

Inspirujące rozmowy o logistyce

LOGISTYCZNE WYWIADY

7 edycja
2024

14 ROZMÓW O TYM
JAK LOGISTYKA
CZYNI ŚWIAT ZIELONYM

LOGISTICS FOR THE EARTH - ŚRODOWISKO, KLIMAT, ZIEMIA



WITAMY W NASZEJ SIECI DHL FULFILLMENT NETWORK

Rozwiń swój biznes E-commerce z naszą technologią,
narzędziami cyfrowymi oraz z siecią magazynów
i dostawców w całej Europie.

DHL Fulfillment Network



Zeskanuj QR kod

SPIS TREŚCI

Telematyczny ekosystem

Wywiad z Dariuszem Terleckim, Regional Directorem Poland & EE, Webfleet

4

Czas wyzwań i oczekiwań

Wywiad z Agatą Horzelą, Menedżer ds. standardów GS1 w TSL, GS1 Polska

10

Jądro systemu

Wywiad z Andrzejem Bobińskim, Prezesem Zarządu Logifact-Systems

16

Zarządzanie holistyczne

Wywiad z Markiem Gabrysiem, Prezesem Zarządu firmy AIUT

22

Innowacyjność to nasze DNA

Wywiad z Dariuszem Szymańskim, Prezesem LOGISYSTEM-u

28

AI zmienia polską intralogistykę

Wywiad z Karoliną Tokarz, Prezes Zarządu, Dyrektorem Naczelnym PROMAG S.A.

34

Tworzenie lepszych przestrzeni

Wywiad z Bartłojem Hofmanem, Managing Director w P3 Polska

40

Skupienie na jakości

Wywiad z Bartoszem Michalskim, Director, Technical Development w SEGRO

46

Zielona odpowiedzialność

Wywiad z Andrzejem Bodzionym, Wiceprezesem Zarządu Poczty Polskiej

52

Nowy wymiar logistyki

Wywiad z Tomaszem Olenderkiem, Dyrektorem Generalnym, Fresh Logistics Polska, Grupa Raben

58

Wpływ na świat

Wywiad z Adrianną Morze, Head of Marketing and Communications North & East Europe w DB Schenker

64

Dynamiczny rozwój i zrównoważona przyszłość

Wywiad z Petrem Kanq, Managing Directorem Poland DHL Supply Chain

70

Elektryczne natarcie

Wywiad z Marcinem Trąbką, Członkiem Zarządu KUHN Polska Sp. z o.o.

76

Białe kartki

Wywiad z Jerzym Holcem, Prezesem Zarządu, Emtor Sp. z o.o.

82

Bezpłatny katalog publikacji reklamowych

Wydawca: Medialog Sp. z o.o., ul. Wyspiańskiego 14/15, 60-750 Poznań, www.logistyczny.com

Redakcja: ul. Wyspiańskiego 14/15, 60-750 Poznań, tel. 61 866 79 18/19

Redaktor Naczelny: Krzysztof Pograniczny, tel. 502 60 10 50, krzych-red@post.pl

Promocja i Reklama:

Jakub Borkowski, tel. 662 053 684, jakub.borkowski@medialog.pl

Małgorzata Lizik, tel. 517 171 942, malgorzata.lizik@medialog.pl

Łukasz Mikołajczak, tel. 501 222 757, lukasz.mikolajczak@medialog.pl

Adres Biura Promocji i Reklamy: ul. Wyspiańskiego 14/15, 60-750 Poznań, tel. 61 866 79 18/19, fax 61 861 00 05

Projekt i DTP: Jacob, tel. 509 302 555

Druk: Interak

Redakcja zastrzega sobie prawo do redagowania oraz skracania tekstów.

Redakcja nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam.

Zeroemisyjny challenge

Europa rozdyskutowana jest na temat zielonej transformacji, z której uczyniono najważniejszą ideę społeczną na Starym Kontynencie. Nie ma wątpliwości, co do słusznych racji tego, że **powinniśmy dbać o Środowisko, Klimat i Ziemię, na której żyjemy**. Europejski Zielony Ład powstał po to, aby przeciwdziałać negatywnym zjawiskom, wywołanym przez człowieka. W konsekwencji w 2050 roku, powinniśmy stać się praktycznie zeroemisyjną gospodarką, której rozwój będzie oddzielony od zużycia zasobów. **Dla logistyków dekarbonizacja oznacza zmianę na wielu płaszczyznach działalności.** W pierwszej kolejności dotyczy samego transportu i konieczności wprowadzenia programów, które mają na celu redukcję CO₂ poprzez wymianę flot, na bardziej eko, czyli nisko i zero emisyjną, ale także w wielu innych obszarach prowadzenia operacji i samej infrastruktury punktowej. Patrząc z boku wygląda to jak firmowy challenge, ponieważ logistycy postawili sobie cele w organizacjach i do nich zmierzają.

W VII edycji „Logistycznych Wywiadów” **pokazujemy rejon, gdzie toczy się walka o klimat i neutralność**



w logistyce. Jak mądrze tworzyć i wdrażać strategie dekarbonizacji, które zdradzają liderzy kluczowych organizacji działających w obszarze logistyki.

Krzysztof Pograniczny
Redaktor naczelny

Wszystkie dotychczasowe odciski tego wydawnictwa przyniosły już ponad 120 wywiadów, w których poznaliśmy spojrzenie branży na ważne sprawy biznesowe i pozabiznesowe.

Tym razem zgłębiamy to, **w jaki sposób umiejętnie określić negatywną rolę organizacji w świecie oraz zdefiniować sposoby jej pozytywnego wpływu.** Ten subtelny balans może być tylko korzystny dla wszystkich.

Najlepszy adres logistyczny pod słońcem

 www.logistyczny.com

Najważniejsze informacje branżowe
dla profesjonalistów ze świata logistyki,
transportu, kaizen, magazynowania
i produkcji.

