legislacyjnych, która wywarła największy wpływ na rynek nieruchomości magazynowych i przemysłowych w ostatnich latach, było nowe brzmienie ustawy o ziemi rolnej. Zmniejszyła ona dostępność terenów pod inwestycje magazynowe, co w konsekwencji może przełożyć się na wzrost cen działek objętych planami zagospodarowania przestrzennego. Wyższa cena gruntu może z kolei zaowocować wyższymi czynszami za powierzchnie magazynowe i przemysłowe. Wpływ ustawy na rynek nie przeszedł bez echa. W 2018 r. możemy się spodziewać dalszej dyskusji na ten temat, która być może zaowocuje kolejnymi zmianami legislacyjnymi.

Na kształt rynku nieruchomości magazynowych i przemysłowych w 2018 r. wpływ będzie miała również sytuacja na rynku pracy w branży budowlanej. Problem z dostępnością pracowników u generalnych wykonawców oraz rosnące koszty pracy i materiałów budowlanych to nowa rzeczywistość, w której przychodzi obecnie działac deweloperom. Oznacza to, że najemcy muszą się liczyć z możliwością wydłużenia się czasu oczekiwania na dostarczenie obiektu. Sam czas budowy nie powinien ulec zmianie, natomiast istnieje ryzyko, że w niektórych lokalizacjach deweloperzy będą musieli ustawić się w kolejce i poczekać aż generalny wykonawca będzie w stanie rozpocząć realizację projektu. Czasy, kiedy budowa nowego obiektu magazynowo-produkcyjnego mogła ruszyć z dnia na dzień, mogą zatem minąć. Obecnie firmy planujące wynająć lub zakupić nowy obiekt logistyczny muszą uwzględnić zmieniające się warunki rynkowe w swoich strategiach. Wskazane jest zatem, by proces poszukiwania nowej powierzchni rozpoczynać kilka miesięcy wcześniej niż dotychczas.

ryнку e-commerce w Polsce, ale także ciągle niższych niż w innych krajach europejskich czynszów efektywnych oraz rozwijającej się infrastruktury. Ze względu na wzrost konkurencji na rynku handlu internetowego w Polsce sklepy szukać będą możliwości na skrócenie czasu dostawy towarów, co wpłynie na zwiększony popyt na budowę magazynów w pobliżu dużych ośrodków miejskich.

Jak poradzić sobie z wyzwaniem związanym z wzrostem kosztów inwestycji skutkujących wyższymi czynszami oraz wykorzystać szansę, jaką daje e-commerce? Podejmując decyzję o inwestycji, warto rozważyć wdrożenie rozwiązań obniżających koszty eksploatacji obiektu, m.in. poprzez energooszczędne oświetlenie typu LED, większe doświetlenie światłem dziennym, systemy ogrzewania i chłodzenia wykorzystujące energię odnawialną. W przypadku

obiektów e-commerce trendem, który zaobserwujemy w najbliższych latach, będzie automatyzacja procesów związanych z obsługą dystrybucji produktów. Automatyzacja pozwoli przede wszystkim na lepsze wykorzystanie powierzchni magazynowej oraz zmniejszenie zapotrzebowania na pracowników.

3. Wzrost kosztów transportu związany z Pakietem Mobilności

31 maja 2017 r. Komisja Europejska zaprezentowała projekt Pakietu Mobilności, którego celem jest uregulowanie międzynarodowego transportu drogowego. Założenie projektu polega na uproszczeniu prawa transportowego, wprowadzeniu wspólnych rozwiązań dla wszystkich krajów UE oraz zaadaptowaniu elektronicznego systemu poboru opłat drogowych. Najważniejsze obowiązki wynikające z przedstawionych założeń, które mogą niekorzystnie wpłynąć na działalność polskich firm transportowych, dotyczą traktowania kierowcy jako pracownika delegowanego, co wiąże się z zapewnieniem kierowcy, który wykonuje pracę za granicą dłużej niż 3 dni, wynagrodzenia minimalnego obowiązującego w kraju, w którym aktualnie przebywa, oraz zapewnienia mu noclegu poza kabiną pojazdu podczas tygodniowego odpoczynku. Obecnie prowadzone są negocjacje KE z państwami członkowskimi UE w sprawie zapisów, a wszelkie prace nad Pakietem Mobilności powinny się zakończyć do lipca 2019 r. Nowe przepisy zaczną obowiązywać w 2020-2021 r.

Zarówno polskie środowiska pracodawców, jak i przedstawiciele organów władzy wielokrotnie przedstawiali swoją negatywną ocenę propozycji KE. Zgodnie z danymi PwC 20% tras przemierzanych corocznie przez ciężarówki w Europie pokonują polscy kierowcy, zaś udział sektora transportu w polskim PKB sięga 6,5%³. Wysoka konkurencyjność polskich firm transportowych wynika m.in. z poziomu kosztów pracy, które są niższe niż w państwach Europy Zachodniej. Wprowadzenie w życie nowych przepisów, szczególnie w zakresie delegowania pracowników, może spowodować znaczący wzrost kosztów prowadzenia działalności przedsiębiorstw transportowych skutkujący utratą rentowności przez niektóre z nich.

W jaki sposób zminimalizować bądź zrównoważyć wzrost kosztów wynikający z nowych regulacji? Rozmowy dotyczące ostatecznego kształtu zapisów Pakietu Mobilności cały czas trwają, dlatego Polska ma jeszcze szansę wpłynąć na zmianę proponowanych regulacji. Przykładowe posunięcia polegają na intensyfikacji działań lobbingsowych na forum instytucji europejskich oraz przygotowywanie analiz wpływu nowych przepisów na branżę transportową w Polsce oraz w pozostałych krajach. Optymalizacja kosztów transportu nastąpić może poprzez wdrożenie rozwiązań telematycznych umożliwiających stałe monitorowanie floty oraz wykorzystanie platooningu. System ten stanowi konwój złożony z kilku ciężarówek, które dzięki wzajemnej łączności i specjalnym czujnikom synchronicznie przyspieszają, skręcają i hamują. Testy przeprowadzone w Holandii wykazały, że dzięki automatyzacji w prowadzeniu kilkupojazdowych konwojów, udaje się znacznie zredukować zużycie paliwa oraz poprawić bezpieczeństwo. W Polsce prowadzenie testów platooningu jest obecnie zakazane.

4. Brexit

23 czerwca 2016 r. w niewiążącym referendum dotyczącym dalszego członkostwa Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej Brytyjczycy opowiedzieli się za opuszczeniem struktur UE. W marcu



Dorota Michalec
dyrektor HR
Central & Eastern Europe
DHL Supply Chain

Rok 2018 będzie stanowił dla Działów Zarządzania Polityką Personalną jeszcze większe wyzwanie niż 2017 r. W minionym roku działy HR zmieniły swój modus operandi zgodnie z nowymi oczekiwaniami biznesu oraz zmianami w gospodarce, która dotknęła rynek europejski. 2017 r. to rok niedoboru pracownika i poszukiwania coraz bardziej wysublimowanych kompetencji i wiedzy, co przełożyło się na pracę zespołu HR w obszarze pozyskiwania kandydatów. Nie lada wyzwaniem dla pracodawców były działania w obszarze wyróżnienia się na rynku pracy – dziś wysokość wynagrodzenia nie zawsze wpływa na zainteresowanie odpowiednich kandydatów, szczególnie najmłodszej generacji. W Polsce mamy historycznie niskie bezrobocie, co sprawia, że rynkiem pracy rządzą pracownicy. Miniony rok przyniósł szereg zmian w definiowaniu reguł funkcjonowania obszaru pozyskiwania i utrzymania pracownika w organizacji. Oznacza to, że kluczowym działaniem dla organizacji jest nauczenie się działania w warunkach niskiego bezrobocia. Przed nami rok wielkich inwestycji na rynku polskim oraz dalszy szybki wzrost w branży logistycznej, co oznacza duże zaangażowanie HR w odpowiedzi na potrzeby biznesu i satysfakcję pracowników.

Obszar działań HR w obrębie logistyki niewątpliwie będzie koncentrował się na wypracowywaniu nowych, innowacyjnych praktyk w zakresie pozyskania pracownika oraz zatrudniania obcokrajowców. Od 1 stycznia mamy nowe przepisy dotyczące zatrudniania obcokrajowców, które należało wdrożyć w proces zatrudniania. Przez ostatnie lata możemy zaobserwować wzrost zainteresowania cudzoziemców pracą w Polsce oraz rosnące zapotrzebowanie pracodawców. Nowe przepisy obowiązujące od 1 stycznia 2018 r. umożliwią skrócenie czasu oczekiwania na decyzję w urzędzie, co stanowi dobrą informację dla biznesu. Istotny jest również fakt, że cudzoziemcy, którzy już pracowali dla danego pracodawcy na podstawie zezwolenia na pracę sezonową, co najmniej raz w okresie 5 lat będą mieli pierwszeństwo w rozpatrywaniu wniosku, co daje możliwość zatrudnienia znanego nam pracownika z potwierdzonymi kompetencjami. W świecie logistycznym sezonowość jest niezwykle istotna, zatem rozwiązanie wdrożone w tym roku jest korzystne zarówno dla firm logistycznych, jak i pracowników z za granicy.

Dodatkowe zmiany, które należało uwzględnić w zakresie budowania strategii HR na 2018 r., to wzrost płacy minimalnej, co przekłada się również na wzrost stawki godzinowej. Dodatkowym obszarem w zakresie funkcjonowania firm logistycznych jest sezonowość, którą należy zaplanować wspólnie z biznesem, co będzie miało finalne przełożenie na osiągnięte wyniki firmy.

2018 r. przywódcy państw unijnych przyjmą deklarację polityczną dotyczącą przyszłych stosunków politycznych i gospodarczych, w październiku 2018 r. planowane jest wypracowanie porozumienia między UE a Wielką Brytanią w sprawie ostatecznego tekstu umowy

o wyjściu, zaś przed 29 marca 2019 r. nastąpi formalne wystąpienie Wielkiej Brytanii z UE. Prawdopodobnie do końca 2020 r. obowiązywać będzie okres przejściowy, dlatego w 2018 r. wpływ Brexitu na gospodarki państw UE będzie niewielki. Zasady dotyczące okresu przejściowego zakładają m.in. bezwzględne poszanowanie integralności wspólnego rynku i jego czterech swobód: przepływu towarów, usług, kapitału i osób.

Wielka Brytania jest trzecim największym partnerem handlowym Polski w ujęciu wyeksportowanych towarów (11,9 mld EUR w pierwszych 11 miesiącach 2017 r.)⁴ oraz drugim największym pod względem dodatniego salda wymiany handlowej (7,4 mld EUR). Większość wymiany handlowej pomiędzy Polską a Wielką Brytanią odbywa się poprzez transport drogowy, dlatego w długim okresie ta branża może być najbardziej narażona na skutki Brexitu. Poza spadkiem wymiany handlowej spowodowanym przypuszczalnie gorszymi warunkami handlowymi obowiązującymi między krajami możliwe ograniczenie pracy przewozowej wynikać będzie z czynników specyficznych dla branży transportowej. Możemy spodziewać się dodatkowych procedur celnych (m.in. kontroli celnej, rejestracji towaru), skutkujących wydłużeniem czasu transportu oraz ograniczeń w realizacji przewozów kabotażowych, co negatywnie wpłynie na koszty działalności.

Wybrane firmy z branży TSL Brexit mogą traktować jako szansę, ponieważ w obawie przed wprowadzeniem cel niektóre przedsiębiorstwa posiadające zakłady produkcyjne oraz centra dystrybucyjne w Wielkiej Brytanii przenoszą się będą do Europy kontynentalnej. Ze względu na wielkość regionalnego rynku, niskie koszty pracy w porównaniu do krajów Europy Zachodniej oraz niskie ceny czynszów Polska stanowi bardzo atrakcyjny cel dla zagranicznych inwestorów.

5. Zakaz handlu w niedzielę

Ustawa zakazująca handlu w niedzielę została przyjęta przez Sejm 24 listopada 2017 r., wejdzie w życie 1 marca bieżącego roku. Zakaz handlu w 2018 r. będzie dotyczył dwóch niedziel w miesiącu (pierwszej i ostatniej), w 2019 r. zakupy zrobimy już tylko w ostatnią niedzielę miesiąca, a od 2020 r. zacznie obowiązywać zakaz handlu we wszystkie niedziele. Ostateczny kształt ustawy spod zakazu handlu wyłącza m.in. centra logistyczne, dystrybucyjne i magazynowe oraz sklepy internetowe. Oznacza to, że beneficjentami ustawy będą branża e-commerce oraz logistyka. Firmy z branży e-commerce w ciągu 23 dni bieżącego roku nie będą musiały rywalizować o klienta ze sklepami stacjonarnymi, co przyczyni się do dynamicznego rozwoju tego sektora. Zgodnie z danymi przedstawionymi w raporcie „Wpływ internetu na gospodarkę w Polsce”⁵ prognozuje się, że w 2020 r. co dziesiąta złotówka stanowiąca wydatek polskich konsumentów będzie przeznaczana na zakupy w internecie.

¹ Ustawa z dnia 14 kwietnia 2016 r. o wstrzymaniu sprzedaży nieruchomości Zasobu Własności Rolnej Skarbu Państwa oraz o zmianie niektórych ustaw, <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=WDU20160000585>.

² Raport „III kwartał 2017 na rynku powierzchni magazynowych w Polsce”, Axi Immo Group Sp. z o.o.

³ Rynek pracy kierowców w Polsce, Raport PwC przygotowany na zlecenie i wykonany we współpracy z Związkiem Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”.

⁴ Syntetyczna informacja o eksporcie i imporcie Polski, Ministerstwo Rozwoju, https://www.mr.gov.pl/media/49964/HZ_Syntetyczna_informacja_styczen_listopad_2017.pdf.

⁵ Raport przygotowany przez Związek Pracodawców Branży Internetowej IAB Polska oraz PwC.

ZANIM ZOSTANIESZ BEZ PRACOWNIKÓW

ZARZĄDZANIE Z GŁOWĄ (ODC. IV)

Pewnego dnia w pewnej firmie wspólnicy prowadzili ożywioną dyskusję. Rok 2018 przynosi tyle nowych wyzwań... Rosną płace. Brakuje pracowników. Klienci nie chcą słyszeć o podwyżkach cen i grożą, że przeniosą się do konkurencji, która oferuje podobną jakość.

W pracy zewnętrznego menedżera często spotykam się z sytuacją, w której właściciele nie dostrzegają potencjału ukrytego wewnątrz firmy. Trudno się dziwić. Budując firmę, nigdy nie pozwalali sobie na zbędny wydatek. Wydaje się więc, że koszty ograniczone są do minimum, a surowce i materiały kupowane są po najniższych cenach. Wydajności też nie można już podnieść, skoro wszyscy są ciągle zajęci i robią tylko potrzebne rzeczy. W takiej sytuacji wzrost kosztów pracy oznaczać może tylko jedno: ograniczenie zyskowości do takiego poziomu, że prowadzenie firmy stanie się nieopłacalne.

Czy na pewno nic nie można zrobić? Prześledźmy typowy przypadek – historię, która zdarzyła się w jednej z firm produkcyjnych. Proces produkcyjny składał się z trzech etapów: cięcia, spawania i malowania. Po malowaniu uzyskiwany był gotowy produkt, za który można było wystawić fakturę. Firma sprzedawała 100 sztuk wyrobu dziennie po 10 zł. Gdyby obniżyć cenę do 9 zł, można byłoby pewnie sprzedać nawet 200 sztuk. Pracownicy zarabiali łącznie 200 zł, a materiał kosztował 500 zł. Zysk operacyjny 300 zł pokrywał jedynie koszty stałe. Zatem podniesienie wynagrodzeń spowodowałoby nieopłacalność produkcji.

AUTOR: Piotr Bielicki

menedżer, przedsiębiorca, mentor i trener biznesu, konsultant zarządzania, właściciel firmy Scout Solutions



Skąd więc wziąć pieniądze na nieuchronny wzrost wynagrodzeń? Przyglądając się procesowi, zauważyłem powtarzającą się sytuację przerwy w operacji spawania z powodu braku pociętych elementów. Spawacz szedł wówczas na stanowisko cięcia i w ciągu trzech godzin przygotowywał sobie pracę na kolejne 5 godzin spawania. Z kolei pracownik lakierni przez sześć godzin nadzorował pracę lakierni, po czym sprzątał i przygotowywał się do następnego dnia.

Zacząłem od znalezienia ograniczenia systemu. Okazało się nim stanowisko spawania. Wyprodukowanie 100 elementów zajmowało pięć godzin. Gdyby praca trwała osiem godzin, wyprodukowano by 160 elementów. Postanowiliśmy tak zorganizować produkcję, aby dociążyć stanowisko spawania w maksymalnym stopniu. Po krótkim przyuczeniu lakiernik był w stanie obsługiwać pilę. Rozpoczął dzień od cięcia, po godzinie uruchamiając lakiernię, po czym kontynuował cięcie, a po zakończeniu wracał na stanowisko malowania. W tym czasie spawacz pracował pełną parą. Firma sprzedawała 160 sztuk po 9 zł.

Obrót wzrósł do 1440 zł. Koszty materiału dla 160 sztuk wynosiły 800 zł. Koszty stałe pozostały na poziomie 300 zł, a pracownicy zarabiali nadal 200 zł. Tyle, że pojawił się zysk i wyniósł 140 zł. Nawet po podniesieniu wynagrodzeń o 20% do 240 zł w kasie pozostawało 100 zł. Były więc pieniądze na modernizację spawania, co jeszcze bardziej poprawiło wynik.

Dlaczego nie zauważono tego wcześniej? Panowało przekonanie, że pracownik lakierni nie jest fachowcem od metalu, a nie będziemy przecież zatrudniać dodatkowej osoby do cięcia. Nie widziano również sensu sprzedawania wyrobów po 9 zł, ponieważ to „obniża marżę”. Nie dostrzegano wagi operacji spawania, gdyż to lakiernia była etapem przed wydaniem towaru i zawsze z powodu opóźnienia malowania opóźniała się wysyłka.

Zmiana organizacji pozwoliła na uwolnienie ukrytych mocy, podniesienie wynagrodzeń i pojawienie się zysku. Zanim więc zaczniemy zamykać firmę lub narzekać na zwalnających się pracowników, idźmy przyjrzeć się operacjom. Niezależnie czy zarządzamy biurem, produkcją, magazynem czy transportem, nie chodzi o to, by nasi pracownicy byli cały czas zajęci, ale aby w 100% wykorzystać wąskie gardło.





OPŁATY DROGOWE NA WSZYSTKICH DROGACH FEDERALNYCH

Dokonywanie wykupu. Komfortowo za pomocą urządzenia pokładowego (OBU). Zleć montaż urządzenia już teraz!

Od 1 lipca 2018 roku obowiązek uiszczania opłat drogowych od samochodów ciężarowych o dopuszczalnej masie całkowitej od 7,5 t będzie obowiązywał na 12 800 km autostrad i około 40 000 km dróg federalnych. Dzięki urządzeniu pokładowemu (OBU) płacenie za przejazd jest łatwe i komfortowe. Dowiedz się więcej, zarejestruj się na portalu klienta Toll Collect i uzgodnij termin z partnerem serwisowym!

**Od 01.07.2018
dla TIRów o dmc
od 7,5 t**

www.toll-collect.de/opłata_drogowa2018


TOLL COLLECT
service on the road

SUPPLY CHAIN I BLOCKCHAIN – W SYNTEZIE?

NOWY CYKL ARTYKUŁÓW: TECHNOLOGIA CHŁODNYM OKIEM (CZ. I)

W 2010 r. bitcoin był wart ledwie kilka eurocentów. Siedem lat później osiągnął poziom ponad 17 tys. dol. Wielu z nas zastanawia się, dlaczego nie zainteresowało się nim chociaż kilka lat temu, nawet wtedy gdy o kryptowalucie zrobiło się już głośniejsze, a cena wzrosła do kilku tysięcy złotych. Słyszając o jej kolejnych rekordach cenowych, niedoszli milionerzy mogą tylko złapać się za głowę, żałując straconej szansy. Czy podobnie mogą niedługo reagować przedsiębiorcy nieangażujący się dzisiaj w technologię leżącą u podstaw powstania kryptowalut, czyli blockchain? W jaki sposób technologia ta może zrewolucjonizować transport, jak wpłynąć na logistykę?

Bitcoin to pierwsza i najstarsza z wirtualnych walut, których dzisiaj jest już co najmniej kilkanaście. Jej kluczowe atrybuty to ograniczona liczba jednostek będąca w obiegu, brak konieczności autoryzacji przez centralnego emitenta i gwarancja, że posiadacz bitcoina w danym momencie może go wydać tylko raz. Bitcoin swoją warstwę technologiczną opiera na blockchain – idei łańcucha bloków danych, której podstawowym założeniem jest stworzenie wspólnej, łatwo dostępnej, ale jednocześnie dobrze chronionej i rozproszonej po całej sieci w takich samych kopiach bazy danych. Blok jest to zestaw danych, który zawiera specjalny znacznik obliczony w oparciu o informacje zawarte w tym bloku i wartości znacznika z poprzedniego bloku. Tak powstaje łańcuch informacji – każdy z bloków odwołuje się do swojego poprzednika. Blockchain może być wykorzystywany do obsługi praktycznie każdej transakcji, bezpośrednio pomiędzy uczestniczącymi stronami. To sprawia, że idea łańcucha bloków doskonale wpisuje się w potrzeby digitalizacji procesów logistycznych i wsparcia globalnego handlu, umożliwiając realizację transakcji handlowych i wymiany środków pieniężnych na całym świecie bez pośrednictwa stron trzecich (np. banków).

Blockchain, Maersk i IBM

Spójrzmy teraz na logistykę. Każdego dnia w ramach łańcucha dostaw setki tysięcy produktów pokonują często ogromne odległości, docierając z punktu A do punktu B. Gigantyczne ilości danych są generowane podczas realizacji takich procesów, jak produkcja, załadunek, przewóz, odprawy celne czy odbiór przez poszczególnych klientów. Informacje te znajdują się w wielu bazach danych, a dostęp do nich ma tylko podmiot bezpośrednio je zbierający. Często te same dane pobierane są przez różne podmioty w różnych etapach procesu logistycznego. To z kolei wpływa na podwyższanie kosztów, wydłużając czas realizacji danej usługi.

Blockchain może pomóc w usprawnieniu tych procesów. Dobrym przykładem takiego działania jest pilotażowe wdrożenie realizowane wspólnie przez firmy Maersk i IBM. Cel tego wdrożenia stanowi zbudowanie systemu wymiany danych o transportach morskich, w którym partnerzy handlowi, instytucje rządowe i firmy logistyczne zaangażowane w proces transportowy



AUTOR: Piotr Sędziak
dyrektor ds. operacji/prokurent ABC Data S.A.



i finansowy mogą korzystać z tego samego źródła danych i cyfrowo uwierzygodnionych dokumentów w celu optymalizacji przebiegu transakcji. Blockchain zapewnia ich autentyczność, a nieprzerwany, błyskawiczny dostęp do informacji na temat produktów pozwala odpowiednio szybko reagować na wszystkie zdarzenia występujące podczas transportu. Łańcuch bloków umożliwia również zainteresowanym stronom łatwy dostęp do informacji o swoich kontrahentach, ich historii i wiarygodności. Sprawia, że proces logistyczny jest szybszy i bardziej przejrzysty.

Blockchain loguje informację o każdej transakcji, na zawsze i w sposób uniemożliwiający jego podrobienie lub zmianę, wzmacniając ochronę konsumentów i przedsiębiorców przed oszustwami i fałszerstwami.

Droga mango

Jedną z ciekawszych inicjatyw jest Blockchain Food Safety Alliance, zrzeszający szereg amerykańskich firm z obszaru handlu oraz technologii. Ma on na celu podwyższenie standardów bezpieczeństwa obrotu żywnością. Jednym z projektów realizowanych w ramach inicjatywy jest uruchomienie pilotażowego systemu pozwalającego na ustalenie miejsca pochodzenia i dokładnej ścieżki logistycznej pokonanej przez owoce mango oferowane w sprzedaży detalicznej – możliwe stało się uzyskanie tych informacji w ciągu sekund, a nie tygodnia, poprzez zeskanowanie identyfikatora opakowania i odwołanie się do danych zebranych w trakcie procesu logistycznego i zapisanych w chmurze z wykorzystaniem blockchain. Łańcuch bloków pozwala na pewność, że publikowane dane są rzetelne, a informacje o miejscu i procesie wytworzenia, przebiegu transportu czy punktów pośrednich są integralne. Dla klientów końcowych to szereg przydatnych, dostępnych na wyciągnięcie ręki, informacji

Blockchain może być wykorzystywany do obsługi praktycznie każdej transakcji, bezpośrednio pomiędzy uczestniczącymi stronami. To sprawia, że idea łańcucha bloków doskonale wpisuje się w potrzeby digitalizacji procesów logistycznych i wsparcia globalnego handlu, umożliwiając realizację transakcji handlowych i wymiany środków pieniężnych na całym świecie bez pośrednictwa stron trzecich (np. banków).

utwierdzających ich w przekonaniu, że kupują produkt taki, jaki chcą, i za który płacą. Dla sprzedawców to szansa na minimalizację potencjalnych strat i zwiększenie dbałości o jakość oferowanych produktów. Nie trzeba dodawać, jak wielkie znaczenie może mieć to rozwiązanie w przypadku wykrycia epidemii czy szkodliwych substancji w jednej z partii danego towaru. Wystarczy chwila, by zidentyfikowano miejsce pochodzenia danej partii towaru i możliwe miejsca, w których mogło dojść do skażenia.



Jednym z kluczowych warunków do osiągnięcia realnych korzyści z tego rozwiązania będzie jego powszechność osiągnana wraz z efektem skali. Proces ten wymagać jednak będzie wypracowania standardu logowania i odczytu danych czy upowszechnienia sensorów wykorzystywanych do zbierania danych w różnych obszarach produkcji i logistyki.

Do walki z podróbkami

Ochrona przed fałszerstwami i uproszczenie komunikacji są też pożądane przez sektor medyczny, który z niecierpliwością wyczekuje na możliwości oferowane przez blockchain. Już dzisiaj wspomina się o potencjalnych korzyściach implementacji łańcucha bloków, który ma przynieść wymierne korzyści zarówno pacjentom, jak i firmom oferującym usługi oraz produkty medyczne. Ci pierwsi będą mogli łatwo sprawdzić pochodzenie leków i mieć pewność, że nie nabywają zagrażających życiu podróbek, a także łatwo udostępniać swoją historię pacjenta różnym podmiotom, bez konieczności przesyłania dużych ilości danych i obawiania się o ich przechwycenie przez osoby niepowołane. Firmy farmaceutyczne zyskają broń w walce z oszustami i będą mogły, korzystając z dobrowolnie udostępnionych przez pacjentów informacji, łatwiej zyskać dostęp do danych przydatnych w badaniach.

Chłodnym okiem

Ale czy faktycznie blockchain pozwoli na osiągnięcie realnego i istotnego przełomu w łańcuchu dostaw – tego na miarę kodów kreskowych czy kontenerów morskich, które zrewolucjonizowały logistykę i handel? Sceptycy uważają, że nadzieje pokładane w blockchain są mocno przesadzone, wskazując, że w dużej mierze jest to tylko inna, alternatywna w stosunku do wcześniej używanych, metoda zapamiętywania danych. Dzisiaj mamy przecież już wiele możliwości logowania informacji o przepływie towaru w centralnych bazach danych, możliwych do udostępnienia zainteresowanym stronom transakcji.

Jednym z kluczowych warunków do osiągnięcia realnych korzyści z tego rozwiązania będzie jego powszechność osiągnana wraz z efektem skali. Proces ten wymagać jednak będzie wypracowania standardu logowania i odczytu danych czy upowszechnienia sensorów wykorzystywanych do zbierania danych w różnych obszarach produkcji i logistyki. Istotna będzie również zdolność poszczególnych przedsiębiorstw do osiągnięcia zadowalającego okresu zwrotu środków zainwestowanych w rozwój technologii i infrastruktury.

