

PORADNIK TSL



Nadażyć za zmieniającym się rynkiem

Branża TSL (transport-spedycja-logistyka) jest obecnie narażona w coraz większym stopniu na wahania koniunkturalne w gospodarce światowej, a tym samym zagrożenia dla funkcjonowania łańcuchów dostaw i obecność takich czynników jak chociażby protekcjonizm celny czy inne zjawiska, z którymi przedsiębiorstwa globalne nie miały do tej pory do czynienia (np. trudne do oszacowania konsekwencje brexitu). W odniesieniu do tego typu zjawisk w skali międzynarodowej, wynikających z globalizacji, używa się coraz częściej angielskiego określenia disruptive, które oznacza gwałtowną, nieoczekiwaną zmianę.



Tomasz Janiak

ekspert Instytutu Logistyki
i Magazynowania

Dzisiaj jesteśmy świadkami nie tylko budowania nowych rynków i tworzenia przewagi konkurencyjnej opartej na jakości i cenie. Firmy logistyczne muszą reagować jeszcze bardziej elastycznie na potrzeby coraz młodszych konsumentów, z czego wynika konieczność kreowania i wdrażania nowych modeli biznesowych opartych na narzędziach, które są efektem transformacji cyfrowej. Przykładem nowych tendencji jest fenomen sprzedaży wielokanałowej,

która pobudziła rynek usług kurierskich, zmieniła podejście do „tradycyjnego” handlu, a w konsekwencji zwiększyła zapotrzebowanie na specjalistów o różnych kompetencjach w całym ekosystemie.

Investować nie tylko w infrastrukturę

Jeszcze kilka lat temu przedsiębiorcy nie zdawali sobie do końca sprawy, że branża TSL będzie borykać się z brakiem dobrze wyszkolonych kierowników, a tym samym tracić elastyczność działania. Konsekwencje tego stanu rzeczy są widoczne m.in. w niechlubnych statystykach wypadków drogowych. Dynamiczny rozwój centrów dystrybucji w naszym kraju zwiększył zapotrzebowanie na pracowników na wszystkich szczeblach, od specjalistów IT, po magazynierów, którzy notabene obecnie również muszą być obeznani z nowymi technologiami. Dostęp do usług cyfrowych

i konieczność przetwarzania ogromnych ilości danych stał się problemem dla wielu firm transportowych i spedycyjnych, w większości należących do sektora MŚP, które chcąc utrzymać się na rynku muszą inwestować nie tylko w infrastrukturę, ale również rozwój wiedzy i kompetencji pracowników.

System z tradycją

W Polsce system edukacji logistycznej ma już swoją tradycję. Dzięki kształceniu w szkołach ponadgimnazjalnych w takich zawodach jak: technik logistik czy technik spedytor na rynek pracy trafiło wielu dobrze wyedukowanych specjalistów. Czy jednak system kształcenia instytucjonalnego kadr logistycznych, a zwłaszcza oferta programowa uczelni wyższych, są dostosowane do rynku pracy i transformacji cyfrowej? Pytanie to zasługuje na szerszą debatę. Jedno jest pewne: deficyt pracowników o odpowiednich kwalifikacjach lub tych, którzy są w stanie szybko przekwalifikować się, musi być kompensowany nowymi, bardziej elastycznymi formami budowania kompetencji, które będą dotrzymywały kroku rozwojowi technologii. Z tego punktu widzenia ważne jest, że coraz więcej szkół dysponuje dobrze wyposażonymi laboratoriami logistyczno-spedycyjnymi, a prowadzone tam zajęcia z zakresu symulacji i wizualizacji procesów logistycznych

dają uczniom szansę lepszego przygotowania do warunków pracy.

Pracodawcy przed wyzwaniem

Edukacja logistyczna to również wyzwanie stojące przed pracodawcami. Efektywnej realizacji celów kształcenia nie ułatwia duże rozdrobnienie w branży TSL – od firm transportowych należących do sektora MŚP, po działających globalnie operatorów logistycznych. Ci ostatni wiedzą, że muszą szukać nowych kanałów komunikacji z otoczeniem i szukać sposobów dotarcia do uczniów i studentów jako potencjalnych pracowników. Młodzi adepci logistyki mają możliwość obserwowania procesów logistycznych „na żywo”. Operatorzy logistyczni coraz chętniej udostępniają im swoje lokalizacje, a wizyty techniczne uczniów techników i studentów (zwłaszcza tzw. Job shadowing) są już stałym programem strategii komunikacji wielu firm z otoczeniem edukacyjnym. W ten sposób menedżerowie objaśniają meandry funkcjonowania globalnych łańcuchów dostaw czy znaczenie standardów komunikacyjnych. Spotkania w firmach to także doskonały sposób na poznanie najnowszych rozwiązań technicznych.

Uzyskanie efektów kształcenia będzie możliwe dzięki posługiwaniu się narzędziami i schematami pozyskiwania wiedzy, które są zro-

zumiały dla młodych odbiorców (wprowadzanie do programów nauczania i programów szkoleń elementów grywalizacji, analizowania studiów przypadku, interaktywnego podejścia do nauczania języków obcych). Zmianie powinna ulec przede wszystkim forma przekazu wiedzy – coraz większym zainteresowaniem będą cieszyły się np. moderowane webinaria o tematyce logistycznej, podczas których uczestnicy mogą zadawać pytania ekspertom.

Równe traktowanie różnych umiejętności

Wydaje się, że w edukacji logistycznej obserwujemy powrót do równośćnego traktowania umiejętności „miękkich”, takich jak chociażby: rozwiązywanie problemów, budowanie zespołów (w tym zespołów międzynarodowych) czy umiejętność adaptacji w otoczeniu pracy. W kontekście zmian wymuszanych przez cyfryzację, coraz większą rolę będą odgrywały „logistyczne pigułki wiedzy”. Przykładem mogą być krótkie szkolenia z podstaw określonych zagadnień, istotnych z punktu widzenia pobudzania kreatywności pracowników i tworzenia nowych produktów. Ich celem będzie wdrożenie w nowe obszary wiedzy, wskazujące np. na różnorodne aspekty transformacji cyfrowej (nie tylko technologiczne, ale również społeczne).



JEDEN BP TOLLBOX DLA EETS ZAMIAST WIELU URZĄDZEŃ POKŁADOWYCH

Wygodne opłaty drogowe z BP Tollbox dla EETS

Wprowadzona w 2018 roku sieć EETS (European Electronic Toll Service) pozwala na prostszy pobór opłat drogowych. BP jako pierwsza firma wprowadziła na rynek BP Tollbox dla EETS – jedno urządzenie zamiast wielu, które automatycznie reguluje opłaty we wszystkich krajach objętych siecią EETS.