4 200

Dostęp bez ograniczeń
do całej treści – 4 200
artykułów i newsów

500

Unikalny, autorski контент
– 500 własnych tekstów
redakcyjnych rocznie

120

Jedyne miejsce z wiedzą
o Kaizen i Lean – 120
artykułów problemowych

Telematyczny ekosystem

Z Dariuszem Terleckim, Regional Directorem Poland & EE, Webfleet – o tym, jak rozbudowanymi funkcjonalnościami dysponują dziś narzędzia telematyczne, jak wykorzystać darmowe dane zaszyte w ciężarówce i wykorzystać je operacyjnie oraz pierwszej na świecie platformie usług dla pojazdów elektrycznych – rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: Webfleet od lat należy do liderów rynku rozwiązań informatycznych służących rozwojowi sektora transportowo-logistycznego. Jak obecnie wygląda zainteresowanie tego typu rozwiązaniami?

Dariusz Terlecki: To może zabrzmieć jak paradoks, ale z jednej strony rynek jest już w dużym stopniu nasycony, a z drugiej – zainteresowanie rozwiązaniami telematycznymi ciągle rośnie. Wiadomo, że sama telematyka się zmienia, dochodzą nowe zadania oraz funkcjonalności i jesteśmy już na takim etapie, że nie pytamy, czy wdrażać, ale co wdrażać. W transporcie ciężkim telematyka jest już standardem. To wynika z wymogów prawnych, decyzji regulatora, ale też z wymagań klientów ostatecznych.

– Na ile powszechne są rozwiązania oferowane przez Webfleet/Bridgestone Mobility Solutions. Czy firmy potrafią w pełni wykorzystać ich możliwości?

– Z naszej telematyki korzysta transport ciężki, transport „ostatniej mili” (firmy kurierskie), ale mamy też rozwiązania dla sektora stricte logistycznego. Nie ma żadnych limitów, żeby stosować te rozwiązania. Telematyka jest dla każdego – zarówno

dla posiadaczy pięciu czy dziesięciu pojazdów, jak i dla firm z flotami wielokrotnie większymi. Pozostaje jedynie kwestia doboru odpowiednich urządzeń i funkcji. Z rozwiązań Webfleet korzystają firmy, które mają jeden, dwa samochody, mamy też takich klientów, którzy są posiadaczami flot z kilkoma tysiącami pojazdów. Również posiadacze środków transportu wewnętrznego, np. wózków widłowych, są zainteresowani telematyką. W tym przypadku chodzi głównie o bezpieczną eksploatację maszyn. Telematyka jest w stanie wskazać w żądanym czasie, kto zalogował się do danego wózka, jak długo go używał, skąd i dokąd się przemieszczał, czy używał tego wózka w taki sposób jak powinien itp. To może zapobiec eksploatacji maszyn przez osoby nieuprawnione. Oczywiście, żeby efektywnie wykorzystać telematykę trzeba trochę „zainwestować” w integrację z systemami, które już funkcjonują w danej firmie. Nasz system jest otwarty, warto jednak, by firma korzystająca z naszych usług popracowała nad tym, aby się wewnętrznie zintegrować. Wtedy będzie można osiągnąć pełnię korzyści. Z doświadczenia wiemy, że niektórzy klienci eksploatują rozwiązania telematyczne nawet przez dość długi czas, np. przez kilka miesięcy, ale wykorzystują ich możliwości zaledwie

w 70 czy 80%. Dlatego też staramy się stale edukować odbiorców rozwiązań telematycznych, aby robili to jak najbardziej efektywnie.

– Informuję Państwo, że istnieje możliwość szybkiego i łatwego korzystania z rozwiązań telematycznych bez konieczności instalowania dodatkowych urządzeń. Mowa o programie OEM.connect. Proszę przybliżyć naszym Czytelnikom ideę tego rozwiązania.

– Oczekiwaniem użytkowników jest to, aby instalacja systemów była jak najprostsza. OEM.connect to, w wielkim uproszczeniu, telematyka bez sprzętu, to sam software. Wykorzystuje dane, które producenci samochodów niejako „zaszywają” w swych samochodach. Są do tego zobowiązani odpowiednimi przepisami. W postaci zakodowanej dane te nie mają dla użytkownika pojazdu czy posiadacza floty praktycznie żadnej wartości. Inaczej, gdy zostaną zdekodowane, wówczas stają się źródłem wielu cennych informacji. Nasze rozwiązanie potrafi wydobywać te dane, które następnie udostępniamy użytkownikom. Zaletą jest fakt, że nie ma potrzeby inwestowania w sprzęt, użytkownik płaci jedynie abonament. Jeśli chodzi o OEM.connect to mamy już stosowne umowy



Telematyka stanie się częścią ekosystemu aplikacji logistycznych połączonych ze sobą.



z Mercedesem czy Renault, są też kolejni chętni, np. Volkswagen.

– Telematyka ma do odegrania istotną rolę również w poprawie stanu bezpieczeństwa na drogach. Mowa np. o rozwiązaniach Bridgestone Road Conditions czy TPMS. Dzieje się to poprzez wykorzystanie zanonimizowanych i zagregowanych danych z pojazdów podłączonych do Webfleet. Jak to działa?

którzy eksploatują bardzo drogie pojazdy albo przewożą bardzo drogie ładunki. Masowo instalują je np. firmy eksploatujące cysterny. Przypomnijmy, TPMS pozwala monitorować opony, przewidywać ewentualne usterki. Mierzenie parametrów opon na bieżąco jest bezcenne, zarówno ze względu na bezpieczeństwo, jak i koszty. Praktyka pokazuje, że większość pojazdów ciężarowych jeździ z niedopompowanymi oponami na

ludzki. Wykorzystując telematykę i sztuczną inteligencję, możemy dokładnie analizować sytuację wokół pojazdu, sygnalizując, gdy jest ona z jakichś względów niebezpieczna. Mamy informacje zwrotne od użytkowników rozwiązań Webfleet o tym, że wielu niebezpiecznych zdarzeń udało się im uniknąć.

