

RYNEK TSL W POLSCE



Logistyczna mapa Europy

Sytuacja polityczna na świecie, wahania kursów walut, ochrona środowiska, umiędzynarodowienie produkcji, a przy tym rosnące oczekiwania klientów – to tylko niektóre z czynników wpływających obecnie na rozwój rynku usług logistycznych w Europie.



Maciej Bachman

prezes zarządu PEKAES

Klienci podążają w kierunku mniejszych dostaw, z większą częstotliwością i w coraz krótszym czasie. Postępująca konsolidacja firm i optymalizacja procesów logistycznych wyznacza główne kierunki rozwoju usług TSL.

Globalna siatka połączeń

Wymaganiom rynku sprostać firmy charakteryzujące się nie tylko stabilną strukturą, ale także elastycznością i innowacyjnymi rozwiązaniami oraz proaktywnymi działaniami względem klientów. Przewagę konkurencyjną zdobędą gracze, którzy już teraz mogą zaoferować kompleksowe rozwiązania oraz globalną siatkę połączeń. Operatorzy muszą przygotować się na nadchodzącą zmianę. Wygrają firmy, które oferują wiele usług, dzięki czemu będą mogły realizować z powodze-

niem zaawansowane projekty logistyczne na dużą skalę. W związku ze zmianą procesów logistycznych, od kilku lat obserwujemy trend wzrostowy w zapotrzebowaniu na usługi dystrybucji drobnicowej. Wiele firm w tym obszarze konsekwentnie rozbudowuje krajową sieć drobnicową, jak i międzynarodową. Warto podkreślić, że rośnie zainteresowanie usługami świadczonymi przez polskich operatorów w Europie, a Polska coraz bardziej zaznacza swoją obecność na logistycznej mapie Europy. Niemcy to kluczowy rynek dla wielu polskich operatorów.

Potencjał na Wschodzie

Widzimy również ogromny potencjał Europy Wschodniej. Na współpracę otwarci są partnerzy m.in. z Rosji, Estonii, Łotwy, Litwy i Białorusi. Polska ma wiele do zaoferowania w segmencie usług z zakresu transportu intermodalnego. Już teraz doskonale sprawdzają się takie firmy jak SPEDCONT (wyspecjalizowana w transporcie kolejowym m.in. do krajów wschodnich, republik nadbałtyckich i państw Europy Południowej, jak również nieco dalej np. do Kazachstanu i Mongolii) czy Chemikals, która jest regionalnym liderem operującym i zarządzającym kolejowym terminalem przeładunkowym na granicy Polski z Obwodem Kaliningradzkim. Oprócz terminalu w Braniewie spółka posiada również kolejowo-drogowy Terminal Skandawa, który stanowi początek najkrótszego szlaku tranzytowego pomiędzy Federacją Rosyjską, Litwą, Łotwą, Estonią a Niemcami, Słowacją, Czechami i jest dogodnym miejscem przeładunku towarów przeznaczonych do Polski północno-wschodniej i centralnej.

Reklama

*Najserdeczniejsze życzenia,
spokojnych i radosnych
Świąt Bożego Narodzenia
oraz wiele pomyślności i sukcesów
w nadchodzącym
Nowym Roku składa*



Wysokie wymagania

Branża usług logistycznych, a przede wszystkim tych, które zapewniane i wykonywane są przez operatorów logistycznych staje się coraz bardziej konkurencyjna, a wymagania kontrahentów, niezależnie od tego, czy mamy do czynienia z producentem, dystrybutorem, czy może siecią handlową, ewoluują w kierunku przeniesienia jak największego ciężaru ponoszonych kosztów i wykonywanych operacji na operatora właśnie.



Damian Kołata

business development
manager w FIEGE

W związku z tym mamy po stronie tego drugiego do czynienia nie tylko ze standardowymi usługami magazynowania czy dystrybucji, ale i z wieloma innymi procesami oraz czynnościami, które kreują wartość dodaną, skracają lead time i umożliwiają jak najszybsze wstawienie towaru na półkę, a w handlu on-line jak najszybszą interakcję z klientem, począwszy od wysyłki zamówienia,

a skończywszy na zarządzaniu zwrotami. Wiele podmiotów jest skłonnych zapewnić całościową ofertę, w dodatku po niezwykle atrakcyjnych cenach i niemalże natychmiast, jednak w ostateczności producenci, dystrybutorzy, czy sieci handlowe ufają tym operatorom, którzy przykładają wagę do elementów, które na pierwszy rzut oka nie są brane pod uwagę w kalkulacjach oraz estymacjach kosztowych.

