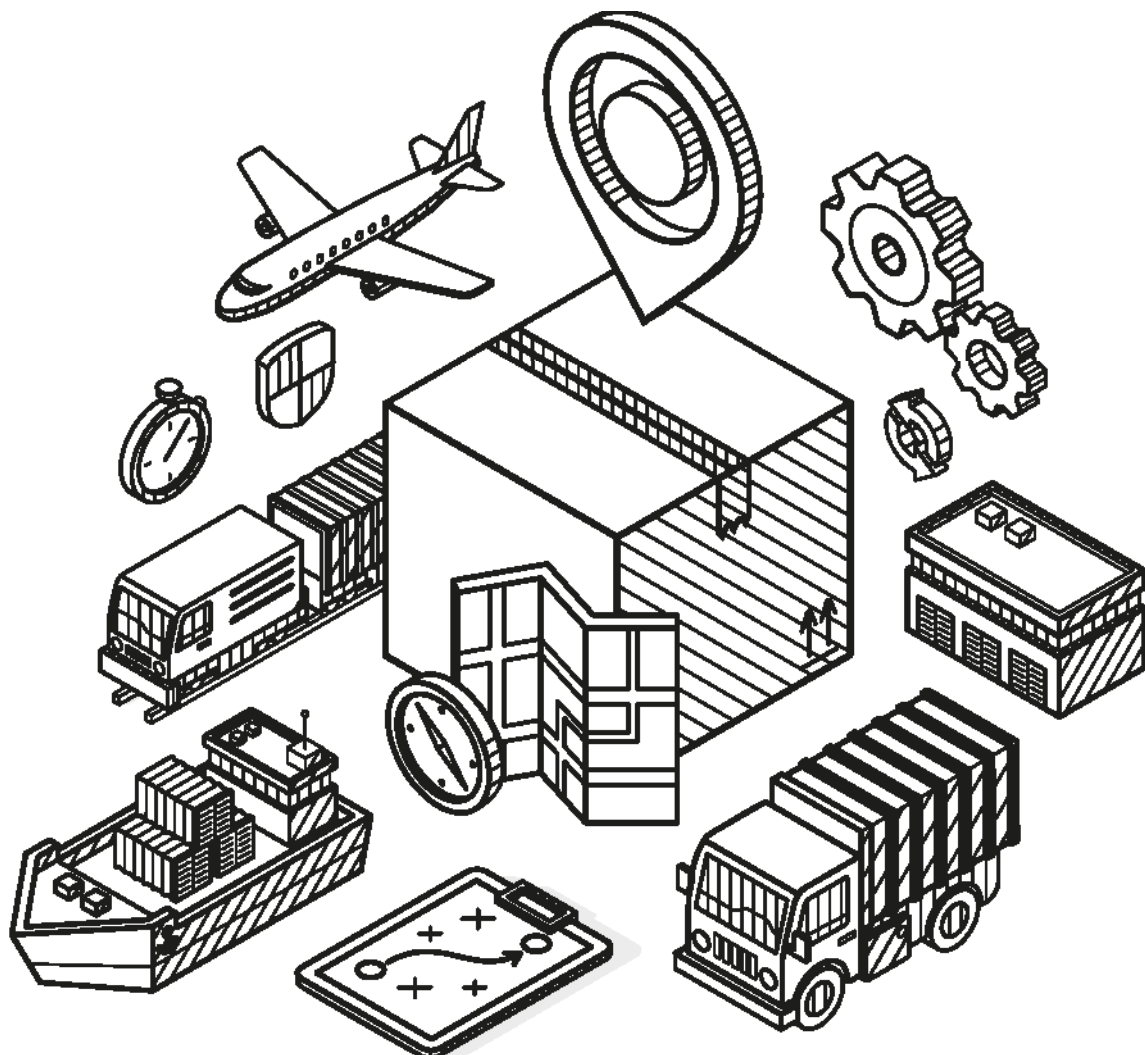




RAPORT

TSL





MARCIN KACZMARCZYK

W IMADLE

rosnących kosztów

Brak kierowców, nowe uciążliwe unijne regulacje – polskim firmom transportowym nie brakowało ostatnio wyzwań. Teraz doszło kolejne – gwałtowny wzrost wydatków związany z kosztami prowadzenia działalności

► Polskie firmy transportowe w ostatnich latach dużo inwestowały w nowy tabor – wśród nich była też spółka **Sachs Trans International** z Radlina



Przez ostatnich kilka lat menedżerowie polskich firm transportowych zmagali się głównie z nowymi unijnymi regulacjami dotyczącymi warunków pracy kierowców w przewozach międzynarodowych. Obecnie wydaje się, że ten problem w znacznym stopniu został rozwiązany, łącznie z dostosowaniem do najnowszych regulacji.

– Nowe przepisy oraz zmiany dotychczasowych ustaw, które weszły w tym roku, już powoli przeszły okres buntu i chęci ich wyparcia przez branżę transportową, a weszły w okres przystosowywania i ugruntowania – twierdzi Łukasz Medaj, prawnik, specjalista ds. prawa przewozowego z Kancelarii Transportowej Legaltrans.

Jego zdaniem zarówno kierowcy, jak i właściciele firm transportowych w większości sobie z uciążliwymi regulacjami radzą, choć w ich gąszczu oraz dynamie drobnych, acz istotnych zmian dalej polegają na sprawdzonych źródłach, takich jak eksperci z kancelarii specjalizujących się w prawie przewozowym.

– Mając przy sobie prawników i ekspertów transportu, którzy są na bieżąco ze wszystkimi zmianami, dużo łatwiej jest zarządzać oraz prowadzić firmę transportową, a regularne szkolenia kierowców dają bardzo dobrą podstawę do bycia konkurencyjnym na rynku europejskim – dodaje Medaj.

SPÓŁKI TRANSPORTOWE W ZNAČNYM TEŻ STOPNIU poradziły sobie z problemem braku pracowników. On nadal jest dokuczliwy, ale są już rozwiązania, które pozwalają go zneutralizować (patrz: więcej str. 220–222).

Teraz wszyscy żyją głównie tematem skokowo rosnących kosztów działalności. Ten problem staje się coraz bardziej dokuczliwy. Ale i tutaj wydaje się, że znacznej części spółek transportowych udaje się nieźle funkcjonować w świecie, gdzie niemal wszystko i szybko drożeje. Dowodem na to mogą być choćby ostatnie



► Ciężarówki napędzane gazem miały pomóc środowisku i zmniejszyć koszty przewoźników. **Stały się dla nich pułapką**

wyniki Trans Polonii. To notowany na giełdzie w Warszawie operator transportowo-logistyczny o kapitalizacji dochodzącej do 72 mln zł z początkiem października. Firma specjalizuje się w drogowych przewozach płynnych surowców chemicznych i spożywczych, mas bitumicznych, gazu oraz cementu. Poza siedzibą w Polsce ma biura w Niemczech oraz Belgii, a także przedstawicielstwa handlowe na terenie Niemiec, Hiszpanii i Beneluksu. Jej flota licząca 340 jednostek transportowych świadczy usługi największym przedsiębiorstwom działającym w branży petrochemicznej. W październiku Trans Polonia opublikowała nowy raport finansowy – powiedzieć, że dobry, to nic nie powiedzieć.

Dowiadujemy się z niego między innymi, że w pierwszym półroczu spółka osiągnęła ponad 91 mln przychodów – aż o 79,3 proc. więcej niż rok wcześniej. Wzrosty odnotowano w każdym segmencie jej działalności. Największe przychody wygenerował segment przewozu płynnych chemikaliów, który wzrósł do 58,7 mln zł – o 88,7 proc. Transport płynnych produktów spożywczych powiększył się o ponad 15 proc., przychody z usług logistyki mas bitumicznych o 3,3 proc., a transport cementu o 34,4 proc. Ponadto Trans Polonia wygenerowała 6,2 mln zł przy-

chodów ze sprzedaży transportu LPG, którym rok wcześniej w zasadzie w ogóle się nie zajmowała.

Patrząc na te wyniki, nie wiemy, jak Trans Polonia radziła sobie na rynku w trzecim kwartale i później, ale w pierwszych dwóch mówienie w jej przypadku o jakimkolwiek poważnym kryzysie byłoby nonsensem.

O kryzysie nie chce też mówić Dawid Sachs, team manager w dysponującej flotą ponad 400 pojazdów i działającej od 35 lat firmie transportowej Sachs Trans International z Radlina pod Rybnikiem.

– Wozimy po całej Europie niemal wszystko – stal, artykuły spożywcze, części samochodowe – mówi. – Spowolnienia, w postaci spadku popytu na nasze usługi, jeszcze nie odczuwamy – dodaje.

Podobnego zdania jest Przemysław Haber, dyrektor operacyjny w spółce Duhabex z Trzebinii. To duży gracz na europejskim rynku transportowym. Firma ma oddział w Niemczech, kilkadziesiąt ciężarówek i zajmuje się między innymi transportem ładunków do i z portu w Rotterdamie.

– Cały czas jest zapotrzebowanie na nasze usługi. Jest co wozić – mówi Przemysław Haber.

WSZYSTKIE POWYŻSZE POZYTYWNE SYGNAŁY z rynku transportu drogowego są jednak tylko jedną stroną medalu.

– Potężnym problemem jest wzrost kosztów – szczególnie gazu LNG. Teraz za jego kilogram trzeba zapłacić nawet około 20 złotych, co całkowicie przekreśla opłacalność transportu ładunków ciężarówkami LNG – mówi Dawid Sachs.

Pojazdy zasilane gazem LNG i CNG, którego ceny również przebiły ostatnio sufit i są na tym samym poziomie co LNG, były przez ostatnich kilka lat intensywnie promowane przez producentów ciężarówek. Do ich wykorzystania z powodu mniejszej emisji zanieczyszczeń i CO₂ zachęcali euro- ►

SYTUACJA NA RYNKU

TSL <<

pejscy politycy, atrakcyjne finansowanie oferowały banki. Ciężarówki LNG i CNG były co najmniej o kilkadziesiąt procent droższe od ich dieslowskich odpowiedników, ale zakup i tak był opłacalny, bo kilogram gazu LNG i CNG był tańszy od jednego litra oleju napędowego – koszt zużycia paliwa kompensował większą cenę zakupu ciężarówki. W pierwszym kwartale 2021 roku 1 kg LNG kosztował około 3,60 zł, litr ON wtedy, powiedzmy, ok. 3,85 zł. Rok później gaz podrożał do około 10 zł za kilogram i ostatnio do 20 zł. „Ropa” kosztuje natomiast teraz około 8 zł.

W efekcie ciężarówki zasilane gazem przestały jeździć, a raty leasingowe za nie należy płacić. Jeżeli jakaś firma transportowa kupiła ich wiele, to teraz może się znaleźć nawet na krawędzi bankructwa.

Problem nie jest marginalny – jak wynika z danych Instytutu Badań Rynku Motoryzacyjnego SAMAR, w 2021 roku zarejestrowano aż 1346 nowych pojazdów powyżej 3,5 t i 61 używanych zasilanych LNG. Gazowe ciężarówki kupowano również w tym roku – choć już dużo mniej niż wcześniej. W pierwszym półroczu zarejestrowano zaledwie 330 takich ciężarówek, ale i tak wg szacunków Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska” (TLP) w ciągu ostatnich dwóch-trzech lat w nowoczesne, homologowane pojazdy zasilane LNG lub CNG za-inwestowało w Polsce kilkadziesiąt większych firm transportowych. Po polskich drogach jeździło więc ich ostatnio około 2,5 tysiąca.

Wzrost kosztów w firmach transportowych dotyczy, niestety, nie tylko gazu.

– Podrożało wszystko – opony, usługi mechaniczne, rosną raty kre-

dytów, drastycznie wzrosły nawet ceny AdBlue. Myślę, że przeciętnie nasze koszty powiększyły się co najmniej o 30–40 proc. w stosunku do tych sprzed roku – podsumowuje Przemysław Haber.

Teraz za uzupełnienie zbiornika AdBlue w ciężarówce trzeba zapłacić około 500 złotych. Przed rosyjskim atakiem na Ukrainę ta kwota była kilkukrotnie mniejsza.

Firmy transportowe próbują przerzucić rosnące koszty na swoich klientów. Często w jakimś stopniu to się udaje. Jednak nie zawsze podwyżki stawek transportowych w pełni pokrywają wzrost kosztów. Największym firmom oczywiście jest łatwiej, ale z pewnością szybko rosnące koszty to dzisiaj największe wyzwanie dla transportowców.

BYĆ MOŻE SKUTECZNYM ROZWIĄZANIEM tego problemu byłoby wprowadzenie do polskiego prawa instytucji obowiązkowych klauzul paliwowych w umowach przewozowych. To zapis, który gwarantuje przewoźnikowi, że w razie zmian cen paliwa będzie mógł skorygować wysokość frachtu. Klauzule paliwowe są już znane w Polsce – zwykle są częścią długoterminowych

**10
PROC. ROCZNIE**

**W TAKIM TEMPIE
ROZWIJAŁ SIĘ
ŚREDNIO OSTATNIO
RYNEK TRANSPORTU
DROGOWEGO
W POLSCE**

umów z największymi firmami transportowymi. Mniejszym przewoźnikom jednak trudno jest je przeformować.

Dotąd jedynym krajem Unii Europejskiej, który wprowadził obowiązek stosowania klauzul paliwowych w umowach przewozowych, jest Hiszpania. Wprowadzono go po skutecznej akcji protestacyjnej hiszpańskich przewoźników, którzy zagrozili kilkudniowym strajkiem

w grudniu ubiegłego roku. O obowiązkowych klauzulach paliwowych mówi się też sporo w Belgii.

JEDNO JEST PEWNE – JEŻELI KLAUZULE PALIWOWE lub inne rozwiązania mogą znacząco pomóc firmom transportowym, to należy się nad nimi szybko zastanowić. Znaczenie sektora transportu drogowego w polskiej gospodarce jest bowiem olbrzymie, co ostatnio najlepiej przedstawiono w raporcie opracowanym przez SPOTDATA na zlecenie i przy merytorycznej współpracy ze Związkiem Pracodawców Transport i Logistyka Polska. W dokumencie „Transport drogowy w Polsce 2021+” czytamy między innymi, że rynek transportu drogowego nad Wisłą w 2020 r. był wart około 190 mld zł i w minionej dekadzie średnioroczne tempo jego wzrostu wynosiło 10 proc.