Nie bez znaczenia może być także fakt, że każdy nowy blok informacji wkładany do istniejącego już łańcucha wymaga walidacji z innymi blokami będącymi w łańcuchu. To z kolei determinuje pewne opóźnienie czasowe, które w założeniach ma wynosić ok. 10 minut. W przypadku niektórych procesów logistycznych może to być zbyt długi okres, skutecznie blokujący zastosowanie rozwiązania.



Znaczna część firm handlowych nie będzie także zainteresowana stosowaniem tej technologii, ponieważ ujawnienie źródeł zakupu czy miejsc wytwarzania poszczególnych produktów skutkować może utratą ich przewagi rynkowej. Niewątpliwie zaznaczyć należy też rolę zapewnienia rzetelności wprowadzania danych przez poszczególne podmioty – bez tego informacja faktycznie będzie spójna i bezpieczna, ale już nie do końca rzetelna.

Blockchain ma niewątpliwie potencjał, aby w istotny sposób zmodyfikować sposób, w który myślimy dzisiaj o logistyce. Jest to niewątpliwie technologia jutra, a największą premię zgarną ci, którzy jako pierwsi zajmą odpowiednią pozycję już dzisiaj. Nie jest on oczywiście rozwiązaniem dla wszystkich branż, ale jego rola rozwijać się będzie w mniejszej bądź większej korelacji z innymi innowacjami, takimi jak sztuczna inteligencja, big data, cloud, uczenie maszynowe, Internet Rzeczy, cyfrowa identyfikacja czy druk 3D.

I tylko jedno pytanie nadal nie traci na aktualności – czy bitcoin powiedział już swoje ostatnie słowo w kwestii wartości, czy też jest dopiero na początku ścieżki wzrostu?

O autorze

Piotr Sędziak z logistyką dystrybucji związany jest od blisko 20 lat. Obecnie pracuje jako dyrektor ds. operacji oraz prokurent w spółce ABC Data S.A. Odpowiada za logistyczne wsparcie sprzedaży i organizację pracy pionu operacyjnego na ośmiu rynkach Europy Środkowo-Wschodniej poprzez zapewnienie właściwego przepływu towaru od momentu jego podjęcia u jednego z ponad 400 dostawców do momentu zakończenia obsługi posprzedażnej. Absolwent logistyki Wyższej Szkoły Logistyki w Poznaniu, zarządzania jakością oraz studiów MBA na Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz będący aktualnie w trakcie certyfikacji Lean Black Belt w EY Academy i certyfikacji PMP według metodyki realizacji projektów PMI. Pasjonat roli informatyki, automatyzacji, zarządzania procesowego i projektowego w nowoczesnej organizacji logistyki. Lubi stale usprawniać procesy i dzielić się posiadaną wiedzą.



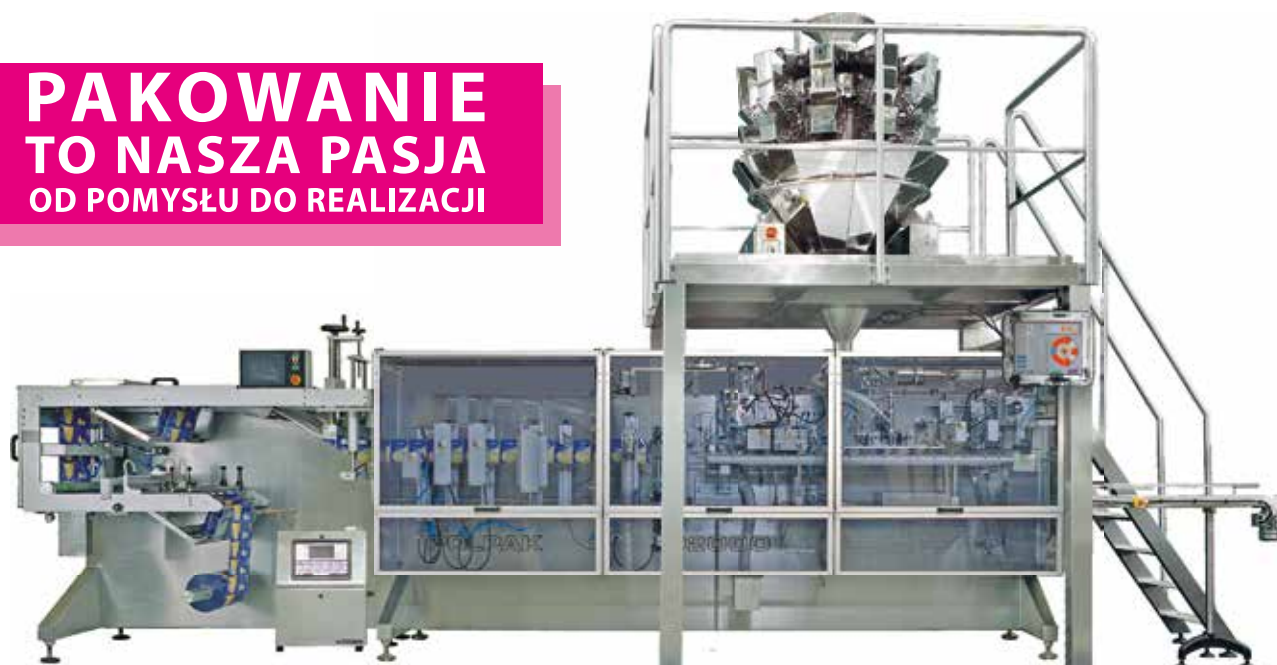
APACK Sp. z o.o. - to centrum logistyczno-magazynowe z długoletnimi tradycjami. Nasza oferta obejmuje szeroko rozumiany co-packing produktów promocyjnych, ale też regularnych serii sprzedaży.

Współpracujemy z wiodącymi koncernami branży FMCG, które dystrybuują swoje produkty do znanych sieci handlowych. Swoim klientom oferujemy profesjonalne doradztwo, rzetelną realizację zleceń oraz przystępne ceny.

Świadczone przez nas usługi:

- pakowanie
- co-manufacturing
- dystrybucja
- przepakowywanie
- celofanowanie
- magazynowanie
- foliowanie
- foliowanie flowpack
- produkcja opakowań foliowych
- etykietowanie
- banderolowanie
- produkcja opakowań tekturowych

**PAKOWANIE
TO NASZA PASJA
OD POMYSŁU DO REALIZACJI**



GĄSIENICA, POCZWARKA CZY MOTYL – JAK PODCHODZICIE W FIRMIE DO INNOWACJI?

RAPORT EY „JAK MOŻESZ BYĆ RÓWNOCZEŚNIE –

TWÓRCĄ I TWORZYWEM ZMIAN?”

50% prezesów wskazuje, że nie jest dobrze przygotowanych, żeby wykorzystać szanse, jakie niosą ze sobą przełomowe zmiany. Zaledwie 27% szefów mówi, że priorytety ich firm są skoncentrowane na tworzeniu nowych źródeł przychodów. Podejście firm do innowacji zbadał EY.

67% ankietowanych przez EY inwestorów instytucjonalnych uważa, że przedsiębiorstwa powinny realizować projekty generujące przełomowe innowacje, nawet jeśli przedsięwzięcia te są ryzykowne. Według ankietowanych prezesów, inwestorzy instytucjonalni mają awersję do wszystkich projektów, które mogą odwrócić uwagę firmy od natychmiastowych zysków. Tymczasem 55% inwestorów instytucjonalnych uważa, że firmy powinny przeznaczać środki na poznawanie przełomowych modeli biznesowych, a 67%, że powinny angażować się w innowacyjne projekty, nawet jeśli nie przynoszą one krótkoterminowych zysków. Trzech z czterech badanych inwestorów sądzi, że gotowość do przełomowych innowacji będzie zdecydowanie bardziej istotnym czynnikiem decyzyjnym w kolejnych pięciu latach.

Międzynarodowe korporacje muszą skupiać się na swojej podstawowej działalności i równocześnie tworzyć innowacyjne modele biznesowe. – Dziś, jak nigdy wcześniej, nowe technologie pojawiają się i rozprzestrzeniają na globalnym rynku, zmieniając oblicza całych branż. Coraz trudniej jest również wskazać, gdzie dana branża się kończy. Przenikają się one bowiem obecnie tak skutecznie, że wielokrotnie wyzwaniem staje się zdefiniowanie kompletnej listy konkurentów, a nawet produktów czy usług, które mogą być traktowane jako substytuty. W takim otoczeniu innowacje i sama kultura innowacyjności stają się trzonem strategii każdej firmy nastawionej na wzrost w przewidywalnej przyszłości – uważa Bartosz Niedźwiedzki, dyrektor w Grupie Zarządzania Innowacjami EY.

Zaledwie połowa prezesów wskazuje, że są oni dobrze przygotowani do wykorzystania przełomowego rozwiązania. 52% ankietowanych jest zdania, że ich priorytety firmowe koncentrują się na przychodach pochodzących z aktualnych modeli biznesowych, podczas gdy 27% skupia się na przyszłych źródłach zysku. Równocześnie 64% ankietowanych deklaruje, że spędza 25% lub mniej czasu na kwestiach związanych z innowacyjnością.



Zarówno inwestorzy, jak i prezesi zgadzają się co do tego, że nowe technologie to numer jeden, jeśli chodzi o źródło przełomowych innowacji. Na drugim miejscu inwestorzy stawiają nowe modele biznesowe, podczas gdy prezesi wyżej oceniają zmieniające się zachowania klientów. Na dalszym miejscu znalazły się zmiany regulacyjne.

Trzy grupy przedsiębiorstw

W połączonym świecie gospodarki cyfrowej przedsiębiorstwa muszą równolegle koncentrować się na bieżącej działalności i inwestować w przyszłe innowacje. Tempo i skala zmian, jakie generują innowacje, stwarzają niewiarygodne szanse. Szybko reagujące, zorientowane cyfrowo firmy szybko rosną i zyskują przewagę nad dużymi, nieco „ociężałymi” przedsiębiorstwami. Odnosi się to nie tylko do start-upów. Te duże podmioty także mogą zrewolucjonizować swoje branże.

– Wśród naszych klientów widzimy bardzo wyraźną potrzebę, by tworzyć kulturę innowacji i łączyć elastyczność działania, myślenie poza utartymi schematami i innowacyjność start-upów z siłą, zasięgiem i możliwościami, jakie dają międzynarodowe firmy czy polskie czempiony. Co więcej, tę wartość dodaną obserwujemy też bardzo wyraźnie u nas

w firmie. Dzięki licznym spotkaniom, warsztatom, networkingowi ze społecznością start-upową także w naszych ludziach, naszych pracownikach, budzi się potrzeba innowacji i otwierają się coraz chętniej na nowe technologie i poszerzają swoje horyzonty – mówi Krzysztof Witkowski, odpowiedzialny za programy skierowane do start-upów z ramienia EY.

Na podstawie wywiadów z prezesami największych światowych spółek, firma EY wyodrębniła trzy podejścia dużych firm do przełomowych innowacji:

- **Gąsienice** (60 ankietowanych, czyli większość firm) – idą dotychczasowym torem i koncentrują się na bieżących działaniach i sukcesach.
- **Poczwarki** (mniejsza grupa – 23 badanych) – firmy, które są na etapie wdrażania zmian: rozwiązań cyfrowych i rozwoju kultury innowacji.
- **Motyle** (najmniejsza grupa – 18 firm) – to podmioty, które przeszły transformację, a innowacyjność mają wpisaną w swoją kulturę i tworzą nowe kompetencje w cyfrowych obszarach.

Innowacyjne „kłody”

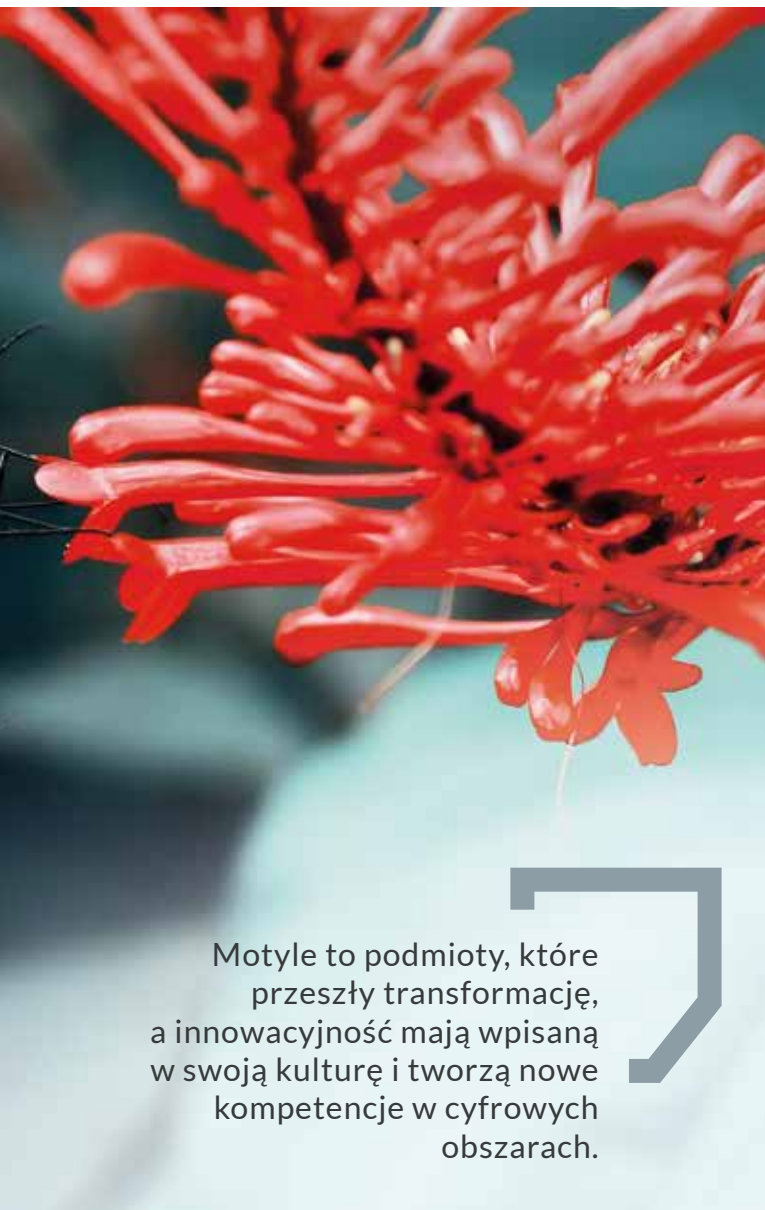
Organizacje wskazują w badaniu EY na wiele czynników, które utrudniają im wprowadzenie rewolucyjnych zmian:

- **Sprawcze kierownictwo** – tylko 54% prezesów twierdzi, że zarządza agendą innowacji w swojej firmie.
- **Kultura korporacyjna** – jedynie 43% prezesów ocenia swoją firmę „dobrze” lub „bardzo dobrze” za inwestowanie w poszukiwania projektów przynoszących zwrot z inwestycji w dłuższym okresie, które mogą nie być rentowne w krótkiej perspektywie.
- **Innowacyjne praktyki i zasoby** – dostępność kapitału i tworzenie własnych jednostek innowacyjnych w ramach firmy to obszary, które dobrze oceniło w swojej firmie 39% badanych prezesów.
- **Zewnętrzna współpraca** – zaledwie co trzeci ankietowany przyznał swojej organizacji „dobrą” lub „lepszą” ocenę za inwestowanie w start-upy, żeby zyskać wiedzę na temat nowych technologii i modeli biznesowych.

Aby firmy mogły przygotować się do wdrożenia przełomowych rozwiązań, powinny podjąć 10 działań, które mogą otworzyć organizację na zmiany. Po pierwsze, powinny zaszczepić poczucie istotności innowacji w firmie. Po drugie, agenda innowacyjna powinna być umocowana na poziomie zarządu. Po trzecie, zarząd powinien mieć wspólny cel w obszarze innowacji. Kolejnym krokiem powinno być zaangażowanie kluczowych inwestorów oraz wskazanie ambasadorów zmian w firmie i danie im możliwość działania. Istotne jest także stworzenie ekosystemu wewnątrz oraz na zewnątrz organizacji, który pozwala na przenikanie pomysłów oraz na wdrożenie zmian w ramach całego łańcucha wartości. Należy przy tym unikać działań „pozorowanych”. I wreszcie: strategię tę trzeba często weryfikować, podobnie jak regularnie sprawdzać zasadność funkcjonowania tych części biznesu, które w praktyce przestały mieć rację bytu.

O badaniu

W badaniu firmy doradczej EY „Jak możesz być równocześnie – twórcą i twórczym zmian?” wzięło udział 101 prezesów z 5000 największych globalnych firm i 100 międzynarodowych inwestorów instytucjonalnych zarządzających aktywami powyżej 1 mld dol., którzy angażują się w innowacyjne przedsięwzięcia.



Motyle to podmioty, które przeszły transformację, a innowacyjność mają wpisaną w swoją kulturę i tworzą nowe kompetencje w cyfrowych obszarach.

SSCC – JEDEN IDENTYFIKATOR TRANSGRANICZNEJ PRZESYŁKI

REKOMENDACJA EUROPEJSKIEJ KOMISJI NORMALIZACYJNEJ

DLA STANDARYZACJI OZNACZEŃ PRZESYŁEK KEP

Jak wskazuje raport „Analiza rynku KEP w Polsce”, opracowany na zlecenie GS1 Polska, jednym z wyzwań stojących przed branżą KEP jest rozwój elektronicznego handlu transgranicznego. Sprzedawcy internetowi i klienci, ale także dostawcy usług logistycznych, firmy doradcze i analityczne oraz różne organy krajowe i międzynarodowe próbują tym problemom przeciwdziałać. Jedno z rozwiązań stanowi jeden standard do oznaczania transgranicznych przesyłek paczkowych w Europie – identyfikator SSCC.



Według szacunków AliResearch (należącej do Grupy Alibaba) i Accenture w 2017 r. miało to być ok. 22%, a więc ok. 500 mld USD. Eksperti prognozują dalszy dynamiczny wzrost tego rynku. W 2020 r. ma on osiągnąć wartość 1 bln USD, czyli ok. 26% globalnej sprzedaży internetowej¹. W Polsce zakupy przez internet w zagranicznych sklepach mają jeszcze niewielki udział w całkowitym handlu elektronicznym. Obecnie takie zakupy Polaków stanowią ok. 10% e-handlu. Nadal jest to dużo poniżej średniej, ponieważ Polacy kupują towary za granicą trzy razy rzadziej niż pozostali mieszkańcy UE.

Dlaczego kupujemy za granicą?

Najważniejszym argumentem przemawiającym za zakupem produktów za granicą jest niższa cena. Z tego powodu 88% Polaków kupuje w Chinach,

AUTOR: dr hab. Arkadiusz Kawa
prof. nadzw. Uniwersytetu Ekonomicznego
w Poznaniu



58% w Wielkiej Brytanii i 51% w Niemczech. Kolejną przyczyną jest możliwość nabycia produktów niedostępnych w kraju. Jest to odpowiednio 59% kupujących w Wielkiej Brytanii, 53% w Niemczech i 49% w Chinach. Do innych powodów należą: wyższa jakość produktów z zagranicy, szerszy zakres produktów, potrzeba nowych doznań zakupowych².

Wyzwania transgranicznego e-handlu

Mimo wielu korzyści sprzedaż przez internet i obsługa klientów z zagranicy wiąże się z wieloma wyzwaniami. Poza standardowymi problemami, z którymi borykają się e-sklepy na krajowym rynku (np. ryzyko braku odbioru przesyłki, stosunkowo mała lojalność klientów), w e-handlu transgranicznym należy wziąć pod uwagę dodatkowe czynniki, takie jak: komunikacja w innym języku, uwarunkowania prawne i podatkowe, forma płatności, waluta. Niezmiernie ważne są również problemy logistyczne, takie jak koszt, czas i jakość dostawy oraz śledzenie przesyłki.

Koszt dostawy towarów do klientów zlokalizowanych zagranicą jest często nawet kilkukrotnie większy niż koszt przesyłki krajowej. Może to zniechęcać klientów do podjęcia decyzji o zakupach w sklepach zlokalizowanych za granicą, w szczególności gdy koszt dostawy pochłonie oszczędności z tytułu niższej ceny produktu. Występuje tu też problem asymetrii kosztów usług logistycznych. Prawdopodobnie z uwagi na mniejszą skalę działalności koszt wysyłki z Polski do innego kraju (w szczególności Unii Europejskiej) jest zazwyczaj wyższy niż wysyłki w przeciwną stronę. Niewątpliwie wpływa to na osłabienie potencjału konkurencyjnego polskich przedsiębiorstw za granicą.

Następny czynnik wpływający w istotny sposób na zadowolenie klientów to krótki czas dostawy. W e-handlu transgranicznym jest to trudne zadanie ze względu na dystans, który dzieli sprzedawcę i klienta. W większości przypadków (głównie poza terenami przygranicznymi) jest on znacznie dłuższy, niż ma to miejsce w przesyłkach krajowych. W handlu międzynarodowym przesyłki często muszą zostać poddane dodatkowym operacjom, jak naliczenie podatku i oclenie, co dodatkowo wydłuża czas realizacji dostawy. Dla klientów poza krótkim czasem istotna jest pewność dostarczenia produktu.

Zamawiając w zagranicznych sklepach, klienci wyrażają obawy nie tylko kiedy, ale czy oraz w jakim stanie otrzymają przesyłkę. Problemem są również ograniczenia w zakresie śledzenia i monitorowania przesyłek, pojawiają się także problemy w zakresie standaryzacji jednostek ładunkowych, procedur i wymiany informacji.

Transgraniczność – cecha e-handlu

O tym, że usługi w zakresie handlu transgranicznego są bardzo istotne, świadczy Zielona Księga Komisji Europejskiej, w której transgraniczność jest wskazywana jako przyszłościowa cecha w e-handlu. Komisja Europejska opracowała wytyczne mające na celu ułatwienie e-handlu transgranicznego, m.in. przez zbudowanie zaufania publicznego do międzynarodowych transakcji, wprowadzenie standardów ułatwiających wymianę handlową czy stymulowanie wzrostu tej dziedziny gospodarki, w szczególności wśród małych i średnich przedsiębiorstw.

Ma być to możliwe m.in. przez zapewnienie dostępności do informacji o statusie zamówienia. Jednakże pomimo zwracania na to uwagi nadal istnieją ograniczenia w zakresie monitorowania przesyłek, w szczególności w zakresie znormalizowanej specyfikacji oznakowania przesyłek i interfejsu umożliwiającego wymianę danych między przedsiębiorstwami.

Znaczenie rekomendacji CEN

Większość operatorów KEP stosuje swoje własne, wewnętrzne rozwiązania do oznaczania przesyłek, co utrudnia dostawy transgraniczne (np. przeklekanie etykiet, przerwanie procesu śledzenia przesyłek)³. Jeśli produkt zamawiany jest z odległego kraju, to sytuacja komplikuje się, bo przesyłką zajmuje się często kilka odrębnych przedsiębiorstw. Klient może więc śledzić przesyłki tylko na określonym etapie transportu – najczęściej

na samym początku. Z tego powodu bardzo trudno jest zaplanować nawet przybliżony termin dostawy. Problem jest bardzo duży, ponieważ według analityków Ecommerce Europe 40% pocztowych przesyłek transgranicznych nie można śledzić, głównie z powodu innej etykiety i braku integracji systemów⁴. Ponadto według badań eBay 25% millenialsów⁵ (ang. millennials) nie będzie kupowało u sprzedawcy internetowego, który ma ograniczone możliwości dostawy (np. z powodu braku możliwości jej monitorowania)⁶. Problem ten dostrzegła jednak Europejska Komisja Normalizacyjna (CEN – fr. Comité européen de normalisation), która w czerwcu 2017 r. zarekomendowała jeden standard do oznaczania transgranicznych przesyłek paczkowych w Europie. Jest to identyfikator SSCC (ang. Serial Shipping Container Code – Seryjny Numer Jednostki Logistycznej) będący obecnie nieodłącznym elementem standardowej etykiety logistycznej GS1.

Zalety identyfikatora SSCC

Identyfikator ten ma jednoznacznie identyfikować przesyłkę, niezależnie od operatora. Nadawcy paczek będą mogli stosować ten sam identyfikator SSCC dla wszystkich swoich przesyłek. Dzięki wprowadzeniu identyfikatora, wykorzystującego globalne standardy, zamknięte wcześniej systemy operacyjne operatorów KEP będzie można łączyć, tworząc w ten sposób jedną wspólną sieć niezależnych podmiotów. Wspólny identyfikator ułatwi śledzenie trasy przesyłek międzynarodowych od nadawcy do konsumenta bez potrzeby wprowadzania danych do systemów oraz generowania osobnych etykiet, ich drukowania i przyklejania. Klient będzie mógł być na bieżąco informowany o statusie przesyłki i lepiej przygotować się do jej odbioru oraz dynamicznie zmienić jej miejsce i czas dostawy. Standaryzacja oznaczeń doprowadzi w efekcie do obniżenia kosztów transportu, a także zapewni pełną przejrzystość w łańcuchu dostaw oraz skrócenie czasu dostawy przesyłek.

Ponadto do systemu obrotu przesyłek będą mogły łatwiej włączać się inne podmioty, które są lub będą częścią elektronicznego handlu transgranicznego. Chodzi tu nie tylko o sprzedawców i klientów e-handlu, ale także o pośredników w postaci brokerów kurierskich, zarządców punktów nadeń i odbioru przesyłek, dostawców usług fulfilment, rozwiązań informatycznych itp. Te wszystkie podmioty będą mogły wykorzystywać jeden wspólny standard, co znacznie ułatwi pracę operacyjną firm KEP.

Łatwiejsze też będzie zarządzanie zwracanymi towarami. Klient nie będzie musiał zastanawiać się nad kwestiami technicznymi, w szczególności uczyć się systemów znakowania stosowanego przez każdego operatora. Dla e-sprzedawców problemem w zakresie zwrotów jest niewłaściwe przygotowanie przesyłki przez klienta. W przypadku zastosowania jednolitego oznakowania łatwiej też będzie można zidentyfikować odpowiedzialność danego podmiotu w łańcuchu dostaw, jeżeli wystąpi utrata, ubytek lub uszkodzenie przesyłki. Będzie to więc znaczne ułatwienie dla operatorów KEP, do których często jako pierwszych klienci zwracają się z reklamacją.

Ujednolicenie oznakowania przesyłek będzie pewnie pierwszym, bardzo ważnym krokiem w kierunku interoperacyjności pomiędzy odrębnymi podmiotami w procesie dostawy na poziomie krajowym i międzynarodowym oraz stanowić będzie kluczowy element przyszłych sieci dostaw⁷.

¹ Global Cross Border e-Commerce Market 2020, AliResearch, 2016.

² Handel transgraniczny w Polsce do końca 2017 r. wzrośnie o prawie 24%, <http://www.dlahandlu.pl/> [dostęp: 12.01.2017].

³ The Business Case for the Harmonised Parcel Label, June 2017.

⁴ Manifesto for a better parcel delivery market in Europe, Ecommerce Europe, 2016.

⁵ Pokolenie urodzone w latach 80. I 90. XX w.

⁶ The Business Case for the Harmonised Parcel Label, Ecommerce Europe, 2017.

⁷ Ibidem.

DWA NOWE MAGAZYNY W GRUPIE CIECH

NOWA STRATEGIA GRUPY CIECH OPARTA O INWESTYCJE W LOGISTYKĘ

Dwa nowe magazyny z końcem 2017 r. uruchomiła Grupa CIECH. W Bydgoszczy w spółce CIECH Pianki został oddany do użytku zautomatyzowany magazyn bloków długich, a w zakładzie CIECH w Janikowie – magazyn wysokiego składowania do przechowywania wyrobów gotowych soli suchej. Kontynuacja rozwoju zaplecza i kompetencji w obszarze logistyki jest jednym z priorytetów Grupy CIECH na rok 2018.