– Jakiś czas temu wprowadzili Państwo na rynek aplikację Work App, która umożliwia kierowcom zawodowym efektywniejszą pracę przy użyciu urządzenia mobilnego. Zarządzający flotą i ich kierowcy mają dostęp do szerokiej gamy funkcji zarządzania personelem...

Transport jest też najbardziej wymagającą branżą, jeśli chodzi o potrzeby w zakresie zaawansowanej telematyki. Z naszych rozwiązań korzysta w całej Europie około 50 tys. pojazdów. Praktycznie nie ma już firm z flotą dziesięciu czy więcej pojazdów, w których nie stosuje się wybranych rozwiązań tego typu.

– TPMS, czyli – mówiąc najogólniej – funkcja monitorowania opon, szybko się upowszechnia. Wprowadzamy to rozwiązanie sukcesywnie u kolejnych klientów i muszą przyznać, że cieszy się ono dużym powodzeniem, choć jest relatywnie drogie. Korzystają z niego głównie klienci,

poziomie 10–20% i wielu użytkowników nadal nie zdaje sobie sprawy z konsekwencji takiego działania. Telematyka jest też w stanie monitorować infrastrukturę drogową, przewidywać to, co może się wydarzyć. Statystyki nie kłamią: 90% wypadków jest spowodowanych przez błąd

– To rozwiązanie usprawnia przepływ pracy i potrafi identyfikować użytkownika pojazdu. Może weryfikować sposób prowadzenia pojazdu, czy dany kierowca prowadzi auto w trybie zawodowym, czy prywatnym, przypisywać mu zlecenia i ułatwiać komunikację z tzw. back-officem. Normy europejskie określają jasno, ile godzin może pracować dany pojazd, kierowca itp. Nasze rozwiązania pozwalają weryfikować te dane. Jeśli dzieje się coś nieprawidłowego, to aktywuje się odpowiednia procedura alarmowa. Warto dodać, że nasze rozwiązania dotyczą nie tyl-

ko pojazdów drogowych, ale również np. monitorowania maszyn i sprzętu budowlanego.

– Floty już się zmieniają, a w najbliższych latach zmiany te będą jeszcze bardziej widoczne. Wynikać będą chociażby z coraz większego udziału aut elektrycznych. Czy to będzie wymagać stworzenia nowych, specjalnie dedykowanych dla „elektryków” narzędzi telematycznych? Jakie są plany Państwa firmy w tym zakresie?

– To rzeczywiście jest jedno z większych wyzwań. Jeśli chodzi o auta użytkowe, to elektryfikacja ciężarówek dopiero raczkuje, natomiast widzimy coraz więcej elektrycznych pojazdów dostawczych, również tych wykorzystywanych do dostaw w ramach tzw. ostatniej mili. Stosują je głównie firmy kurierskie. Takie auta wymagają zupełnie innej telematyki, ponieważ pomiarom należy poddać inne parametry, niż ma to miejsce w przypadku pojazdów spalinowych. Z jednej strony telematyka ma wskazać optymalną trasę, jaką ma wybrać kierowca, aby rozwiązać ładunek, ale z drugiej strony musi uwzględnić np. zasięg „elektryka” i dostęp do stacji ładowania baterii znajdujących się na trasie. Użytkownika interesuje też np. to, ile będzie trwało ładowanie i ile będzie kosztować. Mamy już takie rozwiązania, wdrożyliśmy je u wielu klientów. Dzięki nim już teraz użytkownicy mają dostęp do kompleksowego zestawu narzędzi, poprzez które mogą kontrolować stan baterii i planować ładowania, optymalizować trasy, uwzględniając zasięg i punkty ładowania, analizować zużycie energii na poszczególnych trasach oraz możliwości odzyskiwania energii. Webfleet wspiera firmy także w optymalizacji wykorzystania ładowarek i infrastruktury. Testowo jeżdżą już ciężarówki elektryczne zintegrowane z naszą telematyką, w autobusach miejskich również stosuje się nasze rozwiązania. To nie są laboratoryjne badania, ale dość oczywisty i stały element oferty komercyjnej. Właśnie uruchomiliśmy EV Services Platform – pierwszą na świecie platformę usług dla pojazdów elektrycznych, łączącą podmioty działające w obszarze zarządzania energią oraz mobilnością. Platforma ta łączy floty

firmy z siecią wiodących w branży dostawców usług w celu optymalizacji eksploatacji pojazdów EV. Poprzez to narzędzie firmy mogą uzyskać dostęp do rozwiązań z zakresu zarządzania energią, diagnostyki stanu baterii, zarządzania i ładowania pojazdów elektrycznych, wyznaczania tras i planowania operacji flotowych z poziomu jednej platformy.

– Elektryfikacja flot to jedno, z drugiej strony floty stają się coraz bardziej wyspecjalizowane. Wśród nowych rozwiązań, jakie Państwo proponują, jest Cold Chain – dla transportu chłodniczego, umożliwiające flotom transport towarów w odpowiedniej temperaturze. Na ile ważne są tego typu rozwiązania, jakie funkcje mają do spełniania?

– Takie rozwiązania cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem, nikt nie ma wątpliwości, że przewozy towarów w kontrolowanej temperaturze wymagają monitoringu. Transport świeżej żywności czy le-

itp. Dostarczamy takich informacji. Generalnie, nasze urządzenia są zasilane z silnika pojazdu. Często pojawia się pytanie, co się dzieje, gdy chodzi o naczepy czy kontenery, które nie posiadają własnego zasilania? Nasze systemy zasilane są wówczas z baterii. To dotyczy np. transportu intermodalnego. Kontenery w porcie mogą czekać nawet kilka miesięcy i z punktu widzenia telematyki nie jest to problem.

– Dostępne na rynku rozwiązania informatyczne oferowane są w wersjach niejako uniwersalnych, często zwanych „pudełkowymi”, ale są też rozwiązania zindywidualizowane, ściśle dostosowane do potrzeb konkretnego użytkownika. Czy dotyczy to również systemów dla sektora logistyczno-transportowego, jeśli tak, to które dominują i dlaczego?