W branży, jak wyliczyli jego autorzy, działa ok. 125 tys. firm, czyli 6,6 proc. w relacji do liczby wszystkich przedsiębiorstw zarejestrowanych w kraju. Sektor usług transportowych zatrudnia 750 tys. osób, z czego mniej więcej pół miliona stanowią kierowcy.

– Usługi transportowe stanowią krytyczny element łańcucha produkcji i dostaw dla wielu branż przemysłowych oraz handlowych. Można szacować, że transport ma krytyczne znaczenie przy wytwarzaniu około 50 proc. polskiego PKB – takie są wnioski płynące z raportu. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

*Podrożało wszystko
– opony, usługi
mechaniczne, raty
kredytów, wzrosły
nawet ceny
AdBlue. Myślę,
że przeciętnie
nasze koszty
powiększyły
się o około
30–40 proc.*

PRZEMYSŁAW HABER
dyrektor operacyjny
w spółce Duhabex



EUROPA SYSTEMS DLA LOGISTYKI E-COMMERCE

Polski integrator i producent rozwiązań do automatyzacji magazynu Europa Systems wdraża projekty dla największych na świecie operatorów logistyki kontraktowej w segmencie e-commerce.

niczną, robotykę, automatykę, inteligentne oprogramowanie i serwis dla klienta w zintegrowane rozwiązania od jednego dostawcy.

SPÓŁKA NOTUJE SPEKTAKULARNE WZROSTY sprzedaży w obszarze automatyzacji magazynów e-commerce. Najwięksi na świecie operatorzy logistyczni nieustająco poszukują nowych rozwiązań automatyzacji procesów magazynowych, które usprawnią dystrybucję i realizację zamówień. Europa Systems wspiera w tym swoich klientów – Dział Badań i Rozwoju tworzy innowacje ukierunkowane na elastyczność, wydajność, bezpieczeństwo i zrównoważony rozwój. Kluczowe innowacje tworzone przez polską spółkę dotyczą rozwiązań przeznaczonych dla logistyki e-commerce – technologii przenośników do dystrybucji opakowań zbiorczych, sortowania, automatycznego załadunku sterowanych za pomocą rozproszonych systemów IT. Duże znaczenie w portfolio ma również robotyka, oferowane AMR – Autonomiczne Mobilne Roboty ES Smart wykorzystują sztuczną inteligencję i technologię mapowania (SLAM) do bezpiecznej nawigacji w przestrzeni magazynowej, realizując zadania transportu w koncepcji „towar do człowieka”.

W odpowiedzi na cyfryzację i szybki dostęp do danych firma opracowała autorskie oprogramowanie ES Qview do zdalnego monitoringu danych w czasie rzeczywistym, które stanowi wartość dodaną do zintegrowanych systemów intralogistycznych. W praktyce wystarczy urządzenie mobilne, np. tablet, by kontrolować z daleka sytuację w magazynach. Firmy mogą w ten sposób zarządzać przepływem materiałów, wykorzystując dostarczane przez integratora platformy systemowe MFC, WCS wraz z wymianą danych z systemami nadrzędnymi WMS.

JUŻ DZIŚ DZIEJE SIĘ REWOLUCJA technologiczna w logistyce e-commerce. Dzięki niej towar coraz szybciej, bardziej bezpiecznie i ekologicznie dociera do konsumentów. W procesach magazynowych związanych z kompletowaniem i co-packingiem liczy się każda sekunda. To automatyzacja intralogistyki i innowacje technologiczne, które za nią stoją, stanowią ważny element optymalizacji procesów.

Europa Systems wykorzystuje inżynierską pasję i know-how, by wspierać firmy w dynamicznym rozwoju logistyki e-commerce i być dla nich – zgodnie z wizją firmy – „The first choice partner for agile intralogistics solutions in Europe”. □



www.europasystems.com



► Europa Systems rozwija flotę autonomicznych robotów, które dzięki sztucznej inteligencji bezpiecznie współpracują z człowiekiem.

W dzisiejszym, szybko zmieniającym się świecie zrównoważony rozwój i cyfryzacja stają się priorytetami zmian w globalnych łańcuchach dostaw. Szczególnie widoczne jest to w dynamicznie rosnącej branży e-commerce. Aby zapewnić sobie konkurencyjność, przedsiębiorstwa muszą działać „agile” [z ang. elastycznie], przede wszystkim w obszarach związanych z logistyką, uwzględniając najnowsze technologie automatyzacji procesów magazynowych, by sprostać temu, jak świat będzie wyglądał „pojutrze”.

EUROPA SYSTEMS WYCHODZI NAPRZECIW oczekiwaniom rynkowym. Jest to efekt wdrożonej strategii spółki w latach 2020–2024, w której założono wprowadzenie na rynek innowacyjnych systemów intralogistycznych oraz inwestycje w rozwój kompetencji w obszarach robotyki autonomicznej, automatyki i oprogramowania IT. Będąc jednocześnie integratorem i zaufanym producentem, dostarcza rozwiązania pod klucz – zaawansowane technologicznie systemy w obszarach takich jak automatyzacja magazynu i logistyka produkcji. Europa Systems łączy ponad 25-letnie know-how w zarządzaniu projektami, inżynierii mecha-



MARCIN KACZMARCZYK

POLSKI RYNEK

nadal w cenie

Nadchodzące globalne spowolnienie jest mało odczuwalne na polskim rynku magazynowym. Ten dalej dynamicznie się rozwija, czemu sprzyjają zmiany na globalnej mapie szlaków logistycznych

Pod koniec września w Bydgoszczy świętowano zawieszenie wiechy nad nowym centrum logistycznym Zalando, doskonale znanej europejskiej platformy modowej, wybudowanym przez Panattoni, jednego z największych graczy na europejskim rynku nieruchomości przemysłowych.

Nowy obiekt ma imponującą powierzchnię 140 tys. mkw. Zastosowano w nim liczne rozwiązania proekologiczne, takie jak zwiększona izolacja termiczna budynku,

stacje ładowania samochodów elektrycznych, instalacje fotowoltaiczne na dachu, a także systemy zbierania i redystrybucji wody deszczowej.

CENTRUM LOGISTYCZNE ZALANDO W BYDGOSZCZY to druga już inwestycja niemieckiego sprzedawcy e-commerce w regionie. Od maja działa obiekt firmy w Białych Błotach. Uruchomienie nowego centrum planowane jest na 2023 rok. W obydwóch kujawsko-pomorskich lokalizacjach Zalando ma pracować

ponad 4 tys. osób. Dużo – nie dziwiła więc obecność prezydenta Bydgoszczy na uroczystości zawieszenia wiechy na nowym magazynie.

– Jestem przekonany, że bliska współpraca pomiędzy naszym miastem a Zalando będzie korzystna dla Bydgoszczy i jej mieszkańców, a także stworzy wiele nowych możliwości dla całego regionu. Mam nadzieję na dalsze wzmacnianie naszych wspólnych działań w przyszłości – mówi Rafał Bruski.

Centrum logistyczne w Bydgoszczy i drugi obiekt firmy w Białych Błotach podkreślają duże znaczenie polskiego rynku na europejskiej mapie dostaw Zalando. Firma ma poza nimi jeszcze trzy duże obiekty nad Wisłą.

– Pięć centrów logistycznych, w połączeniu z korzystną lokalizacją i dynamicznie rozwijającą się infrastrukturą, sprawiają, że Polska jest prawdziwym sercem naszej sieci logistycznej. Logistyka natomiast jest sercem Zalando i ma ogromny wpływ na nasze plany dalszego pogłębiania relacji z klientami, a tym samym stania się The Starting Point for Fashion. Cieszymy się, że poprzez nasze inwestycje i tworzenie nowych miejsc pracy, których do tej pory stwo-



► Polska stała się jedną z ważniejszych europejskich destynacji dla firm prowadzących dużą liczbę złożonych operacji logistycznych – w tym zajmujących się e-commerce na dużą skalę. Wśród nich jest np. **Zalando**, które w Polsce ma już pięć centrów logistycznych

ADECON BATTERY WAREHOUSE

MAGAZYN
NAPĘDZANY
BEZPIECZEŃSTWEM

Standardy
FM Global & BREEAM

Innowacyjne użycie termowizji
w celach bezpieczeństwa

Pierwszy magazyn, którego technologia
zapewnia **bezpieczne składowanie**
baterii litowo-jonowych



ZESKANUJ QR KOD
I POZNAJ SZCZEGÓŁY

Poland | ADECON Sp. z o.o.
Dębe 47a | 62-817 Żelazków
contactus@adecon.eu
www.adecon.eu

Germany | ADECON Logistics GmbH
Nagelsweg 28, 20097 Hamburg
info@adecon-logistics.de
www.adecon-logistics.de

ADECON

MASZ PYTANIA? NAPISZ DO NAS:
wroclaw.magazyn@adecon.eu

rzyliśmy w Polsce 12 tys., możemy wspierać rozwój różnych regionów Polski – twierdzi Daniel Rogiński, dyrektor generalny CEE Zalando.

NIE TYLKO DLA GIGANTÓW E-COMMERCE

Polska jest atrakcyjnym miejscem pod prowadzenie ich operacji logistycznych. Bolesne pandemiczne doświadczenia logistyków związane z zerwaniem, wydawać się mogło, pewnych szlaków logistycznych z Azji w połączeniu ze zmianami geopolitycznymi – mniej współpracy Zachodu z Chinami – powoduje, że Polska dla Europy staje się czymś w rodzaju Meksyku dla Stanów Zjednoczonych. Wielu dużych globalnych i europejskich producentów chce mieć teraz tutaj zakłady lub chce rozbudować już istniejące. **Sprzyja temu położenie Polski blisko zachodnich rynków, coraz lepsza infrastruktura drogowa, kolejowa i lotnicza oraz mocno już zmodernizowane nasze porty nad Bałtykiem.**

W ten trend wpisuje się choćby projekt rozbudowy przez Panattoni dla Flextronics International Poland, polskiego przedstawiciela dużego globalnego producenta różnorodnych produktów na zamówienie, kompleksu produkcyjno-magazynowego firmy w Tczewie. Teraz ta fa-

bryka ma powierzchnię 80 tys. mkw. i już jest jednym z największych ośrodków przedsiębiorstwa w Europie. Do marca przyszłego roku, po rozbudowie jednej z hal, powiększy się o 20 tys. mkw.

Magazynów w Polsce nie tylko przybywa, stają się one również coraz bardziej nowoczesne. Bardzo zaawansowane rozwiązania technologiczne zastosowano np. w magazynie ADECON Battery Warehouse pod Wrocławiem. Przechowuje on głównie baterie litowo-jonowe, więc zrobiono tu wszystko, co możliwe, by maksymalnie zredukować ryzyko pożaru.

Regały wykorzystane w magazynie wyposażone są w tryskacze – każde miejsce paletowe posiada indywidualny tryskacz, które dodatkowo wsparte są tryskaczami zawieszonymi pod sufitem hali magazynowej. W obiekcie zapewniony został stały monitoring termowizyjny – termowizja pozwoli na wykrycie odchylenia na tyle wcześniej, aby kłopotliwa bateria została bezpiecznie usunięta z magazynu, a tryskacze nie zostały uruchomione. Każde miejsce paletowe

jest wzmocnione i oddzielone metalową osłoną. Dzięki temu potencjalny ogień nie rozprzestrzeni się od razu na kolejne partie towaru, a jednocześnie – w razie konieczności użycia zraszaczy – woda będzie gromadzić się na jednej półce.

Dodatkowym zabezpieczeniem jest też wyposażenie obiektu

2,2 MLN

AŻ TYL METRÓW KWADRATOWYCH powierzchni magazynowej zbudowano u nas w pierwszym półroczu 2022 r.

w specjalne opakowania awaryjne, w których można umieścić i bezpiecznie obserwować stan baterii, w której wykryto nieprawidłowości bez ryzyka dla reszty składowanego towaru. To daje też czas na wezwanie dodatkowych specjalistycznych służb ratunkowych.

DUŻĄ DYNAMIKĘ ROZWOJU POLSKIEGO

rynku magazynowego potwierdzają raporty ekspertów od rynku nieruchomości. Po pierwszej połowie 2022 roku powierzchnia magazynowa w Polsce przekroczyła 26,1 mln mkw., z czego 2,2 mln mkw. powstało w tym roku. W budowie pozostaje 4,4 mln mkw., z czego niemal połowa jest już wynajęta. Poziom pustostanów jest natomiast rekordowo niski i wynosi zaledwie 3,2 proc. – wynika z ostatniego raportu CBRE.

– W ostatnich latach magazyny przeżywają okres nieustającego wzrostu, który pandemia przyspieszyła ze względu na skokowy wzrost zapotrzebowania ze strony e-commerce – komentuje Beata Hryniewska, szefowa Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych w CBRE.

Idealnie oczywiście nie jest. Jej zdaniem, podobnie jak inne sektory, rynek magazynowy zmaga się z globalnymi problemami, takimi jak zaburzenia w łańcuchach dostaw, wysoka inflacja i rosnące koszty budowy. Bardzo przeszkadzają wyższe ceny eksploatacji, w tym przede wszystkim energia i gaz. Wyzwaniem pozostają również problemy z dostępnością i cenami gruntów pod nowoczesne magazyny oraz nowe, coraz bardziej restrykcyjne regulacje związane z ochroną środowiska.