Przemierzanie się po Europie jeszcze nigdy nie było tak proste. Jeszcze w 2017 roku każdy europejski kraj posiadał własny system opłat drogowych, dziś mamy sieć EETS. Dzięki niej możliwa jest instalacja jednego, uniwersalnego urządzenia pokładowego obsługującego wszystkie państwa, które dołączyły do systemu. Korzystając z BP Tollbox dla EETS, możesz zastąpić wiele urządzeń obsługujących poszczególne kraje jednym wygodnym OBU. Łatwa instalacja typu „Podłącz i jedź” i prostota obsługi urządzenia również sprzyjają wyborowi tego rozwiązania.

Kraje i trasy należące do EETS od początku istnienia sieci to: Austria, Belgia (wraz z Liefkenshoek), Francja, Hiszpania, Polska (trasa A4 na odcinku Kraków – Katowice), Portugalia i Włochy.

Do końca 2019 do systemu dołączają: Most nad Sundem (Oresund), Most Storebaelt, Niemcy, Norwegia, Polska, Słowenia i Węgry, a w latach 2020/2021 Czechy i Słowacja.

Wymierne korzyści dla międzynarodowych flot

Do niewątpliwych plusów oferty BP należą brak opłat za personalizację, przesyłkę, aktualizacje, a także brak opłat stałych. Instalacja i konfiguracja urządzenia są łatwe, nie ma więc konieczności wizyty w warsztacie. Zmiana liczby osi, klasy wagowej i języka menu dostępna jest z poziomu ekranu urządzenia. Aktywacja i wszystkie aktualizacje są automatyczne i działają bezprzewodowo. W zależności od potrzeb, jedno urządzenie może być łatwo wymieniane po-

między pojazdami lub zamontowane na stałe.

Urządzenie BP Tollbox dla EETS jest dostępne z kartą paliwową BP + Aral, zaprojektowaną z myślą o międzynarodowych flotach samochodowych i ciężarowych. Karta ta pozwala nie tylko na regulowanie opłat za paliwo, ale ma wiele atutów, które w połączeniu z OBU zadowolą nawet najbardziej wymagających managerów flot. Posiadacze karty BP + Aral zyskują dostęp do ogólnoeuropejskiej sieci dogodnie położonych stacji paliwowych oraz wysokiej jakości usług drogowych, takich jak: rozliczanie opłat za przejazdy mostami i tunelami, transportem kolejowym i morskim, całodobowa pomoc drogowa, myjnie oraz bezpieczne parkingi. A dzięki współpracy z firmą Trafineo istnieje możliwość korzystania i ze wszystkich przepraw promowych i ich łatwego rozliczenia.

Ponadto zyskujesz sprawdzoną pewność funkcjonalności i działania BP Tollbox, nawet jeśli dane państwo jest w trakcie przystępowania do EETS. Od paździer-

nika 2018 do stycznia 2019 roku przeprowadziliśmy testy urządzenia w Niemczech, w których EETS czeka na wdrożenie przez Ministra Transportu. Tysiące kilometrów niemieckich dróg oraz udane próby testowe dokonywane przez ponad 60 kierowców naszych 6 biznesowych partnerów świadczą o tym, że BP Tollbox jest urządzeniem w pełni gotowym i międzynarodowym.

Kompleksowa i wciąż rozszerzana oferta

BP Tollbox dla EETS korzysta z najnowszej technologii Telepass, umożliwiającej automatyczne rozliczanie opłat drogowych we wszystkich krajach objętych siecią EETS. Użytkownicy mogą liczyć na wiele udogodnień. Otrzymują komplet faktur w jednej przesyłce, bezprzewodowe aktualizacje oprogramowania i automatyczną aktywację kolejnych krajów przestępujących do EETS. Wkrótce zaplanowane jest także uruchomienie kolejnych usług, takich jak śledzenie urządzenia, telematyka pojazdu, możliwość podłączenia CAN, a także kompleksowe narzędzia online wspierające zarządzanie flotą i tworzenia raportów. Zarządzasz flotą jeżdżącą po całej Europie? Oferta BP jest właśnie dla Ciebie. Nie czekaj, zamów BP Tollbox dla EETS już dziś, korzystając z formularza na stronie bpplus.pl/eets.

Nasi eksperci skontaktują się z Tobą, by zaproponować Ci indywidualną, dopasowaną ofertę do potrzeb Twojej floty.



Do niewątpliwych plusów oferty BP należą brak opłat za personalizację, przesyłkę, aktualizacje, a także brak opłat stałych. Instalacja i konfiguracja urządzenia są łatwe, nie ma więc konieczności wizyty w warsztacie. Zmiana liczby osi, klasy wagowej i języka menu dostępna jest z poziomu ekranu urządzenia. Aktywacja i wszystkie aktualizacje są automatyczne i działają bezprzewodowo. W zależności od potrzeb, jedno urządzenie może być łatwo wymieniane pomiędzy pojazdami lub zamontowane na stałe.



PORADNIK TSL

Jak zapewnić klientom bezpieczeństwo przewozów, czyli o znaczeniu ubezpieczenia w branży TSL

Transportowany ładunek narażony jest na wiele ryzyk. Jak się zabezpieczyć przed kosztami, które generuje szkoda? Inną odpowiedź otrzyma przewoźnik, inną załadowca. Obie strony mają rozbieżne interesy i potrzeby.



Adam Pajak

prezes zarządu TransBrokers

Przewoźnik powinien chronić się za pomocą ubezpieczenia OC przewoźnika drogowego (OCPD) i z reguły tak robi. Ubezpieczenie to nie jest obowiązkowe z punktu widzenia przepisów prawa, ale praktycznie żaden uczestnik łańcucha dostaw nie zaryzykuje powierzenia ładunku przewoźnikowi bez tego rodzaju zabezpieczenia. Załadowca ma do dyspozycji ubezpieczenie ładunku w transporcie, czyli cargo. Zwykle poprzestaje się na polisie OCPD. Czy słusznie?

Liczy się dobry wybór!

Należy mieć świadomość, że ubezpieczenie OCPD chroni odpowiedzialność cywilną przewoźnika drogowego, za szkody, a nie przewożony ładunek.

Każdy załadowca powinien wiedzieć, że przepisy prawne:

- ograniczają odpowiedzialność przewoźnika do przypadków przewidzianych przez przepisy prawne,
- limitują odpowiedzialność przewoźnika drogowego do kwoty 8,33 SDR za każdy kilogram brakującej wagi brutto.