– Jesteśmy firmą globalną, nasze rozwiązania stosowane są w milionie samochodów. Oferujemy gotowe produkty, z możliwością szybkiego



Fot: Webfleet Work App

ków musi być bezpieczny, parametry fizykochemiczne i organoleptyczne tych towarów w transporcie nie mogą się zmieniać. To jest już oczywiste dla wszystkich uczestników łańcucha dostaw, domagają się tego też ostateczni klienci, oczekując raportów na temat tego, jaka temperatura panowała w trakcie przewozu, kiedy dochodziło do otwarcia drzwi ładowni

i łatwego montażu. Mamy gotowe sensory, które jesteśmy w stanie montować w sposób powtarzalny, niejako taśmowy. To one komunikują się z naszym urządzeniem, które jest w pojeździe. Bywają oczywiście zlecenia na rozwiązania nieco bardziej „spersonalizowane”. Mowa np. o dostawcach towarów chłodzonych, którzy wymagają informacji o tem-

Telematyka jest też w stanie monitorować infrastrukturę drogową, przewidywać to co może się wydarzyć. Statystyki nie kłamią: 90% wypadków jest spowodowanych przez błąd ludzki. Wykorzystując telematykę i sztuczną inteligencję możemy dokładnie analizować sytuację wokół pojazdu, sygnalizując, gdy jest ona z jakichś względów niebezpieczna.



Fot: Webfleet Cold Chain

peraturze w ściśle określonych interwałach czasowych. Webfleet jest w stanie spełnić wszystkie tego rodzaju wymagania.

– Za nami kolejny rok. Coraz częściej padają obawy o utrzymanie przez polski sektor transportowy „żółtej koszulki” lidera w Europie. Jakie widzi Pan obecne wyzwania?

– Udział polskiego transportu w PKB jest ciągle bardzo wysoki. Firmy transportowe tworzą jeden ze strategicznych filarów gospodarki – zatrudniają milion osób, obsługują cztery piąte polskiego eksportu i płacą miliardowe podatki. Polska jest jednocześnie ważną częścią gospodarki europejskiej. Nasze firmy przewożą prawie jedną czwartą towarów transportowanych drogami z Niemiec do Francji, niewiele mniej w transporcie drogowym z Niemiec do Włoch, Czech i Wielkiej Brytanii. Już choćby te dane dowodzą, jak duże znaczenie ma transport dla polskiej

gospodarki. Transport jest też najbardziej wymagającą branżą, jeśli chodzi o potrzeby w zakresie zaawansowanej telematyki. Z naszych rozwiązań korzysta w całej Europie około 50 tys. pojazdów. Praktycznie nie ma już firm z flotą dziesięciu czy więcej pojazdów, w których nie stosuje się wybranych rozwiązań tego typu. Oczywiście w mniejszych flotach jest nieco słabiej. Nierzadko mają coś, co w praktyce jest GPS-em. To niewiele, dzisiaj lokalizacja to oczywistość, a telematyka to w istocie mnóstwo różnorodnych funkcjonalności. Co roku pojawiają się różne nowe wymagania regulatora. Przykładowo, ostatnio weszły w życie przepisy dotyczące raportowania emisji dwutlenku węgla. Od stycznia dotyczy to firm notowanych na giełdzie i mających ponad pięciuset pracowników, a także ich dostawców (oczywiście w następnych etapach tymi wymogami będą objęte kolejne firmy). Telematyka jest w istocie jedynym narzędziem pozwalającym to mierzyć. Nasi klienci mogą samodzielnie wygenerować raport certyfikowany przez TUV. Jest praktycznie

gotowy, aby przesłać do odpowiedniego urzędu. Zauważamy też coraz większe zainteresowanie funkcjami, które dotąd uznawane były za dość marginalne. Chodzi np. o ecodriving i wideo telematykę, rozwiązanie monitorujące, rejestrujące i oceniające sposób prowadzenia pojazdu przez kierowcę. Płynność jazdy, hamowanie itp. mają wpływ z jednej strony na bezpieczeństwo, z drugiej – na zużycie paliwa, ogólną sprawność i długość eksploatacji pojazdów. Coraz więcej szefów firm dostrzega rolę tego rodzaju rozwiązań.

– Jak widzi Pan przyszłość telematyki w perspektywie kilku, kilkunastu lat?

– Trzeba przyjąć, że generalnym kierunkiem rozwoju transportu jest elektryfikacja oraz pojazdy autonomiczne.

Właśnie uruchomiliśmy EV Services Platform – pierwszą na świecie platformę usług dla pojazdów elektrycznych, łączącą podmioty działające w obszarze zarządzania energią oraz mobilnością. Platforma ta łączy floty firmowe z siecią czołowych w branży dostawców usług w celu optymalizacji eksploatacji pojazdów EV. Poprzez to narzędzie firmy mogą uzyskać dostęp do rozwiązań z zakresu zarządzania energią, diagnostyki stanu baterii, zarządzania i ładowania pojazdów elektrycznych, wyznaczania tras i planowania operacji flotowych z poziomu jednej platformy.