Dopasowanie do branży

Niezwykle istotnym elementem jest doświadczenie w danej branży i elastyczność w obliczu szczytów sprzedażowych, czy też konieczności wykonania usługi dodanej w postaci skompletowania zestawów promocyjnych, etykietowania, czy dodania materiałów reklamowych. Bardzo często

na pierwszy rzut oka dana operacja nie różni się zasadniczo od innej, niezależnie od tego jakiego towaru dotyczy, niemniej jednak inaczej przecież magazynujemy części samochodowe, w innych warunkach składowane są leki, a w jeszcze innych przechowywana odzież. To zróżnicowanie przenosi się następnie na tempo kompletacji, bezpieczeństwa i tempo dystrybucji, a także sposobu obsługi reklamacji i zwrotów. Jedynie operator, który jest w stanie wykazać się doświadczeniem w danej branży, będzie w stanie rzetelnie i elastycznie reagować na potrzeby kontrahenta i pojeździe do nich ze zrozumieniem. Oczywiście czasami będzie wiązało się to z faktem, że nie będzie spełniona obietnica przysłówiowych „gruszek na wierzbie”, niemniej jednak biorąc pod uwagę całokształt współpracy, wiarygodność takiego partnera wzrasta. Kolejnym ważnym aspektem jest bezpieczeństwo przeprowadzanych operacji, biorąc pod uwagę zachowanie ich ciągłości. Mam tu na myśli zarządzanie ryzykiem, oraz minimalizacja wszelkich możliwych niebezpieczeństw, które mogą zakłócić, czy to dostarczenie towaru do określo-

nego miejsca, w określonym czasie i w pożądanym stanie jakościowym oraz ilościowym, czy terminowe operacje zarządzania zwrotami, które nadszczają tyle problemów podmiotom nie mającym dużego doświadczenia w branży e-commerce, a przede wszystkim fashion.

W odpowiedzi na potrzeby rynku

Nieustanne doskonalenie usług również odgrywa ważną rolę. Muszą one bowiem ewoluować i spełniać wymagania odnoszące się do aktualnej sytuacji rynkowej, zwiększonej konkurencji i środowiska, w którym czasami jedynie niuanse są w stanie przeżyć szalę na korzyść kontrahenta. Tak znane i popularne stwierdzenie jak continuous improvement nie może stanowić jedynie pustego frazesu i chwytliwego sloganu przyciągającego klienta, ale być odzwierciedleniem codziennego starania się i podejmowania cyklicznego wysiłku w celu zadowolenia kontrahenta. Na to pojęcie składa się kilkanaście różnych mniejszych procesów, które zapewnione codziennie i sumiennie składają się łącznie na wartość dodaną i pozwalają wykreować prze-



wagę konkurencyjną. Począwszy od spotkań gembas, poprzez gembas walk, 5why, diagram Ishikawy, czy też procedurę DMAIC, a na najbardziej popularnym 5 S kończąc, rzetelny operator logistyczny zapewnia swojemu kontrahentowi odpowiedni poziom jakości i stabilności. Warto podkreślić jest również element proaktywności operatora logistycznego w tym zakresie. Jakikolwiek starania wykonywane tylko na wyraźne żądanie, czy nawet pod przymusem producenta, dystrybutora, czy sieci

Dachser: zintegrowany świat logistyki

Dachser, jeden z największych globalnych operatorów logistycznych, oferuje swoim klientom zintegrowane rozwiązania logistyczne na wszystkich kontynentach. Dzięki współpracy pomiędzy dywizjami European Logistics i Air & Sea Logistics, towary są teraz jeszcze sprawniej transportowane po całym świecie – lądem, morzem i w powietrzu.

– Jesteśmy międzynarodowym przedsiębiorstwem o globalnym zasięgu działania, mającym swoje biura i oddziały na całym świecie. Dzięki zaawansowanemu, zintegrowanemu systemom informatycznym i wystandaryzowanym procesom we wszystkich krajach, możemy oferować naszym klientom kompleksową obsługę ich łańcuchów dostaw. Nawet tych najbardziej złożonych i rozbudowanych – komentuje **Robert Pastryk, dyrektor generalny DACHSER Air & Sea Logistics Polska.**



– W ostatnich latach w Dachser bardzo mocno stawiamy na współpracę pomiędzy naszą wydajną europejską siecią drobnicową i usługami z zakresu frachtu lotniczego i morskiego. Oferujemy też naszym klientom dostosowane do ich potrzeb rozwiązania z obszaru logistyki kontraktowej. Wszystko po to, by przedsiębiorcy prowa-

dzący swoją działalność w wielu krajach lub mający dostawców czy odbiorców za granicą mogli mieć zapewniony pełen serwis logistyczny – od A do Z – u jednego operatora – dodaje **Grzegorz Lichocik, prezes Dachser w Polsce.**



Kompleksowy serwis logistyczny u jednego dostawcy zamiast kilku oznacza dla firm prowadzących międzynarodową działalność szereg korzyści. To bowiem nie tylko mniejszy koszt obsługi, ale też oszczędności wewnętrznej organizacji, choćby dlatego, że do współpracy z operatorem nie trzeba delegować tylu pracowników, co w przypadku powierzenia logistyki wielu różnym podmiotom.