Po pierwsze należy pamiętać, że nie każda szkoda w ładunku zostanie pokryta w ramach ubezpieczenia OCPD. Zgodnie z art. 17 ust. 2 Konwencji CMR przewoźnik jest zwolniony z odpowiedzialności, jeżeli szkoda spowodowana została winą osoby uprawnionej, jej zleceniem, nie wynikającym z winy przewoźnika, wadą własną towaru lub okolicznościami, których przewoźnik nie mógł uniknąć i których następstwom nie mógł zapobiec. Już pobieżna lektura pokazuje, że ochrona ładunku w transporcie na bazie ubezpieczenia OCPD nie jest „szczelna”. Co gorsza, nigdy nie będziemy mieć pewności, za co i w jakiej wysokości ubezpieczyciel zapłaci. Aby oddać powagę sytuacji, a uniknąć akademickiego tłumaczenia, warto zacytować z Wikipedii definicję fatum: „W mitologii rzymskiej to personifikacja nieuchronnego, nieodwracalnego losu; nieodwołalna wola bogów, na którą nikt nie ma wpływu”. Niepokojąco podobna.

Zakres ubezpieczenia OCPD

Do tego należy jeszcze dodać zakres ubezpieczenia OCPD przewoźnika. Może on być dość dowolnie kształtowany. Suma gwarancyjna, czyli limit odpowiedzialności ubezpieczyciela, może być zbyt niska lub redukcyjna (pomniejszana o każde wypłacone odszkodowanie). Jeśli szkoda będzie objęta zakresem odpowiedzialności cywilnej przewoźnika, ale będzie wyłączona z zakresu ubezpieczenia OCPD, wówczas załadowcy nie po-

zostanie nic innego, jak dochodzić roszczenia bezpośrednio od przewoźnika, co nie zawsze jest możliwe.

Gdzie jest limit?

Kolejną ważną kwestią jest ograniczenie wysokości odszkodowania do kwoty 8,33 SDR, czyli mniej więcej 44 zł (kurs SDR jest zmienny) za każdy brakujący kilogram wagi brutto. Prawo przewozowe nie zawiera tego rodzaju limitów, zatem problem ten dotyczy wyłącznie transportów międzynarodowych. Oznacza to, że im towar jest cięższy i drogi jednocześnie, tym większa będzie różnica pomiędzy wartością szkody a odszkodowaniem wypłaconym w ramach ubezpieczenia OCPD. Ten limit wyznacza finansowe granice odpowiedzialności przewoźnika, więc poszkodowany nie ma żadnej prawnej możliwości dochodzenia swoich roszczeń od przewoźnika. To wszystko powoduje, że załadowca, który ochronę ubezpieczeniową ładunku opiera wyłącznie o ubezpieczenie OCPD tak naprawdę stąpa po kruchym lodzie,

ponieważ nie każda szkoda będzie objęta zakresem ubezpieczenia OCPD. Poza tym limit 8,33 SDR może nie wystarczyć na pełną kompensatę szkody.

Cargo dedykowane załadowcom

Załadowcy powinni raczej pomyśleć o ubezpieczeniu cargo. Pierwszą oczywistą zaletą tego ubezpieczenia jest fakt, że to potencjalny poszkodowany sam określa zakres ubezpieczenia, więc wszystko zależy od niego, a nie od osób trzecich lub fatum. Drugą zaletą jest możliwość dokonania wyboru sposobu, w jaki korzystać z cargo? Jeśli ubezpieczenie potrzebne jest sporadycznie, to do dyspozycji są polisy jednostkowe, czyli każdorazowo trzeba zapytać o ofertę. Jeśli firma ma większe potrzeby, ale jednocześnie nie chce obejmować ochroną każdego ładunku, warto skorzystać z tzw. polisy otwartego pokrycia. W takim przypadku ubezpieczyciel określa stawkę na 12 miesięcy, a zainteresowany zgłasza do ubezpieczenia tylko te transporty, które chce. Roz-

wiązanie to ma ważną zaletę: koszty są znane z góry na najbliższy rok, nie trzeba za każdym razem prosić o ofertę, ale jednocześnie nie ma obowiązku ubezpieczania wszystkiego, co się wysyła w świat. Jeśli jednak ktoś chciałby objąć ochroną absolutnie wszystko, wówczas do dyspozycji ma polisę obrotową. W tym przypadku ubezpieczyciel określa stawkę na 12 miesięcy i po upływie tego okresu następuje rozliczenie składki w oparciu o dokumenty określające wysokość osiągniętego obrotu. Ochrona ubezpieczeniowa może obejmować każdy etap transportu: ładunek, transport wraz z tymczasowym magazynowaniem oraz rozładunek. Zakres ubezpieczenia można podzielić na podstawowy, który obejmuje wszystkie najistotniejsze ryzyka, w tym także te, które nie są pokrywane w ramach ubezpieczenia OCPD. Jeśli mamy taką potrzebę, zakres może zostać rozszerzony o ryzyko kradzieży. Suma ubezpieczenia określana jest przez ubezpieczającego i powinna odpowiadać wartości towaru. To kolejny argument przemawiający na korzyść cargo, ponieważ w ubezpieczeniu OCPD jest suma gwarancyjna, która może nie wystarczyć na pokrycie szkody, pomijając już opisane powyżej ograniczenia tego ubezpieczenia z punktu widzenia załadowcy. Czy można zatem powiedzieć, że ubezpieczenie OCPD nie nadaje się do ochrony ładunku w transporcie? OCPD zostało przygotowane, jako ubezpieczenie chroniące przewoźnika i jego interesy. Ochrona ładunku nie jest tu priorytetem i nie jest ona kompletna. Jeśli załadowcy zależy na możliwie najszerszym zabezpieczeniu zdecydowanie powinien skorzystać z polisy cargo.



Zakres ubezpieczenia można podzielić na podstawowy, który obejmuje wszystkie najistotniejsze ryzyka, w tym także te, które nie są pokrywane w ramach ubezpieczenia OCPD. Jeśli mamy taką potrzebę, zakres może zostać rozszerzony o ryzyko kradzieży.

Trendy i zmiany w branży

W centrum naszej filozofii biznesu od lat są ludzie, ekspertyza i technologie. Branża TSL jest sektorem gospodarki podatnym na wahania koniunktury. Dynamiczny rozwój wielu branż, m.in. przemysłowej, spożywczej, odzieżowej, czy Hi-Tech i automotive znacząco przyczynił się do wzrostu wolumenu usług logistycznych.