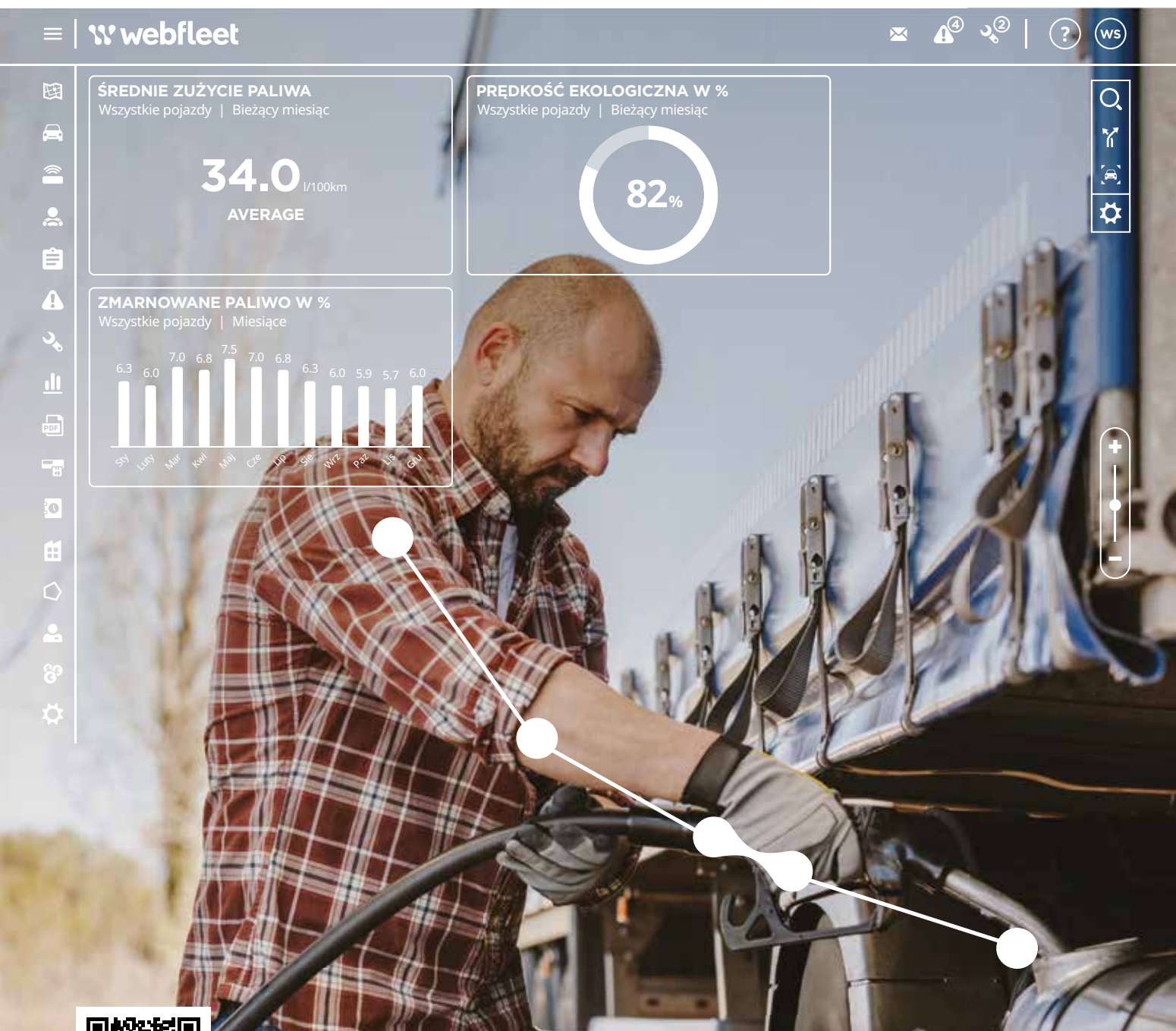
Zarówno elektryczny, jak i autonomiczny pojazd wymaga telematyki, choć ten drugi bez niej w zasadzie nie istnieje. To jest swoista baza. Można powiedzieć, że dla pojazdów autonomicznych telematyka to tlen. Oczywiście będą zmieniane pewne parametry, będzie rosła ilość funkcjonalności. Telematyka stanie się częścią ekosystemu aplikacji logistycznych połączonych ze sobą (m.in. aplikacje drogowe i karty paliwowe). Nie wykluczam, że za kilka lat telematyka stanie się komponentem większego systemu, dostarczycielem kluczowych danych, które będą opracowywane w innym miejscu.

– Dziękuję za rozmowę.

Chcesz obniżyć koszty paliwa nawet o 15%?

Z Webfleet to zrobisz.

Ty wiesz, dokąd i jak prowadzić swój biznes. My pomagamy Ci tam dotrzeć. Zużywaj mniej paliwa, popraw bezpieczeństwo, zwiększ wydajność – jakiegokolwiek cele chcesz realizować, doceniane na świecie rozwiązanie Bridgestone do zarządzania flotą daje Ci wgląd w dane i narzędzia, których potrzebujesz, aby je osiągnąć.



Dowiedz się więcej:
webfleet.com | 22 346 00 94

Let's drive business. Further.

BRIDGESTONE
Solutions for your journey

Czas wyzwań i oczekiwań

Z Agatą Horzelą, Menedżer ds. standardów GS1 w TSL, GS1 Polska – o digitalizacji dokumentów w transporcie i o tym, ile przyjdzie nam czekać na e-CMR – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: Jaka jest skala wykorzystywania elektronicznych dokumentów transportowych w Europie?

Agata Horzela: Praktycznie żadna. 99% przewozów towarowych realizowanych w Unii Europejskiej opiera się tylko i wyłącznie na dokumentach papierowych. Tak niski poziom digitalizacji dokumentów transportowych wiąże się z kwestiami prawnymi (w niektórych krajach UE przepisy nie dopuszczają stosowania elektronicznej dokumentacji), jak również z brakiem odpowiednich rozwiązań IT, które spełniałyby potrzeby firm w tym zakresie.

– A co z Polską?

– Kwestia wykorzystywania w Polsce chociażby podstawowego dokumentu w transporcie drogowym, czyli elektronicznego listu przewozowego (e-CMR) wzbudza sporą niepewność. Już prawie cztery lata temu ratyfikowaliśmy jako kraj protokół dodatkowy do Konwencji o umowie międzynarodowego przewozu drogowego towarów (CMR) dotyczący elektronicznego listu przewozowego. Niestety, dokonano tego bez zgody Sejmu wyrażonej w ustawie, czyli de facto nie znowelizowano przy

tym podstawowych zapisów regulujących prawo dotyczące transportu w Polsce (Ustawy o transporcie drogowym i ustawy Prawo przewozowe). A przez to kierowca nadal musi mieć ze sobą w kabinie plik papierowych dokumentów przewozowych.