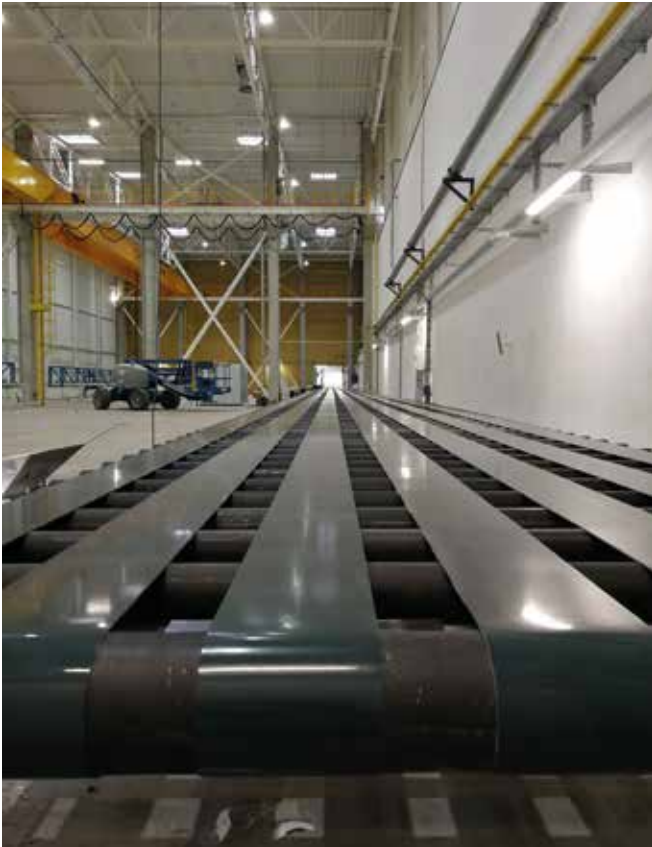


Inwestycja CIECH Pianki, producenta pianek poliuretanowych (PUR), w rozbudowę magazynu bloków długich i magazynu spedycji kosztowała spółkę 10 mln zł. Magazyn w Bydgoszczy to dwa budynki o łącznej powierzchni ponad 3000 m², mogące pomieścić nawet do 82 ponadtrzydziestometrowych bloków pianki oraz 560 bloków pokrojonych (tzw. krótkich). Magazyn bloków długich został wyposażony w przenośniki taśmowe oraz suwnice służące do transportu pionowego i poziomego bloków. Urządzenia te umożliwiają pełną automatyzację procesu składowania bloków elastycznej pianki poliuretanowej o długości 30 m, które przemieszczane są suwnicami w obrębie magazynu, skąd następnie za pomocą transporterów taśmowych kierowane są do rozkroju na bloki

OPRAC.: Redakcja FOTO: CIECH

o zamówionych wymiarach i wysyłane transportem do klientów. Magazyn wysyłkowy to przygotowane pola odkładcze znacząco usprawniające załadunki samochodów. Wydajność obu magazynów została tak dobrana, aby zwiększyć możliwości wysyłkowe zakładu o ponad 25%.

W zakładzie CIECH Soda Polska w Janikowie zakończyła się budowa magazynu wysokiego składowania do przechowywania wyrobów gotowych soli suchej (sól spożywcza, przemysłowa, paszowa, tabletki solne).



Nowy magazyn CIECH Piarki w Bydgoszczy

Wartość tej inwestycji przekroczyła 17 mln zł. Budynek o powierzchni 3600 m² mieści się w hali o wysokości 21 m. Obecnie ma pojemność 13 000 palet, ale został zaprojektowany w taki sposób, by docelowo, po dodatkowej automatyzacji, stworzyć w nim przestrzeń dla nawet ponad 20 000 miejsc paletowych.

Ze względu na specyfikę bloku regałowego (przyjęcia z jednej strony bloku, wydania ze strony przeciwnej, ruch wewnątrz bloku z wykorzystaniem wózków satelitarnych) magazyn umożliwia pełne zachowanie zasad FIFO, przy jednoczesnym maksymalnym wykorzystaniu przestrzeni. Magazyn działa w oparciu o system WMS, który podpowiada optymalną lokalizację konkretnych produktów. Zastosowane rozwiązania (wózki widłowe, wózki satelitarne) w znacznym stopniu automatyzują pracę operatorów. Magazyn jest np. w stanie przeprowadzić pełną inwentaryzację przy minimalnym udziale człowieka.

Logistyka ważnym elementem strategii

Jednym z priorytetów na rok 2018, jakie przed sobą stawia Grupa CIECH, jest udoskonalenie poziomu obsługi klientów, m.in. poprzez rozwój zaplecza i kompetencji w obszarze logistyki oraz transportu. By zrealizować strategię rozwojową, zapowiada modernizację istniejących już terminali załadunkowych, inwestycje w nowe punkty załadunkowe oraz kontynuację procesu budowy i automatyzacji swoich magazynów.

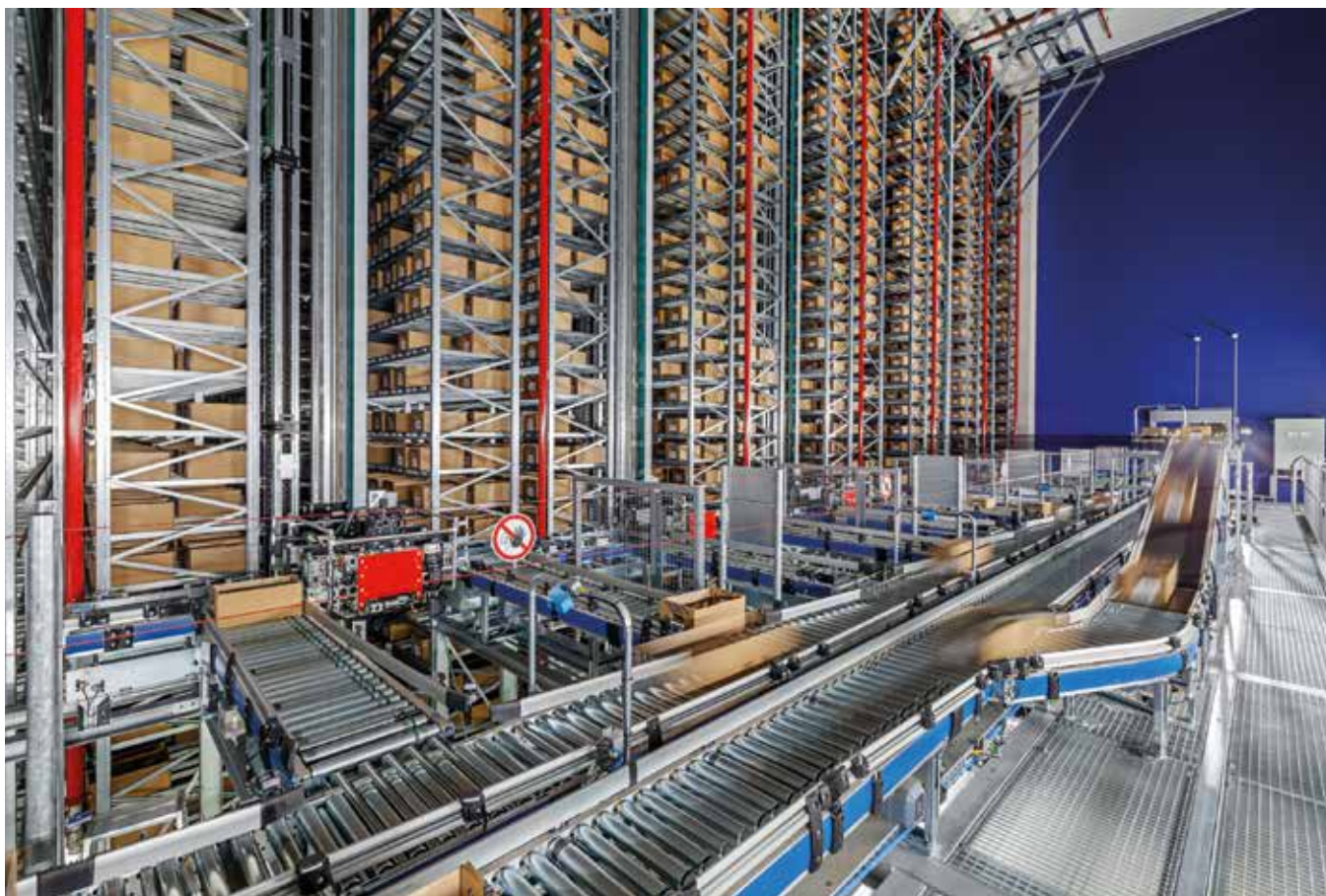
– Istotnym elementem naszych działań jest dostarczenie kompleksowego serwisu klientom, dlatego podejmujemy szereg działań w obszarze rozwoju infrastruktury i kompetencji logistycznych. W docelowym modelu chcemy oferować partnerom biznesowym pełen zakres usług w ramach zintegrowanego łańcucha dostaw. W praktyce oznacza to nie tylko zabezpieczenie usługi transportu, lecz także budowanie partnerstwa biznesowego, wymianę informacji, określanie wspólnych celów oraz „stewardship”, czyli

inicjowanie i promowanie dobrych praktyk. Takie podejście jest szczególnie ważne i doceniane przez naszych klientów w obszarze sody – mówi Hubert Frasunkiewicz, dyrektor Pionu Zarządzania Łańcuchem Dostaw.

Priorytetem Grupy CIECH jest ograniczanie czasu załadunku towarów, m.in. poprzez zwiększenie liczby punktów załadunkowych, modernizację istniejących terminali załadunkowych oraz budowę nowych wag samochodowych, które mają przyspieszyć proces ważenia pojazdów przed i po załadunku. Takie terminale powstały już w zakładach w Inowrocławiu i Janikowie (gdzie produkowana jest soda i sól), kolejne są w trakcie budowy i będą uruchomione do połowy 2018 r. Natomiast nowe wagi działają już w Nowej Sarzynie (gdzie produkowane są żywice i środki ochrony roślin).

Zmiany nie omijają procesu planowania zasobów transportowych i załadunku. Dzięki temu proces awizowania zostanie uproszczony oraz zapewni możliwość zarządzania systemem okien czasowych, pozwalając na lepsze dopasowanie godzin załadunkowych do wydajności punktów załadunkowych. Rozwiązanie sprawdza się już w zakładach sodowych, a pozostałe zostaną objęte systemem do końca pierwszego kwartału 2018 r. CIECH wprowadza również nowe standardy w obsłudze firm transportowych poprzez centralizację obszaru spedycji, co generuje szereg korzyści dla współpracujących z nią przewoźników. Dzięki temu wszystkie zlecenia transportowe wysyłane są dziś z jednego miejsca w Polsce.

Ważnym aspektem podejmowanych przez CIECH inwestycji w obszarze transportu jest także modernizacja i standaryzacja parkingów oraz miejsc oczekiwania na załadunek. – Podnosząc efektywność naszego zaplecza logistycznego, nie zapominamy też o ludziach. Chcemy zapewnić kierowcom komfortowe warunki oczekiwania na załadunek, zapewniając im dostęp do poczekalni, jadalni czy zaplecza sanitarnego. To ważne działania, które mogą przelożyć się na wyższy poziom bezpieczeństwa na trasach – dodaje Hubert Frasunkiewicz.



NOWE KORYTARZE STARYCH HRL I AKL

ROZBUDOWA MAGAZYNU CENTRALNEGO

KELLER & KALMBACH Z NOMINACJĄ DO IFOY

Niemiecka firma Keller & Kalmbach zdecydowała się na rozbudowę magazynu centralnego w Hilpoltstein wybudowanego w 2008 r. Jej celem było podwojenie wydajności przetładunkowej, a wyzwaniem stanowiło przeprowadzenie prac bez przerywania ciągłości pracy magazynu.

Keller & Kalmbach to przedsiębiorstwo sprzedaży hurtowej elementów złącznych, śrub, elementów do mocowania, kołków, części wykonanych według rysunków. Silne ukierunkowanie firmy na zarządzanie częściami typu C dla klientów przemysłowych stawiało szczególne wymagania stosowanym w magazynie rozwiązaniom intralogistycznym. W 2008 r. zarząd firmy Keller & Kalmbach postanowił zbudować nowy magazyn centralny, a w 2014 r. – w wyniku dalszego stałego wzrostu – rozbudować go.

Firma Jungheinrich jako ekspert w zakresie rozwiązań intralogistycznych, była odpowiedzialna za planowanie, projektowanie i wdrożenie rozwiązań z zakresu intralogistyki magazynowej na obu etapach budowy magazynu. Druga faza projektu, rozbudowa, została zakończona w październiku 2016 r.

OPRAC.: Redakcja FOTO: IFOY

Kompleksowe planowanie i montaż

Już na etapie planowania i projektowania pierwotnego projektu uwzględniono możliwość przyszłego powiększenia magazynu. Dzięki temu jego rozbudowa, choć bardzo złożona, zarówno na etapie planowania, jak i wdrażania, była możliwa bez przerywania ciągłości prac w magazynie.

Na niewielkiej przestrzeni w istniejącej hali musiały zostać zamontowane nowe poziome i pionowe przenośniki palet. Faza budowy i testowania wymagała precyzji. Z jednej strony rozbudowa nie mogła wpłynąć

negatywnie na pracę zakładu, z drugiej konieczne było dotrzymanie wszystkich terminów realizacji. Mimo to udało się uruchomić pojedyncze, gotowe odcinki nowego magazynu przed zakładanym czasem, tj. przed zakończeniem całego projektu rozbudowy.

Również prace na tym etapie zostały zaprojektowane w taki sposób, aby możliwa była kolejna dalsza rozbudowa hali, zarówno pod względem przestrzeni magazynowej, jak i pod względem rozszerzenia procesów logistycznych, jak chociażby zastosowanie kolejnych automatycznych systemów do kompletacji.

W pierwszym etapie rozbudowy magazyn został podzielony na cztery obszary: magazyn wysokiego składowania (HRL) z ponad 35 000 miejscami na palety w pięciu korytarzach, zautomatyzowany magazyn drobnych elementów (AKL) na ponad 155 000 kartonów w ośmiu korytarzach, magazyn AKL na 8000 tac magazynowych oraz magazyn dla towarów o niestandardowych gabarytach. Powierzchnia całkowita przed rozbudową wynosiła 10 000 m². Obszary magazynowe zostały podzielone w taki sposób, aby można było reagować na przyszłe zmiany wynikające z przeprowadzanej rozbudowy. W celu prawidłowej koordynacji prac i właściwego przebiegu procesów kompletacji zainstalowano komputerowy system do zarządzania magazynem *Jungheinrich WMS*.

Szczególną uwagę warto zwrócić na system do komisjonowania, który współpracuje z ergonomicznymi zaprojektowanymi stanowiskami roboczymi do kompletacji tac magazynowych, kartonów i palet. Wszystko według zasady „towar do człowieka”. Zastosowano tutaj odpowiednie przenośniki z magazynu wysokiego składowania (HRL)

i obu magazynów drobnych części (AKL), uzyskując wysoki poziom elastyczności w zakresie automatycznego dostarczenia towarów i pojemników. System *Jungheinrich WMS* automatycznie wspiera przygotowanie odpowiednich jednostek wysyłkowych, niezależnie od tego, czy jest to karton, czy paleta. Dzięki temu wydajność podczas kompletacji wzrasta do 160 pobrań na godzinę na stanowisko robocze.

Wydajna kompletacja pojemników KLT klientów

W drugiej fazie projektu rozbudowano magazyn wysokiego składowania HRL o kolejne pięć korytarzy, o pojemności 37 450 miejsc paletowych. Na początku 2016 r. nastąpiła rozbudowa magazynu AKL o sześć dodatkowych korytarzy dla kolejnych 133 770 kartonów oraz budowa nowego magazynu dla składowania 15 000 tac magazynowych. W tym samym czasie rozszerzono system przenośników, podwajając wydajność kompletacji. Rozbudowę magazynu wykorzystano również do optymalizacji procesów. Zastosowano nowoczesną technologię w celu zautomatyzowania paletyzacji. Stworzono osiem ergonomicznych stanowisk roboczych. Zostały one połączone przenośnikami z magazynem drobnych części oraz, za pomocą wielopoziomowych antresol stalowych, z magazynem wysokiego składowania. Artykuły zamówione przez klientów za pośrednictwem systemu EDI (Electronic Data Interchange) są pobierane ze składowanych kartonów i pakowane bezpośrednio do pojemników KLT. Pełny pojemnik jest następnie etykietowany, umieszczany na tacy magazynowej i w pełni automatycznie buforowany do zakończenia kompletacji artykułów, które mają być dostarczone klientowi w ramach danego zamówienia.





W kolejnym kroku oprogramowanie przekazuje do systemu zarządzania magazynem *Jungheinrich WMS* kolejność, w jakiej pojemniki KLT powinny zostać pobrane z bufora magazynowego w celu dalszej paletyzacji. Innowacyjny, elastyczny system chwytania zastosowany w robocie paletyzującym sprawia, że może on pobierać i składować różne typy i rozmiary pojemników KLT. Osiąga przy tym wydajność 500 pojemników na godzinę.

Paletyzowanie z wykorzystaniem robotów

Dzięki zastosowaniu robotów komisjonowanie przebiega znacznie elastyczniej. Możliwa jest równoległa kompletacja towaru na wielu stanowiskach roboczych w ramach jednego zlecenia, co jest istotne w przypadku dużych zleceń z krótkim terminem realizacji.

Łącznie dziennie dociera do klientów firmy Keller & Kalmbach ok. 150 t towaru z ok. 10 000 pobrań, w kartonach, pojemnikach KLT czy skrzyniach.

W hali magazynowej znajdują się również nowe miejsca do przepakowywania, sortowania, urządzenia myjące oraz regały na puste pojemniki.

Oddając robotom składowanie ważącego do 20 kg towaru, odciążono pracowników firmy i uzyskano znaczną poprawę warunków pracy w zakładzie. Doprowadziło to do wzrostu wydajności.



Kolejną rzeczą, o której warto wspomnieć, jest proces związany z przepakowywaniem towaru, który wchodzi na magazyn. Codziennie w magazynie zostaje przyjętych do 240 t towaru, który następnie jest przepakowywany w kartony lub pojemniki i przekierowywany do 12 stanowisk roboczych lub umieszczany na paletach. Jest to konieczne, ponieważ większość nośników ładunków dostawców nie spełnia wymagań jakościowych zautomatyzowanego systemu. Przepakowywanie ułatwia również kontrolę jakościową i ilościową. W przypadku pożaru zaś kartony te nie palą się, ale topią, zwiększając bezpieczeństwo pracy w magazynie.

Podwojenie wydajności

Jedną z kluczowych korzyści prac przeprowadzonych przez Jungheinrich jest to, że miały one miejsce podczas bieżącej eksploatacji hali, bez zakłócania codziennej działalności klienta. Na żadnym etapie realizacji projektu nie było konieczne zamknięcie obiektu z powodu budowy. Co więcej, 40% z zakładanej dodatkowej pojemności magazynu, którą planowano uzyskać w wyniku rozbudowy, osiągnięto i oddano do użytku klienta już po zaledwie 6 miesiącach.

Poza samą skalą złożoności całego projektu zachwyca on kompleksowością procesów obliczeniowych i bazodanowych. Sterowanie





poszczególnymi funkcjami, interfejs do systemu ERP i kierowanie procesami logistycznymi przez *Jungheinrich WMS* działają bez zakłóceń.

Pozostałe zalety

1. Skalowalność: możliwość dalszej rozbudowy magazynu według zapotrzebowania i przyszłego rozwoju firmy.
2. Niezawodność: nowe systemy magazynowe umożliwiają zmianę położenia towarów w ramach dwóch niezależnych od siebie systemów (dwie oddzielne pętle w magazynie drobnych części AKL oraz magazynie paletowym).
3. Optymalizacja wydajności: oddzielenie obszarów funkcjonalnych za pomocą bloków buforowych w celu zmaksymalizowania wydajności w tych obszarach.
4. Ergonomia pracy: stanowiska robocze do kompletacji są ergonomicznie zaprojektowane, tak aby pracownicy nie musieli podnosić ciężarów powyżej 15 kg, a zwykle tylko o wadze poniżej 5 kg.

Dzięki rozbudowie magazynu centralnego zwiększono prawie dwukrotnie przestrzeń magazynową – z 10 000 m² do 18 500 m², otrzymując również dwukrotny wzrost wydajności.

Projekt otrzymał nominację do tegorocznej nagrody IFOY w kategorii Zintegrowane systemy magazynowe. ■



SZCZUPŁE ZARZĄDZANIE – NAJLEPSZA DIETA DLA FIRM

JAK FILOZOFIA LEAN MANAGEMENT SPRAWDZA SIĘ

W ŚWIADCZENIU USŁUG TRANSPORTU WEWNĘTRZNEGO?

Seito Polska jako jedna z pierwszych firm usługowych w Polsce zdecydowała się podjąć wyzwanie i z sukcesem wprowadziła u siebie zasady leanowskie. Decyzja ta procentuje do dziś, mając wpływ na styl pracy Seito skoncentrowany na dostarczaniu najwyższej jakości usług outsourcingu transportu wewnętrznego oraz obsługi linii produkcyjnych, całkowicie dostosowanych do potrzeb klientów.

Lean Management jest filozofią coraz bliższą polskimi przedsiębiorcom. Nie jest to w zasadzie niczym zaskakującym. Wiele firm po wdrożeniu narzędzi lean przekonało się, że dzięki nim rzeczywiście można osiągnąć wyraźną przewagę konkurencyjną. Dzieje się tak pod jednym tylko warunkiem – musi to być prawdziwe zrozumienie idei „szczupłego zarządzania” przez cały zespół pracowników, a nie jedynie wywieszenie kolorowych tablic, informatorów czy graficzne wyznaczenie dróg komunikacji. Chodzi tu o mentalną zmianę zachowań całego zespołu, o pełne, systemowe poddanie się nowej filozofii pracowników każdego szczebla organizacji bez wyjątku.

Filozofia lean to nie tylko poprawa jakości świadczonych usług, ale też tworzenie bezpiecznego środowiska pracy. Wysoka jakość usług, dostarczana w bezpieczny sposób (w zgodzie z normą OHSAS 18001) sprzyja budowaniu poprawnych relacji biznesowych z klientami, co jest szczególnie istotne w outsourcingu – działalności, która musi opierać się na wzajemnym zaufaniu i wspólnym wyznaczeniu celów.

Narzędzia lean w Seito

Wśród narzędzi lean wykorzystywanych w Seito znalazły się m.in.: organizacja miejsca pracy poprzez 5S, eliminacja marnotrawstwa dzięki 7W, program utrzymania ruchu przez zastosowanie TPM, rozwiązywanie problemów poprzez analizę Why – Why, analiza incydentów jakościowych i bezpieczeństwa, sesje Kaizen, system obserwacji OFS/BOS itd. Możliwość ich pełnego wykorzystania uzyskuje się w Seito dzięki projektowemu podejściu do organizacji pracy opartemu na metodologii zawartej w Cyklu Deminga (PDCA) – czyli

powtarzalne fazy: zaplanuj, wykonaj, sprawdź, działaj. System ten umożliwia ocenę przeprowadzonych działań, ale gwarantuje także zachowanie zasady wprowadzania nieustannych usprawnień oraz stałego rozwoju obsługiwanych procesów.

Jednym z narzędzi lean wykorzystywanych w Seito od wielu lat są sesje Kaizen. Ich istotą jest dążenie do dokonywania nieustannych, nawet najdrobniejszych innowacji na stanowiskach pracy. Pracownicy liniowi Seito składają rocznie ponad 500 inicjatyw, które zakładają przeprowadzenie usprawnień w ich bezpośrednim otoczeniu. Zdecydowana większość z nich jest wdrażana, zwiększając poziom bezpieczeństwa, komfort pracy lub przekładając się na zwiększenie produktywności. To bardzo dobry przykład na to, że poprzez system drobnych, niekiedy kosztownych, łatwych do przeprowadzenia usprawnień można wpływać na otoczenie. Innymi słowy: małe kroki – wielkie zmiany. Zmiany, z których korzystają obie firmy: klient, ponieważ to na terenie jego zakładu ma miejsce innowacja, i Seito, gdyż zdobywa cenne doświadczenie, które może przełożyć na całą organizację.

Wartość zasad

Filozofia Lean Management zachęca do przestrzegania ściśle określonych zasad, które w początkowej fazie wdrożenia mogą frustrować lub wydawać się ograniczeniem. Jednak kiedy zrozumie się ich wartość, a także wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa, okazują się bezcenne. Pozostaje życzyć, by przekonywała się o tym coraz większa liczba przedsiębiorstw – najlepiej dzięki współpracy z Seito Polska.





SEITO

POLSKA

INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA DLA TWOJEJ FIRMY

OUTSOURCING TRANSPORTU WEWNĘTRZNEGO
OUTSOURCING PROCESÓW PRODUKCJI

WWW.SEITO.PL | BIURO@SEITO.PL | TEL. 56 658 11 53



CZY W GDAŃSKU POWSTANIE CENTRALNY PORT?

KONCEPCJE, PERSPEKTYWY ROZWOJU

I INWESTYCJE W POLSKICH PORTACH

Czy mamy już dobrą infrastrukturę, by dowieźć i wywieźć rosnące przewozy ładunków z i do polskich portów? Czy musimy wybudować, zapowiadany przez rząd, nowy Port Centralny w Gdańsku, by podołać rosnącym przeładunkom i stać się liderem wśród portów Morza Bałtyckiego?

Mieczysław Struk, marszałek województwa pomorskiego, uważa, że porty morskie są barometrem rozwoju gospodarczego kraju. Podkreśla, że w ostatniej dekadzie przeszły one radykalną transformację, odnosząc niewątpliwy sukces. W efekcie notują kolejne, rekordowe wielkości przeładunków. Zarząd Portu Morskiego w Gdańsku według przedstawionych danych ubiegły rok zakończył wynikiem ponad 40 mln t przeładowanych towarów. Natomiast port w Gdyni osiągnął rekordowy wynik ponad 21 mln t. – Te wyniki, które są niewątpliwym sukcesem, to dowód na coraz mocniejszą pozycję polskich portów w basenie Morza Bałtyckiego. Jednocześnie wzrost ilości przeładowywanych towarów oraz obsługiwanych pasażerów staje się wyzwaniem dla portów jako węzłów komunikacyjnych o znaczeniu strategicznym dla międzynarodowego handlu i transportu – podkreśla Mieczysław Struk. Jego zdaniem, by polskie porty morskie mogły rozwijać się w sposób niezakłócony, należy kontynuować już realizowany szeroki program inwestycyjny. – I odnosi się to nie tylko do infrastruktury

AUTOR: Janusz Mincewicz

na terenie samych portów, ale i do realizowanego projektu budowy obrotnicy nr 2 czy pierwszego etapu budowy terminala promowego we wschodniej części portu gdyńskiego – wyjaśnia.

W Gdańsku natomiast planuje się modernizację i budowę dróg, bocznic kolejowych, jak i modernizację nabrzeży, np. Oliwskiego, Pięciu Gwizdków oraz Ziółkowskiego, a także na stanowisku dawnej bazy promowej PŻB. Kluczowe są też liczne inwestycje kolejowe oraz drogowe, zapewniające dojazdy do portów. Kluczowa dla portu w Gdyni jest planowana modernizacja i elektryfikacja linii 201 na odcinku Gdynia – Kościerzyna – Bydgoszcz oraz budowa drogi ekspresowej S6 czy długo oczekiwana realizacja pomorskiego odcinka drogi S7 do Elbląga, który zgodnie z planem powinien zostać oddany pod koniec tego roku.