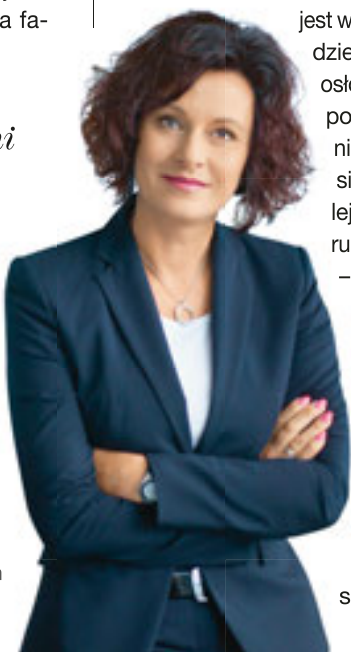
– Mimo to rynek dalej będzie się rozwijał, choć podaż wyhamuje – konkluduje Beata Hryniewska. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

Rynek magazynowy zmaga się z globalnymi problemami, takimi jak zaburzenia w łańcuchach dostaw, wysoka inflacja i rosnące koszty budowy. Przeszkadzają też wyższe ceny eksploatacji

BEATA HRYNIEWSKA

szefowa Działu Powierzchni Magazynowych i Przemysłowych w CBRE



SMALL BUSINESS UNIT CORAZ BARDZIEJ POPULARNY

Magazyny miejskie oferujące mniejsze moduły magazynowe cieszą się wzrastającym zainteresowaniem najemców i inwestorów, którzy dostrzegają ich rosnący potencjał – mówi Arkadiusz Żurek, dyrektor zarządzający Logistics Park Bolesławiec (LOGPark).

magazyny typu small business unit (SBU), usytuowane niedaleko centrów miast, które z powodzeniem pełnią funkcję logistyki ostatniej mili. W obiektach tego typu jest możliwość najmu modułów magazynowych liczących kilkaset metrów kwadratowych i przeznaczonych pod różne branże.

Co to oznacza w praktyce?

Najemcy mogą powierzchnię unitu zaadaptować do własnych potrzeb zarówno pod względem wielkości, jak i układu. A co najważniejsze, bez umów długoterminowych zmieniać dowolnie te funkcje, co pozwala na bieżąco reagować na sytuację rynkową i nie stracić konkurencyjności. Przykładowo jeśli moduł wynajmie firma farmaceutyczna lub z branży spożywczej, może w nim urządzić wydzieloną część z temperaturą kontrolowaną. Unity zapewniają dogodny, całodobowy dostęp do towarów, mogą służyć za magazyny buforowe, np. na zwroty w branży e-commerce, mieścić stoki magazynowe czy towary reklamacyjne lub służyć za showrooms dla marek typu premium. Idealnie nadają się na outsourcing, do świadczenia usług serwisowych, kontroli jakości, pakowania towarów, składowania opakowań zwrotnych czy

innego rodzaju działalności na rzecz dużych fabryk, dla których samodzielne prowadzenie tych procesów jest za drogie lub literalnie nie mają już wolnych powierzchni.

Elastyczność wykorzystania SBU przypomina magazyny typu self storage, które są coraz popularniejsze w miastach.

Zgadza się. Coraz częściej wynajmujemy powierzchnię do przechowywania rzeczy, która jest nam potrzebna w danej chwili, zamiast ją kupować. Wynajem jest tańszy i bezpieczniejszy niż leasing czy kredyt.

SBU stają się coraz popularniejsze?

Regionalne małaformatowe obiekty logistyki ostatniej mili są wyraźnym trendem. Dlatego do budowy LOGPark, który powstaje w Bolesławcu na Dolnym Śląsku, pozyskaliśmy dewelopera z regionu, który widzi potencjał w tej inwestycji również w kontekście potrzeb lokalnej społeczności. Jestem przekonany, że wkrótce podobne SBU zaczęną powstawać w wielu polskich miastach i że zobaczą w nich potencjał nie tylko przedsiębiorcy, ale także lokalne samorządy, które w obliczu sytuacji kryzysowych mogą w nich trzymać chociażby

strategiczne rezerwy materiałowe dla mieszkańców, np. szczepionki. Dzisiaj po szczepionki na COVID-19 dla szpitala w Bolesławcu trzeba jeździć do odległego o 100 km Wrocławia. Mam nadzieję, że to się zmieni w pierwszym kwartale 2023 roku, gdy uruchomimy Logistics Park Bolesławiec. ■

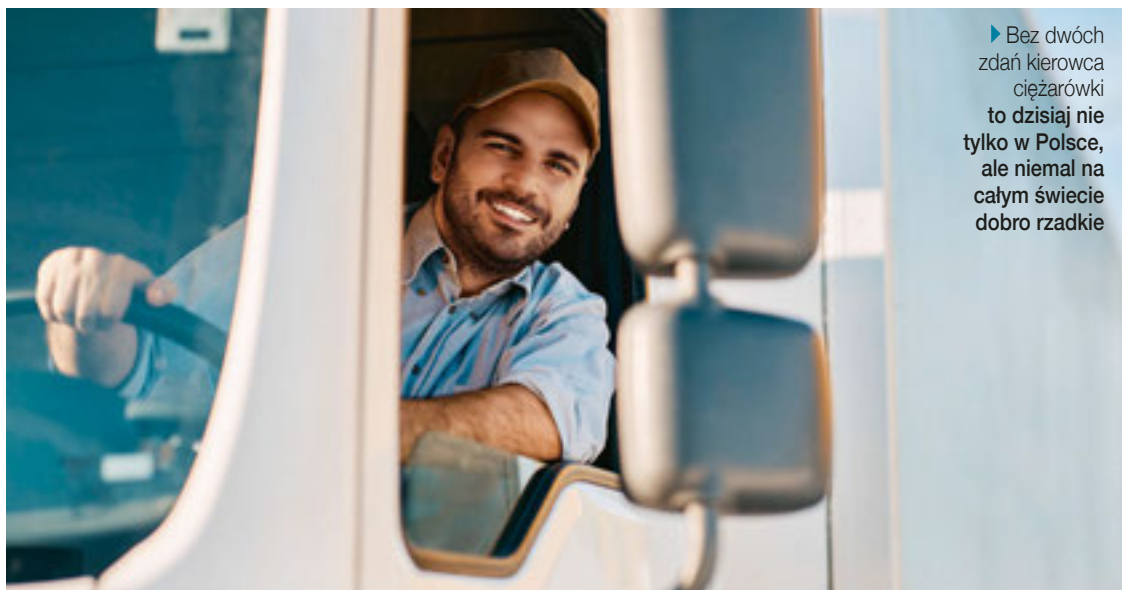
Small business unit to stosunkowo nowe pojęcie na rynku magazynowym. Co oznacza?

ARKADIUSZ ŻUREK: Do tej pory najbardziej popularne były wielkoformatowe magazyny typu big box zlokalizowane poza aglomeracjami. Oferują powierzchnie magazynowe od 10 tys. m² wzwyż i są obecnie – gdy skokowo rosną płace, a teraz doszły podwyżki cen energii – jeszcze bardziej kosztowne w utrzymaniu. Dlatego na takie rozwiązania mogą sobie pozwolić więksi rynkowi gracze, a nie mali i średni przedsiębiorcy. Poza tym istnieją branże, w których specyfika biznesu wymaga mniejszych formatów magazynowych i nowych, elastycznych rozwiązań. Takich jak

► Dodatkowym atutem Logistics Park Bolesławiec oprócz modułów magazynowych skrojonych pod najemcę jest jego lokalizacja blisko zachodniej granicy Polski.



www.logpark.com.pl



► Bez dwóch zdań kierowca ciężarówki to dzisiaj nie tylko w Polsce, ale niemal na całym świecie dobro rzadkie

MARCIN KACZMARCZYK

KIEROWCY

potrzebni od zaraz

Jednym z największych problemów na rynku transportu drogowego jest brak kierowców. To problem globalny i narastający. Przybywa, na szczęście, też pomysłów na jego rozwiązanie. Bywa, że bardzo oryginalnych

Na początku tegorocznego roku szkolnego w szkołach branżowych kształcących kierowców-mechaników w Gostyninie, Łopusznie, Strzelcach Opolskich, Śremie, Teresinie i Włocławku pojawili się nietypowi goście – Kate TruckDriverka, czyli Kasia Żółtek, Adrian Trucker Paker, czyli Adrian Poździej, oraz ArtDrive, czyli Artur Szymański. To popularni w świecie zawodowych kierowców influencerzy, znani między innymi z takich wydarzeń jak Master Truck Show i związani z marką Mer-

cedes-Benz Trucks Polska w ramach tzw. Actros Teamu.

Na każdym spotkaniu opowiadali w nieformalnej atmosferze o praktycznych aspektach swojego zawodu, a dzięki swoim doświadczeniom i zdobytej popularności w social mediach łatwo nawiązywali kontakt z młodzieżą i w atrakcyjny dla niej sposób przekazywali sporo wartościowej wiedzy – zarówno o pracy kierowcy, jak i najnowszym modelu ciężkiej ciężarówki Mercedesa. Uczniowie otrzymywali też pamiątkowe upominki oraz robili sobie

zdjęcie i kręcili własne filmiki z influencerami. To wszystko w ramach cyklu „Ruszamy do szkół” zorganizowanego przez Mercedes-Benz Trucks Polska i Zrzeszenie Międzynarodowych Przewoźników Drogowych (ZMPD).

– Chcemy wspierać przewoźników, angażując się w działania promujące ten zawód wśród młodych ludzi.

W ramach wspólnej akcji z ZMPD oferujemy uczniom bezpośredni kontakt z popularnymi w social mediach zawodowymi kierowcami o dużym doświadczeniu. Wierzymy, że oni właśnie ►

STAWIAMY NA PARTNERSKIE PODEJŚCIE

Traktowanie własnych pracowników jak partnerów biznesowych sprawia, że stają się istotną wartością firmy. O tym, co w biznesie jest najważniejsze, mówią nam Dominik Tomaszczyk oraz Łukasz Zawieja, właściciele Logis Com.

Logis Com istnieje dopiero od pięciu lat, a już udało wam się otworzyć kilka oddziałów, w tym poza granicami Polski.

Skalowanie biznesu to powszechne wyzwanie dla wielu przedsiębiorców. My postawiliśmy na otwartość, uczciwość i zdrowe warunki współpracy z naszymi kontrahentami. Pomogła też wcześniejsza znajomość branży i determinacja w rozwoju firmy w tak bardzo konkurencyjnym środowisku. Oprócz tego traktujemy pracowników jak naszych partnerów biznesowych, bo przecież na koniec dnia to oni tworzą realną wartość firmy, to na nich opiera się struktura i budowa wartości, nie tylko firmowych. To wszystko pozwoliło nam na bardzo szybki wzrost, stabilne zwiększanie zatrudnienia, otwarcie oddziału w UK oraz planowanie dalszego rozwoju.

Co was wyróżnia na tle innych firm z branży?

Naszym klientom oferujemy kompleksową obsługę, której zakres jest określany indywidualnie. Od przewozu ładunków drobnicowych, poprzez odprawy celne i magazynowanie, aż po kompleksową analizę procesów logistycznych u klienta nastawioną na optymalizację kosztów. W każdym przypadku jakością obsługi jest dla nas priorytetem. Ta z kolei nie byłaby możliwa, gdyby nie nacisk na rozwój naszych pracowników, co uważamy za bardzo istotny element sukcesu. Stawiamy też na wdrażanie nowoczesnych narzędzi do analityki biznesowej, które pomagają nam uzyskać przewagę nad konkurencją.

Wyróżnia was też współpraca nie tylko z przewoźnikami, ale także z sektorem finansowym.

Przewoźnicy stanowią bardzo ważną część naszego biznesu, dlatego staramy się identyfikować ich potrzeby i na nie reagować. Poszukiwaliśmy rozwiązań mogących pomóc nam ulepszyć współpracę w zakresie terminów płatności. Wspólnie z firmą PragmaGo wprowadziliśmy system

finansowania faktur dla naszych podwykonawców, który pozwala w prosty sposób uzyskać środki za wystawione faktury już nawet tego samego dnia. Postawiliśmy na operatora, który świadczy usługi finansowania na najwyższym poziomie, przy czym cała procedura uproszczona jest do minimum. Takie działanie otwiera nowe możliwości zarówno dla naszych kontrahentów, jak i dla nas samych.

Słyszałem, że Logis Com stawia na niespotykaną na rynku formę zatrudnienia. Swoich pracowników nazywacie partnerami biznesowymi firmy.

Wzajemna współpraca jest dla nas ważna nie tylko na zewnątrz, ale także wewnątrz firmy. Wspomniane partnerskie podejście do pracowników od początku było podstawą naszego sukcesu, ponieważ dobrze zdajemy sobie sprawę z tego, że to oni tworzą firmę. Słuchamy uwag, jesteśmy otwarci na nowe pomysły i rozwiązania, nie ograniczamy naszych pracowników i zachęcamy ich do wychodzenia poza schematy znane w branży. Model hybrydowy był u nas standardem jeszcze przed pandemią. Elastyczność w działaniu nie jest dla nas pustym sloganem, tylko codziennością. Te wszystkie składowe wpływają mocno na zaangażowanie i utożsamianie się naszych „pracowników” z Logis Com! Dziś widzimy, że obrany model sprawdza się znakomicie – pracownicy są zaangażowani nie dlatego, że ktoś tego od nich wymaga, ale dlatego, że mają bezpośredni wpływ na wyniki firmy, co obok wynagrodzenia, swobody w działaniu i partnerskiego podejścia bardzo ich motywuje.

Jakie macie plany na przyszłość?

Nieustannie rozwijamy nasz dział spedycji drogowej poprzez zwiększanie własnej floty i zatrudnienia w istniejących oddziałach. To z kolei pociąga za sobą rozwój obecnych i tworzenie nowych działów wspierających. Plany na najbliższe miesiące uwzględniają otwarcie nowych oddziałów w kraju i za granicą. Oprócz tego równolegle skupiamy się na rozwoju w zakresie przewozów promowych. W następnej kolejności planujemy rozszerzenie naszej oferty o spedycję morską oraz intermodalną, a także usługi magazynowania nastawione głównie na e-commerce. Kolejnym kierunkiem jest rozwój oferty dotyczącej konsultingu zorientowanego na projektowanie, wdrażanie i utrzymanie rozwiązań z zakresu nowoczesnej analityki biznesowej. Taka dywersyfikacja rozwoju ma na celu stworzenie jak najbardziej atrakcyjnej oferty dla naszych kontrahentów oraz zapewnienie nam dalszego stabilnego wzrostu w szeroko pojętej branży TSL. □



Logiscom
We Truck It!

logiscom.pl

ZATRUDNIENIE NA RYNKU TSL

TSL

mogą być najlepszymi ambasadorami tego zawodu, udowadniając, że choć trudny, może też być bardzo atrakcyjny – mówi Igor Kaczorkiewicz, head of product & marketing, PR w Mercedes-Benz Trucks Polska.