– W dobie transformacji cyfrowej, którą w Europie realizuje obecnie tak wiele przedsiębiorstw, aż trudno uwierzyć, że podstawowe dokumenty transportowe nie mogą zostać zdigitalizowane. Czy i kiedy jest szansa, że ta sytuacja ulegnie zmianie?

– Na szczęście wszystko wskazuje na to, że już wkrótce. Wszystko za sprawą Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2020/1056 z dnia 15 lipca 2020 r. w sprawie elektronicznych informacji dotyczących transportu towarowego – Electronic Freight Transport Information eFTI. Zgodnie z unijnym rozporządzeniem eFTI, elektroniczna informacja o transporcie drogowym (np. w postaci elektronicznego listu przewozowego) będzie obowiązywała w całej UE. Rozporządzenie ma wejść w życie 21 sierpnia 2024 r.

– Czy to znaczy, że trzeba będzie zmienić polskie prawo w tym zakresie?

– Dla takich krajów, jak Polska, wejście w życie rozporządzenia eFTI oznacza konieczność dostosowania się do jego postanowień, a tym samym nowelizację obowiązujących przepisów prawa, które pozwolą na powszechne stosowanie elektronicznych listów przewozowych zarówno w transporcie krajowym, jak i międzynarodowym.

Pamiętajmy również, że rozporządzenie e-FTI nie dotyczy tylko transportu drogowego, a więc poza Ustawą o transporcie drogowym należy znowelizować również zapisy w Ustawie prawo przewozowe, a także Ustawie o transporcie kolejowym czy żegludze śródlądowej.

– No właśnie, jakie jeszcze dokumenty będą podlegać digitalizacji w ramach eFTI?

– Rozporządzenie eFTI obejmuje bardzo szeroki kontekst związany z digitalizacją prawie wszystkich dokumentów dotyczących niemal każdej gałęzi transportu. Mówimy zatem docelowo o możliwości korzystania z elektronicznych dokumentów dotyczących umowy przewozu i towaru, jak listy przewozowe (drogowe, kolejowe, lotnicze, śródlądowe), deklaracje celne, certyfikaty ADR itp. Dodatkowo



Przekazywanie danych dotyczących transportu towarowego ma działać w oparciu o certyfikowane platformy, tzw. platformy eFTI, które mają być gwarantem bezpieczeństwa przechowywania informacji i ich dostępności.

digitalizacji mają podlegać dokumenty związane z personelem (np. prawo jazdy, karta kierowcy) oraz środkiem transportu (np. dowód rejestracyjny, czy ubezpieczenie).

– Z czym w praktyce będzie wiązało się wejście w życie rozporządzenia eFTI?

– Data 21 sierpnia 2024 r. oznacza wejście w życie rozporządzenia eFTI, a tym samym rozpoczęcie stosowania aktów wykonawczych i delegowanych. W praktyce wiąże się z działaniami państw członkowskich polegającymi na zmianach w krajowych przepisach oraz przygotowaniach systemów krajowych do weryfikowania wymaganych zbiorów danych eFTI. Dopiero sierpień 2026 r. będzie oznaczał dla przedstawicieli poszczególnych krajów UE konieczność pełnej akceptacji elektronicznych dokumentów transportowych.

– Czy w takim razie e-CMR od sierpnia 2026 r. będzie obowiązkowy?

– Nie, ale organy kontrolujące będą musiały zaakceptować elektroniczne dokumenty podczas kontroli. Jest to olbrzymia szansa całej branży TSL, która od wielu lat czeka na możliwość korzystania np. z e-CMR w przypadku transportu drogowego. Jeśli natomiast podmioty zdecydują się na kontynuowanie wykorzystywania papierowych dokumentów, zgodnie z rozporządzeniem eFTI, taką formę będą mogły utrzymać.

– Tu chyba nastąpiła jakaś zmiana, bo jeszcze niedawno wskazywano rok 2024 jako taki, który zapewni pełną akceptację wykorzystywania e-CMR przez organy państwowe...

– To prawda. Niestety, prace na poziomie Komisji Europejskiej dotyczące wejścia w życie poszczególnych założeń rozporządzenia eFTI są opóźnione. To opóźnienie na pewno wpłynie na prace w poszczególnych krajach



członkowskich, a więc na ten moment podstawową przeszkodą jest brak konkretnych wytycznych ze strony Komisji Europejskiej. Przesunięto też datę pełnej akceptacji dokumentów elektronicznych z sierpnia 2024 r. na sierpień 2026 r. Przesunięcie tej daty ma zapewnić pełną kompatybilność poszczególnych przepisów krajowych z rozporządzeniem eFTI oraz powstanie gotowych rozwiązań, technologiczne pozwalających w jednolity sposób przekazywać elektronicznie informacje na temat transportu towarowego.

– Jak będzie działać elektroniczne przekazywanie informacji dotyczących transportu?

– Przekazywanie danych dotyczących transportu towarowego ma działać w oparciu o certyfikowane platformy, tzw. platformy eFTI, które mają być gwarantem bezpieczeństwa przechowywania danych i ich dostępności. Na rynku europejskim istnieje szereg firm dostarczających usługi e-CMR. Spora część tych firm to dynamicznie rozwijające się start-upy, które powstają, jako pokłosie rozporządzenia eFTI, dając obecnie możliwość digitalizacji dokumentów transportowych. Kolejną grupę podmiotów zainteresowanych certyfikacją stanowią dostawcy oprogramowania typu TMS, giełdy transportowe czy operatorzy EDI (Elektronicznej Wymiany Dokumentów). Docelowo tego typu



W Polsce organizacją mocno zaangażowaną w prace na rzecz możliwości wykorzystywania elektronicznego listu przewozowego jest GS1 Polska, która dzięki współpracy z dostawcami rozwiązań e-CMR koordynuje pilotażowe wdrożenia w tym zakresie.

dostawcy usług będą mogli uzyskać status certyfikowanych platform eFTI. Aby tak się stało, platformy będą musiały przejść proces certyfikacji, który zostanie przeprowadzony przez organy certyfikujące, które z kolei będą musiały być wcześniej akredytowane przez krajowe jednostki akredytujące.