Magdalena Kraszewska

Communication Manager
Kuehne + Nagel

Kierunek rozwoju zawsze powinien odzwierciedlać trendy w branży, najnowsze osiągnięcia technologiczne oraz aktualne regulacje prawne i gospodarcze. Ekspertyza i rozwijanie usług logistycznych o wysokiej wartości dodanej to wiodące kierunki w branży TSL. Ponadto adaptacja nowoczesnych rozwiązań technologicznych stymu-

luje rozwój kompleksowej obsługi logistycznej, usług cross-docking, logistyki magazynowej, czy co-packingu i e-commerce. Wraz z rozwojem e-commerce nastąpiły olbrzymie zmiany w tradycyjnym handlu i sposobie organizacji łańcucha dostaw.

Skoncentrowani na kliencie

W ostatnich latach obserwuje się silną koncentrację na konsumenta, w związku z tym branża TSL wymaga na bieżąco aktualizowanej wiedzy o różnych gałęziach przemy-

słu, z uwagi na obsługiwane wielu specjalistycznych branż. W dzisiejszym świecie systemy cyfrowe znacząco wzbogacają działalność firmy, świadczą o jej konkurencyjności oraz tworzą mocną wartość dodaną dla przedsiębiorstwa. Najważniejszą cechą systemów informatycznych jest intuicyjność oraz prostota, a podstawowym celem wspieranie oraz optymalizacja operacji logistycznych oraz kontaktów między wszystkimi ogniwami zaangażowanymi w transport. Dzięki wprowadzeniu nowych technologii do biznesu, możliwa jest także szybka reakcja na natychmiastowe potrzeby klienta. Platformy cyfrowe, dostępne w naszej firmie, pozwalają w kilku krokach na wycenę i zlecenie transportu całkowicie online, bez potrzeby kontaktu z opiekunem handlowym, bądź spedytorem.

O innowacyjności operatora logistycznego świadczy obsługa klientów różnych sektorów rynkowych. Istotą jest dostosowanie dostępnych technologii do unikatowych potrzeb każdego z nich.

Baczenie obserwować zmiany na rynku

Digitalizacja oferuje również możliwość natychmiastowego dostępu do wszystkich przetwarzanych dokumentów, zebranych w jednym miejscu, w tzw. osobistym centrum kontroli. Znacząco to ułatwia współpracę biznesową na każdej płaszczyźnie. Istotą jest też indywidualne podejście do każdego Klienta. Przedsiębiorstwa związane z transportem i spedycją dynamicznie się rozwijają, a o konkurencyjności na rynku świadczy profesjonalizm i ekspercka wiedza.

Jako globalny operator zdajemy sobie sprawę, jak ważne są partnerskie relacje na każdym poziomie współpracy oraz szybkość reakcji i elastyczność działania.

W całej Europie obserwujemy wyraźny rozwój logistyki magazynowej, a tym samym logistyki kontraktowej. Duże znaczenie w łańcuchach dostaw zyskały parki logistyczne czy centra dystrybucyjne, usytuowane w strategicznych lokalizacjach. Mając możliwość współpracy na zasadzie kontraktu, jesteśmy w stanie optymalizować łańcuch dostaw na każdym jego etapie, notując tym samym duże oszczędności i redukując negatywny wpływ na środowisko. Kluczowym elementem w planowaniu efektywnej strategii, korzystnej dla każdej zainteresowanej strony, jest obserwacja zmian na rynku i prawidłowa analiza wszystkich dostępnych wskaźników.

Dostosować się do regulacji unijnych

Polska polityka transportowa elastycznie i szybko dostosowuje się do wymogów Unii Europejskiej w zakresie funkcjonowania transportu samochodowego.



prof. Zdzisław **Kordel**

Institut Transportu Samochodowego

Generalnie należy ocenić, że te prawne regulacje UE od 2004 roku spowodowały dynamiczny rozwój tego transportu w Polsce.

Znaleźć kompromis

Warto przytoczyć taką liczbę, jak ilość przedsiębiorstw transportu samochodowego wykonującego przewozy ładunków na terenie UE. Otóż w 1997 roku rynek dysponował około siedemnastoma tysiącami koncesji na wykonywanie przewozów, a w 2019 roku tych licencji jest już ponad 225 tys. Stąd też ocenia się, że udział polskiego transportu samochodowego w rynku UE wynosi około 25 proc. Nie oznacza to, że taka koniunktura może występować niezakłócenie przez wiele lat. Ostatnie propozycje Komisji Europejskiej w zakresie delegowania pracowników, czy ograniczanie kabotażu noszą znamiona protekcyjności i nie są korzystne dla polskiego transportu. Niemniej można liczyć na to, że kraje UE znajdą w tej materii jakiś kompromis, który pozwoli na dalsze, bezkonfliktowe funkcjonowanie rynku transportu samochodowego.

Być czujnym

Polska polityka transportowa musi być w tym zakresie bardzo czujna. Generalnie należy podkreślić, że transport był i jest istotnym elementem europejskiego procesu integracji, ściśle związanym z realizacją wspólnego rynku Unii Europejskiej i strategii Europa 2020. Utworzenie jednolitego obszaru transportowego UE, w tym transportu drogowego, jest jednym z założeń Białej Księgi Transportowej z 2011 roku i cel ten powinien być konsekwentnie realizowany. Nie można z jednej strony operować pojęciem liberalizmu, a z drugiej wprowadzać wybrane bariery jego rozwoju. Działania protekcyjności, które obserwuje się na europejskim rynku przewozów międzynarodowych, podejmowane w ostatnim okresie przez niektóre państwa członkowskie, istotnie utrudniają osiągnięcie celów polityki transportowej Unii Europejskiej, na co wyraźnie wskazano w niniejszym artykule.



Nie można z jednej strony operować pojęciem liberalizmu, a z drugiej wprowadzać wybrane bariery jego rozwoju.

Egzekwować przepisy

Można powiedzieć, że wśród podejmowanych działań na szczeblu europejskim, należy dążyć nie tyle do zaostrzenia prawa i ograniczania wolności mechanizmów rynkowych, ile do pełnego wdrożenia i jak

najlepszego egzekwowania przepisów transportu drogowego przez państwa członkowskie Unii Europejskiej (implementacja pakietu drogowego przyjętego w 2009 roku nie została jeszcze zakończona). Jeżeli już podejmuje się działania w zakresie

przygotowywania jakiejś regulacji prawnych, to należy mieć na uwadze interes rynku transportowego jako całościowego obszaru Wspólnoty, a nie partykularyzm wybranych państw członkowskich w Unii Europejskiej.