Dachser posiada swoje struktury w 43 krajach i ponad 430 lokalizacji na całym świecie. Przedsiębiorstwo posiada jedną z najbardziej rozbudowanych i wydajnych sieci transportu drogowego w Europie.

TEKST PROMOCYJNY

Pakiet drogowy z UTA

Profesjonalne karty, takie jak karta UTA, stworzone z myślą o transporcie drogowym i skupiające się na jego potrzebach, poza zakupem paliwa umożliwiają dokonywanie opłat drogowych, wyposażenie pojazdów w urządzenia pokładowe, płatność za mosty, tunele, promy, płatność w serwisach, warsztatach, myjniach czy za pomoc drogową, czyli praktycznie za wszystko, co jest niezbędne dla pojazdu podczas drogi.



Iwona Myśliwiec

product manager UTA

UTA jest ekspertem w opłatach drogowych – swoim klientom daje zarówno możliwość zapłaty za drogi w całej Europie, w tym winiety, urządzenia obowiązkowe, wymagane przez poszczególnych operatorów autostradowych, jak i urządzenia dodatkowe, multifunkcyjne, które dają możliwość zapłaty jednym urządzeniem opłat drogowych w kilku krajach bez zatrzymywania pojazdu. Pozwala to na oszczędność pieniędzy, czasu i paliwa. Przykładem jest nowość – urządzenie Telepass EU

– do opłacania płatnych dróg w sześciu krajach, w tym również w Polsce na autostradzie A4. Są to Włochy, Francja, Hiszpania, Portugalia, Belgia (tunel Liefkenshoek) i Polska (autostrada A4). Ponadto urządzenie daje dostęp do najwyższych możliwych rabatów, sięgających nawet 50 proc., także rabatów za włoskie autostrady.

Z kolei UTA MultiBox®, który jest obecny w ofercie UTA już od kilku lat, zyskał ostatnio istotną funkcjonalność i umożliwia obecnie regulowanie opłat drogowych także w Belgii w systemie ViaPass. Oznacza to, że za pomocą tylko jednego urządzenia UTA MultiBox® można regulować myto w całej Francji, Hiszpanii, Portugalii i Belgii. Jego użytkownicy zyskują także atrakcyjne rabaty, do 50 proc., możliwość zapłaty za parkingi strzeżone czy zdalnej zmiany

pojazdu przypisanego do urządzenia. Dodatkowo w przypadku Belgii płatność za drogi przy pomocy UTA MultiBox® oznacza jedną zbiorczą fakturę do zwrotu VAT, zamiast drukowania faktur z systemu Sattellic do każdego pojazdu oddzielnie.

Kolejna nowość o BroBizz®Box, czyli rozliczanie myta w całej Skandynawii. To małe urządzenie, które umożliwia zapłatę za drogi, mosty, tunele czy nawet promy w Norwegii, Szwecji oraz Danii, UTA udostępnia swoim Klientom bez żadnych dodatkowych opłat.

Ponadto zaletami rozliczania opłat drogowych z UTA są: odroczone płatności – faktury za wszystkie transakcje dokonane kartami UTA wystawiane są co dwa tygodnie, a termin płatności wynosi 30 dni, otrzymywanie faktur w pełni zgodnych z wymogami dotyczącymi zwrotu VAT, szczegółowe informacje o przejechanych trasach i ich kosztach. Więcej informacji uzyskać można na stronie www.uta.pl oraz u naszych przedstawicieli. Serdecznie zapraszamy do kontaktu.

TEKST PROMOCYJNY



handlowych nie będą w stanie wykreować żadnej wartości i pomóc w ostatnim środowisku konkurencji rynkowej, w której klient zauważa nawet najdrobniejszy szczegół, a świadomość operatora dotycząca znaczącego udziału w procesie kształtowania CX jest kluczowa

Właściwe zaplecze

Przejrzystość i dysponowanie odpowiednimi zasobami również stanowią ważny element w codziennej pracy i świadczeniu operacji logi-

stycznych. Tylko operator będący w stanie rzetelnie i otwarcie przedstawić swoje mocne i słabe strony kontrahentowi, a także operator mający wsparcie w zakresie IT, innowacji technologicznych i najnowszych rozwiązań infrastruktury magazynowej może stawiać w szranki konkurencji i być dla producenta, dystrybutora, czy sieci handlowej ważnym ogniwem, co najważniejsze ogniwem będącym przygotowanym na nagłe zmiany zapotrzebowania, niekonwencjonalne zamówienia i sezonowe szczyty zależne czasami nawet od pogody, której przecież nie jesteśmy w stanie do końca przewidzieć. Oczekiwania producentów, dystrybutorów i sieci handlowych, które kierują operatora w stronę podmiotu nie tylko magazynującego towar i odpowiedzialnego za transport, ale też wykonującego szereg czynności, które kiedyś były wykonywane bezpośrednio w zakładzie produkcyjnym, czy też bezpośrednio w punkcie handlowym, powodują konieczność dokładnego audytu i sprawdzenia, czy obietnice spełnienia tych wymagań nie zostaną zawiedzione już przy pierwszym nieoczekiwanym szczycie sprzedaży, zamówieniu większej ilości zestawów promocyjnych, czy też konieczności szybkiego podołania procesowi zwrotów.