Podobnego zdania jest Sławomir Jeneralski z ZMPD.

– Wspólna akcja ZMPD i Mercedes-Benz Trucks Polska jest jedną z wielu, jakie podejmujemy, żeby stopniowo wzmacniać system kształcenia kierowców i promować ten zawód – mówi. Jego zdaniem wciąż bowiem ich brak hamuje rozwój branży, w której Polska jest europejskim liderem. – Współpraca z Actros Teamem i dodatkowa atrakcja w postaci prezentacji na spotkaniach najnowszej ciężarówki Actros L sprawiły, że młodzi ludzie odebrali nasz cykl bardzo dobrze i mamy nadzieję, że dzięki niemu udało nam się ich do tego zachęcić – dodaje.

AKCJA „RUSZAMY DO SZKÓŁ” Mercedes-Benz Trucks Polska i ZMPD wpisuje się w szerszy i dobrze znany już od lat kontekst, jakim jest ogromny niedobór wykwalifikowanych kierowców.

– Brak kierowców to poważny problem dla całej branży transportowej, a fakt, że młodzi ludzie nie wiążą swojej przyszłości z zawodem kierowcy, powoduje, że szukamy kierowców absolutnie wszędzie. **Mimo wysokich wynagrodzeń w tym sektorze, dochodzących nawet do 14 tys. złotych brutto, dalej mamy niedobór kierowców tylko w Polsce według różnych szacunków na poziomie między 150 a nawet 200 tys.** – mówi Łukasz Medaj, prawnik, specjalista ds. prawa przewozowego z Kancelarii Transportowej Legaltrans.

Jego słowa znajdują potwierdzenie między innymi w raporcie Międzynarodowej Unii Transportu Drogowego (IRU) powstałym na podstawie ankiet wypełnianych na przełomie tego i po-



Brak kierowców to poważny problem dla całej branży transportowej, a fakt, że młodzi ludzie nie wiążą swojej przyszłości z tym zawodem, sprawia, że szukamy kierowców absolutnie wszędzie

ŁUKASZ MEDAJ

prawnik, specjalista ds. prawa przewozowego z Kancelarii Transportowej Legaltrans

przedniego roku w ponad 1,5 tys. firm z 25 krajów. Dowiadujemy się z niego przede wszystkim, że brak kierowców jest problemem światowym. W ubiegłym roku na kierowców ciężarówek w krajach, gdzie przeprowadzono badanie, czekało 2,6 mln wolnych etatów. W Europie takich miejsc pracy było ponad 380 tys. – 7–9 proc. wszystkich etatów dla kierowców tirów. Zgodnie też ankietowani przedstawiciele firm mówili, że w tym roku spodziewają się jeszcze większych trudności ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników.

Co gorsza, kierowcy, którzy są w zawodzie, są coraz starsi. W Europie średnia wieku zawodowego kierowcy ciężkiej ciężarówki wynosi aż 47 lat! Przy tym aż jedna trzecia kierowców jest w wieku powyżej 55 lat. Za kierowcą przeciętnej ciężarówki poruszającej się po drogach Europy rzadko sie-

dzi młody człowiek – takich w wieku poniżej 25 lat jest tylko 7 proc. To też lepiej pozwala zrozumieć sensowność takich akcji jak „Ruszamy do szkół”.

W raporcie IRU zwraca uwagę jeszcze jedna liczba – tylko 3,2 proc. wszystkich kierowców tirów w Europie to kobiety. Szokująco mała liczba, biorąc pod uwagę zarówno to, że postęp technologiczny wymaga od pracy kierowcy ciężarówki coraz mniej dużej siły fizycznej, jak i fakt, że w USA kobiet za kierownicą wielkich ciężarówek jest niemal 8 proc. Europejczycy coś z tym bezwzględnie powinni zrobić.

W POLSCE BRAK KIEROWCÓW można próbować łagodzić m.in. poprzez wprowadzenie ułatwień w zatrudnianiu imigrantów – w tym z Ukrainy. Tego typu działania są już podejmowane.

– Dzisiaj w moim przekonaniu najszybszą procedurą podjęcia pracy przez kierowców zza naszej wschodniej granicy jest sięgnięcie po oświadczenie o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi dla obywateli Ukrainy. Pewnym udogodnieniem w owej procedurze są takie elementy jak wydłużenie okresu pracy na podstawie oświadczenia o powierzeniu pracy z 6 do 24 miesięcy oraz usunięcie wymogu półrocznej przerwy – to spowodowało, że w tej chwili pracodawca może rejestrować nowe oświadczenie zaraz po upływie ważności poprzedniego – tłumaczy Łukasz Medaj.

Jego zdaniem, dodając do tego fakt, że kierowca ukraiński może starać się o wizę w naszym kraju i nie musi specjalnie wracać na Ukrainę, powoduje, że dla tej grupy kierowców uzyskanie dokumentów pozwalających legalnie pracować oraz jeździć po Unii Europejskiej stało się łatwiejsze.

– Ministerstwo Rodziny i Polityki Społecznej raczej jeszcze nie powiedziało ostatniego słowa i dalej pracuje nad ułatwieniami w formalnościach przy zatrudnianiu obywateli Ukrainy – dodaje Łukasz Medaj. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

47
LAT

AŻ TYLE WYNOŚI W EUROPIE średnia wieku zawodowego kierowcy ciężkiej ciężarówki

CZECHY – TAM I Z POWROTEM

Wymiana handlowa Polski z Czechami zyskuje na znaczeniu, co zaowocowało wzrostem wolumenu przesyłek obsługiwanych przez Raben o 30% i podwojeniem liczby połączeń na tym kierunku w zaledwie rok.

► Dzięki 26 codziennym liniom drobnicowym między Polską a Czechami kierunek ten to numer dwa w wewnętrznej hierarchii Raben.



Czechy stały się ważnym graczem w międzynarodowej sieci połączeń Raben. Bliskie sąsiedztwo, liczne powiązania historyczne i gospodarcze oraz autentyczna sympatia dla kultury, kuchni czy humoru sprawiają, że Polskę łączą z Czechami ożywione stosunki handlowe. Według danych GUS Czechy są dla Polski drugim, po Niemczech, rynkiem eksportowym, z udziałem 6,6% (I–VII 2022). Jeśli chodzi o import do naszego kraju, to Czechy zajmują siódme miejsce, mając udział na poziomie 3,1%. Z kolei dynamika działalności operacyjnej Raben na linii Polska–Czechy jest wielokrotnie wyższa: w 2021 roku firma przetransportowała o 30% więcej przesyłek niż rok wcześniej.

W CZŁÓWCE TOWARÓW IMPORTOWANYCH przez Czechy z Polski są m.in. maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, rozmaite towary przemysłowe oraz chemikalia i produkty pokrewne. W przeciwnym kierunku jadą także maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy, towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca i rozmaite

wyroby przemysłowe. Czechy są zarówno importerem, jak i eksporterem samochodów, części i akcesoriów do nich oraz szeroko pojętej elektroniki. Co ciekawe, motoryzacja, chemia i technologia to jedne z głównych branż obsługiwanych przez Raben.

WSPOMNIANY WZROST WOLUMENU wynika z liczby połączeń między krajami, które ma w swojej ofercie Raben. Obecnie 16 linii eksportowych oraz 10 importowych łączy punkty takie jak Sosnowiec, Gliwice, Warszawa, Legnica i Wrocław po stronie polskiej oraz Praga, Ostrawa, Olomuniec, Brno i Hradec Králové po stronie czeskiej. Na uruchomienie czekają już kolejne, m.in. z Poznania do Pragi czy z Wrocławia do Brna.

„**DZIĘKI 26 CODZIENNYM LINIOM** kierunek Polska–Czechy stał się numerem dwa w naszej wewnętrznej hierarchii. Cyklicznie analizujemy przepływ wolumenów w naszej sieci, reagujemy na nie oraz na zmieniające się wymagania naszych klientów. W konsekwencji tylko w ostatnim roku otworzyliśmy aż 12 nowych połączeń z południowym sąsiadem, co umocniło naszą pozycję na rynku” – mówi Robert Wolny, menedżer ds. rozwoju rynku CEE w Grupie Raben.

OBECNIE CZECHY WYKORZYSTUJĄ ZALEDWIE CZĘŚĆ POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO, a wśród najważniejszych partnerów handlowych tego kraju poza Polską są m.in. Niemcy i Słowacja. Ponadto Czechy położone są centralnie w tej części Europy, której dotyczy najnowszy projekt Grupy Raben – zainicjowana w 2021 roku reorganizacja linii drobnicowych. Przedsięwzięcie to obejmuje takie rynki, jak: Bułgaria, Rumunia, Węgry, Słowacja, Polska,

Litwa, Łotwa i Estonia oraz właśnie Czechy, które z wyżej wymienionych powodów mogą mieć istotną rolę do odegrania.

RABEN MOCNO ROZWIJA SIATKĘ POŁĄCZEŃ pomiędzy Czechami a Słowacją. W ostatnim czasie otwarto codzienne bezpośrednie połączenia z Pragi oraz Brna do i z Koszyc, a także z Ziliny do Ostrawy. Reorganizacja ostatniej linii pozwoliła zapewnić serwis *next day delivery* na terenie całych Czech z Ziliny. Obecnie transporty pomiędzy Czechami a Słowacją realizowane są w 24 godziny za sprawą 14 połączeń pomiędzy największymi ośrodkami w tych krajach, bezpośrednio, bez dodatkowych przeładunków. Coraz większa aktywność jest notowana także w kierunku południowym, czego dowodem są dwucyfrowe wzrosty wolumenów na liniach Czechy–Rumunia i Czechy–Bułgaria. Tutaj duże znaczenie ma wykorzystanie rumuńskiej Timisoary jako terminalu przeładunkowego. □

www.polska.raben-group.com

WSPARCIE DIGITAL A ŁAŃCUCH DOSTAW

Ostatnie lata w logistyce to proces ciągłych zmian. Na temat przyszłości rynku logistycznego, jego rozwoju oraz kierunków w digitalizacji usług transportowych rozmawiamy z Mindaugasem Paulauskasem, CEO Girteka Transport, jednej z największych firm logistycznych w Europie.



Girteka rozwija się szybciej niż cała branża logistyczna. Co jest kluczowym elementem waszej efektywnej strategii ekspansji w Europie?

MINDAUGAS PAULASKAS: Naszym głównym atutem jest sam biznes. Od ponad 26 lat dopasowujemy zakres naszych usług do potrzeb klientów i dotrzymujemy słowa, dostarczając produkty i towary na terenie Europy i Azji. Girteka zawsze stawiała na szybki rozwój – jednocyfrowy wzrost procentowy nigdy nas nie zadowalał. Jesteśmy dużym graczem na rynku i kluczowy dla nas staje się zrównoważony rozwój – doskonaląc usługi i rozwijając się jako organizacja, zmniejszamy jednocześnie ślad węglowy. Nasze działania skupiają się na realizacji projektów, dzięki którym będziemy mogli osiągnąć nasze ambitne cele. Przykładowo w 2020 roku rozpoczęliśmy ogromny projekt digitalizacji całej firmy. Dzięki wprowadzanym rozwiązaniom dziś jesteśmy w stanie dostarczać szybciej, sprawniej i pewniej nie tylko same ładunki, ale także informacje o nich w czasie rzeczywistym.

Jak ważna jest innowacja i rozwój nowych technologii?

Proces digitalizacji odgrywa istotną rolę w naszym rozwoju. Dysponując olbrzymią flotą, informacją w czasie rzeczywistym o każdej ciężarówce, możemy dostarczać wartościowe informacje klientom. Dzięki nim są oni w stanie nie tylko efektywniej planować swoje łańcuchy dostaw, ale także reagować na sytuacje nieprzewidziane i dopasowywać działania operacyjne do sytuacji. To zaś staje się już wymierną korzyścią biznesową, rzutującą na koszty operacyjne całego przedsiębiorstwa. W dziale transportu mamy rozwiązania automatyzacji procesów biznesowych (RPA), które spełniają wymagania wprowadzone przez pakiet mobilności. W ciągu sześciu miesięcy zrealizowano ponad 500 tys. zadań z wykorzystaniem takich rozwiązań, unikając błędów i realizując te procesy 24 godziny na dobę. Gdybyśmy chcieli to zrobić ręcznie, musielibyśmy zatrudnić 17 pełnoetatowych pracowników dostępnych 24/7. Każde rozwiązanie procesowe to przede wszystkim eliminacja pomyłek i optymalizacja czasu. To tylko przykład tego, jak proste innowacje mogą wpłynąć na firmę i poziom usług dla klientów. W Girteka mamy ponad 120 zautomatyzowanych procesów biznesowych, które pozwalają nam wspierać naszych klientów i pracowników w codziennych zadaniach.

Wdrożenie kompleksowych rozwiązań we współpracy z naszym partnerem SAP nie tylko przeniesie nas w XXII wiek, ale także pomoże chronić środowisko. Na przykład rozwiązanie RTV (real time visibility), za które zdobyliśmy drugi raz z rzędu nagrodę, pomaga nam w natychmiastowym prze-

syłaniu informacji czy monitorowaniu emisji każdego transportu. Stały przepływ informacji, monitoring pojazdów i ich wydajności – to mamy dziś już w ponad 17 tys. przewozów miesięcznie.

Niedawno zmieniło się pozycjonowanie marki Girteka. Głównym przesłaniem staje się odpowiedzialna logistyka. Co to oznacza?