Szycie jabłek, czyli jak sprawdzić czy outsourcing usług logistycznych się opłaca?

Sprawa z pozoru wydaje się prosta. Wystarczy porównać kalkulacje przedstawione przez operatorów logistycznych, których zaprosiliśmy do przetargu, z własnymi kosztami, których struktura odzwierciedla obecny model.



Justyna **Ostrowska**

Logistics Project Manager,
Raben Logistics Polska



Marek **Pluciak**

Logistics Solution Design Manager,
Raben Logistics Polska

Wtedy od razu wiadomo, czy zlecenie obsługi na zewnątrz przyniesie nam wymierne korzyści i jakiej wysokości one będą. Niestety często okazuje się, że problemem jest poprawne przygotowanie danych do wysyłanego zapytania ofertowego. Jak w takim razie otrzymać solidne dane do analizy?

Trzeba odrobić zadanie domowe

Przed wysłaniem zapytania konieczne jest ustalenie własnych kosztów prowadzenie procesów logistycznych, z uwzględnieniem:

- pełnych kosztów zatrudnienia własnych pracowników i / lub pracowników agencji pracy czasowej, jeśli taka jest wykorzystywana w firmie,
- kosztów utrzymania własnego magazynu – najem/amortyzacja, media, przeglądy i remonty, podatki, itd.,
- amortyzacji, przeglądów i napraw wyposażenia magazynu i biura, infrastruktury IT,
- zakupu i okresowej aktualizacji systemu operacyjnego WMS, licencji dla użytkowników,
- materiałów zużytych do obsługi i materiałów biurowych (np. etykiety, folia, kartony, przekładki, wypełniacz, dodatkowe zabezpieczenia, papier, tonery),
- pozostałych – związane z utrzymaniem działu księgowości, kadri i plac, IT, telefonami, konsultacjami i opiniami prawnymi, ubezpieczeniem działalności, odszkodowaniami, opłatami środowiskowymi, potencjalnym ryzykiem związanym z odpowiedzialnością wobec ZUS, US czy innych organów państwowych.

Trzeba odrobić tę pracę domową, aby móc rzetelnie porównać otrzymane oferty z naszymi własnymi kosztami.

Jabłko do jabłka

Przed wysłaniem zapytania powinno ustalić się rodzaj, zakres i parametry procesów, które chcemy zlecić jako outsourcing. Warto to zrobić dla już zamkniętego okresu (np. roku), kiedy wiadomo, co dokładnie i dla jakich wolumenów było wykonywane, np.:

- przyjęcia – liczba dostaw, zwrotów z rynku, palet jednorodnych/niejednorodnych wraz z ich strukturą;

- wydania – liczba zleceń, palet jednorodnych, niejednorodnych, paczek, struktura linii i opakowań, algorytm wydania;

- składowanie towarów – rotacja zapasu, sezonowość, typy składowania, struktura systemu regałowego/półkowego, rodzaje towarów (do oszacowania odporności ogniowej magazynu, zabezpieczeń dla substancji chemicznych, szczególnych warunków dla artykułów spożywczych czy farmaceutycznych).

Najlepiej sprawdza się tu szczegółowa baza danych, wygenerowana z własnego systemu operacyjnego.

Takie dane wraz z opisem procesów, oczekiwaną strukturą cennika i specyfikacją kosztów jednorazowych uruchomienia outsourcingu, przekazywane są w zapytaniu ofertowym do wybranych operatorów. Dzięki temu wszyscy oferenci przygotowują ofertę opartą na tych samych założeniach procesowych i wolumenowych, przedstawiają ją w jednakowym szablonie cennika wraz z wyliczeniem całkowitego budżetu projektu. Można będzie porównać jabłko do jabłka.

Operatorzy „szyją ofertę”

W logistyce kontraktowej niemal każdy klient firmy logistycznej charakteryzuje się mniej lub bardziej rozwiniętą specyfiką swoich operacji warunkowaną typem odbiorców, parametrami wysyłek czy wymaganiami odnośnie rozwiązań IT. Dlatego większość ofert szyje się na miarę. Jej przygotowanie można podzielić na kilka kroków. Pierwszy to dogłębna analiza potrzeb i wymagań klienta, na którą składa się zapoznanie z przygotowanymi danymi (wraz z wyjaśnieniem ewentualnych nieścisłości w zapytaniu), wizytacja obecnych lokalizacji klienta i dodatkowe pytania uszczegółowujące wymagania operacyjne. Im bardziej skomplikowany proces, tym więcej danych należy zebrać aby prawidłowo przygotować konkurencyjną propozycję.

W kolejnym kroku, na bazie pozyskanych danych, oraz znając własne i dostępne na rynku powierzchnie magazynowe, operator dobiera najbardziej odpowiednią lokalizację, definiuje optymalne strefy składowania oraz modeluje

procesy przepływu towarów. To pozwala oszacować optymalne ilości oraz rodzaje zasobów koniecznych do wykonania operacji w ramach proponowanej usługi. Znacząc koszty w regionie, w którym znajduje się zaproponowana lokalizacja i liczbę zasobów operator logistyczny jest w stanie przygotować stawki jednostkowe za poszczególne usługi.

Zwykle dodatkowym kosztem, nieuwjętym w ramach standardowych stawek, jest koszt przygotowania do projektu, w ramach którego uwzględniane są pozycje związane z implementacją klienta w nowej lokalizacji tj. szkolenie ludzi, integracja systemów WMS operatora i ERP klienta, itp.

Na koniec

Kiedy operatorzy „szyją” już swoje oferty, i można porównać wszystkie oferty z własnymi kosztami, widać najwyraźniej czy w danej sytuacji outsourcing się opłaca. A jeśli liczby nie wszystkich przekonają warto pomyśleć także o niematerialnych korzyściach outsourcingu, takich jak: poprawa jakości, redukcja ryzyka i możliwość skupienia się na zasadniczej działalności firmy.



W logistyce kontraktowej niemal każdy klient firmy logistycznej charakteryzuje się mniej lub bardziej rozwiniętą specyfiką swoich operacji warunkowaną typem odbiorców, parametrami wysyłek czy wymaganiami odnośnie rozwiązań IT. Dlatego większość ofert szyje się na miarę.