TRANSPORT STAWIA NA JAKOŚĆ

Ostatnie zmiany na rynku branży TSL wyraźnie zarysowały potrzebę zwrotu w stronę jakości. Rośnie chęć posiadania silnych argumentów biznesowych i wyróżnienia się na tle konkurencji, co jest szczególnie istotne przy wkraczaniu na rynek europejski. Uzyskanie obiektywnego znaku jakości, jakim jest certyfikacja, stanowi korzystne rozwiązanie.



Michał Borkowski

ekspert ds. certyfikacji
TCC i TCE w Trans.eu

Brak odpowiednich regulacji na rynku transportowym, w połączeniu z silnym konkurowaniem ceną, okazały się niekorzystne dla całej branży. Certyfikat jest narzędziem, które oddane w ręce rzetelnego przewoźnika, staje się potężnym argumentem w kontekście dyktatu niskich cen i niepewnej jakości usług konkurencji.

Jego wartość jest szczególnie widoczna przy współpracy z firmami z Europy Zachodniej, gdzie polscy przewoźnicy bywają anonimowi. Największym wyzwaniem staje się wtedy dostosowanie do panujących reguł gry, w dużym stopniu opartych na aspektach jakościowych. Certyfikacja stanowi dla polskich firm doskonałą wizytówkę, która obiektywnie potwierdza ich wiarygodność i rzetelność. Jak w praktyce funkcjonuje certyfikacja? Jednym z popularniejszych certyfikatów w branży transportowej jest certyfikat TCC (Trans.eu Certified Carrier). Jest bezpłatny i działa na rynku od ponad 2 lat, a jego posiadaniem wyróżnia się już około 1100 przewoźników, posiadających łącznie flotę sięgającą

28 tysięcy pojazdów. Certyfikat TCC stanowi syntezę wszystkich istotnych dla branży standardów jakości, takich jak doświadczenie poparte opiniami poprzednich kontrahentów, solidne ubezpieczenie, czy nowoczesny tabor. Dzięki niemu załadowca otrzymuje alternatywę dla samodzielnego weryfikowania potencjalnych kontrahentów i w szybki sposób znajduje rzetelnego partnera biznesowego. Dla przewoźnika certyfikat TCC stanowi skuteczne narzędzie negocjacyjne i pozwala mu konkurować na rynku czymś znacznie istotniejszym niż cena – jakością. Branża TSL pokazuje, że wprowadzenie certyfikatów okazuje się skutecznym sposobem na systematyczny wzrost jakości działania całego sektora. Istotne jest przede wszystkim zdefiniowanie kryteriów certyfikacji tak, by jak najlepiej odzwierciedlały potrzeby wszystkich uczestników rynku i odpowiadały na najbardziej palące problemy w branży.

Reklama

DACHSER

Intelligent Logistics

ZAWSZE BĄDŹ O KROK DO PRZODU.

DACHSER European Logistics

- Międzynarodowa i krajowa sieć drobnicowa
- Zarządzanie łańcuchem dostaw
- Logistyka kontraktowa i magazynowanie
- Innowacyjne technologie informatyczne

www.dachser.pl

NAJPOPULARNIEJSZE KARTY PALIWOWE

Polska branża TSL może pochwalić się dobrą renomą na świecie. Nasze systemy dostawcze i logistyczne są na wysokim, międzynarodowym poziomie. Również firmy oferujące karty paliwowe w Polsce mają szeroką ofertą dostosowaną do małych i dużych przedsiębiorstw. Na podstawie researchu dostępnych danych wyłoniliśmy najbardziej rozpoznawalne karty paliwowe w Polsce. Ich oferta, poza zniżkami za paliwo, obejmuje m.in. pomoc w razie awarii pojazdu, możliwość zarządzania usługami za pomocą internetu, ofertę

dostosowaną do wielkości oraz zasięgu przedsiębiorstwa, możliwość bezgotówkowej opłaty drogowej, autostradowej i granicznej, a nawet pełen serwis auta. Wybór jest ogromny, ale tylko nieliczni oferują wszystko w jednym pakiecie, a dodatkowo mają nieposzlakowaną opinię wśród klientów. Spośród nich wybraliśmy pięć najpopularniejszych. Mamy nadzieję, że nasze zestawienie ułatwi Państwu wybór właściwej karty paliwowej. Uzupełnieniem są teksty eksperckie poruszające najbardziej aktualne zagadnienia rynku TSL. Zapraszam do lektury.