Naszą ambicją jest być w pierwszej dziesiątce najlepszych firm logistycznych. W tym celu wprowadziliśmy nowe pozycjonowanie, by pokazać, jak pewni i godni zaufania jesteśmy. U podstaw naszego pozycjonowania leży bycie odpowiedzialnym wobec klientów, społeczności i współpracowników oraz partnerów i interesariuszy. Natomiast zrównoważony rozwój i cyfryzacja to tak naprawdę narzędzia do podążania ścieżką odpowiedzialnej logistyki. Widzimy potencjał w tych dwóch obszarach. Rozwiązania w zakresie zrównoważonego rozwoju i cyfryzacji pomagają nam rozwijać nasze usługi logistyczne zgodnie z potrzebami wszystkich zainteresowanych grup. Dopóki dostarczamy nasze towary transportem drogowym, możemy skupić się na tym, aby były one bardziej zrównoważone. I nie mówię tylko o zmianie floty lub inwestowaniu w najbardziej zaawansowane samochody ciężarowe, aby zmniejszyć emisję. Powinniśmy zbadać o wszystkie możliwości: LNG, HVO, elektryfikację czy wodór, bo może w którymś momencie jedno z tych rozwiązań stanie się codziennością.

Natomiast dzięki największej flocie samochodów ciężarowych w Europie możemy zrobić jeszcze więcej. Jako pierwsza firma logistyczna przemieszczamy się w stronę zarządzania informacją i planowania z wykorzystaniem analizy danych (big data i data science). Może to przynieść korzyści nie tylko nam, ale przede wszystkim klientom, interesariuszom i całym społecznościom. Dlatego też inwestujemy spore środki w cyfryzację całego przedsiębiorstwa. Dla zrozumienia skali proszę sobie wyobrazić ilość danych, jakie możemy zebrać z jednej ciężarówki jeżdżącej po Europie, a następnie przemnożyć to przez ponad 9 tys. aut.

Czy w tak niestabilnych, trudnych do przewidzenia czasach można myśleć o budowaniu zrównoważonego biznesu?

Analizy przedstawiają, że w 2050 roku koszty adaptacji do zmian klimatu mogą sięgnąć nawet 500 mld dolarów. Pytanie, czy nas na to stać, czy może powinniśmy zrobić coś więcej, aby już teraz zmniejszać ten koszt. I to jest pytanie, które musimy sobie zadać – każdy z nas przy codziennych wyborach – czy muszę to kupić, czy muszę używać opakowań nienadających się do recyklingu, czy może zamiast jechać samo-

chodem, mogę pojechać autobusem? W przypadku transportu drogowego, który obejmuje 73% wszystkich towarów przewożonych drogą lądową w Unii Europejskiej, nadal musimy zastanowić się, jak zmniejszyć ślad węglowy, i ustalić cele z zerową emisją netto. Przyjęte na poziomie unijnym cele w ramach Fit for 55 wskazują nam, że nie ma innej drogi. Nawet jeśli jesteśmy jeszcze na samym początku produkcji alternatywnych źródeł paliw, wierzę, że w końcu znajdziemy niedrogie rozwiązanie. Sednem sukcesu zrównoważonego rozwoju jest jego dostępność. Więc jeśli pytanie brzmi, czy zrównoważony rozwój może być opłacalny, nie ma opcji, żeby nie był.

Jeśli chodzi o innowacyjność, to widziałem wiele różnych rozwiązań dla transportu drogowego, które zostały już opracowane, są bardzo zrównoważone, ale wciąż bardzo drogie. Innowacje pomagają w rzeczywistości uczynić ją bardziej przystępną cenowo i skuteczną, a także obecną w naszym codziennym życiu. Jesteśmy w trakcie, w którym wiele zrównoważonych innowacji znajduje się na początku procesu LCA, ale wciąż je rozwija przy ogromnym zapotrzebowaniu ze strony wszystkich zainteresowanych stron, w tym klientów, firm, partnerów. Wierzę, że możemy to zrobić, o ile będziemy naciskać, aby te rozwiązania stały się codziennością.

Naszą ambicją jest być w pierwszej dziesiątce najlepszych firm logistycznych.

Mindaugas Paulauskas,
CEO Girteka Transport



Dynamiczny rozwój wymaga nowych specjalistów i ekspertów. Jakie plany ma Girteka w Polsce w tym zakresie?

Dziś Girteka to ponad 23 tys. pracowników pochodzących z ponad 20 krajów, wyznających różne religie, kultury. Ta różnorodność pozwala nam na znajdowanie rozwiązań usprawniających pracę i umożliwiających świadczenie jeszcze lepszych usług logistycznych. Jest to też kolejny krok w rozwoju Girteki w stronę globalnej firmy. Stajemy się międzynarodową firmą, która ma biura, magazyny i bazy transportowe w ponad 13 krajach. Przyciągamy coraz więcej ekspertów z całego świata, pracujących zdalnie, definiujących cele i dzięki digitalizacji dostarczających wysokiej jakości usługi logistyczne. Na początku tego roku otworzyliśmy również nową bazę transportową w podpoznańskich Sadach, gdzie zatrudniamy już blisko 400 osób. W bazie pod Poznaniem obsługujemy i serwisujemy 400–500 ciężarówek tygodniowo. Jednakże nasza uwaga skupiona jest w Polsce głównie na obszarach związanych z nawiązaniem współpracy z przewoźnikami i rekrutacją kierowców. To jest coś, na co będziemy mocno stawiać w zakresie planów rozwojowych w Polsce. A to tylko ułamek działań będących częścią naszej strategii odpowiedzialnej logistyki. □

www.girteka.eu



MARCIN KACZMARCZYK

ELEKTROMOBILNOŚĆ

staje się faktem

Elektryczne samochody – w tym do ciężkiego transportu – wjeżdżają do spółek transportowych i logistycznych. Razem z nowymi narzędziami IT pomogą przetrwać w niełatwych czasach



► Elektryczne samochody dostawcze coraz częściej trafiają do działających w Polsce firm kurierskich – w tym np. GLS

Z początkiem października polska firma kurierska GLS, część działającej w 40 krajach Grupy GLS, poinformowała o włączeniu do floty 100 elektrycznych Fordów E-Transitów. Pierwsze 21 samochodów już w październiku trafiło do jej kurierów, pozostałe mają się pojawić na drogach jeszcze w tym roku.

Wszystkie nowe furgonetki pochodzą z serii 350, gdzie dopuszczalna masa pojazdu wynosi do 3500 kg. Mają silniki o mocy 184 KM i akumulatory 67 kWh. To pozwala im na jednym naładowaniu pokonać do 309 km, a półgodzinny postój przy szybkiej ładowarce pozwala wydłużyć zasięg o kolejne 200 km. W wypadku typowej pracy miejskiego dostawcy to wystarczy aż nadto.

KURIERZY GLS NIE POWINNI W NOWYCH E-TRANSITACH NARZEKAĆ na brak wystarczającego komfortu. Samochody mają między innymi automatyczną klimatyzację, podgrzewane fotele, czujniki parkowania z przodu i z tyłu, kamery 360 stopni, a także bogaty zestaw systemów bezpieczeństwa i tych ułatwiających jazdę. To np. system zapobiegania kolizjom z funkcją automatycznego hamowania, system ostrzegania przed niezamierzonym zjechaniem z pasa ruchu, układ ułatwiający ruszanie pod górę i tempomat. Jest też oczywiście 12-calowy wyświetlacz dotykowy z wbudowaną nawigacją satelitarną – bardzo przydatne narzędzie dla kurierów.

GLS tłumaczy zakup przede wszystkim względami prośrodowiskowymi.

– To kolejny krok do elektryfikacji naszej floty i działanie zgodne z naszym programem Climate Protect. Naszą ambicją jest osiągnięcie w 2045 roku całkowitej zeroemisyjności, dlatego realizujemy wiele działań, które do tego ►

KRYZYS PRZETRWAJĄ NAJSILNIEJSI

Pandemia, inflacja i wojna w Ukrainie sprawiły, że branża transportu drogowego znalazła się w trudnej sytuacji. O wyzwaniach i szansach na wyjście z kryzysu mówi nam Łukasz Grajcar, CEO Imex Logistics.



Imex Logistics realizuje transporty LTL oraz FTL między Polską a krajami skandynawskimi. To dość nietypowy kierunek jak na firmę transportową.

ŁUKASZ GRAJCAR: Przez kilka lat pracowałem w firmach ze skandynawskim kapitałem. Mieszkalem w Danii i Szwecji. Ukształtował mnie skandynawski rynek i model pracy. Mogłem tam zostać, ale postanowiłem wrócić do Polski, otworzyć firmę i dalej rozwijać te wartości. Imex Logistics wystartował 12 lat temu, przy wsparciu Błażeja Łukowczyka i Roberta Majchrzaka – moich serdecznych przyjaciół, którzy do dziś są sercem pompującym energię w tej firmie. Zaczynaliśmy praktycznie od zera, bez żadnych inwestorów. Mieliśmy jedynie nasze ogromne zaangażowanie i głowy pełne pomysłów. Od tego czasu konsekwentnie dbamy o to, aby nasza firma miała opinię odpowiedzialnego kontrahenta i pracodawcy. Skandynawia ukształtowała mnie jako lidera, więc po powrocie do Polski chciałem, aby firma znalazła swoją niszę i budowała markę, specjalizując się właśnie w tym rynku.

Obecnie niemal cała Europa żyje wojną w Ukrainie i kryzysem energetycznym, który jest jednym z efektów konfliktu. Jak to się odbija na sytuacji branży transportu drogowego?

Sytuacja w naszej branży jest niezwykle trudna do przewidzenia. Nie wiemy, w którą stronę wszystko się rozwinie. Transport to branża bardzo energochłonna. Dodatkowo realizuje usługi dla firm produkcyjnych, które też mierzą się ze sporymi kłopotami. Ogólnosiwiatowa recesja powoduje, że spowalnia nie tylko gospodarka – znacznie obniża się także liczba ładunków dostępnych na rynku. Gdy ich liczba spada, maleje też cena za ich transport. To spora zagwozdzka w kontekście szalejącej inflacji i wysokich kosztów prowadzenia działalności. A te, jak doskonale wiemy, nieustająco rosną. Uważam, że największe wyzwanie w naszym sektorze czekają małe firmy, które mają maksymalnie kilka samochodów. Dla nich bardzo często jedno zlecenie może zadecydować o byciu albo nie byciu. Dlatego na rynku przetrwają najlepiej przygotowani na kryzys, posiadający rezerwy finansowe oraz odpowiednie zasoby.

Czy wobec takich wyzwań można przewidzieć, w którą stronę pójdzie logistyka?

Ostatnie trzy-cztery lata nie były łaskawe dla branży, w której działamy. Pandemia, pakiet mobilności, wojna – to wyzwania, z którymi do tej pory nie musieliśmy się mierzyć. To duży game changer dla naszej branży. Z pewnością prace nad e-mobilnością przyspieszą. Szybciej powstaną elektryczne ciężarówki oraz cała infrastruktura, bez której takie auta nie mogą funkcjonować. Dodatkowo zachodnie koncerny będą pracować nad przebudową swoich łańcuchów dostaw, aby w obliczu zbliżającej się wielkiej konfrontacji Zachodu ze Wschodem uniezależnić się produkcyjnie od Chin. Nie jestem prorokiem i trudno przewidzieć, co nas czeka w najbliższej przyszłości, ale z pewnością będzie to bardzo dynamiczny czas, którego nasza branża jeszcze nie doświadczyła.

Jakie wyzwania czekają firmę w najbliższym czasie?

Kluczowym aspektem będzie jak najbezpieczniej przetrwanie obecnego kryzysu i wyjście z niego możliwie jak najbardziej suchą stopą. Nasza firma dynamicznie się rozwija. Imex Logistics to obecnie trzy oddziały i dwa nowoczesne, cross-dockowe magazyny o łącznej powierzchni 6000 m². Zatrudniamy ok. 250 pracowników i mamy ponad setkę własnych aut. Aktualnie pracujemy nad optymalizacją wszystkich działań, które mają miejsce w naszej firmie, począwszy od magazynów, poprzez procesy załadunku towarów oraz planowanie. Naszym celem jest płynne połączenie pracy wszystkich trzech lokalizacji: Zbrudzewa, Poznania i Gdańska. Automatyzacja i sztuczna inteligencja to przyszłość, przed którą nie uciekniemy, a my chcemy być świadomi nowych technologii i aktywnie je wykorzystywać. Obecnie przygotowujemy się także do otwarcia nowego oddziału naszej firmy na Śląsku, który ruszy jeszcze

tej jesieni (przewidujemy nowy wachlarz usług: special service, transport morski, lotniczy, nowy magazyn). ▣

Automatyzacja i sztuczna inteligencja to przyszłość, przed którą nie uciekniemy.

Łukasz Grajcar,
CEO Imex Logistics

Imex 
Logistics Sp. z o.o.

imex-logistics.pl

prowadzą. Jako jeden z największych operatorów logistycznych na polskim rynku mamy świadomość, że rewolucja musi dokonać się przede wszystkim w transporcie, a kluczowa jest redukcja liczby samochodów spaliniowych – mówi Justyna Glaza, environmental manager GLS Poland.

Jednak ten zakup był również analizowany od strony kosztowej, a menedżerów GLS skusił między innymi fakt, że Ford E-Transit oferuje niższe koszty eksploatacji i utrzymania od porównywalnego modelu z silnikiem Diesla.

– Dzięki mniejszej liczbie ruchomych elementów w perspektywie 3 lat pojazdy elektryczne są znacznie tańsze w eksploatacji niż pojazdy z silnikiem wysokoprężnym. Pozwala to zminimalizować przestoje pojazdów i zwiększyć wydajność twojej firmy – czytamy w materiałach reklamowych Forda.

Do tego można jeszcze dodać możliwość uzyskania rządowej dotacji z programu eVAN wysokości do 70 tys. zł na zakup elektrycznego dostawczaka. Elektromobilność w Polsce staje się więc coraz bardziej opłacalna. I to głównie tłumaczy coraz większe zainteresowanie pojazdami z elektrycznym napędem.

70
TYS. PLN

NAWET TYLKO
DOFINANSOWANIA
może otrzymać
firma na kupno
elektrycznego
dostawczaka

Zamówienie GLS, dodajmy, nie jest już unikatowe. O znaczącej rozbudowie floty pojazdów elektrycznych informował np. kilka miesięcy temu InPost.

Mniej więcej w tym samym czasie, kiedy pierwsi kurierzy GLS wsiadali nad Wisłą do elektrycznych E-Transitów, Elon Musk napisał na Twitterze, że Tesla rozpoczęła produkcję długozapowiadanej ciężkiej elektrycznej ciężarówki Semi. Ten pojazd będzie w stanie nie tylko ciągnąć standardową wielką naczepę, ale również będzie to robił dużo taniej od typowego dieslańskiego ciągnika siodłowego.