Potrzebna wysokowydajna infrastruktura

Janusz Zubrzycki, prezes Infra – Centrum Doradztwa, firmy doradczo-konsultingowej zajmującej się infrastrukturą kolejową i drogową, narzeka, że nie mamy jeszcze dobrej infrastruktury dojazdowej do portów, dopiero ją tworzymy. – Polska faktycznie dzięki inwestycjom, przede wszystkim DCT, odnosi gigantyczny sukces w postaci przejęcia dużych statków z portów zachodnioeuropejskich. Co to oznacza dla gospodarki? Gigantyczne wpływy podatkowe, aż 18 mld zł w różnych podatkach odprowadził w 2016 r. Port Gdański – wylicza Zubrzycki i podkreśla, że budują się nowe fabryki, rośnie obrót handlowy, zwiększa się liczba miejsc prac. – Ale infrastruktura może to wszystko zahamować. Jeśli jednak spojrzymy na plany drogowców w portach, to dużo więcej się nie da zrobić. Po otwarciu S7 powinno być już dla tirów przejezdnie. Takiej ilości ładunków z polskich portów nie da się jednak wywieźć ani dowieźć samochodami. Potrzebna jest bardzo dobra infrastruktura kolejowa o wysokiej przepustowości – mówi Janusz Zubrzycki. W jego ocenie jest to na razie największy problem, z jakim jeszcze przez 5-6 lat będziemy się borykać. – Po pierwsze, inwestycje są poopóźniane. Po drugie, „Krajowy Program Kolejowy” nie





Fot. ZMPG

przewidział sukcesu portów, przez co zaplanowane inwestycje mogą być niewystarczające, aby sprostać prognozowanej liczbie ładunków. Wydaje się konieczne włączenie państwa w ten proces, aby zapewnić kolejarzom niezbędne środki do realizacji inwestycji kolejowych w pełnym zakresie. Inaczej wywóz ładunków z portów koleją będzie ograniczony – ostrzega. Potrzebne są nowe linie i dodatkowe tory na ciągu linii kolejowej K201 i E65, a na chwilę obecną nie ma na to środków, a to bardzo pilna sprawa, ponieważ trwa projektowanie. Ponadto bez tych dodatkowych inwestycji dyskusyjne są prace projektowe i wydatkowanie środków z CEF w portach Gdańsk i Gdynia na miliard złotych. – Ponieważ zdolność przeładunkowa w porcie nic nie da, jeśli infrastruktura do i z portu będzie mało wydajna, a to jest dziś największe ryzyko. Dodatkowo potrzebna jest wysokowydajna infrastruktura na wysokości Ustka/Kołobrzeg i zrealizowanie w pełnym zakresie inwestycji w ciągach towarowych CE65 i CE59 – diagnozuje Janusz Zubrzycki.

Znaczenie przewozów promowych

Dariusz Słaboszewski, prezes zarządu Morskich Portów Szczecin – Świnoujście, mówi, że musimy pamiętać, iż o konkurencyjności i rozwoju portów decyduje ich dostępność, gwarantująca szybkie przemieszczanie towarów. – Stąd dla portów w Szczecinie i Świnoujściu dla dalszego rozwoju kluczowe znaczenie mają inwestycje w infrastrukturę dostępową, czyli pogłębienie toru wodnego Świnoujście – Szczecin do 12,5 m, likwidacja wąskich gardeł na drodze krajowej S3,

jak również modernizacja szlaków kolejowych CE59 i E59. Ponadto dopełnienie oferty naszych portów stanowić będzie użeglowanie Odrzańskiej Drogi Wodnej (E30), co wedle przeprowadzonych na zlecenie ZMPSiS SA analiz przyciągnęłoby dodatkową masę towarową, którą można by obsłużyć w portach w Szczecinie i Świnoujściu – nie kryje satysfakcji z inwestycji Dariusz Słaboszewski. W jego opinii dla rozwoju transportu morskiego potrzebny jest także rozwój przewozów





Wizualizacja Portu Centralnego w Gdańsku (fot. ZMPG)

promowych. A Terminal Promowy w Świnoujściu jest liderem na południowym Bałtyku, uwzględniając siatkę połączeń ze Szwecją oraz wielkość obsługiwanej drobnicy promowej. Polscy armatorzy promowi w najbliższych latach zmodernizują swoją flotę. – Jako zarząd Portu uwzględniamy te plany, stąd m.in. w najbliższym czasie rozwijać będziemy terminal w kierunku intermodalnym – wspólny projekt z portem w Trelleborgu. Wiemy też, że w przewozach morskich jest

potencjał do zagospodarowania, jeśli chodzi o drobnicę skonteneryzowaną, stąd nasze plany budowy terminalu kontenerowego w Świnoujściu z głębokością techniczną 16 m – informuje Słaboszewski. W zespole portów Szczecin – Świnoujście w najbliższych latach kwota inwestycji w poprawę dostępności do portów oraz infrastruktury portowej przekroczy 3 mld zł. Składają się na to inwestycje własne ZMPSiŚ SA, jak i innych podmiotów, w tym m.in. Urzędu Morskiego w Szczecinie czy PKP PLK. Dariusz Słaboszewski nie obawia się konkurencji Nowego Jedwabnego Szlaku dla transportu morskiego z Dalekiego Wschodu. – To eksporter z uwzględnieniem wszystkich zmiennych zadecyduje, czy bardziej opłacalny jest dla niego transport kolejowy, czy morski. Musimy jednak pamiętać, że transport morski jest mimo wszystko najtańszy i myślę, że poradzi sobie z konkurencyjnym transportem kolejowym. Ważne, żeby stwarzać warunki dla różnych form przewozu towarów, dając logistykom możliwość wyboru najbardziej optymalnego dla nich wariantu – mówi.

Czy jest potrzebny Gdański Port Centralny?

Rząd zadowolony z wyników polskich portów, zapowiedział budowę Gdańskiego Portu Centralnego. Czy jest on potrzebny? Prof. Maciej Matczak z Katedry Logistyki i Systemów Transportowych Akademii Morskiej w Gdyni ma wątpliwości. – Bo czy będzie odpowiedni popyt na usługi portu centralnego? I dotyczy to zarówno ilości i rodzajów ładunków, które mogłyby być obsługiwane na terminalach

PORTY BIJĄ SWOJE HISTORYCZNE REKORDY

ROSĄ PRZEŁADUNKI W POLSKICH PORTACH. ZESZŁY ROK NALEŻAŁ DO NAJLEPSZYCH W OSTATNICH LATACH. CO NAPĘDZA ROZWÓJ PORTÓW I JAKIE INWESTYCJE PLANUJĄ?

Port Gdańsk

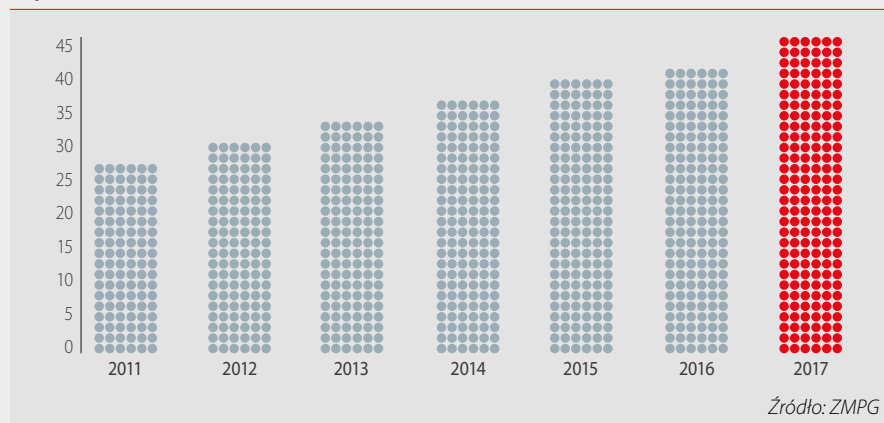
W ubiegłym roku Port Gdańsk przeładował aż 40,6 mln t ładunków. To o 9% więcej niż w 2016 r. i 4% więcej, niż planowano. Szczególnie bardzo dobry był IV kwartał, w którym gdański port obsłużył aż ponad 12 000 t towarów. – To historyczny rekord. Port Gdańsk jeszcze nigdy nie przeładował takiej liczby towarów. Wielkie podziękowania i wyrazy uznania należą się naszym operatorom, ponieważ to oni wypracowali tę zawrotną cyfrę – nie kryje satysfakcji Łukasz Greinke, prezes Zarządu Morskiego Portu Gdańsk.

Przeładunki rosły w ciągu roku. Pierwsze półrocze gdański port zamknął wynikiem 18,6 mln t. Ale w końcówce zanotował niespotykane wzrosty. Tylko w grudniu przeładował 4,3 mln t. – Te rekordowe wyniki w przeładunku udowadniają,

że gospodarka morska ma potencjał rozwojowy. Polska była, jest i będzie nad morzem, dlatego rozwój gospodarczy naszego kraju musi być oparty także na Bałtyku i polskich portach.

Polski rząd doskonale to rozumie i zamierza wykorzystać ten potencjał – podkreśla Grzegorz Witkowski, wiceminister gospodarki morskiej i żeglugi śródlądowej.

Wykres 1. Przeładunki w Gdańskim Porcie Morskim (mln ton)



gdańskiego portu centralnego, jak i konkurencji pomiędzy portami. Odnosząc się do kwestii ładunków: jawi się kolejny problem – brak jasnego określenia, jakie ich rodzaje trafią do portu centralnego i jakiego typu terminale zostaną tam zlokalizowane. Przyglądając się strukturze ładunków obsługiwanych w Polsce, trudno prognozować istotne wzrosty generowane przez gospodarkę narodową (paliwa płynne, węgiel, zboża), a lokalizacja tam terminali masowych jest rozwiązaniem arcykosztownym – twierdzi naukowiec. Zastrzega, że procesy rozwoju infrastruktury portowej w Gdańsku, jak i innych portach w Polsce są potrzebne, bowiem musimy zapewnić dobrej jakości usługi portowe na konkurencyjnym rynku. Jednak budowa GPC musi znaleźć uzasadnienie rynkowe, a tym samym powinna wykazywać się efektywnością ekonomiczną. – Koncepcję portu centralnego w Gdańsku traktowałbym więc jako długookresową wizję i potencjalną perspektywę rozwojową, a nie jak jednorazowe przedsięwzięcie inwestycyjne pochłaniające kolejne miliardy złotych. Stopniowa rozbudowa infrastruktury hydrotechnicznej oraz terminali zlokalizowanych w Zatoce Gdańskiej, zarówno masowych, jak i kontenerowych, będzie bowiem tworzyć nową jakość, która docelowo może być nazywana portem centralnym. A to, jak daleko port „wyjdzie w morze”, będzie determinowane zapotrzebowaniem na jego usługi – wyjaśnia prof. Matczak. Zwraca uwagę, że myśląc o projekcie Gdański Port Centralny, dochodzimy do kwestii konkurencji pomiędzy portami. – Jak wskazałem, tego typu projekty są również planowane

w portach w Gdyni i Świnoujściu, a także mówi się o kolejnej fazie rozwoju terminala DCT w Gdańsku. W efekcie możliwości przeładunkowe, które dziś wynoszą już ok. 4,7 mln TEU rocznie, a wykorzystane są w 44%, zwiększą się dwu- lub trzykrotnie – wylicza. Obecnie na całym Bałtyku obsługuje się łącznie 9-10 mln TEU, i zdaniem prof. Matczaka, trudno dziś znaleźć uzasadnienie dla takiego rozmiaru inwestycji. Do tego należy uwzględnić działania naszych sąsiadów, którzy planują (Kaliningrad, Kłajpeda) lub już realizują (np. w Sztokholmie, Malmoe) tego typu projekty.

Zdecydowanym zwolennikiem budowy GPC jest Dariusz Słaboszewski, bo przemawia za tym położenie Polski niemal w samym centrum Europy. A to jest wielkim atutem kraju, bowiem zbiegają się u nas szlaki komunikacyjne, a polska gospodarka rozwija się obecnie bardzo dynamicznie. – Chcąc utrzymać to tempo wzrostu, jak również wybiegając w przyszłość, naturalne jest podejmowanie przez rząd RP inicjatyw, dzięki którym nasz kraj ma szansę stać się liderem logistycznego łańcucha dostaw w globalnym ujęciu. Właśnie w takich kategoriach postrzegam projekt powstania Portu Centralnego w Gdańsku. Jestem przekonany, że przyniesie on korzyści wszystkim krajowym portom – twierdzi. Jego zdaniem, dziś kluczowe znaczenie mają projekty inwestycyjne dotyczące poprawy dostępności do portów od strony przedpola i zaplecza. – W krajowych portach rośnie wielkość obsługiwanej masy towarowej. Biorąc to pod uwagę, zasadne jest powstawanie kolejnych punktów obsługi ładunków, jak GPC, wraz z wydajną infrastrukturą – dodaje. ■

Dominującą grupą przeładunkową w Porcie Gdańsk była drobnica (44,5-proc. udział), oraz paliwa (32,4%) i węgiel (12,5%). W przeładunku węgla port również zanotował wzrost o 0,05%, zamykając rok z wynikiem 5 083 349 t. W zeszłym roku port przetransportował 73 207 sztuk aut. To aż o 412% więcej niż w 2016 r. Wysoki był także przeładunek kontenerów. W tym zakresie port zanotował nienotowany do tej pory wynik 16 413 971 t (1 580 505 TEU), o 22% więcej niż w 2016 r. Dzięki temu Port Gdańsk umocnił swoją pozycję drugiego największego portu kontenerowego na Bałtyku.

Port Szczecin – Świnoujście

Także rekordowe wyniki przeładunkowe zanotował Port Szczecin – Świnoujście, zamykając 2017 r. wynikiem blisko 25,5 mln t przeładunkowych towarów. Jest to o 1310,6 tys. t (5,4%) więcej niż w 2016 r. Najwyższe, bo aż dwucyfrowe wzrosty przeładunkowe zanotowały ruda (59,4%) oraz paliwa (46,7%). Większa przewoży rudy to efekt zwiększonego zapotrzebowania polskich, słowackich i czeskich hut. Z kolei większe przeładunki paliw to pochodna dostawy LNG do świnoujskiego gazoportu oraz wzrost importu nieprzetworzonego oleju napędowego

z Rosji i eksport wzbogaconego oleju do krajów zachodnich. Zarząd Portu Szczecin – Świnoujście prognozuje, że tendencja wzrostowa utrzyma się w 2018 r., osiągając 26 mln t obsłużonych towarów. Jednocześnie port zastrzega, że rynek bywa kapryśny i mogą na nim wystąpić czynniki, które mogą negatywnie przełożyć się na wielkość obsłużonej masy towarowej.

Port Gdynia

Również Port Gdynia w 2017 r. przeładował rekordowe 21,2 mln t ładunków, o 9% więcej niż w 2016 r. Wśród ładunków przeładowywanych w gdyńskim porcie na uwagę zasługuje 40-proc. wzrost przeładunku węgla, koks, ropy i ropopochodnych. W 2017 r. w gdyńskim porcie przeładowano także więcej kontenerów, rudy i drewna oraz drobnicy. – Znakomite wyniki przeładunkowe 2017 r. świadczą o doskonałej kondycji portu. Osiągnięty rekord to efekt dobrej obsługi statków zawiązujących do portowych terminali i racjonalnego działania menedżerów oraz efektywnej pracy gdyńskich dokerów. Mam nadzieję, że ten rok będzie równie udany, tym bardziej że rozpoczęliśmy budowę nowej portowej obrotnicy, która ułatwi przyjmowanie wielkich oceanicznych statków.

Kolejna inwestycja, która przyczyni się do jeszcze lepszej pozycji Portu Gdynia wśród polskich portów morskich, to rozpoczęta już budowa nowego publicznego terminalu promowego – podkreśla Adam Meller, prezes Portu Gdynia. Jego port został zgłoszony do konkursu o dofinansowanie unijne dla transportu. Całkowity koszt projektu wynosi 123 mln zł, w tym dofinansowanie unijne w wysokości 61 mln zł. W ramach tego projektu Morski Portu Gdynia zamierza wybudować na terenie Centrum Logistycznego nowy terminal intermodalny. Zostanie on wyposażony w urządzenia sterowania ruchem kolejowym i składać się będzie z 30 ha placów składowych przeznaczonych do magazynowania ładunków zjednostkowanych. Nowy terminal intermodalny umożliwi obsługę terenów logistycznych przez transport kolejowy. Inwestycja obejmuje także budowę dwutorowego terminalu (2 × 650 m), wraz z torem odstawczym i połączeniem obszaru logistycznego, zlokalizowanego w rejonie ulicy Logistycznej. Planowana jest także budowa drogi łączącej place manewrowo-odstawcze z ul. Logistyczną oraz ul. Kontenerową. Potencjał przeładunkowy nowego terminalu intermodalnego szacuje się aż na 2-3 mln t ładunków zjednostkowanych. ■

HALSOWANIE POD WIATR

JAK ZMIANY RYNKU SHIPPINGOWEGO WPŁYNĘŁY

NA GOSPODARKĘ MORSKĄ?

Herodot i Monteskiusz mieli rację, mówiąc, że dostęp do mórz i oceanów decyduje o bogactwie państw. Masowy i tani transport morski uczynił oceany niebieskimi autostradami handlu. Aby przetrwać w tak silnie konkurencyjnym i zmiennym środowisku, armatorzy w latach dekoniunktury musieli stać się bardziej elastyczni, czego efektem stały się shippingowe alianse strategiczne.

Rynek morski jest niesamowicie wrażliwy i trudny do przewidzenia, nie dają sobie z nim rady nawet najlepsi ekonomiści. Skomplikowany, ale i bardzo ekscytujący, cały czas zaskakujący nas nowymi efektami i zjawiskami. Zdarzają się sytuacje, że w większości portów światowych może panować kryzys, a w wybranym porcie z powodu dobrej miejscowej polityki, marketingu, geopolitycznych czynników oraz mądrego zarządzania interes procentuje. To trochę jak program 500+ w Polsce – przyczynia się do zwiększonej konsumpcji i tym samym potrzeby intensyfikacji importu, pobudzenia koniunktury gospodarczej, ale tak naprawdę nikt nie jest w stanie przewidzieć jego wszystkich efektów.

Morskie know-how

Skomplikowana sytuacja na rynku floty ciągnie się od końca 2008 r., w różnych jego segmentach i rejonach przybierając odmienne odcienie. Kryzys światowy zapoczątkował wprowadzenie megakontenerowców, które rozchwiały stabilnym od ponad 30 lat sektorem gospodarki morskiej, do tego doszły podwyżki paliw i ogólne osłabienie gospodarki. Najbardziej odczuła to żegluga liniowa kontenerowa. Ważne wydarzenia, tj. bankructwo Hanjin Shipping, otwarcie nowego Kanału Panamskiego oraz wejście firmy Amazon na rynek jako NVOC Non Vesel Ocean Carrier, miały silny wpływ na politykę liderów branży shippingowej. Nowy Kanał Panamski zrekonfigurował światowy handel i na nowo zdefiniował szlaki morskie, ale nie zwiększył ogólnego popytu. Stany Zjednoczone plasują się obecnie w roli politycznego centrum współczesnej globalizacji. Silny wpływ Jedwabnego Szlaku oraz rozszerzanie współpracy handlowo-gospodarczej z Chinami, generowanie globalnej cywilizacji masowej kultury komercyjnej, gospodarki rynkowej, nacisk na swobodny przepływ kapitału, towarów i usług (liberalizacja) to trendy na kolejne lata. Nadal jednak to Chiny będą hegemonem napędzającym gospodarkę poprzez wymianę handlową.

Hossa na morze?

Tendencję rosnącą w żegludze morskiej potwierdza wskaźnik BDI (Baltic Dry Index). Ku zadowoleniu środowiska morskiego z początkiem grudnia ub. roku przekroczył 1660 pkt, gdy jeszcze w lutym ub. roku był mocno pod kreską na poziomie 290 pkt. Rok 2017 większość armatorów zamykała z niewielkimi stratami lub na zero, by powoli



AUTOR: Anna Kosińska



podnosić się z mielizny. Optymistyczną wiadomością jest, iż „zaufanie jest na najwyższym poziomie od 3,5 roku, wskaźnik BDI wzrósł o ponad 50% w ciągu ostatnich 6 miesięcy”, jak stwierdził Richard Greiner z Moore Stephens, Shipping & Transport. Po niepokojącym 2016 r. sytuacja na globalnym rynku shippingowym znacznie się stabilizuje, choć aż strach się pokusić o stwierdzenie o kończącej się bessie na morzu. Gwoli przypomnienia: w chwilach świetności BDI (20 maja 2008 r. w szczytowym okresie boomu gospodarki morskiej) wynosił 11 793 pkt. Potencjał przewozowy żeglugi globalnej netto (dostawy statków minus złomowanie) wykazał lekki wzrost. Według Alphaliner liczba kontenerowców pozostających bez pracy spadła poniżej stu. Szacunkowo wzrost popytu na transport będzie rósł w kolejnych latach średnio o ok. 0,5% do 2019 r., dobijając do wskaźnika ok. 5%. W okresie dekoniunktury pomagały rządy oraz fundusze państwowe m.in. poprzez podpisywanie umów bilateryjnych, tj. CETA pomagających zintensyfikować wolny handel. Firmy żeglugowe na czas zapaści często zmuszone były wprowadzić zarządy komisaryczne, by wdrożyć programy restrukturyzujące i tym samym nie ogłosić upadłości. Typowymi zachowaniami dla okresu bessy były: obniżenie przelotów balastowych (bez ładunków), wymóg wprowadzenia nowoczesnych i oszczędnych statków wielozadaniowych, np. slow steaming, wyłączanie części floty czasowo z eksploatacji tzw. lay-up, wyprzedaż części floty, odkładanie realizacji kontraktów, zmniejszanie

Kryzys światowy zapoczątkował wprowadzenie megakontenerowców, które rozchwiały stabilnym od ponad 30 lat sektorem gospodarki morskiej, do tego doszły podwyżki paliw i ogólne osłabienie gospodarki. Najbardziej odczuła to żegluga liniowa kontenerowa.

działalności bądź dywersyfikacja specjalizacji w innym kierunku oraz łączenie się w silne strategiczne grupy. Transport morski nadal zmaga się z wieloma problemami: nadpodażą jednostek, wojnami cenowymi i stawkami frachtowymi znacznie poniżej progu rentowności, geopolityką, piractwem, cyberprzestępczością itp. Analitycy branży twierdzą jednak, że najgorsze już za nami.



Zgodnie z prawem podaży i popytu stawki frachtu raz maleją, a raz rosną. Na jednej z najważniejszych linii pomiędzy portami Dalekiego Wschodu w najlepszych latach stawki były 3-4 razy wyższe, a w szczycie nawet dziesięć razy.

Nowy Rok – nowe aliansy na horyzoncie

Wydaje się, że po okresie rywalizacji aliansy zaczynają kooperować ze sobą poprzez wspólne serwisy liniowe, wymianę slotów podział przestrzeni ładowni i statków. Integracja działalności transportowej na najważniejszych szlakach transportowych: transpacyficznym, transatlantyckim i dalekowschodnim ma na celu m.in. ograniczenie konkurencji, poszerzenie zasięgu geograficznego linii oraz poprawienie jakości oferowanych serwisów.

Tendencje do zawiązywania aliansów w 2018 r. się utrzymają. Armatorzy kontenerowcy, 14 firm z Korei Południowej, utworzyło Korea Shipping Partnership (KSP), którego liderem stał się Hyundai Merchant Marine (HMM). Aby nie tracić w rywalizacji z konkurencją japońscy armatorzy Kawasaki Kisen Kaisha (K-Line), Mitsui O.S.K. (MOL) i Nippon Yusen Kabushiki Kaisha (NYK) formalizują Ocean Network Express od 1 kwietnia 2018 r. jako szósty operator kontenerowcy z 6,8-proc. udziałem floty 235 statków o potencjale przewozowym ok. 1,43 mln TEU. Sojusznicy płacą za korzyści oddaniem części kompetencji, odtajnieniem tajemnic handlowych oraz podziałem zysków. Korzyści stanowią za to, że w razie fiaska finansowego mają silny fundament w formie partycypacji solidarnej w podziale strat.

Klarowanie cum – rewolucja w obsłudze celnej

Wiosna 2016 r. przyniosła ze sobą rewolucję w prawie celnym, która napędza też gospodarkę morską. Po prawie 30 latach nastąpiło dostosowanie prawa krajowego do norm zachodnioeuropejskich i do Unijnego Wspólnotowego Kodeksu Celnego. Rozwijające się porty polskie, które stają się coraz częściej poważną konkurencją dla np. portu Hamburg, wymagają sprawnej i szybkiej obsługi portowo-celnej swoich ładunków. E-Customs z inteligentnymi systemami transportowymi ITS mają tworzyć całość wg idei „e-maritime”. Nadzór morski ma na celu identyfikowanie, monitorowanie, śledzenie, jak i zgłaszanie przesyłek. Obecnie Polska jest w okresie przejściowym mającym na celu doprecyzowanie niektórych przepisów tego kodeksu do naszych realiów. Spedytorzy żartowali kiedyś, że największym portem Polski jest Hamburg. Na szczęście realia się zmieniają na naszych oczach, obecnie liderem jest Gdańsk. Według danych Krajowej Administracji Skarbowej w 2016 r. wpływy do budżetu z odpraw ładunków



w morskich granicznych oddziałach celnych (VAT, cło, akcyza) wyniosły ok. 18,5 mld zł (tj. ok. 6% dochodów budżetu państwa). W gdańskim porcie w latach 2013-2016 przychody zwiększyły się z 4,6 do 9,6 mld (cło od 443 do 863 mln). Wartość towaru w obrocie szacowano na blisko 68,6 mld zł. Te dane potwierdzają, jak ważne z punktu widzenia całej gospodarki narodowej jest funkcjonowanie i rozwój polskich portów morskich oraz aliansów. W najbliższych latach inwestycje (m.in. rozbudowa terminalu T2 DCT, dokupienie skanerów celnych, kolejne ujednolicenia w obsłudze celnej, rozbudowa centrum hubów w Gdańsku, obrotnicy w porcie Gdynia) spowodują dalsze konsekwentne umacnianie pozycji portów.

Zwrot przez sztąg, zwrot na wiatr

Stawka bazowa obejmuje wiele czynników, takich jak popyt na transport, cena ropy, koszty przepłynięcia przez Kanał Sueski, zmienne i zależne od danego routingu dodatki armatorskie, opłaty za bezpieczeństwo związane m.in. z aktywnością piratów np. w Zatoce Adeńskiej, podaż miejsca na statkach, wprowadzanie kolejnych megakontenerowców oraz liczne czynniki ekonomiczne.

Cykle koniunktury składają się z trzech etapów. Po pierwsze, oczekiwania dotyczące rosnącego popytu prowadzą do decyzji o inwestowaniu w budowę nowych statków. Po drugie, spowolnienie popytu powoduje nadmierną podaż, pozostawiając przedsiębiorstwa zadłużone i mające do czynienia z niższymi taryfami. Po trzecie, ożywienie jest związane z pewnymi określonymi warunkami i wielkością braku równowagi między podażą a popytem. Przyszłe wzrosty popytu, stopy procentowe, stawka za fracht, wskaźniki



odnowienia floty statków, a także konkurencja i koncentracja przemysłowa pozwalają nam określić, kiedy branża będzie rentowna. Tylko firmy, których kondycja finansowa jest wystarczająco silna, aby utrzymywać deficyty lub marże wyjątkowo mocno przez długi czas, przetrwają.

Halsowanie na rynkach frachtów

Zgodnie z prawem podaży i popytu stawki frachtu raz maleją, a raz rosną. Na jednej z najważniejszych linii pomiędzy portami Dalekiego Wschodu w najlepszych latach stawki były 3-4 razy wyższe, a w szczycie nawet dziesięć razy. Była to bardzo trudna sytuacja zarówno dla spedytatorów obsługujących ładunki, działów kwotacyjnych rate desk, customer support, sales, jak i samych klientów. Rynek frachtów morskich, aby stać się bardziej bezpieczny i nie tracić konkurencyjności na rzecz innych gałęzi transportu, wymagał stabilizacji. Wciąż trwa wojna cenowa między armatorami kontenerowców. Dane bazują na indeksie Shanghai Containerised Freight Index (SCFI), która analizuje stawki frachtu z 14 głównych potoków transportowych, m.in. z portów chińskich w kierunku Antwerpii, Felixstowe, Le Havre, Hamburga i DCT Gdańsk. Obecnie w relacji Azja – Północna-Europa wartość stawek frachtowych Index (SCFI) od 4 miesięcy nie przekroczyła progu 900 pkt i wynosi zaledwie 864 pkt. Stawki na linii Azja – porty Morza Śródziemnego utrzymują się na jeszcze niższym poziomie 738 pkt. Ogólny wynik SCFI wyniósł za to 824 pkt. Tegoroczny poziom frachtu drobnicy jest o ok. 8% wyższy niż rok temu i o ok. 4% w porównaniu do początku 2015 r., lecz mniejszy o ok. 13% w porównaniu z początkiem 2014 r.