BP

Karty BP to łatwy i tani sposób rozliczania zakupów paliwa. BP PLUS zapewnia pełne bezpieczeństwo, kontrolę wydatków oraz wygodę korzystania ze wszystkich stacji paliw zrzeszonych w porozumieniu Routex, czyli BP, Aral, Statoil, OMV i Agip łącznie ponad

18 tys. stacji w 29 krajach Europy, w tym ponad 800 stacji na terenie Polski (BP, Statoil). Mając pełne koszty floty na jednej fakturze oraz pewność, że wszystkie karty są używane zgodnie z Twoimi wytycznymi, możesz spać spokojnie i mieć wszystko pod kontrolą. Jed-

nym z kluczowych elementów działalności firmy jest troska o bezpieczeństwo klientów. Dowodem na to jest zapewnienie na stacjach Routex w Europie elektronicznego systemu akceptacji kart. Podczas transakcji indywidualny kod PIN weryfikowany jest syste-

mowo, a dodatkowym zabezpieczeniem jest hologram karty. Wygodne zarządzanie kartami przez Internet zapewnia aplikacja BP PLUS on-line. To doskonała administracja kartami 24 h na dobę za pomocą internetu oraz pełna kontrola nad wydatkami floty.

DKV

DKV Euro Service to międzynarodowy operator kart paliwowo-serwisowych. Firma istnieje od 80 lat i obejmuje zasięgiem ponad 80 tys. stacji i punktów usługowych. Na terenie Polski współpracuje z siecią ponad

4 tys. stacji paliw i 150 warsztatów. Karta DKV umożliwia bezgotówkowe tankowanie na stacjach różnych marek oraz rozliczanie opłat drogowych we wszystkich systemach w Europie. Daje też dostęp do serwisów

naprawczych, internetowych narzędzi do zarządzania transakcjami oraz zwrotu zagranicznego podatku VAT. Jest liderem we wprowadzaniu usług w nowe obszary geograficzne i technologiczne. Obecnie DKV

rozpoczęło ekspansję na rynki wschodnie, gdzie oferuje wysokiej jakości paliwo na 1 169 stacjach Gazprom Nieftu w Rosji oraz 50 stacjach na Białorusi, a także rozliczanie opłat drogowych na tych rynkach.

PKN ORLEN

Firma konsekwentnie poszerza portfolio kart paliwowych i dba o rozwój już funkcjonujących produktów tak, aby każda firma znalazła produkt niezawodny, odpowiadający jej potrzebom. Oferta kart zawiera różne rozwiązania dostosowane do wymagań i oczekiwań danej firmy – jej wielkości, ilości i rodzajów pojazdów, profilu działalności, a także ilości tankowanego paliwa. Główny produkt flotowy to Program FLOTA – przeznaczony dla dużych parków samochodowych,

tankujących co najmniej 1000 litrów miesięcznie. Karta FLOTA umożliwia bezgotówkowe tankowanie w Polsce, z kolei OPEN DRIVE otwiera dostęp do stacji paliw także poza granicami kraju. Dla mniejszych firm PKN ORLEN przygotował dwie atrakcyjne propozycje. Karta BIZNESTANK to oferta skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw, tankujących co najmniej 500 litrów paliw miesięcznie, w ramach której oferowane są zbiorcze faktury, rabaty go-

tówkowe oraz dostęp do portalu. Druga to karta MIKROFLOTA, unikatowe rozwiązanie skierowane przede wszystkim do sektora mikroprzedsiębiorstw, małych firm oraz osób prowadzących działalność gospodarczą, dla których karty paliwowe były do tej pory poza zasięgiem ze względu na limity zakupowe. MIKROFLOTA umożliwia bezgotówkowe zakupy paliw, produktów oraz usług na stacjach paliw pod marką ORLEN i Bli-ska. Kolejnym segmentem produktów w port-

folio flotowym są karty przedpłacone – Karta UPOMINKOWA i ZAKUPOWA. Obie karty pozwalają na dokonywanie bezgotówkowych zakupów paliw, produktów w sklepie oraz usług na stacjach paliw należących do sieci ORLEN i Bli-SKA. Karta UPOMINKOWA jest dostępna dla wszystkich klientów na stacjach paliw, natomiast Karta ZAKUPOWA jest skierowana do klientów instytucjonalnych jako nowoczesne i efektywne narzędzie promocji i reklamy towarów oraz usług.