NAJLEPSZE KARTY PALIWOWE

DKV EURO SERVICE



Karta paliwowo-serwisowa DKV otwiera dla flot aut osobowych warunki wypracowane przez lata dla profesjonalnego transportu. Mowa o bardzo korzystnych cenach paliw i najbardziej rozległej sieci stacji dostępnej na jedną kartę paliwową – 84 tys. punktów w Europie, w tym punkty poboru opłat drogowych i ponad 4300 stacji paliw w Polsce. Wolność wyboru pozwala nam wskazywać klientom realnie najtańsze punkty tankowania, a specjalna współpraca z lokalnymi markami, np. Moya, Pieprzyk, Uniwar czy Citronex, zapewnia na nich ceny średnio 40 groszy niższe niż na dystrybutorze. DKV otacza też opieką serwisową kierowców poza granicami kraju, a firmom zapewnia zwrot VAT i akcyzy z zagranicznych wydatków.

SHELL POLSKA



Shell Card zapewnia kontrolę, bezpieczeństwo, oszczędności oraz wygodę w zarządzaniu flotą. Umożliwia bezgotówkowe tankowanie, zakupy na stacjach, opłaty za serwisy drogowe w niemal całej Europie m.in. w Polsce viaTOLL oraz autostrady A1, A2 i A4, w Rosji w systemie Platon czy DarsGo w Słowenii oraz tunele i mosty we Francji, Hiszpanii, Belgii czy Portugalii. Karty Shell Card są akceptowane w ok. 22 tys. punktów w 35 krajach, z czego 2,5 tys. przystosowane jest do obsługi pojazdów ciężarowych. W Polsce użytkownicy Shell Card mają do dyspozycji łącznie prawie 900 stacji Shell i Lotos.

BP EUROPA SE



Karta BP + Aral umożliwia bezgotówkowe regulowanie opłat za wybrane produkty i usługi na ponad 20 tys. stacjach w 32 krajach Europy, zrzeszonych w porozumieniu Routex (Aral, BP, Eni, OMV, Circle K). Dodatkowo jest akceptowana we wschodniej części Rosji (na wybranych stacjach BP, Rosneft, TNK i Circle K). Karta BP + Aral to bezpieczeństwo transakcji (bezpieczne, monitorowane stacje BP; weryfikacja transakcji w czasie rzeczywistym, indywidualne definiowanie grup produktów w ofercie dla danej karty), dostęp do najwyższej jakości paliwa, także regulowanie opłat i usług drogowych w całej Europie. Cechuje się łatwością administrowania oraz benefitami płynącymi z atrakcyjnych warunków handlowych. Użytkownicy mają także dostęp do bardzo atrakcyjnej oferty zwrotu VAT-u w trybie ekspresowym oraz do uniwersalnego urządzenia BP Toll Box pozwalającego rozliczać opłaty we wszystkich krajach Europy objętych systemem EETS.

Jak znaleźć i utrzymać wysoko wykwalifikowanego pracownika

Rekrutowanie i utrzymywanie dobrze wykwalifikowanej kadry w TSL wymaga dużej dbałości, w tym często indywidualnego podejścia oraz podążania za aktualnymi potrzebami pracowników. Właśnie taka postawa pozwala stworzyć partnerską kulturę pracy.



Olga Krawczyk

specjalista ds. komunikacji
w ENPIRE

Sytuacja na rynku pracy branży TSL bywa dynamiczna i oczywiście zmusza niekiedy do samodzielnych oraz bardziej wyężonych poszukiwań – w końcu mamy do czynienia z wymogami rynku pracownika. Nie jest jednak tak, aby nie udało się nam z sukcesem zamykać procesów rekrutacyjnych. W tym momencie notujemy zwiększone zapotrzebowanie na wykwalifikowaną kadrę, ale nie oznacza to, że zamykamy się na pozytywnie pracowników bez doświadczenia – wręcz przeciwnie. Staramy się utrzymywać odpowiedni balans w obu tych obszarach.

Specyfika branży

Trzeba pamiętać, że każdy z sektorów TSL ma swoją specyfikę. W przypadku spedycji znalezienie i rekrutowanie doświadczonego pracownika wiąże się standardowo z przedstawieniem mu na tyle atrakcyjnej oferty, aby poczuł się zabezpieczony. Oznacza to nie tylko właściwie określony aspekt płacowy, lecz także

zapewnienie odpowiedniego zaplecza socjalnego i zaoferowanie pewnych wartości dodanych np. w postaci przyjaznej atmosfery pracy czy ciekawych benefitów pozapłacowych. Firmy konkurują ze sobą w tej dziedzinie, bo specjaliści w TSL są teraz wyjątkowo pożądanymi, wynika to z faktu, że pracodawca może szybko i efektywnie wdrażać ich we własną działalność.

By pracownik został z nami na dłużej

To co ściąga wysoko wykwalifikowaną kadrę do firmy, jest także często kotwicą, która sprawia, że pracownik zostaje z nami na dłużej. Zaoferowanie satysfakcjonującego wynagrodzenia, szkolenia wewnętrzne i zewnętrzne, dostęp do prywatnej opieki medycznej, nowoczesne biuro, owoce w pracy, dbałość o budowanie pozytywnych relacji – to wszystko w mniejszym lub większym stopniu sprawia, że doświadczona kadra czuje się w naszej firmie tak dobrze. Osoby, które znają i rozumieją specyfikę pracy spedycyjnej oraz mają porównanie związane z zatrudnieniem w innych przedsiębiorstwach, mogą też negocjować z nami pewne aspekty przyszłej pracy na wybranym stanowisku. Doświadczeni, wysoko wykwalifikowani kandydaci jasno deklarują, że elastyczność jest bardzo pożądaną cechą u przyszłego pracodawcy.

Optymalizacja kosztów transportu w usłudze wynajmu pojazdów

Wzrost – to słowo klucz opisujące rynek wynajmu długoterminowego w Polsce. Według raportów wydawanych cyklicznie przez GUS oraz Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, popyt na taki sposób finansowania własnej floty cały czas wzrasta. Ponadto prowadzone wewnętrznie badania naszej floty podają, że 60 proc. wynajmu długoterminowego w Polsce to pojazdy ciężarowe z zabudową izotermiczną oraz windą, typu od 3,5 t do 12 t. Znajdują one zastosowanie w wielu dziedzinach. Potrzeby firm dystrybucyjnych w transporcie międzynarodowym spełniają również zabudowy burtowe z plandeką jak i kontenerowe, stosowane na pojazdach do 3,5 t.