Tworzenie aliansów to pozytywny trend

Z perspektywy DCT Gdańsk tworzenie aliansów oraz budowa megakontenerowców to... pozytywny trend. Z jednej strony zdecydowanie większe wyzwania od strony operacyjnej, w szczególności wymagania armatorów pod kątem produktywności w obsłudze jednostek oceanicznych, bardzo duży wolumen do przeładowania w krótkim czasie, co stanowi wyzwania zarówno w zakresie miejsca na placu (pomieszczenie jednorazowo np. 5000 kontenerów), jak i obsługi bramowej (wszystkie kontenery powinny wyjechać najszybciej po zejściu ze statku). Z drugiej strony właśnie tworzenie aliansów żeglugowych oraz wykorzystanie do przewozu jednostek o pojemności ponad 18 000 TEU pozwala na osiągnięcie masy krytycznej, która uzasadnia wejścia na Bałtyk i stanowi o rosnącej atrakcyjności DCT Gdańsk i jako hubu transshipmentowego dla portów na Bałtyku, i bramy do Europy Środkowo-Wschodniej. Nawet największe linie żeglugowe nie są w stanie wypełnić samodzielnie rosnącej floty kontenerowej i tylko aliansy są w stanie w pełni wykorzystać potencjał drzemący w statkach klasy ULCS (Ultra Large Container Ships). Według Alphaliner, styczeń 2018 r. będzie rekordowy pod kątem odbiorów statków tej klasy w historii żeglugi kontenerowej, do armatorów trafi 10 nowych jednostek o pojemności 14 000 TEU bądź większej. Dwaj czołowi armatorzy, francuski CMA-CGM oraz szwajcarski MSC, potwierdzili zamówienia statków jeszcze większych, o szacowanej pojemności ponad 22 000 TEU. DCT Gdańsk jest jednym z niewielu terminali w Europie, który może bezproblemowo takie statki obsłużyć, a który położony jest w centrum jednego z najszybciej rosnących regionów świata, czyli Europy Środkowo-Wschodniej.

Dominik Landa
commercial director
DCT Gdańsk

Po upadku Hanjina najwięksi armatorzy zawarli nieoficjalny rozejm, którego postulatem było nieobniżanie stawek. Ponad rok po tym zdarzeniu widać, że pokój jest chwiejny, jak czytamy w raporcie Alphaliner. Niższe stawki zanotowano tylko na 12 spośród 15 tras, w przypadku dwóch pozostały one bez zmian, a w pozostałych przypadkach wzrosły. Warunkiem ogólnym na rentowność w przewozach morskich jest wzrost popytu o 4-5% w skali rocznej. Analitycy BIMCO (Baltic and International Maritime Council) oceniają, że ten rok będzie najlepszy w ostatnich 6 latach.

– Tworzenie aliansów pozwala armatorom kontenerowym na wspólne negocjowanie umów z terminalami kontenerowymi (o ile jest to wskazane w umowie aliansu oraz zgodne z prawem kraju, w którym funkcjonuje dany terminal), w związku z czym w ramach kalkulacji stawek za usługi terminalowe brany pod uwagę jest łączny wolumen, który alians ma zamiar przeładowywać. Warto natomiast wskazać, że w wypadku tzw. liniowego THC, czyli Terminal Handling Charges, linia niejako odsprzedaje usługi zakupione od terminala z założonym własnym poziomem marży, na który wpływa wiele czynników, m.in. koszty ewakuacji kontenerów pustych, brak zbilansowania właściwych typów kontenerów pod ładunki (np. w imporcie przychodzą 40-stopowe kontenery, a w eksporcie potrzebne są kontenery 20-stopowe) – mówi Dominik Landa, commercial director DCT Gdańsk.

Stabilizacja cenowa pozwoli na realne oszacowanie kosztów prowadzenia biznesu

Ceny na rynku frachtów morskich Azja – Europa oraz Chiny – Polska powoli się stabilizują. W poprzednich latach ustalenie ceny na kolejny miesiąc wiązało się z wróżeniem z fusów. Po kryzysie shippingowym w 2016 r., kiedy to cena za kontener 20FT kształtowała się najniżej na poziomie 150 USD, żaden z armatorów nie chce ponownie dopuścić do tej sytuacji. Dlatego możemy zauważyć, że od II połowy 2016 r. fracht morski ma tendencję wzrostową. Wydawać by się mogło, że wszystko idzie w dobrym kierunku. Armatorzy powzięli decyzje o kolejnych fuzjach i połączeniach w grupy i w ten sposób w kwietniu 2017 r. nastąpiły roszady w aliansach. Do grona istniejącego od 2015 r. serwisu M2 (Maersk i MSC, HMM) dołączyły dwa kolejne: The Alliance i Ocean Alliance. To był znak, że armatorzy definitywnie chcą zakończyć wojnę cenową i ustabilizować swoje finanse. Dodatkowo żaden armator nie może sobie pozwolić na zakup i obsługę danej liczby statków, które są potrzebne do zaoferowania regularnych tygodniowych rejsów. Alianse pozwalają oferować więcej połączeń z mniejszą liczbą „swoich” statków, co pozwoli bardziej kontrolować politykę cenową. Niestety, na chęciach się skończyło. Ceny zamiast wzrastać zaczęły iść w dół, armatorzy zaczęli ponownie ze sobą walczyć i zapewne gdyby nie upadek w 2017 koreańskiego armatora Hanjin Shipping Company niebędącego w żadnym aliansie, dalej ślepo by ze sobą konkurowali. Polityka cenowa to zdecydowanie niekończąca się opowieść i zapewne jeszcze nie raz nas zaskoczą armatorzy swoimi decyzjami. Jedno jest pewne: żaden nie chce skończyć tak jak południowokoreański „pływak”, dlatego wierzę, że dla dobra importerów, spedytorów, a przede wszystkim armatorów stabilizacja cenowa pozwoli na realne oszacowanie kosztów prowadzenia biznesu wszystkich uczestników handlu międzynarodowego.

Katarzyna Siezieniewska
sales director
Morska Agencja Gdynia

Port DCT bramą na świat

Pomimo rosnących wskaźników przeładunkowych w portach linie żeglugowe muszą się mocno nagimnastykować, aby w obecnych czasach być w stanie zapełnić ok. 80% (próg rentowności) przestrzeni bookingowych. Idea aliansów, czyli łączenia się kilku armatorów w jedną grupę, daje bezpieczeństwo opłacalności transakcji. Wprowadzenie statków głębokomorskich, jak i otwarcie portu DCT wprowadziło żeglugę narodową w nową erę. Linie oceaniczne, eksploatując coraz to większe i większe kontenerowce o 18–20 tys. TEU, klasy Triple E, mają więcej przestrzeni, niż jest chętnych do bookowania. Mega-kontenerowce, tzw. ang. Ultra Large Containership, które miały się okazać lekarstwem na całe zło, początkowo wciągnęły armatorów na głęboką mieliznę. Dopiero aliansy w dobie dekonunktury i spowolnienia globalnego handlu pozwoliły utrzymywać stałe rozkłady jazdy oraz zapewnić dochodowość przestrzeni ładunkowej dzierżawców. W planach do 2027 r. nasze główne porty zakładają potrojenie przeładunków w porównaniu z 2015 r. Czy te plany się ziszczą, zależy od wielu czynników z preferencjami spedytorów, klientów i wyborem usług portowych przez armatorów włącznie. Niektórzy korporacyjni

klienci, np. Samsung czy LG, przesunęli z Hamburga do Gdańska ok. 30% swoich ładunków na próbę. Nadal porty tranzytowe, tj. Hamburg, Bremerhaven czy Rotterdam, przodują pod względem liczby połączeń z Dalekim Wschodem oraz trasami na odcinkach short-sea, codziennymi zawinięciami ULT vessels, rozbudowaną infrastrukturą i wachlarzem bardziej przystępnych usług logistycznych.

Kotwice rwij – kurs na 2018-2019

Według raportu Alphaliner w bieżącym roku światowa flota kontenerowców wrośnie o 5,6% nowych jednostek. Natomiast londyński broker Braemar, ACM, ujawnił statystyki o zeszlórocznym złomowaniu, które dotyczyło 153 kontenerowców (437 000 TEU), podczas gdy w 2016 r. ześlomowano 182 statki (658 000 TEU). Zamówienia złożone w 2017 r. wzrosły o 140% w porównaniu z poprzednim rokiem. Według danych flota kontenerowców na koniec 2017 r. wyniosła 5177 jednostek o łącznej ładowności 21,1 mln TEU, co oznacza wzrost o 3,7%. Najwięcej nowych kontenerowców zamówił Cosco (28 statków, 496 000 TEU), przewidując prawie 30-proc. wzrost stanu swojej floty.

W pierwszej kolejności większe ożywienie może być odnotowane w przewozach mniej wyspecjalizowanych, czyli masowych i kontenerowych. Rynki bardziej złożone, takie jak offshore i project cargo będą reagować z opóźnieniem.

Fracht rośnie, „staje się inteligentniejszy, szybszy i lepiej odpowiada” na wymagania zmieniającego się rynku i odbiorcy, a wyniki ekonomiczne stają się coraz bardziej satysfakcjonujące. Alianse dają możliwość w dobie digitalizacji na stosowanie inteligentnych rozwiązań, jak i statków często bardzo drogich rozwiązań niedostępnych dla jednostek niezrzeszonych. W kolejnych latach Japończycy zapowiadają wprowadzenie zdalnego sterowania statków, co ma wpłynąć na m.in. zmniejszenie kosztów obsługi, a tym samym na optymalizację możliwości technicznych np. spalania.

Przy tak diametralnie zmieniającej się arenie politycznej od Brexitu aż po CETA, od Morza Bałtyckiego po Cieśninę Gibraltarską, lawirując pomiędzy polityką prezydenta Trumpa a premier Theresy May warto się troszczyć o kulturę gospodarki morskiej. Morskie aliansy strategiczne są szansą przetrwania w tak niestabilnym „świecie oceanów” tylko pod warunkiem prowadzenia mądrej polityki zarządczej ukierunkowanej nie na konkurowanie, ale na współpracy i klienta.

O autorze

Anna Kosińska to praktyk w obszarze logistyki, handlu zagranicznego, project managementu, zarządzania i konsultingu z ponad 14-letnim doświadczeniem. Absolwentka Uniwersytetu Gdańskiego, Szczecińskiego, Alliance Francaise oraz belgijskiego University of Leuven. Doświadczenie zbierała, pracując na rynku polskim, jak i w międzynarodowych, korporacyjnych strukturach. Współpracowała z wieloma wirtualnymi grupami specjalistów na całym świecie, zarządzając licznymi projektami logistycznymi, m.in. międzynarodową akcją humanitarną dla Ukrainy, dla organizacji Sabre Foundation, UNICEF oraz innych NGO. Urodzona i wychowana w multikulturowej rodzinie, otoczona przez francuską, belgijską oraz polską kulturę. W codziennej pracy z ludźmi stara się maksymalizować ich potencjał poprzez m.in. self coaching i stawanie się lepszymi wersjami siebie.

JEŚLI W TWOICH PLANACH JEST BUDOWA MAGAZYNU

JAKIE ZMIANY SZYKUJĄ SIĘ W PRAWIE, KTÓRE MOGĄ WPŁYNAĆ NA

KWESTIĘ BUDOWY OBIEKTÓW LOGISTYCZNYCH?

Rok 2018 pod wieloma względami na rynku powierzchni magazynowych zapowiada się również obiecująco, choć eksperci zwracają uwagę na kilka możliwych źródeł wyhamowania i zawirowań – a przynajmniej istotnych wyzwań dla sektora. Co może stanąć na drodze rozwojowi budowy nowoczesnych powierzchni logistycznych?

2017 r. – choć jeszcze nie są znane ostateczne osiągnięte wyniki – oceniany jest jako kolejny dobry, by nie powiedzieć rekordowy rok na rynku magazynowym w Polsce. Jak podawała firma Savills po pierwszych sześciu miesiącach roku 2017, mieliśmy do czynienia z rekordowym półroczem – firmy podpisały umowy najmu na 1,72 mln m², z czego na nowe kontrakty wraz z ekspansjami przypadło 1,3 mln m². W budowie było ponad 1,6 mln m² powierzchni magazynowej i przemysłowej, po oddaniu do użytkowania blisko 800 tys. m² nowoczesnej powierzchni magazynowej i przemysłowej (wzrost o 17% w porównaniu do analogicznego okresu ubiegłego roku). Savills wskazywał wówczas największe dostarczone obiekty: rozbudowa P3 Błonie (47,5 tys. m²) w II strefie warszawskiej, którego właścicielem jest GIC, BTS dla Kaufland (45,7 tys. m²) w Bydgoszczy wybudowany przez Panattoni Europe oraz rozbudowa Prologis Park Piotrków II (42,2 tys. m²) w regionie Polski Centralnej. Według raportu Axi IMMO, do końca III kwartału popyt przekroczył 2,54 mln m², a w budowie pozostawało 1,15 mln m² powierzchni magazynowej. Jak ocenia Axi IMMO, koniec roku przyniósł ponad 3,09 mln m² wynajętej powierzchni magazynowej. Według wstępnych szacunków Savills, rok miał zakończyć się rekordowym wolumenem transakcji na rynku inwestycyjnym przekraczającym poziom 4,6 mld euro.

Rok 2018 pod wieloma względami zapowiada się również obiecująco, choć eksperci zwracają uwagę na kilka możliwych źródeł wyhamowania i zawirowań – a przynajmniej istotnych wyzwań dla sektora – związanych z coraz trudniejszym rynkiem pracownika, rosnącymi kosztami prowadzenia działalności, a także niestabilną sytuacją polityczną, która wpływa przede wszystkim na zmiany prawne.

E-commerce równoważy zawirowania prawno-gospodarcze?

W 2017 r. najbardziej aktywnymi najemcami powierzchni magazynowej pozostawali operatorzy logistyczni (według Axi IMMO ponad 30% popytu w III kwartale, a według JLL – 35% w 1. połowie 2017 r.) oraz sektor handlu (13% według Axi IMMO oraz 27% według JLL). Jak podkreślają eksperci JLL, dobre wyniki operatorów logistycznych wynikają m.in. z wciąż rosnącego znaczenia Polski jako lokalizacji

AUTOR: Joanna Ryńska

obsługującej firmy z branży e-commerce na potrzeby krajów Europy Zachodniej. Eksperci z agencji doradczych wskazują także na rosnące znaczenie Polski jako hubu logistycznego obsługującego Europę Środkową i Wschodnią. Przykładowo, 16 listopada 2017 r. w Strykowie otwarto pierwszy etap (50 tys. m² z planowanych 100 tys. m²) nowego centrum dystrybucyjnego Castoramy. Centrum stanie się ważnym elementem nowej strategii współpracy w obrębie grupy Kingfisher Polska o znaczeniu regionalnym – ma wesprzeć dystrybucję części produktów kierowanych do Rumunii i Rosji oraz konsolidować działania polskich dostawców Grupy, eksportujących produkty do krajów europejskich. Może także rosnąć znaczenie obsługi krajów nadbałtyckich, szczególnie ze względu na kolejne obiekty oddawane w Szczecinie, jak i prognozowany wzrost popularności Trójmiasta, ze względu na ukończenie terminala DCT (jak podaje Colliers International, widoczne jest m.in. zwiększenie aktywności zakupowej w obszarze Trójmiasta).

reklama

novoferm

Bramy · Drzwi · Napędy

Niemiecka jakość w dobrej cenie

www.novoferm.pl

Ponieważ jednak ostatnie miesiące w Polsce przynoszą szczególnie dużo zawirowań prawnych i politycznych, logiści zadają sobie pytanie o ich wpływ zarówno na nasz rynek wewnętrzny, jak i na zainteresowanie inwestorów zagranicznych. Aktywności tych ostatnich sprzyja stabilna sytuacja oraz odpowiednie wyprzedzenie we wprowadzaniu ewentualnych zmian prawnych. W bardzo szybkim tempie została natomiast wprowadzona i zacznie obowiązywać Ustawa z 10 stycznia 2018 r. o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni.

Interpretacja znaczenia tego ograniczenia w aktywnych – i coraz mocniej powiązanych ze sobą – branżach operatorów logistycznych i handlu jest bardzo różna. Część ekspertów wskazuje na to, że zakaz handlu w niedzielę nie wpłynie bezpośrednio na firmy magazynowo-logistyczne, ponieważ ich działalność nie jest objęta zakazem. Inne źródła wskazują na konieczność przemodelowania działań sieci handlowych – zarówno tych obsługujących super- i hipermarkety, jak i sieci sklepów działających w modelu agencji (np. Żabka). W tym aspekcie, dla logistów wyzwaniem mogą stać się takie zagadnienia, jak wydłużenie czasu prac w pozostałe dni tygodnia (np. dłuższa praca w piątki, a szczególnie soboty – zakaz handlu obowiązuje od godz. 24 w sobotę). Mówi się też o możliwości wcześniejszego otwierania sklepów, co może wymusić wcześniejsze dostawy z centrów logistyczno-dystrybucyjnych. Wydaje się więc, że wyzwaniem będzie nie tyle mniejsze zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną, ile jej nowa organizacja – tak, by realizować dostawy w sposób elastyczny, zwracając coraz większą uwagę na sektor internetowy.

Doskonale znane znaczenie sektora e-commerce będzie rosło tym bardziej, że wbrew wcześniejszym obawom branży e-commerce sektor ten nie został objęty zakazem handlu w niedzielę. Jak wskazują eksperci, można się tu odnieść do przykładu Węgier, gdzie wprowadzenie zakazu w niedzielę sprawiło, że handel internetowy znacznie wzrósł.

Eksperci zauważają, że wzmacniająca się także w tym aspekcie pozycja handlu internetowego może wywołać dodatnie sprzężenie zwrotne w zakresie rozwoju logistyki miejskiej i obsługi tzw. ostatniej mili (np. pojawienie się opcji nawiązujących do zakazu handlu w niedzielę, choćby „dostawa na poniedziałek rano”), rozbudowy ośrodków miejskich i dalszego zainteresowania inwestorów zagranicznych Polską jako rajem sprzedaży internetowej. Warto przypomnieć najważniejsze transakcje najmu zawarte przez firmy z branży e-commerce – Amazon i Panattoni Europe (magazyn o powierzchni 135 tys. m² w Sosnowcu) oraz Zalando i Goodman (130 tys. m² w Głuchowie pod Łodzią). Warto też przypomnieć, że e-commerce należy nie tylko do gigantów światowego e-handlu. Wśród największych nowych kontraktów na wynajem powierzchni w III kwartale 2017 r. znalazła się m.in. umowa jednej z firm specjalizujących się w handlu internetowym – Agito – w P3 Błonie (33,1 tys. m²).

Jak podkreślają eksperci CBRE, rynek e-commerce w Polsce stanowi zaledwie 4% swego odpowiednika w Niemczech. Według statystyk Ecommerce Europe dynamika wzrostu rynku e-commerce w Europie w 2017 r. wyniosła ok. 14%, zaś w Polsce było to aż 20%. Warto zwrócić uwagę na to, że na rozwój polskiego e-commerce będą składać się nie tylko działania firm specjalizujących się w tej formie handlu.

Można też oczekiwać, że kolejne duże sieci będą otwierały lub rozwijały swoją sieć sprzedaży internetowej. Wspomniany wcześniej



obiekt Castoramy ma wspomagać działania e-commerce sieci, już w tym roku (w styczniu) wyraźny akcent na e-commerce położyła IKEA. W Jarostach koło Piotrkowa Trybunalskiego w istniejącym dotychczas kompleksie logistycznym firma uruchomiła Centrum Dystrybucji do Klienta (22,5 tys. m²), z którego produkty będą dystrybuowane z pominięciem sklepów. Sprzedaż internetowa Ikea w Polsce wystartowała pilotażowo pod koniec 2016 r., zaś 2017 r. przyniósł znaczną rozbudowę jej sieci dystrybucyjnej.

Trudniejszy dostęp do wolnej powierzchni i zmiany w umowach

Jak wskazuje opublikowany po III kwartale 2017 r. raport Axi IMMO, mimo sprzyjającej koniunktury rynkowej ograniczono inwestycje w pełni spekulacyjne. Ich udział w łącznym wolumenie powierzchni w budowie spadł do 20%. Mimo przygotowań deweloperów (pozyckiwanie gruntów i pozwoleń na budowę) projekty są rzeczywiście uruchamiane po podpisaniu co najmniej jednej umowy pre-let. Warto też zwrócić uwagę na trend wydłużenia minimalnego czasu najmu – z dotychczasowego trzyletniego standardu deweloperzy przechodzą do wymogów umowy pięcioletniej. Podkreślają jednak, że zabezpieczenie obiektu w ten sposób to tylko jedna strona medalu – dłuższych umów oczekują istotni klienci, tj. operatorzy logistyczni, którzy z kolei zawierają dłuższe umowy ze swoimi klientami. Z tego względu zaczyna brakować pustostanów – pod koniec III kwartału 2017 r. wskaźnik pustostanów na polskim rynku magazynowym wyniósł 5,6. Myśląc o planach najmu w lokalizacjach wiodących, logiści powinni zwrócić uwagę na Małopolskę (9,3% powierzchni dostępnej od ręki) i Poznań (8,5%), a także Warszawę – ok. 7,9% w mieście oraz w III strefie, oddalonej o ok. 50 km od stolicy. Problem z magazynami może natomiast wystąpić w rejonie centralnej Polski (1,79%). Logiści zwracać też uwagę na tzw. nowe lokalizacje: Bydgoszcz/ Toruń, Zielona Góra, Legnica, Opole, Kielce, Białystok czy Rzeszów. Panattoni Europe właśnie rozpoczął (po Kielcach, Lublinie i Zielonej Górze) budowę pierwszego centrum logistycznego w Białymstoku (40,6 tys. m²), skomercjalizowanego już w 50%. Zakończenie budowy całej inwestycji zaplanowano na koniec III kwartału br. Warto zwrócić uwagę, że Białystok to ponadregionalny ośrodek akademicki i naukowy (15 wyższych uczelni), dzięki bliskości wschodniej granicy przyciągający inwestorów i jeszcze niewydrenowany z pracowników.



Z drugiej strony, warto – jak przypomina Savills – zwrócić uwagę na to, że rok 2018 może stać się czasem przygotowania do wejścia w życie nowych Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej, zaplanowanego na początek 2019 r. Część najemców może chcieć zrezygnować z wynajmu długoterminowego, wybierając dwa bieguny: zakup nieruchomości na własność albo elastyczne umowy krótkoterminowe.

Wzrost kosztów utrzymania

Jak wskazuje Axi IMMO, trzeba liczyć się także z kosztami wzrostu czynszów, które wynikają m.in. ze spadku liczby pustostanów, ograniczenia inwestycji spekulacyjnych oraz wzrostu kosztów inwestycyjnych i eksploatacyjnych.

Najatrakcyjniejsze stawki efektywne możliwe są do uzyskania w okolicach Warszawy (1,90-2,40 euro/m²) i w Poznaniu (1,9-2,50 euro/m²). Lokalizację z najwyższymi stawkami za magazyn to Kraków (2,80-3,5 euro/m²) i Łódź (2,50-3,00 euro/m²).

Inwestycje są droższe m.in. ze względu na ograniczoną podaż gruntów (od 2016 r.), a na koszty eksploatacji wpływają przede wszystkim rosnące koszty pracy. Jest to zagadnienie znane od co najmniej roku, ale zdaniem ekspertów, będzie przybierać na sile – będą rosły oczekiwania płacowe nie tylko rodzimych pracowników, ale też pracowników ze wschodu, głównie z Ukrainy. To ostatnie może być związane z coraz większą otwartością rynków zachodnich na pracowników, którzy do tej pory kończyli emigrację zarobkową na Polskę.

Warto zwrócić uwagę na zmieniające się prawo, które może wymusić nowe inwestycje lub wpłynąć na koszty utrzymania magazynów z chłodniami i mroźniami. Ustawa z 12 lipca 2017 r. o zmianie ustawy o substancjach zubożających warstwę ozonową oraz o niektórych fluorowanych gazach cieplarnianych oraz niektórych innych ustaw wprowadza ograniczenie ilości czynników chłodniczych R404A i R507 (a więc najważniejszych dla chłodnictwa przemysłowego i komercyjnego), jaką można wprowadzić na rynek. Wymagana redukcja wynosi aż 37% wartości bazowej z 2015 r. Od stycznia 2020 r. obowiązywać będzie natomiast zakaz stosowania pierwotnych (nowych, wcześniej nieużywanych) tych czynników do dopełniania ubytków w instalacjach chłodniczych. Miniony rok przynosił kolejne wzrosty cen obu czynników (25-30%) oraz stopniowe zaprzestawanie ich sprzedaży. Dostępność obu czynników na rynku będzie malała, a ceny nadal rosły. Eksperti doradzają rozważenie modernizacji instalacji, np. wymianę na rozwiązania pracujące na czynnikach tzw. naturalnych, np. NH₃, CO₂, węglowodory.

reklama



**BIURO INWESTYCJI
KAPITAŁOWYCH**

DEWELOPER NIERUCHOMOŚCI KOMERCYJNYCH



ŚLĄSKIE CENTRUM LOGISTYCZNE

35 000 m² gotowej
powierzchni magazynowej
25 000 m² planowanej
powierzchni magazynowej



**NOWA
INWESTYCJA**

CENTRUM LOGISTYCZNE KRAKÓW III

19 000 m²
planowanej
powierzchni
magazynowej

www.bik.com.pl

30-716 Kraków
ul. Albatrosów 2
tel. +48 12 651 82 80
e-mail: biuro@bik.com.pl

POLSKA – INTERREGIONALNE CENTRUM DYSTRYBUCJI

BADANIE TRENDÓW NA RYNKU LOGISTYKI MAGAZYNOWEJ

Aż 84% firm w Polsce spodziewa się wzrostu liczby zamówień w ciągu najbliższych dwóch, trzech lat. Przełoży się to na zwiększone zapotrzebowanie na nowoczesne powierzchnie magazynowe i zewnętrzne usługi logistyczne – wynika z badania trendów na rynku powierzchni magazynowych i usług logistycznych przeprowadzonego przez PMR Consulting & Research na zlecenie firm Fiege i P3 Logistic Parks.

Badanie zostało zrealizowane w październiku ub. roku na reprezentatywnej grupie 106 przedsiębiorstw zatrudniających co najmniej 250 pracowników i wykazujących minimalny roczny obrót w wysokości 150 mln zł. Wśród badanych firm 57% korzysta z zewnętrznych usług logistycznych, a 89% z obiektów magazynowych. Jednocześnie ponad połowa (55%) respondentów prowadzi swoje operacje na powierzchni magazynowej wynajmowanej samodzielnie lub za pośrednictwem operatora logistycznego.

Co ciekawe, na przestrzeni ostatnich lat znacząco zmieniła się wielkość powierzchni magazynowej wykorzystywanej przez firmy. Jeszcze do niedawna obiekty mające kilkanaście tysięcy metrów kwadratowych były rzadkością. Obecnie aż 80% dużych przedsiębiorstw zajmuje co najmniej 3000 m². Przy czym prawie połowa (42%) korzysta z magazynów mających minimum 10 000 m², a niemal jedna czwarta (23%) z obiektów większych niż 30 000 m².