TESLA TWIERDZI, że firma korzystająca z elektrycznej Semi może zaoszczędzić nawet do 200 tys. dol. na kosztach paliwa w porównaniu z typową spalinową ciężarówką już w ciągu pierwszych trzech lat eksploatacji pojazdu.

Raczej nie powinno też być problemu z zasięgiem – Tesla Semi na jednym naładowaniu przejedzie do 800 km. Poza tym wystarczy 30 minut postoju przy szybkiej superładowarce, by naładować baterie do 70 proc., co pozwoli pokonać kolejne około 480 km. Pojazd oczywiście będzie również wyposażony w zaawansowany system autonomicznej jazdy znacząco uła-

twiający pracę kierowcy. To wszystko tłumaczy, dlaczego nie brakuje chętnych na nowe pojazdy z logo Tesli. Pierwszym odbiorcą ciężarówek Elon Muska ma być PepsiCo, które zamówiło 100 Tesli Semi. 1 grudnia ma odebrać pierwsze z nich.

W EUROPIE TEŻ ZACZYNA SIĘ ERA ELEKTRYFIKACJI ciężkiego transportu drogowego. We wrześniu Volvo rozpoczęło produkcję elektrycznych samochodów ciężarowych o dużej ładowności i kilka tygodni temu koncern poinformował np., że 20 tego typu ciężarówek – dokładnie model Volvo FH Electric – zamówił już niemiecki Amazon.

Elektryczne samochody ciężarowe Volvo będą wozić towary pomiędzy magazynami internetowego sprzedawcy. Dopuszczalna masa całkowita zestawu drogowego Volvo FH Electric wynosi 44 tony. Zasięg ciężarówki to dość skromne jak na ciężką ciężarówkę 300 km, ale Volvo FH Electric – jak podkreśla producent – może przejechać do 500 km podczas normalnego dnia pracy, jeśli uda się zapewnić dodatkowe niedługie doładowanie, na przykład podczas przerwy na lunch.

Volvo ma konkurentów. W przyszłym roku ruszy np. produkcja Renault Trucks E-Tech T i C – te 44-tonowe elektryczne ciężarówki przeznaczone do transportu regionalnego i budownictwa miejskiego.

Nowe elektryczne samochody to również większa cyfryzacja całego transportowego biznesu. Dobrym tego przykładem może być np. bezpłatna aplikacja Ford Pass Pro adresowana do właścicieli co najmniej kilku samochodów elektrycznych. Pozwala np. szybko je zlokalizować, zaplanować przeglądy techniczne oraz uzyskać raporty o ich stanie technicznym. Transport drogowy i logistyka za chwilę będą wyglądały zupełnie inaczej niż teraz. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

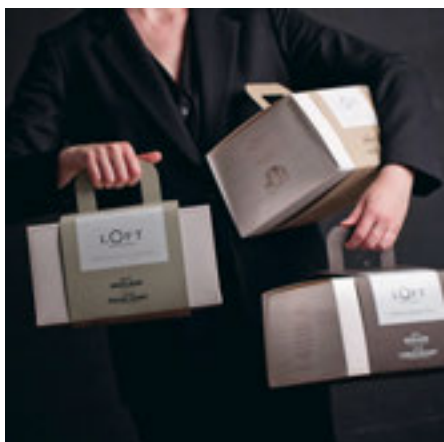


► Za chwilę niemiecki oddział Amazona odbierze pierwsze elektryczne ciągniki siodłowe Volvo FH Electric



Dla Ciebie, dla Bliskich

Świąteczne zestawy prezentowe



wejdź do świata smaku i sztuki

LOFTKULINARNY.PL



CZARNE KONIE MOGĄ PRZEWYCIĘŻYĆ CZARNE ŁABĘDZIE

Czarne łabędzie, czyli nieprzewidywalne zdarzenia o negatywnych konsekwencjach, są trudne do przewyżyczenia. Jednak nie jest to niemożliwe, bo przecież są też czarne konie, które zapewniają sukces. Operator logistyczny może być właśnie takim czarnym koniem w biznesie, pomagając firmom w pokonaniu stada czarnych łabędzi.

► Jean Luc Bessade,
dyrektor
zarządzający
GXO na Europę
Centralną



Jakie są czarne łabędzie, z którymi mierzą się teraz klienci, i czy GXO może być dla nich takim czarnym koniem?

JEAN LUC BESSADE: Obecnie stoimy przed wieloma wyzwaniami, wynikającymi m.in. z niestabilnej sytuacji geopolitycznej oraz skutków pandemii. Możemy tu rzeczywiście mówić o czarnych łabędziach. Trzeba pamiętać również o zdarzeniach zwanych szarymi nosoróżkami, które także mają negatywny wpływ, ale w przeciwieństwie do czarnych łabędzi są przewidywalne i często lekceważone, aż jest już za późno. Należą do nich: wysoka inflacja, ograniczony dostęp do energii, braki w zasobach ludzkich czy zmiany klimatyczne.

Branża logistyczna wciąż się zmienia, aby odpowiadać na te wyzwania. GXO współpracuje z setkami dostawców, opracowując nowe zastosowania technologii, które pomagają zapewnić jeszcze bardziej wydajne, opłacalne i bezpieczne operacje logistyczne. Intensywnie rozwijamy też analitykę danych i zwiększamy możliwości logistyki zwrotów, aby sprostać wymaganiom klientów, którzy borykają się ze zwrotami nawet na poziomie jednej trzeciej sprzedaży w kanale e-commerce. Dzięki temu nasi klienci zarządzający wiodącymi markami na świecie mogą również zmniejszać swój wpływ na środowisko, realizując własne cele ESG.

Operatorzy logistyczni zapewniający kompleksową obsługę zdecydowanie mogą być czarnym koniem dla firm, które chcą rozwijać swoje biznesy, szczególnie że GXO jest obecne w Europie Centralnej od ponad 20 lat.

Czy firmy powinny zmieniać swoje łańcuchy dostaw, aby przygotować się na czarne łabędzie?

Zdecydowanie tak. Firmy stoją w obliczu sprzecznych interesów: z jednej strony chcą zmniejszać ryzy-

ko w swoich łańcuchach dostaw, a z drugiej muszą odpowiadać na rosnące wymagania konsumentów. Ten trend przyspieszył w ciągu pierwszych dwóch lat pandemii, kiedy dynamicznie rozwinął się e-commerce. Konsument oczekuje teraz dostawy następnego dnia lub nawet tego samego. Spełnienie tych oczekiwań wymaga wysoce wydajnych procesów logistycznych, które są możliwe do zrealizowania dzięki zastosowaniu nowych technologii i wiedzy ekspertów. Ponadto nasi klienci muszą radzić sobie z wysokim wskaźnikiem zwrotów. Towar, który nie zostanie sprawnie skierowany z powrotem do konsumentów, blokuje miliony dolarów w postaci gromadzonych zapasów. Efektywne zarządzanie zwrota-

mi pozwala zmniejszać zapasy, zwiększać zyski oraz ograniczać wpływ na środowisko dzięki mniejszej liczbie towarów trafiających na wysypiska śmieci.

Procesy logistyczne stają się coraz bardziej złożone, coraz częściej wykraczają poza podstawowe możliwości większości firm, dlatego coraz chętniej korzystają one z obsługi wiodących operatorów logistycznych, takich jak GXO.

Wspomniał Pan wcześniej o analityce danych. Jak to pomaga klientom firmy w zarządzaniu logistyką zwrotów?

Analityka danych pomaga projektować szyte na miarę, bardzo specyficzne i skuteczne operacje logistyki zwrotów, zapewniając obniżenie kosztów, zwiększenie przychodów i bardziej zrównoważony rozwój. Mogę podać kilka przykładów. Nasze systemy danych wspierają w efektywnym zarządzaniu zapasami. Przyglądamy się zwrotom, identyfikujemy wzorce, a następnie sugerujemy efektywne uzupełnianie zapasów na podstawie prognoz dotyczących zakupów, które zostaną zwrócone, a później zastąpione w magazynie. To pomaga naszym klientom uniknąć inwestowania w zbyt duże zapasy.

W obszarze ESG nasza analityka oparta na danych wspiera branżę e-commerce w zarządzaniu zwrotami, które mogą sięgać nawet do 30%. Średnio jedna czwarta towarów zwracanych do firm z branży e-commerce trafia na wysypiska śmieci. Kiedy GXO zarządza logistyką zwrotów, ponad 96% zwracanych towarów ponownie trafia do sprzedaży, prawie 3% jest przekazywane na cele charytatywne, a mniej niż 1% na wysypiska. Właśnie wydaliśmy specjalny raport na ten temat, który dostępny jest na naszej stronie internetowej: <https://lets.go.gxo.com/Reverse-Logistics>.

Jak wygląda przyszłość automatyzacji w logistyce?

Bez wątpienia automatyzacja w logistyce doskonale się rozwija i tak będzie też w najbliższej przyszłości. W 2021 roku GXO wdrożyło na całym świecie dwa tysiące nowych projektów technologicznych. Oznacza to wzrost o 100% w stosunku do ubiegłego roku.

Obserwujemy kilka głównych czynników napędzających trend zwiększania automatyzacji. Po pierwsze, zależy nam na zapewnieniu bezpieczeństwa członkom naszego zespołu i stworzeniu atrakcyjnego miejsca pracy, gdzie mogą w pełni rozwijać swoje talenty. Rozwój automatyzacji, takiej jak roboty oraz roboty współpracujące, czyli coboty, tworzy bezpieczniejsze miejsce pracy, znacznie skracając czas szkoleń, zwiększając dokładność, produktywność i wydajność oraz pozwalając naszym pracownikom skupiać się na wykonywaniu zadań o większej wartości dodanej. Po drugie, rosnące zapotrzebowanie na szybkość, dokładność i niższe koszty pojawia się równolegle z globalnym niedoborem zasobów ludzkich. Jedynym sposobem na sprostanie tym wyzwaniom jest zwiększona automatyzacja. I po trzecie, globalne marki i ich konsumenci są coraz bardziej świadomi ekologicznie, a automatyzacja pomaga zmniejszać wpływ naszych działań na środowisko. Dlatego uważam, że w najbliższych latach będziemy obserwować rozwój automatyzacji w logistyce.

GXO pomaga swoim klientom w realizacji celów środowiskowych. Czy firma ma też własne założenia w tym obszarze?

Rzeczywiście GXO koncentruje się na pomocy klientom w osiągnięciu celów ESG oraz na osiąganiu naszych własnych. Cele te przedstawiliśmy w naszym inauguracyjnym raporcie ESG, który opublikowaliśmy w kwietniu. Ogólnie rzecz biorąc, naszym celem jest wywieranie pozytywnego wpływu na ludzi, planetę i partnerów. Jeśli chodzi o naszą rolę w poprawie stanu środowiska, wyznaczaliśmy sobie pięć celów: 80% globalnych operacji z wykorzystaniem oświetlenia LED do 2025 roku; 80% globalnego zmniejszenia odpadów składowanych na wysypiskach do 2025 roku; redukcja emisji gazów cieplarnianych o 30% do 2030 roku w porównaniu z poziomem bazowym z 2019 roku; 50% globalnych operacji z wykorzystaniem energii ze źródeł odnawialnych do 2030 roku oraz 100% neutralności węglowej do 2040 roku. Jesteśmy na dobrej drodze do osiągnięcia tych ambitnych celów.

Czy wszystkie te elementy, takie jak logistyka zwrotów zarządzana dzięki analityce danych, zespół pracowników wspierany rozwojem automatyzacji oraz cele ESG, można połączyć w jednym centrum logistycznym?

To zawsze będzie zależało od indywidualnych potrzeb, ponieważ każdy magazyn dostosowany jest do indywidualnych potrzeb klientów GXO. Mamy przykład marki odzieżowej OMNES, dla której zaprojektowaliśmy centrum logistyczne wspierające ją w realizacji celów środowiskowych, społecznych i operacyjnych w sposób wydajny, opłacalny i zrównoważony. Nasze rozwiązanie dotyczy magazynu dostępnego dla wielu klientów w duchu ekonomii współdzielenia, które zapewnia większą elastyczność w dostosowywaniu do zmian popytu. Wdrożyliśmy tam również narzędzie GXO Carrier Management, które umożliwia wybór pojedynczego punktu kontaktowego, śledzenie usług przewoźników i zarządzanie nimi, oraz systemy informatyczne zapewniające wysoką precyzję i terminowość dostaw do klienta końcowego.

Zapewniamy korzyści wynikające ze skali działania oraz niższe koszty osiągnięte dzięki zastosowaniu zrównoważonych opakowań. Centrum zarządza zwrotami i ma specjalne miejsce do przywracania pełnej wartości produktów dzięki pralni chemicznej, prasowni i profesjonalnej naprawie odzieży, która ponownie trafia do sprzedaży zamiast na wysypiska śmieci. Wśród pracowników znajdują się osoby z zespołem Downa oraz posiadające trudności w uczeniu się. W budynku jest energooszczędne oświetlenie LED, a na jego terenie prowadzona jest pasieka, warzywniak oraz zbiórka wody deszczowej.

Liczę, że wkrótce będziemy mieć również podobne przykłady w centrach logistycznych na terenie Europy Centralnej. ▣

Automatyzacja w logistyce doskonale się rozwija i tak będzie też w najbliższej przyszłości.

Jean Luc Bessade,
dyrektor zarządzający GXO
na Europę Centralną



gxo.com/pl



MARCIN KACZMARCZYK

EKOROZWIAZANIA

zmieniają rynek

Transport żywności zawsze był dużym wyzwaniem logistycznym. Ostatnio się dodatkowo komplikuje – przez rozwój e-commerce i konieczność zmniejszenia śladu węglowego w transporcie

Wśród wszystkich obszarów polskiej gospodarki rynek e-grocery z pewnością jest jednym z tych, który najbardziej zmienił się w trakcie pandemii. Tuż przed koronawirusem zakupy spożywcze w sieci były możliwe dla mieszkańców kilku największych miast w Polsce. Teraz z tej możliwości może skorzystać znakomita większość Polaków.