SHELL

To, co dla niektórych jest tylko kartą paliwową, dla Shell jest szansą, aby umożliwić klientom biznesowym prostszy i bardziej bezpieczny sposób zakupu paliwa. Klienci mogą wybrać kartę euroShell CRT - kartę przeznaczoną dla firm spedycyjnych oraz transportowych, posiadających pojazdy o dopuszczalnej ładowności prze-

kraczącej 7,5 t. Zasięg: 20 tys. punktów w całej Europie, także na Wschodzie: Rosja, Białoruś, Ukraina, Litwa, Łotwa. W Polsce akceptacja na ponad 900 stacjach (w tym Lotos). Koszt obsługi: karta i jej duplikat wydawane są bezpłatnie, miesięczne utrzymanie wynosi 4 zł. Standardowy miesięczny koszt listy transakcji

w wersji drukowanej lub elektronicznej oraz koszt dostępu do aplikacji on-line wynosi 0 zł. Limity kwotowe, dotyczące ilości tankowanego paliwa za pomocą jednej karty, ustalane indywidualnie. Możliwość generowania alertów poprzez SMS. Dostępna jest też karta euroShell Fleet przeznaczona dla klientów instytucjonal-

nych, niezależnie od wielkości ich floty. Warunkiem przystąpienia do programu euroShell są miesięczne wydatki na paliwo w wysokości co najmniej 1000 zł. Zasięg: 20 tys. punktów w całej Europie, także na Wschodzie: Rosja, Białoruś, Ukraina, Litwa, Łotwa. W Polsce akceptacja na ponad 900 stacjach.

UTA

UTA to specjalistyczne karty paliwowo-serwisowe dla samochodów ciężarowych, dostawczych, autobusów oraz flot samochodów osobowych. Do dyspozycji klientów jest kilka rodzajów kart. Najbardziej popularna to UTA Full ServiceCard o pełnym zakresie usług. Dzięki niej klienci otrzymują pełen zakres usług niezbędnych kierowcy w drodze: olej napędowy, benzynę, gaz,

AdBlue, opłaty drogowe, autostrady, promy, tunele, mosty, parkingi, naprawy serwisowe, pomoc drogową, serwis urządzeń chłodniczych, odprawy graniczne, pełen zakres mycia i czyszczenia pojazdów, zakup akcesoriów niezbędnych do kontynuowania jazdy i wiele innych, niezbędnych usług i produktów. Klient UTA może wybrać także karty specjalistyczne, jak Mercedes-

ServiceCard, czy OmniPlusCard, które łączą zalety karty UTA Full Service z preferencyjnymi warunkami w serwisach Mercedesa, EvoBus i Setry. Karty UTA, niezależnie od rodzaju, akceptowane są w 40 krajach Europy i części Azji, w 55 tys. punktów, w tym na prawie 4 tys. stacji w Polsce. Dodatkowo UTA oferuje niskie ceny i rabaty na paliwo w całej Europie, możliwość za-

kupu oleju napędowego w oparciu o ceny hurtowe, np. w Polsce klienci UTA tankują z ceną niższą niż cena hurtowa (tzw. SPOT), rabaty na autostrady, mosty i tunele, czy odroczoną płatność. Faktury UTA wystawiane są co 2 tygodnie, z 30-dniowym terminem płatności. Klienci UTA mają możliwość skorzystania także z kompleksowej oferty w zakresie zwrotu VAT i akcyzy.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

9–15 grudnia 2016 r.

INNOWACYJNE ZARZĄDZANIE MAGAZYNEM

Dla wielu firm zarządzanie magazynem jest kluczowym procesem w działalności biznesowej. Wiele z nich używa do tego tradycyjnych systemów WMS. Często niestety takie systemy nie spełniają nawet najbardziej oczywistych potrzeb ich użytkowników. Zasadne pozostaje więc zadanie pytania – czy posiadanie w firmie klasycznego WMS-a ma sens i czy naprawdę każda firma go potrzebuje?



Damian Buła

senior solution architect
w Novacura Poland

zrobić, wykorzystując modele tradycyjne. Odpowiedzią jest wymyślenie przez Gartnera podejście – Bimodal IT, które bazuje na spostrzeżeniu, iż zbyt wiele kosztów IT idzie na utrzymanie, a za mało na tworzenie nowości i innowacji. Proponuje ono, aby projekty IT realizowane były w trybie dualnym – wydajności i odporności (performance and reliability) oraz zwinności (agile).