– Wyniki badania są odzwierciedleniem tego, co już od pewnego czasu obserwujemy na rynku. Firmy coraz częściej poszukują dużych powierzchni magazynowych. Na przykładzie naszych doświadczeń, choćby tylko z tego roku, możemy stwierdzić, że z jednej strony najemcy, z którymi już współpracujemy, ze względu na swój dynamiczny rozwój chętniej powiększają dotychczas zajmowane powierzchnie, a z kolei jeśli rozpoczynamy rozmowy z nowymi klientami, często dotyczą one najmu większych powierzchni, przekraczających

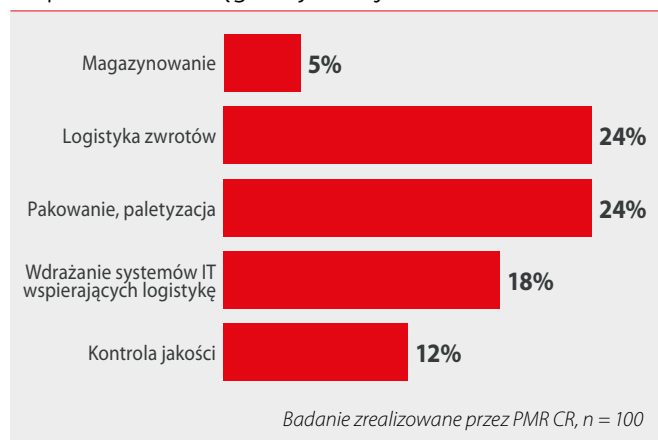
30 000 m². Warto zwrócić też uwagę na fakt, że nowopowstające obiekty będą służyły firmom nie tylko do obsługi rynku polskiego, ale także innych państw europejskich, szczególnie z Europy Środkowo-Wschodniej. Otwiera to przed nami jako krajem szansę na stanie się interregionalnym centrum dystrybucji – mówi Piotr Bzowski, leasing & development director P3 w Polsce.

Popyt na coraz większe powierzchnie magazynowe jest bezpośrednio związany z tym, jak firmy postrzegają Polskę jako lokalizację logistyczną. 84% uczestników badania uważa, że nasz kraj jest dobrym miejscem do lokowania centrów logistycznych. Koszty pracy i dostępność wykwalifikowanych pracowników, stale ulepszana i rozwijana infrastruktura transportowa, a także wysokiej jakości obiekty to czynniki, które według ankietowanych w największym stopniu decydują o atrakcyjności Polski jako miejsca do lokowania zakładów produkcyjnych i magazynów. Optymizmem napawa też fakt, że firmy nadal chcą się tu rozwijać. Aż 54% respondentów zadeklarowało chęć powiększenia zajmowanej powierzchni magazynowej lub produkcyjnej, a jednocześnie 45% zamierza to zrobić w perspektywie najbliższych 2-3 lat.

Zlecenie usług logistycznych

Jak pokazują wyniki badania, aż 84% podmiotów bardzo pozytywnie ocenia poziom usług świadczonych przez operatorów logistycznych. Średnia ocen,

Usługi logistyczne, które będą zwiększać respondenci w ciągu najbliższych 3 lat



Trendy, które według respondentów będą najbardziej widoczne w ciągu 2-3 kolejnych lat

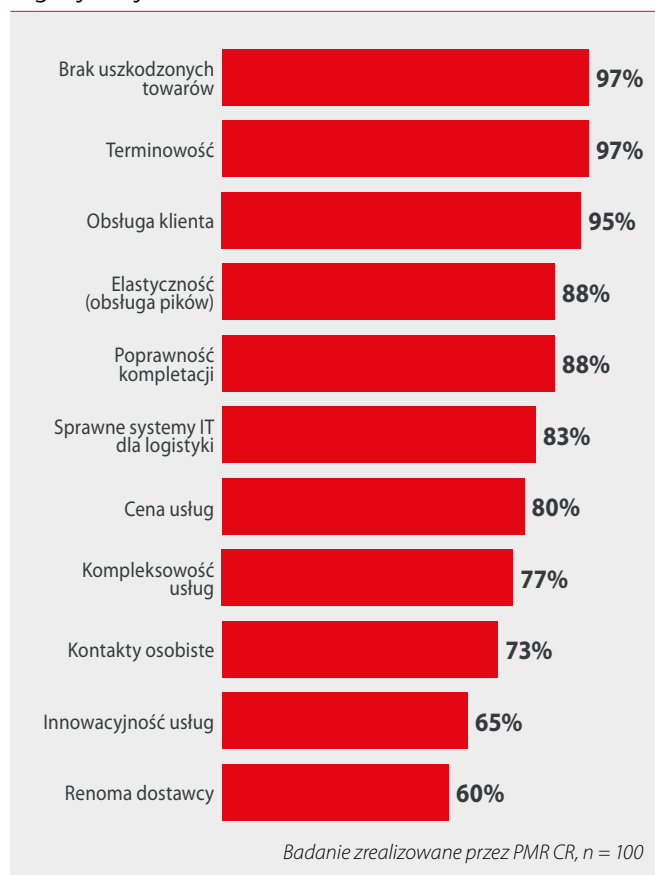


jaką respondenci przyznali operatorom to 4,05 (na skali 1-5). Terminowość, brak uszkodzonych towarów oraz fachowa obsługa klienta to kluczowe czynniki wpływające na zadowolenie z usług świadczonych przez operatora. To zadowolenie przekłada się z jednej strony na przywiązanie do usługodawców (55% badanych firm współpracuje ze swoim operatorem dłużej niż 5 lat), a z drugiej na chęć dalszej współpracy. Ponad jedna trzecia (35%) ankietowanych firm przewiduje zwiększenie poziomu korzystania z zewnętrznych usług logistycznych w ciągu najbliższych 2-3 lat.

Jak będzie się zmieniał rynek w obliczu rosnącego zapotrzebowania na nowoczesne powierzchnie magazynowe i usługi logistyczne? Według uczestników badania najbardziej widocznymi trendami w najbliższych 2-3 latach będą: automatyzacja procesów (58%), rozwój systemów IT (49%), rozwój e-handlu (46%) powstawanie małych jednostek magazynowych w pobliżu centrów miast (32%), presja bliskości klienta końcowego (14%) oraz rosnąca liczba zwrotów (9%).

– Obroty osiągnięte w e-commerce w Polsce przekroczą w tym roku barierę 40 mld zł, a według prognoz w ciągu 2-3 lat rynek ten wzrośnie o kolejne kilkadziesiąt procent, osiągając poziom ok. 9% ogólnego handlu detalicznego, co stanowi europejską średnią. W ślad za bardzo intensywnym rozwojem e-handlu rośnie liczba zwrotów. Firmom, które nie mają wyspecjalizowanych komórek ds. operacji magazynowych, z pomocą przychodzą operatorzy logistyczni. Rozwój e-handlu wymusza też na firmach większą automatyzację. To właśnie operatorzy logistyczni powinni pokazywać klientom zalety automatyzacji procesów (roboty pikujące, pick-by-vision czy pick-by-light są coraz częściej spotykane w magazynach), jak i rozwoju systemów IT, usprawniających procesy dostaw – stwierdza Damian Kołata, senior business development manager Fiege.

Najważniejsze czynniki oceniające dostawcy usług logistycznych



reklama

NOWOCZESNY MAGAZYN
PISMO O SYSTEMACH SKŁADOWANIA I MAGAZYNOWANIA

Czasopismo o systemach składowania i magazynowania

Dołącz do grona stałych czytelników

www.nm.fmp.pl

Zeppelin Polska dystrybutorem NACCO

MAGAZYNOWANIE Firma Zeppelin Polska została dystrybutorem wózków widłowych NACCO Materials Handling Group w Polsce.



Fot. Zeppelin Polska

W związku z współpracą obu firm w portfolio produktów dystrybutora pojawiła się nowa rodzina wózków widłowych UTILEV®, która stanowi atrakcyjną opcję dla użytkowników z wielu branż, wymagających sprzętu do obsługi materiałów, ale niepotrzebujących zaawansowanej funkcjonalności ani dodatkowych akcesoriów.

Wózki widłowe z przeciwwagą są dostępne z szeregiem wydajnych, cichych, czysto pracujących silników. Gama obejmuje wózki widłowe od 1,5 do 3,5 t i jest dostępna w sześciu różnych pojemnościach, z silnikiem diesla, LPG lub dwupaliwowym.

Wózki widłowe z przeciwwagą są dostępne z szeregiem wydajnych, cichych, czysto pracujących silników. Gama obejmuje wózki widłowe od 1,5 do 3,5 t i jest dostępna w sześciu różnych pojemnościach, z silnikiem diesla, LPG lub dwupaliwowym.

Apack z nową maszyną

USŁUGA Firma Apack dysponuje nową, unikatową maszyną z wielofunkcyjnym automatem pakującym.

Dzięki zakupowi maszyny firma Apack może produkować opakowania z tworzyw sztucznych, pakować produkty sypkie i płynne, pakować w opakowania stojące typu stand up pouch (doypacki), z zipperem, z euro otworem, w saszetki oraz wykrawać opakowania wg oczekiwanego kształtu. Spakowany w ten sposób produkt nie wymaga już dodatkowego opakowania/zabezpieczenia, funkcjonuje samodzielnie. Maszyna przyczynia się do zautomatyzowania prac oraz zoptymalizowania procesów produkcyjnych.



Fot. Apack

Ładunki drobnicowe do Portugalii

TRANSPORT Mainfreight Poland rozwija sieć linii drobnicowych na trasie Polska – Portugalia. Wzrasta częstotliwość bezpośrednich transportów z/do Porto w podwójnej obsadzie kierowców.

W każdym tygodniu do Polski z magazynów w Maia wyrusza od 6 do 7 samochodów, a z Polski do Portugalii trzy pojazdy tygodniowo. W Polsce przesyłki importowe są dekonsolidowane w magazynie w Zabrze i część z nich, już samochodami Mainfreight, jedzie dalej do miejsc docelowych, również w innych krajach, tj. do Rumunii, Bułgarii, Czech, Słowacji, Niemiec, Węgier i krajów bałtyckich. – Od początku tego roku pojazdy na trasie Polska – Portugalia jeżdżą z podwójną obsadą i dzięki temu transit time jest maksymalnie skrócony. W związku z tym, że transporty realizujemy również flotą naszego partnera, nie mamy problemu z kierowcami ani z taborem. Chyba nikt nie jest dzisiaj w stanie zagwarantować tak krótkiego czasu dostawy pomiędzy Polską a Portugalią – mówi Paweł Skrzek, team leader international forwarding w Mainfreight Poland.

Karty euroShell z nowym systemem transakcyjnym

IT Klienci kart flotowych euroShell mogą korzystać z nowego systemu transakcyjnego do obsługi kart oraz z nowej platformy Shell Card Online.

Dzięki wprowadzonym funkcjonalnościom nowy system transakcyjny umożliwi kontrolę transakcji w czasie rzeczywistym, elastyczność w definiowaniu ograniczeń dla poszczególnych kart, a także proste definiowanie ograniczeń zakupu produktów dla kart. Klienci mają do dyspozycji także nową, prostą w obsłudze platformę Shell Card Online do zarządzania kartami flotowymi euroShell. Do wprowadzonych zmian należą nowe funkcje raportów na Shell Card Online, które pozwalają na łatwą i praktyczną analizę transakcji oraz szybkie pobieranie danych w celu ich dalszego przetwarzania w programie MS Excel®. Pojawiła się także funkcja tymczasowej blokady posiadanych kart na dowolny, określony czas. Klienci mogą również szybko i wygodnie zamawiać oraz blokować karty niezależnie od ich ilości. Oprócz możliwości definiowania maksymalnych wartości transakcji nowa platforma Shell Card Online umożliwia też określanie własnych, indywidualnych parametrów kontrolnych dla kart paliwowych oraz ustalenie dat i godzin obowiązywania limitów lub ustalenie dodatkowych ograniczeń dla danej kategorii produktów.

W ramach uruchomienia nowej platformy zmieniła się także formuła fakturowania. Układ faktury jest prosty i czytelny, co zapewnia przejrzyste rozliczenia i pełną kontrolę wydatków floty. Dodatkowo zostały ujednoczone terminy dostarczania faktur krajowych i międzynarodowych.

STILL RX 20 w nowej odsłonie

MAGAZYNOWANIE STILL wprowadza na rynek nową generację elektrycznego wózka czołowego RX 20. Nowa seria składa się łącznie z 13 typów wózków widłowych przeznaczonych do obsługi ładunków od 1,4 do 2 t przy środku ciężkości wynoszącym 500 mm.

Wózki poruszają się z prędkością sięgającą 20 km/h, dzięki czemu szybko i bezpiecznie transportują produkty nawet na dłuższych dystansach zarówno na wewnątrz, jak i na zewnątrz magazynu.

Nowe RX 20 zostały wyposażone w całkowicie nowy moduł napędowy z dwoma obudowanymi trójfazowymi silnikami jezdny, mającymi aktywny układ chłodzenia oraz nową wersję przetwornicy. Takie rozwiązanie niemal nie wymaga konserwacji, zapewniając wydajną i niezawodną pracę wózków, a także swobodny podjazd na rampę.

Dla tych, którzy poszukują wyjątkowo kompaktowych wózków o udźwigu 1,4 lub 1,6 t, STILL przygotował wersje RX 20-14C oraz RX 20-16C. Charakteryzują się dużą zwrotnością, zwiększoną dzięki zastosowaniu wyjątkowo krótkiej ramy. Umożliwia ona operowanie ładunkiem w wąskich korytarzach roboczych, a równocześnie pozwala na stosowanie baterii o dużej pojemności (625 Ah).

Pracę w wąskich korytarzach roboczych w przypadku wózków 4-kołowych ułatwia oś łamana. W porównaniu do poprzednich wersji warianty 3-kołowe mają wymiary mniejsze nawet o 29 mm, a 4-kołowe – o 171 mm.

RX 20 o standardowej wysokości 2035 mm nadają się do obsługi kontenerów. W przypadku konieczności operowania wózkami przy wyjątkowo niskich przejazdach bramowych lub wagonach towarowych dostępna jest również wersja z dachem ochronnym na poziomie 1949 mm.

Wózki elektryczne 48 V wykonane na podwoziu standardowym mają teraz możliwość obsługi baterii o pojemności 625 Ah w dwóch alternatywnych układach, co pozwala na optymalne wykorzystanie akumulatorów i dostosowanie baterii do miejsca użytkowania danego wózka. STILL umożliwia korzystanie z różnorodnych typów baterii dzięki zastosowaniu niespotykanej dotąd na rynku podwójnej komory. Odpowiada ona przyszłościowym wymogom, pozwalając stosować również nowe rozwiązania technologiczne, takie jak baterie litowo-jonowe.

Zewnętrzne elementy plastikowe wózków zostały w dużej mierze zastąpione materiałem stalowym.

By umożliwić stabilne podnoszenie ładunków oraz optymalny poziom widoczności, modernizacji poddano także maszt. Odporne na zginanie i skręcanie profile o zwiększonym udźwigu resztkowym zapewniają bezpieczną i płynną obsługę ciężkich ładunków. Nowe maszty wyróżniają się zastosowaniem wąsko osadzonych profili w kształcie litery C w części zewnętrznej masztu. Cylindry układu podnoszenia zostały umiejscowione za nimi. Takie rozwiązanie zapewnia operatorowi dobry poziom widoczności – przez maszt oraz na boki.

Seria RX 20 oferuje operatorowi dużą swobodę ruchów. Do kabiny wchodzi się wygodnie za pomocą obszernego stopnia. Przestrzeń na nogi została obniżona o ok. 60 mm, a stanowisko operatora o 50 mm. Kabina podwyższona wewnątrz o 16 mm gwarantuje wygodę spoglądania w różnych kierunkach również wysokim osobom. Poręcz, gumowa mata antypoślizgowa i wygodny stopień zwiększają bezpieczeństwo podczas wsiadania i wysiadania z kabiny. Wózek ma dużo miejsca na nogi, również w obrębie pedałów. STILL wyraźnie zredukował też głośność pracy swoich wózków. Zmniejszeniu uległ przede wszystkim hałas emitowany przez pompę układu kierowniczego i układu podnoszenia.

Zaprojektowany od nowa zespół wskaźników, STILL EASY Control, stanowi centrum komunikacyjne i centrum bezpieczeństwa wózka. W pełni graficzny, kolorowy monitor z automatyczną regulacją jasności przekazuje operatorowi nie tylko informacje o parametrach jazdy, takich jak prędkość poruszania się, kąt pochylenia, status baterii, stan zużycia energii itp. – dzięki możliwości sterowania za pomocą menu i przycisków „Ulubione” operator ma również bezpośredni dostęp do programów związanych z podnoszeniem ładunku czy poruszaniem się wózka oraz wielu innych funkcji. Na monitorze wyświetla się także informacja o kierunku jazdy wózka, co podnosi wydajność przeładunku i bezpieczeństwo pracy.



Fot. STILL

CLOUD COMPUTING I PROBLEM GWARANCJI DOSTĘPNOŚCI

W JAKIM TEMPIE SYSTEMY INFORMATYCZNE

DLA LOGISTYKI PRZENOSZĄ SIĘ DO „CHMURY”?

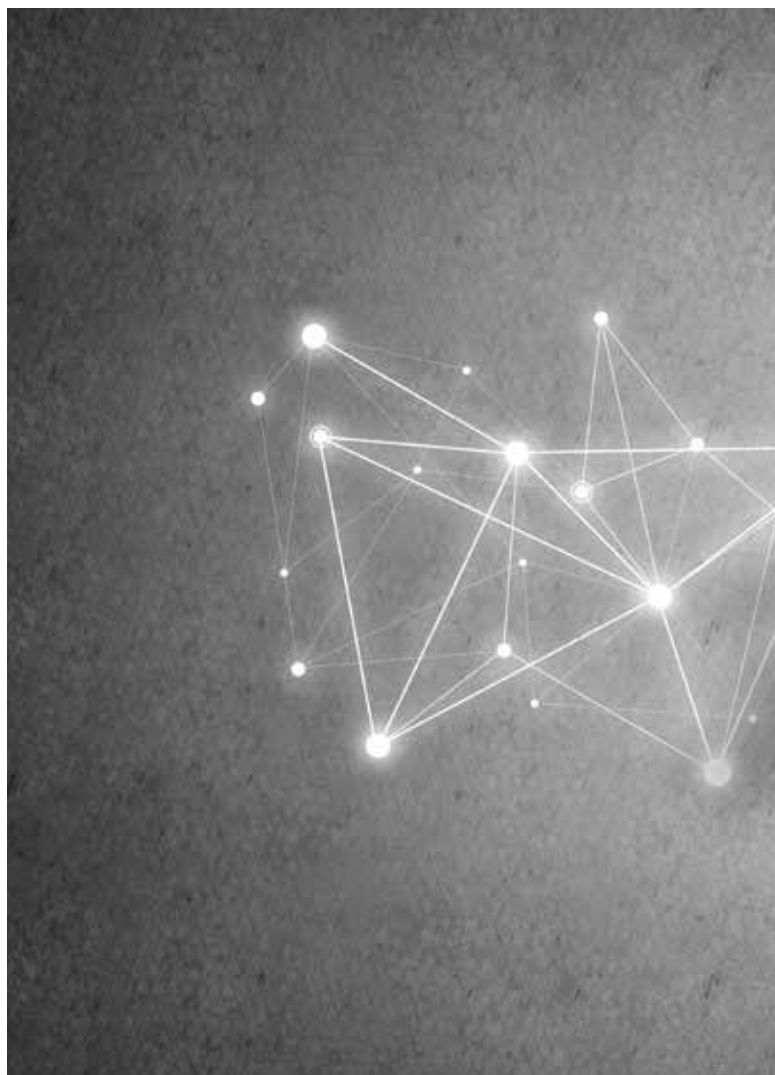
Słowo „chmura” w świecie informatyki robi coraz większą karierę. To w chmurze przechowujemy zarówno zdjęcia z wakacji, jak i dane skomplikowanych projektów, nad którymi pracują specjaliści z całego świata. Czy zatem również świat logistyki zamieni swoje systemy na te oparte na cloud computing? Odpowiedź na to pytanie nie jest wcale oczywista.

Coraz bardziej rozbudowane, logistyczne systemy komputerowe wymagają coraz bardziej wydajnych serwerów. To oznacza spore koszty. Nie chodzi tylko o sprzęt, choć stanowi on zazwyczaj sporą inwestycję, ale również o jego utrzymanie, zapewnienie odpowiednich warunków w specjalnie wydzielonych pomieszczeniach serwerowni czy codzienną obsługę przez specjalistów z działu IT. To wszystko kosztuje i to niemało. Rozwiązaniem mogą być systemy bazujące na chmurze obliczeniowej, nazywane modelem SaaS (Software as a Service). Wówczas wszystkie dane przechowywane są na serwerach firm zewnętrznych. Ich wydajność jest znacznie większa i w razie potrzeby w każdej chwili może być stosunkowo łatwo zwiększona.

– Bardzo często zdarza się, że planowanie odbywa się w określonych godzinach i wtedy zapotrzebowanie na wydajność serwerów jest największa. Z tego względu utrzymywanie rozbudowanej struktury serwerów jest mało opłacalne i taniej oraz efektywniej jest przenieść proces do chmury. Kolejny czynnik to odciążenie działu IT i przekazanie zadań dotyczących administrowania serwerami wyspecjalizowanym firmom. Nie bez znaczenia jest możliwość korzystania z najnowszych rozwiązań oraz map – tłumaczy Jarosław Matyjaszek, regional manager firmy ORTEC Central Europe.

– Patrząc czysto racjonalnie, dostęp do oprogramowania w chmurze jest w porównaniu do wdrożeń stacjonarnych zdecydowanie lepszym rozwiązaniem. Po pierwsze, chmura jest znacznie tańsza. Dlaczego? Otóż niewiele firm jest w stanie odpowiedzieć sobie na fundamentalne pytanie: „Ile kosztuje mnie utrzymanie oprogramowania?”. Bo wdrożenie to nie tylko koszty licencji, ale także szkoleń, serwisu – a więc koszty utrzymania personelu oraz infrastruktury teleinformatycznej. Jeśli zsumujemy te wydatki, to okaże się, że zakup oprogramowania w modelu SaaS w zdecydowanej większości przypadków będzie tańszy i to nawet o kilkadziesiąt procent. Koszty oprogramowania w chmurze są niższe również dlatego, że firma nie musi ponosić wówczas tak dużych wydatków na bezpieczeństwo, jak w modelu tradycyjnym. Częściowo bierze je na siebie dostawca oprogramowania, który dba o tworzenie kopii zapasowych danych, szyfrowanie i zabezpieczanie ich przed cyberprzestępcami, a także – w razie potrzeby – ich odtwarzanie – wyjaśnia Piotr Rojek, prezes zarządu DSR.

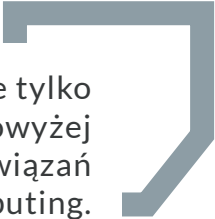
AUTOR: Miłosz Cieszyński



Między innymi te zalety decydują o coraz większej popularności systemów opartych na cloud computing. – Jest to nowy trend i zyskuje coraz większą popularność. Możemy zauważyć to chociażby na przykładzie archiwizacji. Coraz częściej dane przechowujemy właśnie w chmurze, a nie lokalnie. Taki sam trend obserwowany jest przy zaawansowanych systemach obliczeniowych. Dodatkową zaletą rozwiązania w chmurze jest zmiana metody płatności. Na przykładzie firmy ORTEC i naszych narzędzi optymalizacyjnych klient nie musi płacić za zakup sprzętu oraz licencji. Rozwiązania w chmurze pozwalają stosować opłatę optymalizowanych tras lub w formie abonamentu – mówi Jarosław Matyjaszek.

– O tym, że rynek dostawców chmury i aplikacji SaaS ma się w Polsce coraz lepiej, świadczy chociażby decyzja rządu o przetwarzaniu plików Jednolitego Pliku Kontrolnego w chmurze obliczeniowej. Jeszcze kilka lat temu byłoby nie do pomyślenia, by jeden ze strategicznych projektów informatyzacji państwa lokować w chmurze – mówi Piotr Rojek.

Ale zmiany postępują nadal w bardzo wolnym tempie. Jak podaje Eurostat, w Polsce tylko ok. 8% firm zatrudniających powyżej 10 osób korzysta z rozwiązań bazujących na cloud computing. Odsetek ten w ciągu ostatnich dwóch lat wzrósł zaledwie o 1% i nasz kraj znajduje się na 28. miejscu w Europie. Za nami są tylko Rumunia, i Bułgaria. Dla porównania znajdująca się na czele zestawienia Finlandia może pochwalić się wynikiem na poziomie 57%. Duże znaczenie mają tu jednak najmniejsze przedsiębiorstwa, które zazwyczaj nie decydują się na rozwiązania oparte na chmurze. Wśród dużych firm



Jak podaje Eurostat, w Polsce tylko ok. 8% firm zatrudniających powyżej 10 osób korzysta z rozwiązań bazujących na cloud computing. Odsetek ten w ciągu ostatnich dwóch lat wzrósł zaledwie o 1% i nasz kraj znajduje się na 28. miejscu w Europie.

zatrudniających powyżej 250 pracowników odsetek ten wynosi już 31%. Wciąż jednak nie wszystkie branże równie chętnie korzystają z tego typu systemów.

– Papierkiem lakmusowym zachodzących zmian jest także rosnące zainteresowanie oprogramowaniem w modelu SaaS ze strony przemysłu. To o tyle ciekawe, że sektor produkcji przez długi czas był chyba najbardziej sceptyczny, jeśli chodzi o korzystanie z chmury obliczeniowej – głównie dlatego, że w przemyśle istnieje potrzeba zagwarantowania 100% dostępności infrastruktury i aplikacji IT, bo jakiegokolwiek przerwy na linii produkcyjnej są niedopuszczalne i grożą dużymi stratami. Dzisiaj to podejście się zmienia – zauważa Piotr Rojek.



Firma Gartner prognozuje nawet, że rynek oprogramowania SaaS będzie rósł w tempie 20% rok do roku, by w 2020 r. osiągnąć wartość niemal 100 mld dol. Wartość całego rynku usług opartych na chmurze ma według tych samych prognoz przekroczyć 400 mld dol.

– Główna przeszkoda to świadomość osób decydujących o zakupie. Menedżerowie działów IT mają świadomość zalet systemów umieszczonych w chmurze, lecz nie zawsze jest to zgodne z konserwatywną polityką firmy – mówi Jarosław Matyjaszek.

Zaprezentowany przez Business Software Alliance ranking oceniający przygotowanie 24 krajów świata na rewolucję związaną z wprowadzeniem systemów cloud computing dał Polsce 11. miejsce tuż przed Kanadą. Jednak wszystkie europejskie kraje brane w tym badaniu pod uwagę, czyli Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania i Hiszpania, znalazły się na wyższych lokatach. Przyczyny tak powolnych zmian według części specjalistów leżą nie tylko po stronie samych przedsiębiorców, ale i dostawców usług internetowych. – Podstawową sprawą jest zapewnienie zarówno odpowiedniej wydajności, jak i dostępności do usług. O ile z wydajnością nie ma raczej problemu i ewentualne problemy to zwykle bardziej kwestia łączy u operatorów telekomunikacyjnych (ale to też należy wziąć pod uwagę), o tyle gorzej z gwarancją dostępności. Nie mówię tutaj o ogólnych zapewnieniach dostawcy, ale o realnych zapisach umowy SLA, gdzie usługodawca odpowiada finansowo za ewentualne przestoje w dostępie do serwerów lub spadku wydajności. Na dzisiaj rozwiązania dla biznesu, przynajmniej w zdecydowanej większości, dają nam takie same gwarancje jak dostawcy internetu użytkownikom domowym, czyli mamy internet o określonej przepustowości, ale jak przepustowości nie ma to nie ma. Bez rozwiązań, w których dostawca ponosi realną odpowiedzialność, nie można wprowadzić w chmurze systemu czasu rzeczywistego, jakim jest np. WMS – niedostępność serwera powoduje brak dostępności WMS-a, a tym samym opóźnienie dostarczenia towaru do klienta, czy surowca na linię produkcyjną – tłumaczy Piotr Picyk, dyrektor sprzedaży w firmie PSI Polska.