Dominik Wołoszyn

Commercial Director,
Fraikin Polska

Przeglądając się portfolio usług firm korzystających z wynajmu wyróżnić możemy instytucje państwowe, duże sieci dystrybuujące i produkujące żywność oraz transport farmaceutyków, który cały czas rośnie w siłę. Duże zainteresowanie usługą wynajmu długoterminowego, który jest określany jako alternatywa dla leasingu i kredytu, również przynosi oczekiwane rezultaty. Na podstawie obserwacji można określić, że sektory: budowlany, dystrybucyjny oraz transportowy otworzyły się na wynajem w minionym roku.

Różnorodność korzyści

Korzyści z wynajmu długoterminowego jest wiele. Jedną i stałą ratą czynszu, ujęcie pozabilansowe, Full Service Lease, brak konieczności wykupu pojazdów po zakoń-

dów, dystrybutora paliw czy brokera, inwestor który operuje flotą pojazdów liczoną w tysiącach jest przekonywującym partnerem do negocjacji kontraktów. Zapotrzebowanie na kilka pojazdów i niewielka historia kredytowa mogą być dla przedsiębiorcy problemem przy ich nabyciu.

Co i dla kogo

Możliwość wynajmu wśród polskich przewoźników dyktowana jest przez warunki naszej gospodarki. Doświadczeni przedsiębiorcy z długą historią finansową są w stanie określić, jak wysokość raty przełoży się na ich wynik, świadomie planują kontrakty i dzięki temu realizują założone cele finansowe. Młode przedsiębiorstwa, które pojawiają się na rynku, stawiają na zakup pojazdów używanych do swojej floty – wynika to z braku wypracowanej zdolności kredytowej i leasingowej. Dla takich firm najlepszym rozwiązaniem będzie wynajem krótkoterminowy, który posiada inny, bardziej wygodny dla nich sposób rozliczania.



UBEZPIECZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI CYWILNEJ PRZEWOŹNIKA I JEGO ZNACZENIE

Ochrona ubezpieczeniowa w ramach ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej przewoźnika (OCP) powinna być możliwie szeroka i adekwatna do rodzaju i zakresu wykonywanych przewozów. Leży to w interesie zarówno przewoźnika, jak i jego klienta. Ubezpieczenie OCP jest ubezpieczeniem dobrowolnym, jednak jego posiadanie przez przewoźnika stanowi dziś standard rynkowy. Zakres i parametry tego ubezpieczenia powinny stanowić jedno z kluczowych kryteriów oceny i wyboru przewoźnika.

Krzysztof **Wysocki**

radca prawny, partner, kieruje praktyką „Transport, Spedycja, Logistyka” w GWW Legal

Na podstawie umowy ubezpieczenia OCP, ubezpieczyciel zobowiązuje się do zapłaty określonego odszkodowania za szkody powstałe przy wykonywaniu umowy przewozu, za które przewoźnik ponosi odpowiedzialność wobec osób trzecich. Odpowiedzialność ubezpieczyciela uwarunkowana jest zatem powstaniem odpowiedzialności cywilnej przewoźnika na gruncie umowy przewozu.

Uregulowane zasady

Zasady odpowiedzialności przewoźnika są uregulowane przepisami ustawy Prawo przewozowe (przewozy krajowe) oraz przepisami Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów CMR (przewozy międzynarodowe). W obu przypadkach są to przepisy bezwzględnie obowiązujące, co oznacza, że odpowiedzialność przewoźnika nie może zostać uregulowana w umowie przewozu odmiennie aniżeli wynika to z tych przepisów, w szczególności nie może zostać ograniczona albo rozszerzona. Najczęściej zdarzeniami, za które odpowiada przewoźnik, są szkody w przesyłce oraz szkody wynikłe z opóźnienia w przewozie. Przewoźnik może uchylić się od odpowiedzialności jedynie w przypadku wykazania wystąpienia jednej z przesłanek wyłączających jego odpowiedzialność, przewidzianych w sposób wyczerpujący w Prawie przewozowym i w Konwencji CMR. Odszkodowanie za szkodę w przesyłce określa się co do zasady na podstawie jej wartości, przy czym Konwencja CMR przewiduje ponadto limit wagowy wynoszący 8,33 SDR za 1 kg brakującej wagi brutto przesyłki. W przypadku szkody wynikłej z opóźnienia w przewozie, odszkodowanie nie może przekraczać kwoty podwójnego przewoźnego w przewozie krajowym oraz kwoty przewoźnego w przewozie międzynarodowym. Ograniczenia odszkodowania nie znajdują zastosowania, jeżeli szkoda wynika z winy umyślnej lub rażącego niedbalstwa przewoźnika.

Odpowiedzialność ubezpieczyciela

Odpowiedzialność ubezpieczyciela na gruncie OCP uwarunkowana jest powstaniem odpowiedzialności przewoźnika na gruncie umowy przewozu. Nie oznacza to jednak, że ubezpieczenie OCP pokrywa wszystkie przypadki objęte odpowiedzialnością przewoźnika. Najczęściej tak nie jest, a obszar niepokryty ochroną ubezpieczeniową może być szeroki. Świadomość takiego stanu rzeczy przychodzi niejedenkrotnie za późno, w momencie odmowy przez ubezpieczyciela wypłaty odszkodowania. Zakres ubezpieczenia OCP określa umowa ubezpieczenia oraz ogólne warunki ubezpieczenia, które zazwyczaj stanowią jej integralną część. Dlatego niezwykle ważne jest wnikliwe zapoznanie się z ich treścią, a zwłaszcza z postanowieniami określającymi wyłączenia odpowiedzialności ubezpieczyciela. Przewoźnik



powinien uczynić to przed zawarciem umowy ubezpieczenia OCP. Jeżeli oferowany zakres ubezpieczenia jest niewystarczający, możliwe jest jego poszerzenie, poprzez wprowadzenie dodatkowych klauzul. Skutkować to będzie co prawda wzrostem składki ubezpieczeniowej, ale o wiele bardziej dotkliwa może się okazać konieczność sfinansowania odszkodowania na rzecz klienta ze środków własnych, jeżeli posiadana ochrona ubezpieczeniowa okaże się niedostateczna. Klient przewoźnika powinien zapoznać się z ubezpieczeniem OCP przed zawarciem umowy przewozu. Przedmiotem analizy powinna być umowa ubezpieczenia OCP wraz z ogólnymi warunkami ubezpieczenia. W obrocie często funkcjonują certyfikaty ubezpieczeniowe potwierdzające fakt zawarcia określonej umowy ubezpieczenia i podstawowe informacje na temat ubezpieczenia, jednak ich treść jest zazwyczaj niewystarczająca dla oceny zakresu ochrony ubezpieczeniowej. Szczególną motywacją dla kompleksowej analizy ubezpieczenia OCP przez klienta, stanowić może fakt, że na gruncie polskiego prawa, osoba uprawniona do odszkodowania, którą w przypadku umowy przewozu jest nadawca albo odbiorca, może dochodzić roszczenia również bezpośrednio od ubezpieczyciela.