Tuning ERP

Idealnym rozwiązaniem korzystającym właśnie z takiej gartnerowskiej innowacji jest objęcie procesów logistyki magazynowej systemem BPMS, bazując na wdrożonych już systemach ERP. Dużo z nich przecież posiada dane podstawowe, jak np. pozycje z wieloma atrybutami, magazyny, lokalizację, które można podzielić z taką samą szczegółowością jak w WMS, a także słownik

klientów czy dostawców. W ERP można również wykonywać takie same transakcje jak w WMS-ie – przyjęcia z zewnątrz, operacje wewnątrz magazynu, przesunięcia wewnątrz – między magazynami, inwentaryzacje czy wydania na zewnątrz. W systemach WMS trzeba gotowe algorytmy i tak za każdym razem modyfikować pod klienta (strategie odłożenia i kompletacji) – każdy z nich przecież posiada własną logikę, specyfikę i ma ustalone indywidualne priorytety. W gotowych i wdrożonych już ERP-ach wystarczy zrobić tylko kilka usprawnień – wdrożyć algorytmy i dostosować do nowych funkcji interfejsu użytkownika. W jaki sposób? Usprawnić go, tak aby był w stanie obsługiwać czytelniki kodów kreskowych i bez trudu mógł realizować przesyłanie danych za pomocą aplikacji na tablet i smartfon. Do tego nie można zapominać o tym, żeby był intuicyjny, łatwy i szybki w obsłudze. A co z funkcjonalnościami, których w ERP brakuje? Wystarczy je zwyczajnie dołożyć. Chodzi o takie elementy jak strategię odłożenia, kompletacji, poziom uzupełnień. Co więcej, da się to zaaplikować nie tylko do produkcji powtarzalnej, ale też do produkcji

projektowej, w której każda pozycja może być inna.

Warstwa unikalności

Opisane ulepszenia i optymalizacje systemów ERP są w stanie zapewnić tylko nowoczesne BPMS-y. One znajdują się w modelu warstwowym Gartnera (Gartner Pace-Layered Application Strategy), w warstwie Systems of Differentiation. Klasyczne systemy (w tym WMS-y), nieprzystające do dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości biznesowej pozostają w warstwie Systems of Records (warstwa działania). Są aplikacjami niewymagającymi rozwoju, wspierającymi procesy biznesowe charakteryzujące się niewielką zmiennością. Aby zmienić sytuację w firmie, należy zainwestować w aplikacje, które są w stanie wspierać unikalne procesy biznesowe. Są to inteligentne systemy, charakteryzujące się zmiennością, wynikającą z podatności na zmiany w sposobie funkcjonowania biznesu. Według modelu Gartnera nazywają się Systems of Differentiation i są warstwą zapewniającą konkurencyjność. Najważniejszą kwestią jest to, że aby wyjść z warstwy Systems of Records, nie trzeba w firmie robić rewolucji. Są bowiem

aplikacje z warstwy Systems of Differentiation, które są pewnego rodzaju nakładką na Systems of Records. Nakładką, bo jak sama nazwa wskazuje, jest to element nieinwazyjny, który nie ingeruje w strukturę ERP, a pozwala na uporządkowanie i zmiany w istniejących procesach lub opisanie nowych – w dowolnym momencie, gdy w firmie zaistnieje taka potrzeba. Ale uwaga! Żeby tak się stało, trzeba dobrze wybrać dostawcę BPMS-a. Ludzie odpowiedzialni za wdrożenie muszą posiadać wiedzę o procesach oraz znać elementy, z których składa się stosowany w firmie system ERP. W jego strukturę bowiem trzeba wejść głęboko. Należy uporządkować procesy i na nowo je zdefiniować. To wymaga wewnętrznej dyskusji i wspólnego tworzenia udogodnień razem z użytkownikami. Lata praktyki pokazują, że jeśli dostawca ich słucha i dostarcza usprawnień szybko i na czas, są w stanie wykrzesać z siebie naprawdę dużo i nie boją się zmian. Zdecydowanie minęły już czasy, kiedy można było przekonywać pracowników przez długie miesiące, że wdrożone systemy reprezentują tak zwane najlepsze praktyki i nic nie da się z nimi wobec tego zrobić.

Integracja sposobem na pokazanie transparentności w łańcuchu dostaw

Polskie ciężarówki wykonują jedną czwartą wszystkich międzynarodowych przewozów towarowych. Stawia nas to na pozycji lidera na tle innych państw Unii Europejskiej. Aby tę pozycję utrzymać, firmy z branży TSL muszą stale zwiększać swoją konkurencyjność i szukać sposobów na optymalizację kosztów. Niezbędne stają się więc coraz bardziej rozbudowane systemy telematyczne, pozwalające kontrolować prawidłowy przebieg transakcji na każdym jej etapie.



Grzegorz Patynek

integrations team manager w Trans.eu

ropy, a co za tym idzie na przykład wprowadzenie płac minimalnych dla kierowców. Do tego dochodzą wysokie koszty utrzymania i stosunkowo niewielka marża. Bez odpowiednich narzędzi, które pozwolą na optymalizację kosztów i automatyzację procesów, firma będzie balansować na granicy opłacalności lub zwyczajnie przestać istnieć.