Interesującą zmianą na polskim rynku internetowych zakupów spożywczych było między innymi wejście na niego spółki InPost. Firma kurierska ponad rok temu rozpoczęła w Warszawie we współpracy z Makro testy dostaw żywności w oparciu o nową aplikację InPost Fresh. Był to, jak mówił Rafał Brzoska, prezes InPost, pierwszy krok w budowaniu ogólnopolskiej sieci dostaw produktów spożywczych.

POTEM Z APLIKACJI INPOST FRESH MOGLI ZACZĄĆ korzystać mieszkańcy Krakowa i Łodzi, a w lipcu tego roku również kilku śląskich miast. Pozwala ona – jak tłumaczy firma kurierska – łatwo, szybko i bez wychodzenia z domu wykonać codzienne zakupy, które już następnego dnia – specjalnym transportem z kontrolowaną



► Pandemiczny i popandemiczny rozwój e-commerce zmienia również logistykę związaną z transportem żywności. Kurierzy częściej rozwoją zakupy z internetowych supermarketów

WYKORZYSTUJEMY SZANSE, KTÓRE DAJE NAM RYNEK

O tym, jak w ciągu pięciu lat można zbudować prężnie działającą firmę logistyczną oraz jakie wyzwania czekają zarówno Amplus Logistic, jak i całą branżę, rozmawiamy z Michałem Solarzem, prezesem Amplus Logistic.



► Chcemy, aby usługi logistyczne miały nowoczesny wymiar, któremu to my nadajemy kierunek

Amplus Logistic realizuje miesięcznie ok. 2200 transportów. Jak w ciągu pięciu lat udało się zbudować tak silną pozycję na rynku?

MICHAŁ SOLARZ: Staramy się wykorzystywać to, co daje nam rynek, i zawsze być tam, gdzie potrzebne są nasze usługi. Zaczynaliśmy od zera, dziś mamy blisko 200 zestawów i wciąż odbieramy kolejne. Posiadamy certyfikat IFS Logistic, pozwalający na transport towarów, w tym żywności, a staramy się o certyfikaty TAPA i GDP, które pozwolą nam transportować ładunki wysokiego ryzyka oraz leki.

Firma specjalizuje się w transporcie chłodniczym. To wymaga specjalistycznego taboru i profesjonalnych rozwiązań.

Większość naszych naczep wyposażona jest w GPS z możliwością kontroli temperatury w trakcie transportu, czujniki otwarcia/zamknięcia drzwi i kłódki SBS, które uniemożliwiają kradzież ładunku. Każdy pojazd ma też GPS z urządzeniem pokładowym

do dwustronnej komunikacji kierowca-biuro. Wystarczy wprowadzić zlecenie do systemu TMS i wysłać do kierowcy, aby otrzymał precyzyjne informacje i mógł raportować przebieg zlecenia. Daje to szybkość działania, poprawność informacji i eliminuje do minimum kontakt telefoniczny, który lubi być zawodny. Z kolei GPS Transics, a konkretnie połączenie z platformą Project 44, sprawia, że każdy klient mający do niej dostęp może monitorować ładunek.

Jakie firmy zaufały Amplus Logistic?

Do najbardziej znanych należą Amazon, LG, Jeronimo Martins, jeździmy także dla wielu dostawców warzyw i owoców do sieci w Polsce i za granicą. Ciągłe inwestujemy w nowoczesny tabor, utrzymujemy średni wiek ciągników na poziomie półtora roku. Ciągniki siodłowe, choć napędzane dieslem, zostały wyposażone w pakiety aerodynamiczne dobierane tak, aby spalały jak najmniej. Ograniczamy także prędkość, jeżdżąc poniżej 90 km/godz. Załedwie kilka kilometrów mniej na liczniku pozwala spalić nawet półtora litra mniej paliwa na 100 km. Jeżeli chodzi o naczepy, to średnia wieku wynosi obecnie trzy lata. W przyszłym roku tabor naczep będzie odnawiany, gdyż muszą spełnić rygorystyczne wymagania proekologiczne. Także każdy z naszych agregatów przechodzi coroczne badanie szczelności zgłaszane do europejskiego systemu CRO. Dodatkowo musimy posiadać certyfikat ATP/FRC – dopuszczenie do transportu żywności przez sanepid i do przewozu mięsa przez Inspekcję Weterynaryjną. Pozwolenia są czasowo ograniczone, co mobilizuje, aby utrzymywać tabor w maksymalnej sprawności.

Jak Pana zdaniem będzie wyglądała przyszłość branży logistycznej?

Biorąc pod uwagę przesłanki społeczne, polityczne, makro- i mikroekonomiczne, w ciągu kilku lat w miastach będą królowały ciężarówki elektryczne, a na dalekich dystansach – wodorowe. Dlatego że zasięg pojazdów elektrycznych wynosi obecnie 200–300 km, a prototypowych pojazdów napędzanych wodorem – 1000 km. Poważnie rozważamy zakup, w perspektywie roku, pojazdu elektrycznego do naszej floty. Kolejnym nieuniknionym krokiem jest likwidacja papierowych dokumentów transportowych. Już dziś w firmie staramy się umieścić jak najwięcej dokumentacji w chmurze. □

amplus
LOGISTIC

www.ampluslogistic.com

temperaturą – dostarczy kurier InPost. W asortymencie dostępnych jest ponad 11 tys. produktów z oferty sieci Carrefour oraz ponad 9,8 tys. z sieci Makro.

Na początku października InPost Fresh stał się dostępny dla klientów w całej Polsce. Propozycja dla mieszkańców z dala od większych aglomeracji nie jest typową ofertą sklepu spożywczego – nie ma w niej szybko psujących się produktów wymagających transportu w odpowiedniej temperaturze. Niemniej i tak wszyscy klienci InPost Fresh mogą wybierać spośród tysięcy produktów z takich kategorii, jak: artykuły spożywcze, dla dzieci, zwierząt, porządku, kosmetyki i higieny.

– InPost Fresh od początku cieszył się olbrzymim powodzeniem wśród naszych klientów. Mieszkańcy największych polskich miast mieli szybki i łatwy dostęp do zakupów w sklepach naszych partnerów Makro i Carrefour. Sukces ten skłonił nas do rozszerzenia zasięgu InPost Fresh na całą Polskę. Aplikacja ta jest idealnym rozwiązaniem dla wszystkich, którzy szukają sposobu na szybkie i komfortowe zakupy, które mogą zrealizować i odebrać w dogodnym dla siebie czasie – twierdzi Rafał Brzoska.

ROZWÓJ RYNKU E-GROCERY DOSKONAŁE TEŻ WIDAĆ na przykładzie frisco.pl – największego polskiego internetowego supermarketu, należącego do grupy Eurocash. Marka działa już w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie, Bydgoszczy, Trójmieście i na Śląsku – w jej zasięgu znajduje się blisko 25 proc. gospodarstw domowych w Polsce. Firma rośnie jak na drożdżach – w pierwszym półroczu tego roku Frisco zwiększyło sprzedaż o 38 proc. do 190 mln zł.

Za tym wszystkim stoi skomplikowana zaawansowana logistyka. Frisco

**38
PROC.**

**AŻ O TYLE
ZWIĘKSZYŁA SIĘ
SPRZEDAŻ E-SKLEPU
FRISCO.PL
W PIERWSZYM
PÓŁROCZU TEGO ROKU**

ma własne nowoczesne magazyny na każdym rynku lokalnym. Tam trafiają świeże produkty i stamtąd są rozwożone specjalnym chłodzonym FriscoVanem do klientów.

Z KONIECZNOŚCIĄ ROZWOJU LOGISTYKI do odpowiedniego transportu żywności w e-commerce spotkała się też ostatnio spółka Auchan Retail Polska.

Sieć rozszerzyła np. współpracę z Frigo Logistics, jednym z największych w Polsce operatorów logistycznych dla produktów mrożonych.

W jej ramach pracownicy Frigo Logistics, korzystając z zaawansowanego technicznie sortera pracującego w temperaturze do -18 stopni Celsjusza w magazynie pod Radomskiem – to pierwsze tego typu rozwiązanie w Polsce – kompletują zamówienia mrożonych produktów. Towary trafiające tutaj są rozdzielane i tego samego dnia przewożone do 124 sklepów Auchan. Każdego dnia w Radomsku kompletowanych jest kilkanaście tysięcy kartonów.

Pod koniec lata pojawiło się niepokojące badanie Uniwersytetu w Sydney. Australijscy uczeni doszli między innymi do wniosku, że emisje gazów cieplarnianych związane z transportem żywności odpowiadają za nie-

mał połowę emisji z całego transportu drogowego na świecie. To oczywiste, że z tym trzeba coś zrobić i za tym badaniem pójdą dalej naciski konsumentów, polityków i konkretne działania dużych graczy na rynku spożywczym – choć oczywiście nie natychmiast.

Na rynku już widać, że specjaliści od logistyki żywności widzą konieczność redukcji śladu węglowego związanego z ich działaniami. W ten trend wpisuje się np. jeden z ostatnich pomysłów producenta Cisowianki. Nałęczów Zdrój uruchomił intermodalne transporty swoich produktów. W maju pierwsze dwa pociągi z Nałęczowa pojechały do Poznania oraz Sosnowca, skąd odbywa się dystrybucja wody na terenie Wielkopolski oraz Śląska, Zagłębia i Małopolski. Jeden pociąg przewiózł aż 44 kontenery z produktami Nałęczów Zdrój, a więc zastąpił tyle samo ciężarówek z naczepami.

Było nie tylko ekologicznie.

– Pociągi towarowe gwarantują wyższą pewność i terminowość – twierdzi Tomasz Siemiątkowski, dyrektor handlowy w Nałęczów Zdrój.

Jego zdaniem jednym z najważniejszych czynników rozwojowych dla handlu w Polsce będzie rozbudowa infrastruktury kolejowej przy dużych centrach logistycznych.

– Formalny rozwój transportu intermodalnego realizowany przez Nałęczów Zdrój to pokazanie, że ten trend jest dla nas ważny i że zaczynamy go realizować.

Mamy nadzieję, że będzie to swoista iskra dla naszych partnerów biznesowych, przyspieszająca plany rozwoju kolei właśnie przy ich centrach – komentował pierwszy transport Cisowianki koleją Tomasz Siemiątkowski. **F**

MARCIN
KACZMARCZYK

InPost Fresh jest rozwiązaniem dla wszystkich, którzy szukają sposobu na szybkie zakupy, które mogą odebrać w dogodnym dla siebie czasie

RAFAŁ BRZOSKA
prezes InPost



HALE NAMIOTOWE

PROJEKTOWANE NA DEKADY

SZYBKI MONTAŻ W KILKA DNI

Nawet
25%
KOSZTÓW
TRADYCYJNEJ
HALI!

Do
60m
rozpiętości

Solidna konstrukcja
z profili aluminiowych

POL-PLAN
HALE NAMIOTOWE

www.pol-plan.com.pl

Hale
przemysłowe

Magazyny
z dokami
załadunkowymi

Izolowane
hale z dachem
pompowanym

Lokalne obciążenia
wiatrowe i śnieżne
nawet do 300 kg/m²



MARCIN KACZMARCZYK

E-COMMERCE

stawia na samoloty

Rynek przewozów lotniczych cargo dynamicznie rośnie po pandemii. I to pomimo wojny w Ukrainie i skracających się łańcuchów dostaw



► Popyt na transport cargo jest tak duży, że linie lotnicze przerabiają część samolotów pasażerskich na towarowe

Na początku października we flocie Lufthansy Cargo pojawił się nowy samolot Airbus A321P2F. Kiedyś był to zwykły pasażerski A321 pracujący w liniach Air Berlin, Niki, LaudaMotion i Eurowings. Kiedy trafił do Lufthansy, linia zdecydowała się go przerobić na frachtowiec. Fotele zostały zdemontowane, w ich miejscach pojawiły się specjalne uchwyty na ładunki. A321P2F może przewieźć do 28 ton ładunku na odległość nawet do 4000 km. Przebudowany samolot jest jednym z dwóch

tego typu, które Lufthansa Cargo włączyła do swojej floty.

– Jestem bardzo zadowolony z rozszerzenia naszej siatki połączeń i zdolności przewozowych A321 cargo – komentował pojawienie się nowej maszyny w spółce Ashwin Bhat dyrektor handlowy Lufthansa Cargo.

ROZBUDOWA FLOTY POZWOLI niemieckiemu przewoźnikowi zaoferować jeszcze krótsze czasy transportu w obrębie Europy i do wybranych kierunków średniodystansowych.

Nowe samoloty w Lufthansie Cargo to kolejny dowód na to, że na europejskim rynku lotniczym przewozy towarowe mają się co najmniej nieźle.

Dotyczy to również Polski. Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego w ubiegłym roku w przewozach lotniczych cargo odnotowano wzrost o niemal jedną trzecią w stosunku do 2020 roku. Przewieziono ponad 133 tys. ton cargo lotniczego – 30 proc. więcej niż w 2020 i 41 proc. więcej niż w 2019 roku. To reakcja głównie na dalszy rozwój rynku e-commerce, który, mówiąc kolokwialnie, wybuchł w trakcie pandemii.

Rosyjska agresja na Ukrainę nie zahamowała przewozów cargo. W tym roku od stycznia do końca lipca np. w Katowice Airport odprawiono 23 805 ton frachtu – o 45,0 proc. więcej niż w tym samym okresie zeszłego roku. Wszystko wskazuje na to, że ten rok będzie w Katowicach rekordowy.

– Obecnie prognozujemy, że na pyrzowickim lotnisku, po raz pierwszy w historii, odprawione zostanie ponad 40 tysięcy ton ładunków w skali roku – twierdzi Artur Tomasik, prezes zarządu Górnośląskiego Towarzystwa Lotniczego SA, firmy zarządzającej Katowice Airport. **F**

MARCIN KACZMARCZYK

FOT.: GETTY IMAGES

NOWY MODEL INTEGRACJI FRACHTU LOTNICZEGO

Silver Cargo tworzą ludzie związani od lat z branżą handlingu frachtu lotniczego. To ich wiedza oraz doświadczenie przekładają się na dynamiczny rozwój spółki i pozwalają na ciągłe planowanie nowych wyzwań.