Obecnie trwają prace mające określić wytyczne, jakie powinny spełniać platformy eFTI. Będą one przedstawione w formie aktu wykonawczego w lipcu tego roku. W bieżącym roku powstaną również wytyczne dla organów certyfikujących w kontekście kryteriów, jakie miałyby spełniać dostawcy

rozwiązań eFTI aby stać się certyfikowanymi podmiotami.

– A czy już są dostępne jakieś szczegółowe dokumenty związane z rozporządzeniem?

– Tak. W listopadzie ubiegłego roku opublikowano akt wykonawczy do rozporządzenia, którego celem jest określenie jednolitych procedur, zasad oraz specyfikacji technicznych, które mają być przestrzegane przez właściwe organy krajów UE w celu uzyskania dostępu do informacji dotyczących transportu towarowego przez platformy eFTI. Miesiąc później powstał natomiast akt delegowany, który ustanawia jednolity zbiór danych eFTI (wraz z definicjami i charakterystykami technicznymi) umożliwiający automatyczną wymianę danych. Oba dokumenty pozostają do wglądu na stronie Komisji Europejskiej dla wszystkich zainteresowanych.

– A co z podmiotami gospodarczymi? Do tej pory mówiło się, że rozporządzenie eFTI narzuca pewne zobowiązania na organy państwowe (w tym służby kontrolujące), czy to się zmieni?

– I tu również najprawdopodobniej będzie zmiana. W pierwszym etapie rozporządzenie będzie się wiązało z obowiązkiem przyjmowania elektronicznej informacji dotyczącej transportu przez organy kontrolujące poszczególnych państw członkowskich. Jak wspominałam wcześniej, zgodnie z nowym harmonogramem, taki nakaz będzie obowiązywał od sierpnia 2026 r. Nieoficjalnie wskazuje się natomiast na rok 2029, po którym również podmioty gospodarcze będą musiały przejść na zdigitalizowane dokumenty transportowe w kontekście możliwości ich akceptacji przez innych partnerów w łańcuchu dostaw. Zmiana więc docelowo dotknie praktycznie wszystkich, ale na różnym poziomie.

Trzeba mieć na uwadze to, że całe rozporządzenie i wdrożenie wszystkich jego założeń wiąże się z olbrzymimi zmianami dotyczącymi sposobu wymiany informacji

dotyczących transportu zarówno ze swoimi partnerami w łańcuchu dostaw, jak i z administracją publiczną (czyli organami kontrolującymi). Zmianie ulegną procesy weryfikacji i uwierzytelniania danych (do celowo musimy zapomnieć o jakichkolwiek podpisach na dokumentach przewozowych), a także sposoby komunikacji, w tym przekazywania, przetwarzania i udostępniania danych niezbędnych podczas kontroli. Poza zmianami prawnymi w poszczególnych krajach pociągnie

Skala wykorzystywania elektronicznych dokumentów transportowych w Europie jest praktycznie żadna. 99% przewozów towarowych realizowanych w Unii Europejskiej opiera się tylko i wyłącznie na dokumentach papierowych. Tak niski poziom digitalizacji wiąże się z kwestiami prawnymi, jak również z brakiem odpowiednich rozwiązań IT.



to za sobą zmiany technologiczne i organizacyjne we wszystkich firmach, które docelowo będą chciały przejść na e-dokumentację.

– Czy są już prowadzone jakieś projekty pilotażowe w zakresie e-CMR?

– Aktualnie jesteśmy na etapie powstawania różnych inicjatyw krajowych i międzynarodowych, które mają się zbliżyć do docelowego modelu wymiany danych transportowych, który będzie przedstawiony w finalnym zapisie rozporządzenia. W Polsce również nie brakuje tego typu inicjatyw, które z jednej strony mają na celu odwrócenie sytuacji prawnej, a z drugiej przeprowadzanie pilotażowych wdrożeń. Organizacją mocno zaangażowaną w prace

na rzecz możliwości wykorzystywania elektronicznego listu przewozowego jest GS1 Polska, która dzięki współpracy z dostawcami rozwiązań e-CMR koordynuje pilotażowe wdrożenia w tym zakresie.

– Co już dziś mogą zrobić firmy, aby się przygotować do zmian?

– Brać udział w pilotażach. My, jako GS1 Polska, przy współpracy z dostawcami rozwiązań, docelowo platformami eFTI, proponujemy „hybrydową” formę pilotażu, która jest zgodna z obowiązującym prawem, i osiągnięcie wymiernych korzyści z digitalizacji dokumentu. Nie jest to docelowy model, który będzie obowiązywał po wejściu w życie rozporządzenia eFTI, jednak już można prze-

testować funkcjonalności takiej platformy, a przede wszystkim być „pionierem” we wdrażaniu zdigitalizowanych rozwiązań. Firmy, które już wzięły udział w projektach pilotażowych, jednoznacznie wymieniają szereg korzyści, a wśród nich między innymi: skrócenie obsługi listu przewozowego, szybszy proces rozliczania usługi transportowej, eliminację błędów i braków w dokumentacji, lepszą czytelność dokumentu, a także większą wygodę użytkowników i łatwiejszą archiwizację dokumentów. Do tego dochodzą wszystkie aspekty związane z ochroną środowiska i redukcją śladu węglowego – czego chcieć więcej?

– Dziękujemy za rozmowę.

ODKRYJ SIŁĘ HANDLU ZAGRANICZNEGO!

- **39%** firm sprzedaje za granicą
- **52%** firm sprzedaje tylko w Polsce

Zapytaliśmy **blisko 900 firm** o potencjał sprzedaży cross-border. Odpowiedzi w naszym najnowszym raporcie!