Zdaniem Piotra Picyka, paradoksalnie rozwiązania oparte na chmurze nie zawsze okazują się odpowiednim systemem dla przedsiębiorstw działających na coraz bardziej konkurencyjnym rynku internetowym. – W handlu internetowym firmy skracają mocno terminy dostaw, oferując dostawę nawet w tym samym dniu. Rozwiązania bazujące na chmurze powinny więc również nadążać za tymi oczekiwaniami. W przypadku kiedy rozwiązanie jest na serwerach klienta, zarówno dział IT klienta, jak i dostawca systemu ma wpływ na rozwiązanie awarii, a często też ponosi finansową odpowiedzialność za przestoje – tłumaczy.

Według niego podstawowym wyzwaniem dla firm oferujących tego typu rozwiązania jest zapewnienie ciągłej dostępności do systemu. – Pewnie idealnie byłoby, gdyby klient miał gwarancję dostępności i wydajności całej infrastruktury, tj. zarówno serwerów, jak i łączy od jednego dostawcy usług. Reasumując, chmura będzie coraz bardziej powszechna, ale raczej

długo jeszcze pozostaną pewne obszary biznesowe, dla których nie jest to optymalne i bezpieczne (pod względem dostępności) rozwiązanie. Chyba że klienci uznają, że realne korzyści przewyższają potencjalne ryzyka – wyjaśnia Piotr Picyk.

Kolejnym elementem, na który firmy często zwracają uwagę, jest bezpieczeństwo ich danych. Wysyłanie ich poza obręb przedsiębiorstwa zdaje się bardziej ryzykowne niż przechowywanie na własnych serwerach. Piotr Rojek uważa, że jest dokładnie odwrotnie. – Do największych zalet chmury obliczeniowej należy zaliczyć wyśrubowane zabezpieczenia. O najwyższym poziomie ochrony przed intruzami oferowanym przez jej dostawców świadczy m.in. fakt, że coraz więcej instytucji finansowych, dla których cyberbezpieczeństwo jest priorytetem, korzysta z zewnętrznej infrastruktury IT. Dostawcy takich usług doskonale rozumieją, że aspekt bezpieczeństwa jest kluczowy dla ich działalności. Microsoft, mający w swojej ofercie Azure, jedną z wiodących chmur obliczeniowych, wydaje na rozwój zabezpieczeń miliard dolarów rdt. Najlepsi operatorzy korzystają z najbardziej zaawansowanych technologii w dziedzinie cyber security i posiadają restrykcyjną politykę bezpieczeństwa, co sprawia, że ryzyko utraty danych sprowadzone jest do minimum. Warto również zwrócić uwagę na fakt, że dane przesyłane do chmury obliczeniowej podlegają automatycznemu procesowi szyfrowania, co zabezpiecza je przed dostępem osób nieupoważnionych. Są one przechowywane w stanie rozproszonym i nawet pracownicy usługodawców nie mogą zrobić z nich żadnego użytku – wyjaśnia Piotr Rojek.

Do tego dochodzą zabezpieczenia przed fizycznym uszkodzeniem urządzeń przechowujących dane firmy. Informacje przechowywane są w kilku miejscach równocześnie, a klienci mają do wyboru serwerownie rozmieszczone w różnych lokalizacjach, by zminimalizować ryzyko utraty dostępu do danych w wyniku klęski żywiołowej.

Coraz częściej czynnikiem decydującym o wdrożeniu systemu opartego na chmurze jest czas. Chodzi przede wszystkim o czas niezbędny do wdrożenia oprogramowania w dużych sieciach. Na początku ubiegłego roku sieć marketów Mila zdecydowała się na wprowadzenie systemu typu SaaS, ponieważ czas, jaki miała na budowę własnego centrum logistycznego, wynosił zaledwie 12 miesięcy. Przy klasycznym systemie ERP dotrzymanie tego terminu byłoby niemożliwe.

– ERP w modelu SaaS kuszą ceną, stosunkowo krótkim czasem potrzebnym na wdrożenie, dostępnością z praktycznie z każdego miejsca z dostępem do Internetu oraz łatwością w integracji z innymi narzędziami. Ma to ogromne znaczenie, gdy spojrzymy na czas realizacji wdrożeń on premise, które w przypadku dużych systemów IT trwa nawet kilka lat. W przypadku Plasan Carbon Composites, amerykańskiej firmy dostarczającej komponenty z włókna węglowego dla General Motors i Chylera, wdrożenie chmurowego systemu ERP przy niewielkim poziomie modyfikacji było możliwe w ciągu zaledwie trzech miesięcy – tłumaczy Piotr Rojek.

Co do tego, że systemy bazujące na chmurze obliczeniowej nadal będą zyskiwały na popularności, nikt raczej nie ma wątpliwości. Firma Gartner prognozuje nawet, że rynek oprogramowania SaaS będzie rósł w tempie 20% rok do roku, by w 2020 r. osiągnąć wartość niemal 100 mld dol. Wartość całego rynku usług opartych na chmurze ma według tych samych prognoz przekroczyć 400 mld dol. Ta informatyczna rewolucja z pewnością nie ominie sektora logistycznego, który może skorzystać szczególnie z elastyczności zasobu mocy obliczeniowych i większego bezpieczeństwa danych. Wyzwaniem pozostaje jednak kwestia gwarancji dostępności, która w tym sektorze jest elementem kluczowym. ■



SAP HANA – PODEJŚCIE PRAKTYCZNE

JAK AKCELERATORY POPRAWIĄ SZYBKOŚĆ DZIAŁANIA SAP ERP W ŁAŃCUCHU DOSTAW?

Od pewnego czasu społeczność SAP na całym świecie elektryzuje hasło „HANA”, odmieniane przez wszystkie przypadki i używane w bardzo różnych kontekstach. Mówi się o migracji systemu ERP na HANA, o analityce w czasie rzeczywistym, o SAP Leonardo, o S/4 HANA. A co HANA oznacza dla systemów zarządzania magazynami?

AUTORZY:

Mateusz Obst-Zimny
konsultant SD/LE w Inteco Business Solutions

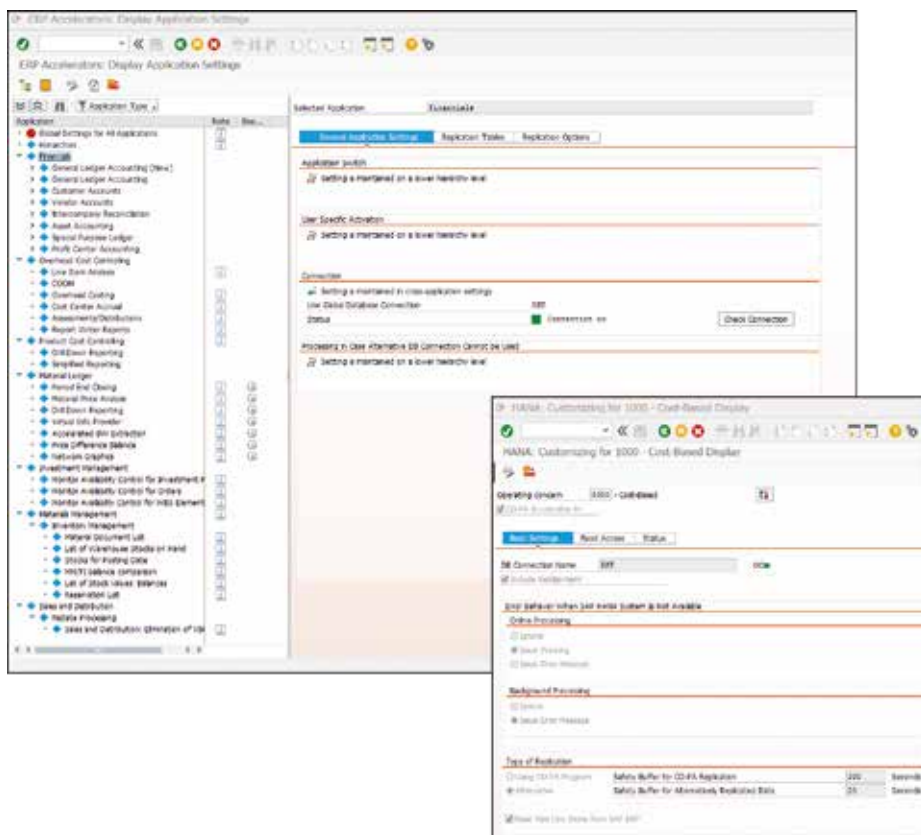


Dominik Tylczyński
dyrektor Działu Konsultingu SAP
w Inteco Business Solution, założyciel Polskiej
Grupy Użytkowników SAP (www.sapusers.pl)

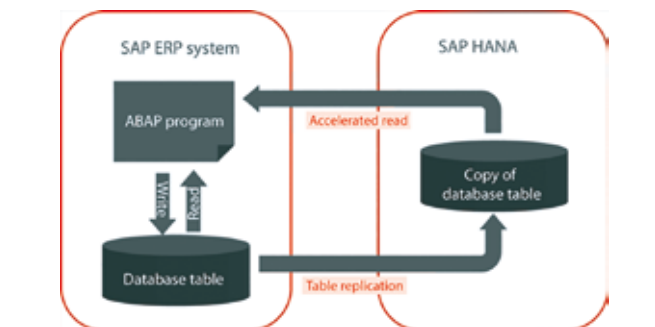


Rozszyfrujemy najpierw sam skrótowiec. Początkowo HANA rozwijano jako **H**igh-Performance **A**nalytic **A**ppliance, co wskazywało na zastosowania analityczne, przetwarzanie dużych zbiorów danych. Później Vishal Sikka, były CTO SAP, rozwinął ten akronim jako **H**asso's **N**ew **A**rchitecture.

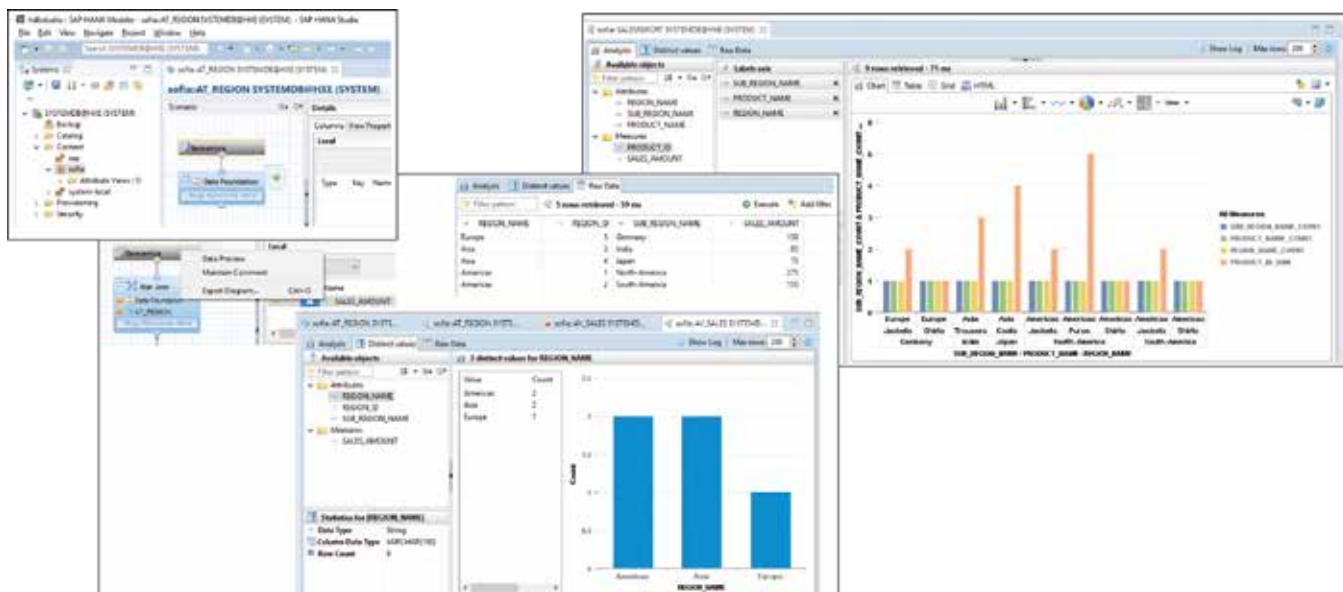
Technologicznie rzecz ujmując i nieco upraszczając, HANA jest bardzo szybką bazą danych, która przechowuje dane w pamięci RAM zamiast na dyskach. Naturalne jest zatem wykorzystanie HANA do wszelkiego rodzaju analiz big data, danych nieustrukturalizowanych czy analiz predykcyjnych, budowania przewagi konkurencyjnej dzięki bardzo szybkiemu dostępowi do informacji.



Rys. 1. Aktywacja i konfiguracja akceleratorów SAP HANA



Rys. 2. Schemat działania akceleratorów SAP HANA



Rys. 3. SAP HANA Studio

Należy mieć jednak na uwadze, że pełne wdrożenie i wykorzystanie SAP HANA wymaga czasu oraz odpowiednich nakładów finansowych. Poniżej przedstawiamy bardziej etapowy sposób wykorzystania standardowych akceleratorów dla systemu SAP ERP. Dzięki temu można ocenić faktyczne korzyści z uruchomienia tej technologii i podjąć bardziej przemyślaną decyzję o pełnej migracji do SAP HANA lub wdrożeniu S/4 HANA. Takie inkrementalne uruchamianie SAP HANA pozwala też rozłożyć inwestycję w czasie i uzyskać pozytywne efekty od samego początku projektu.

Szybki dostęp do informacji zarządczych

Przedsiębiorstwo poprzez opracowanie ogólnego planu działania jest w stanie wyprzedzić konkurencję i zdobyć odpowiednią pozycję na rynku. Aby opracować taki plan, potrzebna jest rzetelna informacja. Szybkość jej dostarczenia wpływa na odniesienie sukcesu rynkowego. Firmy, które podejmą jako pierwsze kluczowe decyzje, są w stanie zdobyć większy udział w rynku, a co za tym idzie także większe zyski w porównaniu z konkurencją. System do zarządzania przedsię-

biorstwem S/4 HANA daje taką przewagę. Jednak jego zakup, czas wdrożenia oraz koszty z tym związane stanowią znaczną inwestycję i mogą istotnie wpłynąć na płynność finansową przedsiębiorstwa.

Uruchomienie akceleratorów SAP HANA w już wykorzystywanym systemie SAP ERP jest bardzo dobrym rozwiązaniem wówczas, gdy firma zakupiła już stosowne oprogramowanie oraz licencję, ale jeszcze nie jest gotowa, aby przejść na nową wersję systemu ERP jaką jest S/4 HANA.

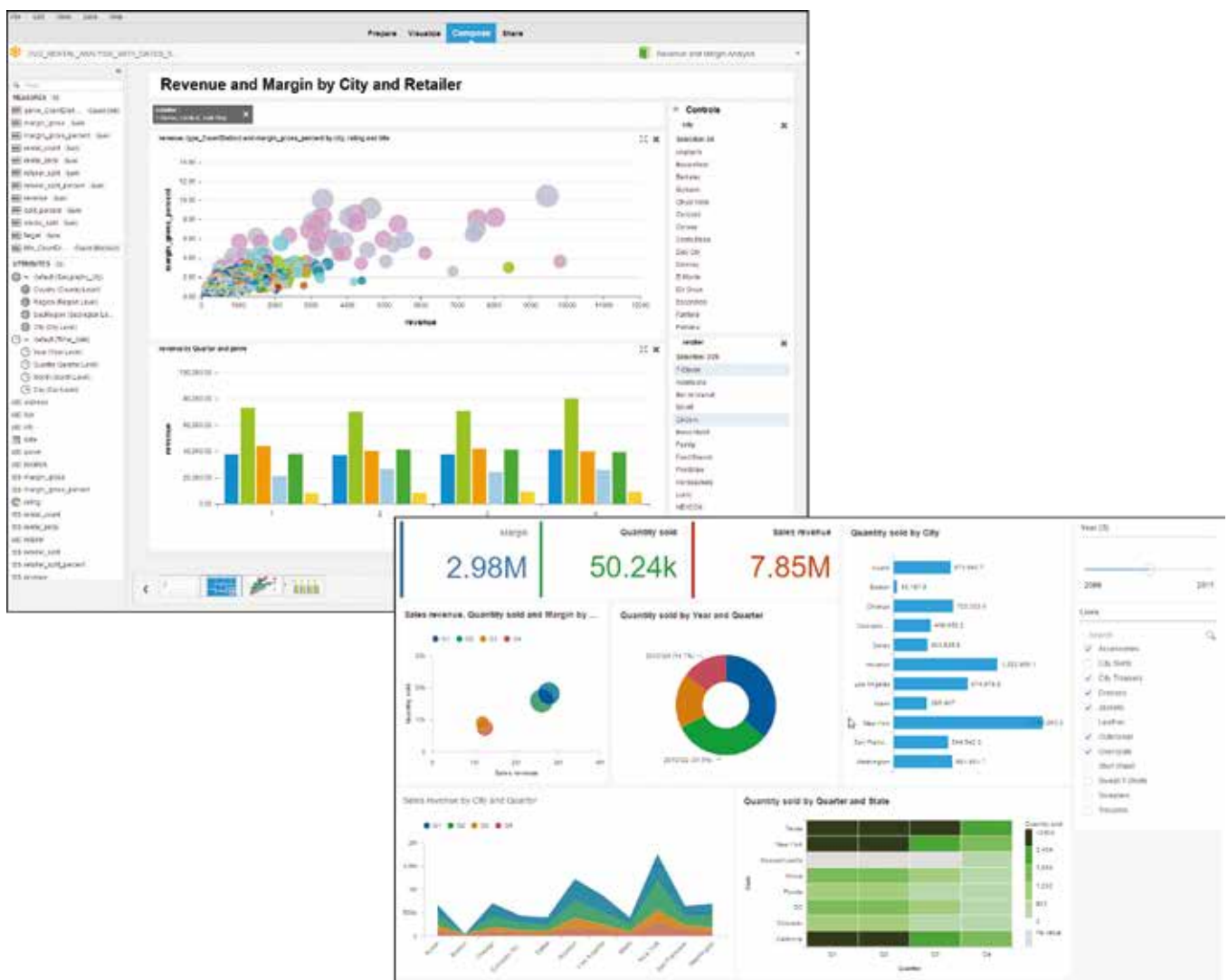
Akceleratory SAP HANA zostały dostarczone w systemie SAP wraz z notą: 1620213 – ERP Accelerators: Enhancement Application Settings. Po technicznej instalacji bazy danych SAP HANA, najlepiej na maszynie wirtualnej i zestawieniu

połączenia do bazy danych systemu SAP ERP, można aktywować poszczególne akceleratory. Odbyna się to głównie w transakcji HDBS (oraz KEHC, używanej do konfiguracji akceleratora dla rzeczywistych pozycji pojedynczych w CO/PA). W tych transakcjach przygotowujemy i sprawdzamy konfigurację akceleratorów (rys. 1).

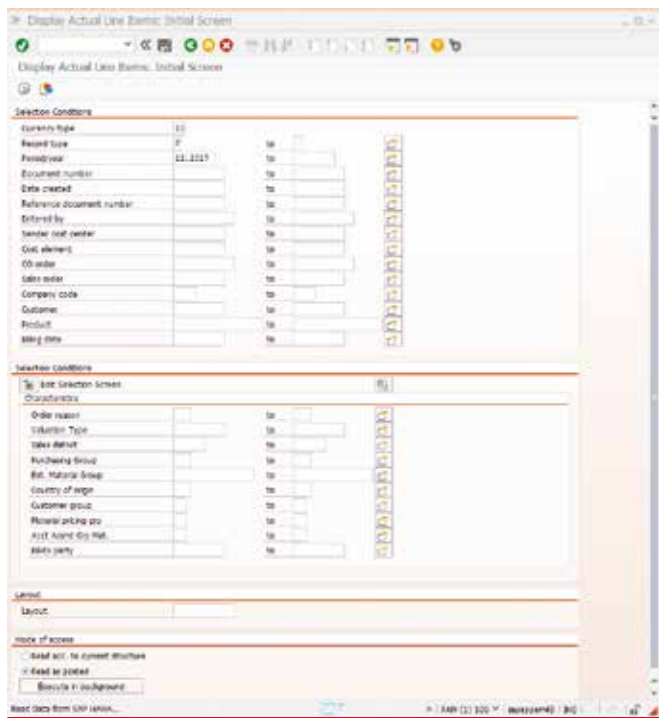
Jeżeli zaistnieje taka potrzeba, jesteśmy w stanie włączyć replikację kolejnych tabel do bazy danych SAP HANA. Gdy mamy już odpowiednią zawartość w tej bazie, możemy skorzystać z transakcji SE16H (zamiast SE16N transakcją do wyświetlania zawartości tabel). Dodatkowo, dzięki wykorzystaniu tego źródła danych, nowotworzone, niestandardowe raporty mogą już powstawać przy użyciu szybszej warstwy dostępu do danych.

Jak widać na rys. 2, dane są zapisywane standardowo do bazy danych systemu SAP ERP. Te dane są automatycznie replikowane do drugiej bazy danych SAP HANA. Ich odczyt w przypadku uruchomienia akceleratora następuje właśnie z tej bazy danych.

Standardowe raporty dostarczane w systemie SAP ERP powinny odpowiedzieć na większość pytań kierowanych ze strony użytkowników biznesowych. Dla bardziej wymagających raportów, odpowiadających na specyficzne wymagania użytkowników systemu, powinno się używać hurtowni danych lub dodatkowych narzędzi jakie oferuje SAP. Przykładową aplikacją jest SAP HANA Studio (rys. 3). To narzędzie pozwala bardziej zaawansowanym użytkownikom na tworzenie własnych, wyrafinowanych raportów bezpośrednio w bazie SAP HANA.



Rys. 4. SAP Lumira



Rys. 5. Transakcja KE24, pozycje pojedyncze CO-PA

Tab. 1.

Liczba rekordów w bazie danych	Czas wykonania transakcji SE16N	Czas wykonania transakcji SE16H	Przyspieszenie odczytu danych
189 497	00:52	00:13	400%
353 707	01:39	00:24	413%
498 880	03:07	00:39	479%
615 034	03:38	00:43	507%

Natomiast jeżeli potrzebujemy lepszej wizualizacji naszych danych, możemy skorzystać z produktu SAP Lumira.

Po tym krótkim przeglądzie dostępnych akceleratorów oraz nowych narzędzi do tworzenia raportów przeanalizujemy działanie przykładowego akceleratora dla CO/PA (Controlling Profitability Analysis – część modułu rachunkowości zarządczej w SAP ERP), który zwraca podgląd rzeczywistych pozycji pojedynczych dla faktur. Raport ten korzysta technicznie z tabeli CE11000. W tym przypadku transakcja KE24 za grudzień uruchamiana za pośrednictwem akceleratora wykonywana jest w kilkanaście sekund, podczas gdy ta sama transakcja trwa ok. minutę bez ich użycia (rys. 5).

Porównajmy jeszcze transakcje SE16N (korzystającą z tabel bazy danych systemu ERP) oraz SE16H (korzystającą z tych samych tabel zreplikowanych do bazy danych SAP HANA). Rezultaty przedstawiono w tab. 1.

Po przeanalizowaniu tab. 1. widać, jak wykorzystanie akceleratorów znacząco wpływa na szybkość odczytu informacji. Co ciekawe, przyspieszenie jest tym większe, im więcej rekordów danych analizujemy. Stąd wniosek, że akceleratory SAP HANA warto używać szczególnie podczas przetwarzania dużych zbiorów informacji (ang. *big data*).

Przełożmy teraz te techniczne informacje o akceleratorach, replikacji danych i SAP HANA na codzienną pracę i podejmowanie istotnych decyzji w firmie. Raport, na który dotąd czekaliśmy kilka minut, otrzymujemy w kilka sekund. Dzięki temu jesteśmy go w stanie wykonywać częściej w ciągu dnia po to, aby pracować na najbardziej aktualnych danych z systemu. Dodatkowo pracownicy są bardziej efektywni, nie czekają na odpowiedź systemu, bo otrzymują ją

natychmiast, a co za tym idzie nie tracą niepotrzebnie czasu. W skali dnia, gdy kilka osób w jednym czasie pracuje na raporcie, różnica ta robi się już znacząca.

Akceleratory SAP HANA w logistyce

Pokazaliśmy przykład akceleratora dla rachunku marżowego CO-PA. SAP dostarcza w standardowym systemie ERP ponad 50 różnych akceleratorów, w tym rozwiązania wprost dla logistyki takie jak przegląd dokumentów materiałowych, lista zapasów magazynowych, zapas na określoną datę czy przetwarzanie rabatów retrospektywnych (bonusów).

Szczególnie ten ostatni akcelerator jest godny uwagi. Zwykle w przedsiębiorstwach wykorzystujących sieć dystrybutorów obowiązują umowy bonusowe, tzw. uzgodnienia rabatowe w terminologii SAP. Te umowy są rozliczane okresowo, dystrybutor otrzymuje określoną premię po zrealizowaniu zakładanego poziomu obrotu. W dużych firmach, gdzie przetwarzana jest znaczna liczba dokumentów, naliczanie takich bonusów może zająć sporo czasu. Wykorzystanie akceleratora SAP HANA pozwala ten czas wydatnie skrócić, uzyskać szybciej, dokładniejsze dane o bonusach, tym samym wzmacniając relacje z dystrybutorami.

Inną parą akceleratorów na styku logistyki i finansów jest przegląd pozycji pojedynczych dostawców i klientów. Pozwalają one na bardzo szybki przegląd dokumentów dla wybranych kontrahentów, wyselekcjonowanie pozycji

nierozliczonych czy przeterminowanych. Ta funkcjonalność, choć może nie jest bezpośrednio związana z logistyką, to na pewno sprawne i rzetelne rozliczanie i raportowanie transakcji kupna i sprzedaży ma niebagatelny wpływ na jakość współpracy z kontrahentami.

Ostatni akcelerator, na który chcemy zwrócić uwagę, to raportowanie kosztów produkcji. Umożliwia on bardzo szybki przegląd wszystkich składników kosztów produktu, tabularyczny i graficzny przegląd zmian tych wartości w czasie czy raportowanie kosztów nabycia surowców.

Warto tutaj podkreślić, że akceleratory działają w tle, w sposób transparentny. Użytkownicy korzystają cały czas z tych samych transakcji w systemie SAP ERP, nie ma potrzeby ich ponownego szkolenia czy monitorowania ich pracy. Po prostu dotychczasowe transakcje zaczynają działać znacznie szybciej, a raporty zamiast działać minuty generują dane w ciągu sekund.

Podsumowanie

Przedstawiona funkcjonalność systemu SAP ERP i SAP HANA stanowi interesującą i efektywną alternatywę dla firm, które zakupiły już bazę danych SAP HANA, ale nie są jeszcze w pełni gotowe na migrację całego swojego systemu do tej bazy danych czy na całkowitą transformację do najnowszej wersji systemu S/4 HANA. Dzięki wykorzystaniu akceleratorów jesteśmy w stanie poprawić jakość pracy oraz szybkość działania poszczególnych komponentów systemu SAP ERP. Dodatkową korzyścią jest możliwość wykorzystania zewnętrznych narzędzi, jakie oferuje SAP w celu skuteczniejszego raportowania dopasowanego do zmieniających się warunków rynkowych.

PRZEZ EUROPE Z JEDNYM URZĄDZENIEM

ROZMOWA

Prace nad technicznymi aspektami wprowadzenia na terenie krajów UE jednego urządzenia do rozliczania opłat drogowych dobiegły końca. O szczegółach uruchomienia systemu mówi Jürgen Steinmeyer, dyrektor departamentu opłat drogowych w DKV Euro Service.

Przewoźnicy długo czekali na wprowadzenie urządzenia, które umożliwiłoby rozliczanie opłat drogowych w całej Europie. Czy nadszedł już ten moment?