W toku analizy i oceny ubezpieczenia OCP, należy zwrócić szczególną uwagę na następujące elementy:

- 1) Jak przedstawia się baza pojęciowa oraz jaki jest zakres podstawowych pojęć dotyczących np. szkody i jej postaci. Zbyt wąskie ujęcie może oznaczać, że nie wszystkie przypadki objęte odpowiedzialnością przewoźnika zostaną pokryte ubezpieczeniem.
- 2) Czy ubezpieczenie obejmuje jedynie przewozy krajowe, czy również przewozy międzynarodowe, a jeśli tak, o jakim zakresie terytorialnym.
- 3) Jaka jest wysokość sumy gwarancyjnej, z uwzględnieniem czy jest to suma gwarancyjna przewidziana na każde zdarzenie, czy na wszystkie zdarzenia w okresie ubezpieczenia.
- 4) Czy dane ubezpieczenie nie przewiduje wyłączenia odpowiedzialności za szkody w towarze, który będzie stanowił przedmiot przewozu. Wyłączenia takie mogą dotyczyć np. sprzętu AGD i RTV, alkoholu, produktów leczniczych.
- 5) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody wynikłe z opóźnienia w przewozie oraz

zwrot przewoźnego i kosztów związanych z przewozem.

6) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody powstałe w trakcie czynności ładunkowych.

7) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody powstałe w wyniku rozboju i rabunku.

8) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody wy-

10) Czy ubezpieczenie obejmuje zdarzenia, do których doszło w czasie postoju pojazdu oraz pozostawienia pojazdu bez nadzoru, a jeśli tak w jakim zakresie i na jakich warunkach (klauzule postojowe / klauzule pozostawienia pojazdu bez nadzoru).

11) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody wyrządzone przez podwykonawców przewoźnika.

12) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody powstałe w wyniku wydania przesyłki osobie nieuprawnionej.

13) Jaki jest termin obowiązywania umowy ubezpieczenia OCP.

14) Czy umowa ubezpieczenia OCP podlega prawu polskiemu, które umożliwia osobie uprawnionej bezpośrednio dochodzenie odszkodowania od ubezpieczyciela.

Na koniec warto zauważyć, że niezależnie od ubezpieczenia OCP, istotnym instrumentem zabezpieczającym interes właściciela przewożonego towaru, jest ubezpieczenie mienia w transporcie (Cargo). Zapewnia ono w szczególności pokrycie tych ryzyk, które nie są objęte odpowiedzialnością przewoźnika, a tym samym nie mogą być również objęte odpowiedzialnością ubezpieczyciela w ramach ubezpieczenia OCP. Ubezpieczenie cargo zasługuje na szersze przedstawienie, wykracza to jednak poza ramy niniejszego artykułu.

rażone z winy umyślnej oraz rażącego niedbalstwa.

9) Czy ubezpieczenie obejmuje szkody wyrządzone przez kierowcę znajdującego się w stanie nietrzeźwym lub po użyciu środków odurzających.

TANIEJ NIŻ NA „SŁUPKU”. KARTA PALIWOWA W ERZE ONLINE

Z Jerzym Jezuitem, kierownikiem sprzedaży w regionie, DKV Euro Service, rozmawiała Joanna Zielińska

Czy tradycyjna karta paliwowa zniknie?

Na razie nie, chociaż to tylko kwestia czasu. Płatności komórką, chipy montowane w pojazdach czy autoryzacje odciskiem palca, żrenicą oka, to technicznie nie jest już fantastyką. Na razie jednak tradycyjne karty debetowe, kredytowe czy lojalnościowe wypełniają nasze portfele i trzymają się mocno z uwagi na ich specyfikę. Podobnie jest z kartami paliwowymi. To produkt dedykowany określonej grupie użytkowników, potrzebujących konkretnych funkcjonalności.

Ile tańszy może być ON w porównaniu z tym co na „słupku”? Od czego to zależy?

O polityce cenowej decydują koncerny paliwowe, na bazie sytuacji mikro- i makroekonomicznej. Stąd korzystanie z kart paliwowych, dających szeroki wybór stacji różnych marek, stwarza pole do optymalizacji. Możemy przesuwać punkty tankowań klienta pomiędzy konkretnymi lokalizacjami w danej miejscowości, pomiędzy sieciami stacji poszczególnych koncernów czy nawet zalecając przeniesienie tankowań pomiędzy krajami. Dzięki serwisom monitorującym ceny paliwa, posiadacze karty paliwowej DKV swobodnie mogą płacić ok. 40 gr/l taniej. Najwięksi klienci DKV osiągają różnice cenowe nawet do 80 gr w porównaniu ze stacjami w okolicy.

Z czego korzystać przy planowaniu tankowań?

Najłatwiejsza w użyciu i ogólnodostępna jest aplikacja mobilna „DKV”. Wskazuje aktualne



oraz średnie ceny na stacjach położonych w konkretnym promieniu od naszej lokalizacji. Bardziej zaawansowane są serwisy online DKV, które monitorują ceny na trasach całej Europy, uwzględniając przy tym odzyskiwanie VATu i akcyzy. To potężna baza wiedzy, bo analizujemy ceny na ponad 4300 stacjach w Polsce i 43 000 w Europie. Co do wyboru tanich stacji, warto zwrócić uwagę na specjalną ofertę DKV na stacjach lokalnych marek w Polsce, jak Moya, Pieprzyk, Uniwar czy Citronex. Ceny na nich są średnio 40 groszy niższe niż na dystrybutorze, ponieważ liczymy je bezpośrednio na bazie stawek hurtowych SPOT. Takich punktów mamy już w Polsce ponad 200.

Czy z karty DKV mogą też korzystać floty aut osobowych albo firmy 1-osobowe?

Jak najbardziej. Nie wprowadzamy żadnych limitów wydatków ani ograniczeń, a obsługa samej karty i jej wydanie realizowane są bezpłatnie. Stawiamy na elastyczność i indywidualne podejście, np. niewielkim flotom oferujemy kilka możliwości do wyboru, jeśli chodzi o sposób rozliczania się z DKV.