Jednym z najważniejszych obecnie przedsięwzięć Silver Cargo jest projekt konsolidacyjny realizowany dla spółki Lufthansa Cargo, dla której prowadzi magazyn czasowego składowania na terenie MPL Katowice-Pyrzowice. Mając na uwadze potrzeby tej potężnej linii lotniczej, stworzono dedykowany punkt integracji frachtu lotniczego w modelu RFS.

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA

W ramach stałych połączeń, obejmujących wszystkie huby Lufthansy Cargo, tj. Frankfurt, Monachium i Wiedeń, opracowano inteligentny model transportu oparty na modelu hub & spoke dla przesyłek lotniczych oraz e-commerce w obrębie Europy Środkowo-Wschodniej.

– Zastąpienie wszystkich lotnisk w Polsce jednym punktem przeładunkowym w Pyrzowicach było bardzo dużą rewolucją dla wszystkich. Myślę, że świetnie sobie z tym poradziliśmy – deklaruje Katarzyna Gałęziok, dyrektor administracyjny Silver Cargo.

USŁUGI I ROZWIĄZANIA LOGISTYCZNE

Firma posiada Certyfikat Agenta Obsługi Naziemnej, który obejmuje usługi logistyczne w zakresie obsługi przesyłek lotniczych. Oprócz magazynowania Silver Cargo wykonuje usługi dodatkowe dla spedycji dotyczące zarówno odbioru oraz dostawy towaru, jak i obsługi dokumentacyjnej czy wsparcia w sprawach celnych. Świadczy również usługi magazynowe dla GSA oraz obsługuje przesyłki czarterowe.

Silver Cargo dysponuje nowoczesną przestrzenią magazynową, na której przesyłki typu cargo poddawane są kontroli bezpieczeństwa (SPX) za pomocą wysokiej klasy urządzenia do prześwietlania towarów (X-Ray). Infrastruktura magazynu jest w pełni przygotowana do przyjmowania towarów wymagających przechowywania w temperaturze kontrolowanej (PER) – dysponuje trzema chłodniami. Dodatkowym uzupełnieniem przestrzeni magazynowej są pomieszczenia przystosowane dla przesyłek specjalnych: zwierząt (AVI), przesyłek wartościowych (VAL) oraz zwłok (HUM). W 2021 roku firma obsłużyła w sumie 7400 ton cargo.

POMOC DLA UKRAINY

Po brutalnej napaści Rosji na Ukrainę Port Lotniczy Katowice stał się hubem, do którego zaczęła trafiać pomoc humanitarna z całego świata dla Ukrainy. Od wybuchu wojny Silver Cargo dokonało obsługi magazynowej już kilkudziesięciu rejsów czarterowych dla organizacji niosących pomoc poszkodowanym. Organizowało również transport drogowy na Ukrainę.

– Było to dla nas ogromne wyzwanie. Wymagało od nas szybkiej reakcji i działania. Musieliśmy na bieżąco zmieniać godziny pracy, zwiększyć liczbę pracowników oraz zlecać nadgodziny. Mamy wspaniałą kadrę, która nie zawiodła i wykazała się ogromnym zaangażowaniem z powodu chęci niesienia pomocy – podkreśla Katarzyna Gałęziok.

Z początkiem maja w Pyrzowicach wylądował jeden z największych samolotów świata – Antonow An-124 Ruslan. Na jego pokładzie z Dubaju przyleciało 20 ambulansów, które na czas czynności celnych i dalszego przeładunku były przechowywane na terenie magazynu. Silver Cargo obsłużyło łącznie dwa czartery antonowa.

ODBUDOWA GOSPODARKI

Oprócz pomocy humanitarnej Ukraina potrzebuje pomocy w odbudowaniu swojej gospodarki, a co za tym idzie – alternatyw dla odciętych tradycyjnych szlaków handlowych. Polska jest idealnym krajem tranzytowym, Silver Cargo zaś wychodzi naprzeciw tym oczekiwaniom. Przesyłki eksportowe z Ukrainy transportowane są w tranzycie do Pyrzowic, a następnie nadawane na rejsy eksportowe do poszczególnych państw na świecie.

Podobne rozwiązania wprowadzone są dla przesyłek importowych. □

Zastąpienie wszystkich lotnisk w Polsce jednym punktem przeładunkowym w Pyrzowicach było bardzo dużą rewolucją dla wszystkich.

Katarzyna Gałęziok,
dyrektor administracyjny
Silver Cargo



silvercargo.io

ZACHOWAĆ PRZEWAGĘ W TRUDNYCH CZASACH

Dobre środowisko pracy, strategia działania i stała analiza otoczenia gospodarczego są kluczem do sukcesu. O tym, jak zbudować firmę opartą na wzajemnym zaufaniu, mówią nam Robert Maciąg, prezes zarządu LSP Group, i Michał Michalski, dyrektor logistyki w LSP Group.

Ponad sześć lat temu postanowiłeś porzucić wielką korporację na rzecz własnego biznesu. Co zmotywowało cię do takiego kroku?

ROBERT MACIĄG: Już w szkole średniej marzyłem, by zarządzać własną firmą, ale po studiach wybrałem karierę w korporacji. To był dobry czas, nieoceniona nauka i wspaniałe doświadczenie, ale z perspektywy czasu stwierdzam, że zostałem tam zdecydowanie za długo. Na szczęście ponad 20 lat pracy na wysokich stanowiskach na polskim i międzynarodowym rynku logistycznym pozwoliło mi szybko nadrobić stracony czas jako przedsiębiorca. Postanowiłem założyć firmę rzetelnie dbającą o klienta, wolną od korporacyjnej polityki, szybką w działaniu i przyjazną dla ludzi. Chciałem, żeby była szybsza, bardziej elastyczna, a decyzje były podejmowane naturalnie, bez wielogodzinnych telekonferencji czy prezentacji. To był mój najważniejszy cel, który staramy się realizować każdego dnia. Obecnie zatrudniamy ponad 400 osób, pracujemy dla wielkich polskich i zagranicznych marek i cały czas się rozwijamy.

Skoro mowa o rozwoju, to czy obecny czas mu sprzyja?

R.M.: To duże wyzwanie. Stale zmieniająca się rzeczywistość wymaga od przedsiębiorców większej niż dotąd elastyczności, szybkości w działaniu, ciągłej weryfikacji kosztów, procesów i efektywności, zapewnienia ciągłości pracy, ochrony stanowisk i pracowników. Rynek transportowy otrzymuje kolejne ciosy: zerwane łańcuchy dostaw po okresie pandemii, braki na rynku półprzewodników, wojna w Ukrainie, niedobór pracowników, wzrost cen surowców i energii, brak samochodów i naciep, rosnące ceny części zamiennych, paliw, ad blue, wdrożenie pakietu mobilności, zmieniające się nastroje konsumentów i nadchodząca recesja. Jak widać, problemów jest sporo. Firmy transportowe i logistyczne muszą skupić uwagę na znalezieniu swojej strategii lub jej przeformułowaniu, by wyjść obronną ręką z tych stale dochodzących problemów. W takich czasach niezawodne są sprawdzone recepty, które w naszym przypadku są bliskie filozofii i strategii działania z 2016 roku, kiedy zakładałem firmę. W LSP Group stawiamy na jakość w każdym obszarze działania i to pozwala nam się rozwijać. To jest właśnie element, który najbardziej wyróżnia nas na rynku i otwiera kolejne drzwi.

A czym dla was jest jakość?

R.M.: Dobre środowisko pracy jest kluczem. Tworzymy firmę, w której chce się pracować. Z tą samą pasją i zaangażowa-

Obecnie zatrudniamy ponad
400 osób, pracujemy dla wielkich
polskich i zagranicznych marek
i cały czas się rozwijamy.

Robert Maciąg, prezes zarządu LSP Group



niem podchodzimy do tworzenia miejsca pracy, atmosfery, jak i do obsługi naszych klientów. Obecnie kończymy nowoczesne biuro na obrzeżach Warszawy. Zdecydowaliśmy się na opuszczenie centrum miasta, by stworzyć wyjątkowe miejsce dla naszego zespołu, blisko natury. Mamy ogród zen, siłownię, salę konferencyjną wśród klonów oraz inspirującą, pełną kwiatów kafenię. Gdy dodamy do tego zgrany, optymistyczny zespół i mnóstwo śmiechu, który towarzyszy nam każdego dnia, to tworzy się przestrzeń zarówno do rozwijania firmy, jak i pokonywania największych trudności. Z równym zaangażowaniem tworzymy lepsze miejsce pracy dla naszych kierowców, zapewniając im najnowszy sprzęt i odpowiednie wynagrodzenie. Upewniamy się, że kierowcy mają czas dla swoich rodzin i regularnie chodzą na urlopy. Cała nasza flota to najnowszy sprzęt Scania i DAF. Właśnie podpisaliśmy umowę na dostawę kolejnych 70 nowych samochodów na przyszły rok.

Zyskujecie zadowolenie pracowników, niezawodność dla klientów, ale to nie wszystko. Cechuje was również to, że jesteście przyjaźni dla środowiska.

R.M.: Te trzy elementy są dla nas bardzo ważne, czego najlepszym dowodem jest nowa flota. Jesteśmy niezawodni dla klientów, a kierowcy mają nie tylko dobre miejsce pracy, ale także mniejszy stres związany z niezawodnością sprzętu. Dzięki temu do środowiska trafia mniejszy ślad węglowy. Za naszym podejściem do ekologii stoi świadoma strategia i rzeczywiste działanie, a nie tylko górnolotne hasła na korporacyjnej ścianie. Kwestia dbania o środowisko nie kończy się na samochodach. Mamy zespół szkoleniowy eco-drivingu. Każdy nasz kierowca przechodzi szkolenie, a następnie regularnie pracuje z naszymi trenerami. Wykorzystujemy telematykę, analitykę pojazdów i zachowań kierowców. Do tej pory nasz zespół przeszkolił ponad 500 kierowców. Efekty tej pracy przekładają się na mniejszą emisję spalin, redukcję usterek i awarii, bezpieczniejszy styl jazdy, bezpieczeństwo kierowców oraz jakość naszej pracy. Zaangażowany zespół kilkuset pracowników to zadowoleni partnerzy biznesowi i terminowo zrealizowane kontrakty.

I jak widać, przynosi to efekty. To właśnie za wasz rozwój otrzymaliście prestiżową nagrodę – Diament „Forbesa”.

R.M.: Cieszymy się, że nasza praca i ogromny wysiłek wkładany w firmę każdego dnia zostały docenione. Jesteśmy polską firmą, która skupia wokół siebie profesjonalistów oraz ekspertów z branży logistycznej i transportowej. Zdajemy sobie



Największą siłą naszego magazynu w Kajetanach jest wszechstronność.

Michał Michalski,
dyrektor logistyki
w LSP Group

sprawę, że nasza długoterminowa strategia, na którą składają się jakość, odpowiedzialność i zaangażowanie, zawsze się obroni. Dzisiaj pracujemy dla największych partnerów z branży kurierskiej i spożywczej. Nasze wskaźniki obsługi kontraktów są bliskie stu procentowej efektywności. To przekłada się na zaufanie oraz poszerzanie współpracy. Razem z naszymi partnerami realizujemy te same cele. Wierzymy w partnerskie podejście. Jeżeli go nie ma, to nie kontynuujemy takich projektów. Pracujemy również nad tym, aby stale poszerzać nasze usługi. Zależy nam, by nasi partnerzy mogli w jednym miejscu realizować wszystkie swoje potrzeby. To nie tylko duża oszczędność czasu, ale także zapewnienie jakości i wspólne budowanie biznesu.

I właśnie dlatego otworzyliście nowoczesny magazyn?

MICHAŁ MICHALSKI: Tak, dzięki temu portfolio naszych usług znacznie się poszerzyło. Do dynamicznie rozwijającego się transportu dołączyliśmy magazynowanie i konfekcjonowanie. Największą siłą naszego magazynu w Kajetanach jest wszechstronność. Mamy tu regały wysokiego składowania, ale również 18 tys. półek pod e-commerce na czteropiętrowej antresoli. Przewidujemy, że recesja wyhamuje dynamikę sprzedaży powierzchni magazynowych. Jednak stale rosnący trend sprzedaży w sieci i stopniowe zmniejszanie się rynku tradycyjnego spowoduje dalsze zapotrzebowanie na specyficzną przestrzeń dla branży e-commerce.

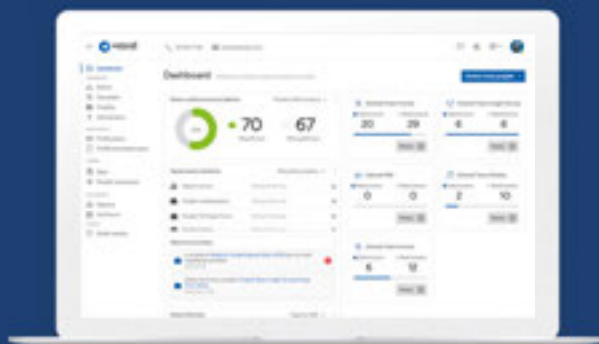
Na koniec chcę zapytać, gdzie można was spotkać?

M.M.: Siedziba LSP Group oraz centrum dystrybucyjne mieszczą się w Kajetanach koło Warszawy. Bazę mamy w Strykowie koło Łodzi. Z kolei nasz największy oddział mieści się w Będzinie, który obsługuje kluczowych partnerów z branży spożywczej. A serce naszej firmy, czyli transport kurierski, obejmuje całą Polskę. □



lspgroup.pl

Podejmuj decyzje dotyczące ludzi w oparciu o dane



Dostępne moduły:

- ✓ Onboarding
- ✓ Performance management
- ✓ System ocen i badanie kompetencji
- ✓ Zarządzanie talentami
- ✓ Edukacja i rozwój
- ✓ Badanie opinii i zaangażowania
- ✓ Outplacement
- ✓ Analityka HR

Co zyskujesz?

- ✓ Możliwość obsługi międzynarodowych zespołów
- ✓ Automatyzację procesów miękkiego HR
- ✓ Rzetelne i szybkie raporty
- ✓ Bezpieczeństwo danych