Dzięki systemom telematycznym rola dyspozytora czy też spedytora powoli zaczyna ograniczać się do weryfikacji proponowanych przez algorytmy rozwiązań lub nadzorowania ich pracy. Wszystko to ma na celu obniżenie kosztów oraz oszczędność czasu, jak również zwiększenie konkurencyjności danego przedsiębiorstwa.

Właśnie temu służy platforma Trans.eu, która jest obecnie jednym z niezbędnych narzędzi pracy

przedsiębiorców z tego sektora. Umożliwia kojarzenie partnerów, wyszukiwanie wolnych ładunków, ciężarówek, weryfikację firm oraz operacyjne realizowanie i monitorowanie zleceń transportowych. To nie tylko giełda transportowa, ale również wachlarz narzędzi i usług, które wspierają rozwój branży i dbają o bezpieczeństwo w łańcuchu dostaw.

Jedną z takich usług jest możliwość weryfikacji terminowości dostaw realizowanych przez przewoźników, z którymi chcemy współpracować. Pozwoli to zminimalizować ryzyko trafienia na niesolidnych partnerów. Procesy załadunku nie będą więc zaburzone, a w przypadku wystąpienia problemu, pomogą podjąć decyzję o optymalnym działaniu naprawczym. Dla firm transportowych możliwość udostępnienia informacji o posiadaniu takich dodatkowych funkcjonalności zwiększa ich atrakcyjność w oczach potencjalnych zleceniodawców oraz uodparnia na ewentualne zagrożenia występujące w tym biznesie.

Firmy z branży TSL muszą stale dążyć do transparentności w łańcuchu dostaw. Środkiem do osiągnięcia tego celu jest nic innego,

jak integracja, która w połączeniu z narzędziami naszej platformy, takimi jak komunikator czy też możliwość zawarcia transakcji, otwiera całkiem nowe możliwości. Wyobraźmy sobie taką sytuację, że załadunku podczas wyboru przewoźnika pierwsze co robi, to weryfikuje dokumenty, liczbę transakcji oraz komentarze. Takie informacje znajdzie w komunikatorze na platformie Trans.eu. W kolejnym kroku chce się dowiedzieć czy terminowość dostaw, która odzwierciedla rzetelność, jest na poziomie potwierdzającym poprzednie wnioski. Aby takie informacje otrzymać przewoźnik musi udokumentować takie dane i udostępnić mu do wglądu. Najczęściej takie usługi oferują dedykowane do tego firmy jak np. Trans28000, które w sposób profesjonalny audytują firmy pod kątem ISO 28 000 (czyli Bezpiecznego łańcucha dostaw). Aby dane potwierdzające terminowość były rzetelne, bierze się pod uwagę następujące dane: informacje o załadunku, rozładunku, z godzinami włącznie, pojeździe, który dane zlecenie realizuje, kierowcy oraz sygnale GPS pojazdu. Dzięki naszej platformie klienci mają dostęp do wszystkich tych danych. Na podstawie zawartej transakcji mogą stworzyć zlecenie, udostępnić dru-

giej stronie i na czas jego realizacji, w celu monitorowania postępów, udostępnić lokalizację kontrahentowi. Innym przykładem mariażu telematyki z technologią jest automatyczne wyszukiwanie ładunków na trasie pojazdu. Funkcjonalność ta głównie przypadła do gustu świadomym właścicielom firm transportowych, którzy aktywnie poszukują doładunków. Jest ona dostępna zarówno poprzez interfejs integracyjny (tzw. API) jak i wewnątrz naszej aplikacji (moduł Map). Zatem można jej użyć wewnątrz oprogramowania zewnętrznego (np. TMS, Systemy ERP) lub półautomatycznie (dzięki integracji rzeczywistej lokalizacji pojazdu poprzez sygnał GPS) wewnątrz naszej platformy. Przykładów na to, jak dzięki technologii osiągnąć transparentność i stać się przedsiębiorstwem innowacyjnym jest o wiele więcej, ale często różne procesy w firmach powodują problemy, z którymi przedsiębiorcy nie są w stanie sobie poradzić. Transparentność wymaga bowiem udostępnienia danych, które mogą w różnych procesach być trudno dostępne lub nawet tajne. Dlatego kluczowe zadanie na dzisiaj to elastyczność. Tylko ona jest gwarantem skutecznego wdrożenia innowacyjności.

TEKST PROMOCYJNY

Telematyka jest dziś niezbędnym pojęciem w słowniku właścicieli firm działających w branży TSL. Określamy nim wszystko, co jest związane z przekazywaniem danych za pomocą technologii wykorzystywanych w telekomunikacji. To innowacyjne rozwiązania, bez wdrożenia których firmy transportowe nie przetrwają na rynku. Transport zmagają się bowiem z wieloma problemami, jak choćby rosyjskie embargo czy próby ochrony rynków lokalnych przez niektóre państwa Eu-