Od początku 2018 r. oferujemy klientom DKV BOX EUROPE – nowoczesne urządzenie pokładowe przystosowane do pracy w systemie EETS. Spełnia ono aktualne wymagania obowiązujące we wszystkich państwach członkowskich UE i będzie je można w przyszłości stosować na terenie całej Europy.

Jak rozpoznać, że oferowane urządzenie do ewidencjonowania opłat drogowych jest zgodne z EETS?

Przede wszystkim firma oferująca usługi rozliczania opłat drogowych powinna być certyfikowanym dostawcą rozwiązań EETS lub zaopatrywać się w urządzenia u takiego dostawcy. Urządzenia DKV BOX EUROPE oferowane przez DKV EURO SERVICE pochodzą od Toll4Europe GmbH, certyfikowanego dostawcy rozwiązań EETS. Co do samego urządzenia: każdy z krajów członkowskich UE określił w tzw. Toll Domain Statement, jakie wymagania musi spełniać urządzenie do ewidencjonowania opłat drogowych, aby było zgodne z systemem poboru opłat obowiązującym na jego terenie. Krótko mówiąc, jeśli urządzenie nie spełnia wymagań obowiązujących w tym kraju, to nie można go tam używać. To, że urządzenie jest zgodne z lokalnym systemem EETS i może być w danym państwie stosowane, potwierdza odpowiedni certyfikat.

Co obejmuje niezbędne wyposażenie techniczne urządzenia EETS?

Urządzenie musi być wyposażone w hybrydowe rozwiązania do komunikacji bezprzewodowej, czyli umożliwiać ewidencjonowanie oraz rozliczanie

opłat drogowych zarówno w systemach opartych na technologii DSRC (Dedicated Short Range Communications), jak i GNSS (Global Navigation Satellite System). DKV BOX EUROPE opracowano na bazie najnowszej generacji urządzenia Sitraffic-Sensus-Unit produkcji firmy Siemens i spełnia ono już dziś wszystkie wymienione wymagania. Wiemy jednak, że na rynku oferowane są boxy rzekomo zgodne z systemem EETS, które nie spełniają wszystkich wymogów i konieczna będzie ich ponowna wymiana. Warto więc zdecydować się na DKV BOX EUROPE, o którym wiadomo, że będzie spełniać przyszłe wymagania.

Jakie zalety ma DKV BOX EUROPE?

Jest to urządzenie pokładowe wyposażone w funkcję Plug and Play, które można w dowolnym momencie przenieść i zainstalować w innym pojeździe. Tym samym nie wymaga ono czasochłonnego montażu czy modyfikowania w specjalistycznym warsztacie. Transmisja danych do urządzenia pokładowego odbywa się bezprzewodowo.

Które kraje zostaną objęte zasięgiem urządzenia?

Od początku 2018 r. rozliczamy już w ten sposób opłaty drogowe w Belgii. Krótko po tym dojdą Austria, Francja, Hiszpania, Portugalia oraz Włochy. W następnej kolejności – Niemcy i Polska.



Jürgen Steinmeyer, dyrektor departamentu opłat drogowych w DKV Euro Service

reklama



Niezawodny i wszechstronny. Nadchodzi DKV BOX EUROPE.

dkv-euroservice.com /opłatydrogowe-europa

WE ARE EETS

You drive, we care.



DWA LATA Z MAGAZYNEM AUTOMATYCZNYM

PROFESJONALNE WARSZTATY MAGAZYNOWE

W CENTRUM HANDLOWO-LOGISTYCZNYM CERAMIKI PARADYŻ

Już 29 marca br. Centrum Handlowo-Logistyczne Ceramiki Paradyż w Tomaszowie Mazowieckim będzie bohaterem kolejnej edycji Profesjonalnych Warsztatów Magazynowych. Jeśli chcesz dowiedzieć się, dlaczego Ceramika Paradyż włączyła magazyn automatyczny do nowego modelu dystrybucji i jak po dwóch latach funkcjonowania ocenia tę decyzję, nie może Cię na spotkaniu zabraknąć.

Profesjonalne Warsztaty Magazynowe w Centrum Handlowo-Logistycznym Ceramiki Paradyż to kolejna edycja praktycznych warsztatów w nowoczesnych obiektach magazynowych współorganizowanych przez redakcję czasopisma „Logistyka a Jakość”. Tym razem gospodarzem warsztatów będzie Ceramika Paradyż, międzynarodowa firma produkująca ceramikę i materiały wykończeniowe eksportowane z Tomaszowa Mazowieckiego do ponad 50 krajów na całym świecie.

Ceramika Paradyż posiada w Polsce pięć nowoczesnych zakładów produkcyjnych: w Wielkiej Woli koło Paradyża, w Opocznie i trzy zakłady w Tomaszowie Mazowieckim. Każdy z nich ma swoją specjalizację i własny magazyn. Z końcem 2015 r. z myślą o dalszej ekspansji firmy w Tomaszowie

Mazowieckim uruchomiono Centrum Handlowo-Logistyczne „Paradyż Logistics & Trade” centralizujące procesy magazynowe wyrobów gotowych.

Podczas warsztatów:

- Dowiesz się, **jak powstawała kompleksowa strategia sieci dystrybucji z uwzględnieniem nowego, kluczowego elementu – magazynu automatycznego.**
- Skorzystasz z doświadczenia menedżerów, którzy odpowiadają za zarządzanie logistyką i **dowiesz się, czego wystrzegać się, rozpoczynając przygodę z automatyką magazynową oraz co w funkcjonującym obiekcie można jeszcze udoskonalić.**



Fot. Ceramika Paradyż



- Zobaczysz pracę magazynu automatycznego i **będziesz mógł zadać wszystkie pytania, które tylko pojawią się w trakcie wizyty w obiekcie.**
- **Poznasz autorskie rozwiązania** w strefie kompletacji towaru w formule goods-to-man, które wypracowane zostało wspólnie z pracownikami, by komfort wykonywanych zadań był jak najwyższy.
- **Dowiesz się, jakie udoskonalenia zostały w prowadzone w procesach, na stanowiskach pracy, w rozwiązaniach sprzętowych** w ramach wniosków Kaizen.

Warsztaty podzielone są na dwie części. W pierwszej z nich Piotr Wołynkiewicz (dyrektor logistyki Ceramiki Paradyż), Waldemar Pisiałek (kierownik Działu Magazynów Ceramiki Paradyż) i Michał Broniarek (szef magazynu automatycznego Ceramiki Paradyż) opowiedzą o planowaniu i realizacji strategii nowego modelu dystrybucji towarów Ceramiki Paradyż, o pomyśle i realizacji projektu magazynu automatycznego, podzielą się opiniami, jak te zmiany wpłynęły na sprawność łańcucha dostaw.

Druga część warsztatów to w tej edycji dwie wizyty w obiektach Ceramiki Paradyż. Podczas pierwszej z nich **uczestnicy będą mieli okazję zobaczyć Zakład Produkcyjny Ceramiki Paradyż Tomaszów 2**, który specjalizuje się w produkcji płytek ceramicznych w technologii monoporozu. Obiekt powstał jako czwarty z zakładów Ceramiki Paradyż w roku 2004 – obecnie wyposażony w najnowsze dostępne technologie w zakresie zdobienia i nadruku oraz w pełni automatyczny system transportu międzyoperacyjnego. Kolejny etap to **wizyta w automatycznym magazynie samonośnym w Centrum Handlowo-Logistycznym Ceramiki Paradyż**. Obiekt o wymiarach 25 m wysokości, 97 m długości i 35 m szerokości ma pojemność 20 256 palet. Składa się na niego osiem korytarzy z czternastopoziomowymi regałami o pojedynczej głębokości. W każdym z nich ładunki o wadze do 1500 kg obsługuje automatyczna układnica przemieszczająca się z prędkością 220 m na minutę i maksymalną prędkością podnoszenia wynoszącą od 54 do 66 m na minutę.

Magazyn automatyczny Ceramiki Paradyż w liczbach:



Fot. Mecalux

Start operacji: listopad 2015 r.

Powierzchnia: 3290 m²

Wymiary: 25 m wysokości, 97 m długości i 35 m szerokości

Pojemność: 20 256 palet

Ilość układnic: osiem

Prędkość układnic: 3,6 m/s

Prędkość podnoszenia układnic: 0,9–1,1 m/s

Regały: 45 modułów regałów paletowych, 14 poziomów nośnych

Warsztaty poprowadzą:



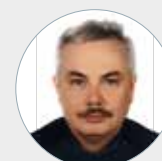
Piotr Wołynkiewicz

dyrektor logistyki
Ceramiki Paradyż



Waldemar Pisiałek

kierownik Działu
Magazynów
Ceramiki Paradyż



Michał Broniarek

szef magazynu
automatycznego
Ceramiki Paradyż

Szczegółowy program warsztatów:

PANEL I – STRATEGIA NA MODEL DYSTRYBUCJI

- **Od palety do sztuki i od klienta hurtowego do e-commercowego – czyli zmiana strategii dystrybucji w firmie Ceramika Paradyż krok po kroku.** Centrum handlowo-logistyczne Ceramiki Paradyż w całym łańcuchu dostaw Grupy Paradyż – wszystko, co trzeba o nim wiedzieć, żeby dobrze rozumieć jego rolę.
- **Pięć zakładów, jeden magazyn automatyczny, dwie funkcje** – jak powstawała struktura nowej sieci dystrybucji, której centrum dowodzenia stanowi magazyn automatyczny produktów gotowych, pełniący zarówno funkcję magazynu kompletacyjnego, jak i cross-dockowego?
- **Cel – klient indywidualny.** Jak przeorganizowano procesy logistyczne, aby z jednego miejsca wysłać zarówno pełne palety i zamówienia kompletacyjne z asortymentu 4000 produktów do hurtowni oraz sieci handlowych, jak i realizować zamówienia sztukowe dla klientów e-sklepu?
- **Budowa kompleksowej strategii modelu dystrybucji,** która działała poprawnie, ale nie była dostosowana do nowych warunków rynkowych – e-commercowego boomu i zarządzania zapasem spoczywającym w magazynie producenta. Kooperować z operatorem czy udoskonalać procesy we własnym zakresie?
- **Współpraca z dostawcą automatyki** – jak go wybierać, stawiać cele i układać współpracę, by uszyć instalację na miarę biznesowych potrzeb?

PANEL II – INSTALACJA I KULISY JEJ DZIAŁANIA

MAMY AUTOMAT – ale co, jak i dlaczego tak działa?

- **Specyfika obiektu** – co kryje się pod dachem Centrum Handlowo-Logistycznego Ceramiki Paradyż i dlaczego właśnie to?
- **Logika rozwiązania** – krok po kroku za towarem przez magazyn. Jak zorganizowane są poszczególne procesy i operacje?
- **Automat i serwis** – zawsze w parze. W jaki sposób zorganizowana jest obsługa serwisowa na wypadek awarii instalacji automatycznej w centrum logistycznym? Plusy i minusy rozwiązania.
- **Zrób to sam** – jak udoskonalone zostały elementy funkcjonowania magazynu automatycznego, by istotne komunikaty pojawiały się szybciej w systemie informatycznym?

PANEL III – FOCUS NA KOMPLETACJĘ

PicKING – konkretne narzędzia, które zoptymalizowały proces kompletacji towaru i ułatwiły pracę magazynierów.

- Komunikacja: zautomatyzowana. System transportu podwieszanego Monorail oraz wózki wahadłowe, jako rozwiązanie na dostarczenie towaru do strefy ręcznej kompletacji.
- **Jaki system informatyczny i w jaki sposób sprawia, że pracownik strefy kompletacji nie ma problemu z decyzją dotyczącą realizacji konkretnego zlecenia?**
- Od kilku do kilkudziesięciu kilogramów w jednym opakowaniu – **jak zadbano o ergonomię stanowisk pracy, by maksymalnie odciążyc pracę operatorów?**
- **PODSUMOWANIE:** plany vs. rzeczywistość – **czy automat po dwóch latach od uruchomienia spełnia oczekiwania biznesu. Weryfikacja wydajności.**



Profesjonalne Warsztaty Magazynowe to wiedza praktyków...



...i możliwość obejrzenia jej zastosowania – w praktyce

Organizator



Gospodarz



Termin	29 marca 2018 r.
Miejsce	Część warsztatowa Sala konferencyjna Ceramiki Paradyż w Zakładzie Produkcyjnym Tomaszów 2 (ul. Milenijna 21) Część praktyczna • Wizyta w Zakładzie Produkcyjnym Tomaszów 2 (ul. Milenijna 21). • Wizyta w Centrum Handlowo-Logistycznym Ceramiki Paradyż (ul. Orzeszkowej 50).
Cena	1299 zł + VAT/osoba
Kontakt i informacja	Agata Nowacka, agata.nowacka@forum-media.pl, tel. 61 66 55 766, tel. kom. 667 789 929
www.warsztaty.nm.pl	

LogiMAT 2018

16. Międzynarodowe Targi
rozwiązań intralogistycznych
i zarządzania procesami

13–15 marca 2018

Messe Stuttgart, Niemcy

INTRALOGISTYKA Z PIERWSZEJ RĘKI

cyfrowo • sieciowo • innowacyjnie



Foto: Shutterstock



W ramach LogiMAT

TradeWorld
2018
KOMPETENCJE DLA PROCESÓW HANDLOWYCH

Informacje
i zgłoszenia

Tel. +49 89 32391-259
www.logimat-messe.de

DZIEWIĘĆ HAL TARGÓW CZEKA NA ZWIEDZAJĄCYCH

ZAPOWIEDŹ TARGÓW LOGIMAT 2018

Od 13 do 15 marca Stuttgart, stolica Badenii-Wirtembergii, po raz 16. będzie gościła wystawców i zwiedzających specjalistyczne targi rozwiązań intralogistycznych i zarządzania procesami. Jest to największa tego typu impreza na świecie i na dodatek w pobliżu Polski.

Pierwsze targi LogiMAT zorganizowano w 2003 r. Wówczas było na nich 160 wystawców. W 2010 r. doliczono się 763, a w ub. r. już 1384 z 36 krajów. Szybki wzrost imprezy widać wyraźnie. – LogiMAT jest platformą dla rozwiązań intralogistycznych w samym centrum Europy. Jest największym na świecie „rynkem”, cieszącym się międzynarodowym uznaniem. Oferta naszych targów jest tak skonstruowana i przygotowana, aby ich goście mieli pełny przegląd rynku i mogli dobrze wykorzystać spędzony tu czas. Pomaga im w tym m.in. klarowny układ naszych terenów targowych i podział wystawców. Do tego mamy oczywiście dodatkowe spotkania i konferencje. Ale najczęściej goście zyskują na bezpośrednich spotkaniach, a tych na stoiskach i nie tylko, jest przecież niezliczona ilość – mówi Xenia Kleinert, szefowa marketingu targów.

Wśród tegorocznych wystawców znajdujemy 11 polskich przedstawicieli. Łukasz Skibicki z firmy Andrzejewski Automatyzacja i Wyposażenie Produkcji wspomina: – Na LogiMAT jeździliśmy już chyba od 8 lat. To jedna z najbliższych lokalizacji. Targi są ciekawe, zawsze się coś na nich dzieje, wyznaczają nowe trendy w intralogistyce. W końcu namówiliśmy szefostwo, aby się tam wystawić. Cel oczywisty, czyli ekspansja zagraniczna, ale także pokazanie się szerszej grupie klientów.

– W 2017 r. imprezę odwiedziło w ciągu trzech dni 50 189 osób z branży, w tym ok. 2000 osób z Polski. Widzimy, że liczba Polaków przyjeżdżających do nas systematycznie rośnie. Podobnie z wystawcami – w 2015 r. Polskę reprezentowało sześciu wystawców, teraz będzie prawie dwa razy tyle. Liczymy oczywiście na dalszy przyrost – zapewnia Xenia Kleinert. Czy w takim razie firma Andrzejewski była zadowolona? – Odzew był mniejszy, niż oczekiwano szefostwo, ale jedziemy drugi raz. Warto jednak wspomnieć, że koszty wystawienia się w Stuttgarcie są niewiele wyższe niż na imprezach mniejszej rangi w Polsce. Inaczej mówiąc, stosunek ceny do jakości, czyli frekwencji na LogiMAT, jest bardzo dobry – ocenia Łukasz Skibicki. Tę opinię potwierdza Dorota Komorzycka z firmy Europa Systems. – Od lat jesteśmy na tej imprezie, bo obecność tam jest dla nas obowiązkowa, można powiedzieć. To jest największe wydarzenie w intralogistyce i jeśli chce się coś znaczyć w tej branży, trzeba tam być. Jest nasza konkurencja, jesteśmy i my. Aby ułatwić naszym gościom i sobie pracę, staramy się już teraz umawiać spotkania z naszymi menedżerami. Wiemy, ile jest na targach do zobaczenia, dlatego nie chcemy, aby ktoś musiał u nas czekać na spotkanie – mówi.

AUTOR: Klaudiusz Madeja



Firma z Pyrzyc przygotowuje oczywiście nowości na LogiMAT 2018. Dorota Komorzycka również podkreśla dobry stosunek ceny do jakości, czyli wydatków na udział w targach, w stosunku do wizyt osób z branży, które co roku notują. A te spotkania i często później kontrakty liczą się przecież najbardziej. Uczestnicy podkreślają stricte fachowy charakter targów LogiMAT.

Co w halach?

Wystawcy technologii AutoID i technologii pakowania są reprezentowani w halach 4 i 6 oraz w holu wejściowym do centrum wystawowego. Będą pokazywać szeroką gamę produktów, od nowych linii pakowania o wysokiej wydajności, stacji pakowania z rozpoznaniem elementów opartych na kamerach, schematów pakowania 3D i opakowań nadających się do recyklingu poprzez innowacyjny sprzęt skanujący, rozwiązania RTLS i RFID oraz integrację rozszerzonej rzeczywistości dzięki cyfrowym etykietom sterowanym radiowo lub etykietom papierowym.

W halach 1, 3, 5 i 7 firmy zajmujące się transportem materiałów i inżynierowie systemów zaprezentują swoje najnowsze osiągnięcia w zakresie wydajnego przepływu materiałów i płynnej interakcji między ludźmi a maszynami lub robotami. Debiut będzie obejmował innowacyjne rozwiązania transportowe i połączone systemy kompletacji magazynów / zamówień zaprojektowane w celu obniżenia kosztów kompletacji do 15% na linię zamówienia. Wśród rozwiązań prezentowanych na targach znajdują się kompaktowe, kompletne rozwiązania dla małych i średnich firm w zakresie zautomatyzowanych magazynów małych części, w tym technologii przenoszenia



materiałów, stacji kompletacji i oprogramowania. Ponadto dostawcy reprezentują nowe narzędzia programowe do zintegrowanego planowania montażu i logistyki w 3D. W hali 7 odwiedzający targi znajdą również dużą liczbę dostawców innowacyjnych urządzeń i rozwiązań przeciwpożarowych.

Ciągły rozwój systemów transportu bez kierowców, systemów wsparcia i elektryfikacji określa to, co na stoiskach pokażą producenci wózków widłowych w halach 9 i 10. Kilku producentów korzysta z LogiMAT, aby zaprezentować zupełnie nowe produkty. Na przykład LogiMAT będzie gospodarzem premier nowych wózków z przeciwwagą, do pracy w wąskich korytarzach, serii wózków przemysłowych, innowacyjną serią urządzeń podnoszących ze zintegrowanym czujnikiem NFC i aplikacją serwisową.

Inteligentna infrastruktura IT stanowi podstawę zintegrowanej wymiany informacji w intralogistyce i zarządzaniu łańcuchem dostaw, a także technologii AutoID do kodowania i wprowadzania danych. W halach 8 i 10 firmy zajmujące się oprogramowaniem zaprezentują swoje najnowsze osiągnięcia i podejścia do rozwiązań w zakresie przyszłościowego zarządzania magazynem, transportem i łańcuchem dostaw z w pełni połączoną siecią wymiany danych. Oprócz skutecznej kontroli procesu, a także funkcji i algorytmów inteligentnego filtrowania i analizy danych nacisk kładziony jest w szczególności na aplikacje i platformy IT.

Logistyka 4.0

To pojęcie już od dawna jest znane i towarzyszy praktycznie wszystkim targom, konferencjom i spotkaniom. Automatyzacja i cyfryzacja wszelakich procesów postępuje błyskawicznie. Internet Rzeczy ma jeszcze bardziej ułatwić i przyspieszyć procesy. Jednym z wiodących wątków tegorocznych targów LogiMAT będzie zależność automatyzacji i cyfryzacji od szybkiej i wzajemnej identyfikacji. Organizatorzy zapowiadają szeroką ofertę urządzeń i rozwiązań do automatycznej identyfikacji, która ma kolosalne znaczenie w intralogistyce. Będzie temu również poświęcona platforma networkingowa.

Goście poznają m.in. nowe sensory, które są w stanie przekazać coraz szersze spektrum informacji. Pojawią się nowe etykiety z chipami i etykiety RFID. Amerykańscy producenci zapowiadają premierę swojej najnowszej drukarki etykiet. Tej tematyce będą poświęcone dwa fachowe fora: „Technologie Auto-ID dla logistyki i automatyzacji – zastosowanie innowacyjnych technologii identyfikacji i gromadzenia danych” i „Technologie Auto-ID dla Logistyki 4.0 – cyfryzacja przepływu materiałów i logistyki”. Część rozwiązań praktycznych zostanie oczywiście również na targach zaprezentowana.

Innym z wiodących tematów tegorocznej imprezy jest zastosowanie w procesach logistycznych dronów i pojazdów bez kierowcy. Firmy szukają oszczędności, które daje m.in. zastąpienie pracowników maszynami. Ale jest to też zwiększenie bezpieczeństwa i dokładności, odpada bowiem element ludzkiego zmęczenia i błędów. Bywalcy imprezy wspominają, jaką pokazane tam 10 lat temu pierwsze pojazdy bez kierowców były egzotyką.

Fachowych dyskusji i spotkań podczas targów będzie dużo więcej. Każdy może sobie na stronie imprezy znaleźć interesujące go prezentacje lub dyskusje. Organizatorzy tematycznie podzielili 117 tys. m² powierzchni wystawowej. W 9 halach goście znajdą wszystko, co najnowsze i najważniejsze w intralogistyce. Trzeba po prostu przyjechać i zobaczyć: – Zapraszam oczywiście wszystkich zainteresowanych na nasze targi. To najszersza oferta, połączona z wymianą doświadczeń i opinii. Z Polski do Stuttgartu naprawdę jest blisko – mówi Xenia Kleinert.

Dla odwiedzających dzienny bilet kosztuje 28 €, zaś trzydniowy 42 €. Ale nasi wystawcy oferują swoim obecnym i potencjalnym klientom darmowe zaproszenia na LogiMAT 2018. Warto poszukać i takowe sobie zapewnić.

Warsaw Pack 2018 już w lutym

POD NASZYM PATRONATEM

Międzynarodowe Targi Techniki Pakowania i Opakowań Warsaw Pack 2018 odbędą się w dniach od 27 lutego do 1 marca br. w Centrum Targowo-Kongresowym Ptak Warsaw Expo w Nadarzynie.

Firmy reprezentujące prawie 200 marek pokażą swoją ofertę na powierzchni 24 tys. m² w dedykowanych strefach tematycznych: Strefa Techniki Pakowania, Strefa Opakowań, Strefa Etykiet i Etykietowania, Strefa Materiałów do Pakowania, Strefa Logistyki i Magazynowania, Strefa Automatyki i Robotyki oraz Strefa Recyklingu.

W ubiegłym roku wystawcy zaprezentowali maszyny i urządzenia do produkcji opakowań, technologie oraz gotowe produkty. Targi odwiedziło prawie 10 000 gości – nie tylko z branży opakowań, ale także spożywczej, farmaceutycznej, kosmetycznej, poligraficznej, tworzyw sztucznych, produkcji przemysłowej oraz magazynowej.

Więcej informacji: www.warsawpack.pl

reklama

Druga edycja targów MODERNLOG

POD NASZYM PATRONATEM 5-8 czerwca 2018 r. to termin drugiej odsłony MODERNLOG – targów dedykowanych logistyce w przemyśle. Hasło przewodnie tegorocznej edycji organizowanego przez Międzynarodowe Targi Poznańskie spotkania brzmi „Na drodze do Przemysłu 4.0”.

Organizacja Międzynarodowych Targów Logistyki, Magazynowania i Transportu MODERNLOG wraz z blokiem targów przemysłowych, w skład których weszły ITM Polska, 3D Solutions oraz Subcontracting, jak stwierdzają organizatorzy – okazała się strzałem w dziesiątkę. Podczas wspólnej ekspozycji można było zapoznać się z ofertą blisko 1000 wystawców i firm reprezentowanych z 27 krajów. Przez cztery targowe dni odwiedziło nas 17 893 zwiedzających. Blisko 50% z nich to przedstawiciele kadry zarządzającej. Kolejną licznie reprezentowaną grupą zainteresowanych byli technolodzy i konstruktorzy, czyli osoby odpowiedzialne za decyzje zakupowe i rozwój przedsiębiorstw, szukające nowych technologii oraz narzędzi, które wprowadzą ich firmę na drogę do Przemysłu 4.0.

– Podczas drugiej edycji będziemy kontynuować działania, które zyskały uznanie w czerwcu 2017 r., jak również realizować nowe tematy. W chwili obecnej dużym wyzwaniem dla firm logistycznych jest dynamiczne tempo wzrostu branży e-commerce. Coraz większe znaczenie zyskują wygoda i szybkość wykonywanych usług oraz automatyzacja pewnych czynności, które jeszcze do niedawna wykonywał człowiek. Automatyzacja, która pewnym krokiem wchodzi do polskich przedsiębiorstw, staje się szansą dla zwiększenia ich efektywności, a w konsekwencji podniesienia konkurencyjności. Jednak by tak się stało, potrzebne są inwestycje w postaci implementacji nowych technologii. Gdzie ich szukać? Odpowiedzią są targi MODERNLOG, podczas których branżowi liderzy zaprezentują najnowsze rozwiązania, bez których trudno będzie odnieść biznesowy sukces – informują organizatorzy.

Więcej informacji: www.modernlog.pl

 **SOS WIOSKI
DZIECIĘCE**

SZUKAMY RODZICÓW SOS

Zostań zastępczym rodzicem SOS w Wiosce Dziecięcej. Tutaj opuszczone i osierocone dzieci znajdują swój nowy dom i rodzinę. Pomóż zastąpić niezastąpionych.

Dowiedz się więcej na www.rodzicesos.org lub zadzwoń **22 460 92 51**

Patronat medialny:



Partner strategiczny:



XIII Ogólnopolski Kongres Służb Utrzymania Ruchu

Skuteczne zarządzanie
i doskonalenie działu
utrzymania ruchu

13 PolMaintenance 

edycja Ogólnopolski Kongres Służb Utrzymania Ruchu

16-17.05.2018, Hotel Windsor, Jachranka k. Warszawy

ZAREZERWUJ MIEJSCE

www.kongres-sur.pl

Organizator:



Partner brązowy:



Partner:



Partnerzy medialni:



Oszczędzaj czas i pieniądze z uniwersalnym Toll Boxem na całą Europę.

Jako twój zaufany partner firma BP zawsze stara się wyprzedzać zmiany na rynku, żeby ułatwiać pracę operatorów flot oraz pomóc im przygotować się do nowych sytuacji.

Dlatego chcemy być pewni, że jesteś gotów na zaplanowane na przyszły rok zmiany w europejskim systemie poboru opłat drogowych EETS. Wprowadzenie uniwersalnego rozwiązania Toll Box pozwoli Twoim kierowcom automatycznie regulować należności w całej Europie przy pomocy jednego urządzenia pokładowego.

Nasza nowa, ogólnoeuropejska usługa opłat elektronicznych ułatwi codzienne zarządzanie flotą, a dzięki mniejszej liczbie urządzeń zaoszczędzisz więcej czasu i pieniędzy każdego dnia.

Jedno urządzenie. Jeden partner. Jedna Europa.

Bądź na bieżąco. Wejdź i zarejestruj się już dziś na www.bpplus.pl