**Pobierz raport "Kierunek: cross-border w e-commerce"
od GS1 Polska i dowiedz się więcej.**

Jądro systemu

Z Andrzejem Bobińskim, Prezesem Zarządu Logifact-Systems – o tym, jaką rolę odgrywa dziś oprogramowanie do zarządzania magazynem i transportem oraz co i jak wpływa na wydajność pracy przedsiębiorstwa po wdrożeniu jednego z najbardziej rozpoznawanych narzędzi informatycznych WMS – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Czy etap rozwoju nazywany „gospodarką na żądanie” wywołuje w Panu jakiś dreszcz emocji zawodowych jako człowieka, który po pierwsze reprezentuje firmę IT, a po drugie – obserwował rozwój polskiego rynku magazynowego przez ostatnie ćwierćwiecze?

Andrzej Bobiński: Pojęcie „gospodarki na żądanie” definiowane jest jako model biznesowy, w którym za pośrednictwem platform internetowych kojarzeni są klienci z dostawcami w celu bezzwłocznej realizacji usługi. Przed firmami z branż IT i logistyki ten kierunek stawia trudne wyzwania, ale jest przede wszystkim szansą rozwoju dla podmiotów otwartych na innowacje.

Dla logistyki „gospodarka na żądanie” oznacza m.in. konieczność obsłużenia rosnącego strumienia sprzedaży internetowej w jeszcze szybszy i bezbłędny sposób. Konieczna są zatem: dalsza ścisła integracja pomiędzy autonomicznymi systemami zarządzania odbywająca się w czasie rzeczywistym, ciągłe doskonalenie systemów zarządzania operujących w łańcuchu dostaw oraz postępująca automatyzacja i robotyzacja procesów magazynowych.

Z tej perspektywy przyszłość zaawansowanych, zdolnych do integracji z otoczeniem systemów WMS, TMS, platform e-commerce czy komunikacyjnych przedstawia się w jasnych barwach, podobnie jak dla zastosowań automatyki.

– W czasie 25 lat działalności programistyczno-wdrożeniowej Logifact zrealizował 180 projektów WMS i 75 funkcjonalno-przestrzennych. Jaką drogę przebyli w tym czasie inwestorzy i dostawcy rozwiązań, tacy jak Logifact? Pytam o punkt startu i dojścia, co się ze sobą ścierało i co ostatecznie utarło – jeśli można w ogóle mówić o fazie zamknięcia tego procesu?

– Oczywiście proces ten trwa i będzie on trwał nadal. Jeżeli chodzi o przebytą drogę i początki działalności, to myślę, że była ona dość typowa dla polskich firm rozpoczynających działalność w logistyce. Zaznaczyłem „polskich”, bo na początku lat 2000. większość z nich trapiły brak kapitału i niska świadomość logistyki w naszym kraju. Te dwa czynniki sprawiły, że pierwsze lata działalności również dla nas były trudne i obciążone sporym ryzykiem niepowodzenia. Moja sytuacja była

może nieco łatwiejsza, ponieważ po kilkunastu latach pracy w czołowych firmach niemieckich działających w obszarze logistyki magazynowej miałem ugruntowaną wizję działalności w Polsce. Wierzyłem, że kluczem do sukcesu jest dwutorowe podejście do zagadnienia zarządzania magazynem, z jednej strony powinno to być doradztwo, a z drugiej własny system WMS.

I tak prawie od początku naszej działalności mogliśmy zaoferować klientom opracowanie koncepcji funkcjonalno-przestrzennej magazynu, w którym optymalnie ukształtowanymi procesami logistycznymi zarządzał nasz odpowiednio do potrzeb skonfigurowany WMS.

Początki były trudne, ale „uradowały” nas ściągające do Polski na początku lat 2000. duże firmy zagraniczne, dla których wysoki poziom logistyki miał pierwszoplanowe znaczenie. Nasi pierwsi duzi klienci z tamtych lat (Coty Polska, Mondi Świecie) dały sygnał do rozwoju logistyki magazynowej dużym firmom z polskim kapitałem, takim jak TZMO czy NEUCA. Później powoli rodziło się zapotrzebowanie na nasze usługi również w średniej wielkości firmach i tak rozwój ten postępuje do dziś.



Od początku działalności firmy miałem ugruntowaną wizję działalności w Polsce. Wierzyłem, że kluczem do sukcesu jest dwutorowe podejście do zagadnienia zarządzania magazynem, z jednej strony powinno to być doradztwo, a z drugiej własny system WMS.



© Adobe Stock

Dziś jesteśmy stabilną firmą nieustannie inwestującą w rozwój zarówno naszego systemu WMS, jak i nowo powstających produktów.

– Czy bez wdrożeń WMS-owych automatyzacja procesów magazynowych byłaby w ogóle możliwa? Jak to się połączyło ze sobą na gruncie użytkowym? Pamięta Pan pierwsze tego typu wdrożenie, gdzie trzeba było połączyć maszynę z oprogramowaniem do zarządzania magazynem? Czy w WMS Logifactu był to żmudny wyczyn, czy raczej otwarcie interfejsów?

– Z pewnością automatyzacja magazynu nie jest wartością samą w sobie. Dla jej pełnego wykorzystania, do którego należy również podniesienie wydajności procesów magazynowych, konieczne jest odpowiednie oprogramowanie zarządzające całością pracy magazynu.

Trzeba jasno zaznaczyć, że WMS pełni rolę nadrzędną w zarządzaniu całością procesów magazynowych: manualnych, półautomatycznych i zautomatyzowanych, a zatem jest systemem integrującym pracę ludzi, maszyn i innych systemów IT, w tym

systemu MFC odpowiedzialnego za sterowanie automatyką. Tak więc to WMS wyznacza dla automatyki magazynowej zadania do wykonania i oczekuje potwierdzenia ich realizacji. Łatwiej to zobrazować na prostym przykładzie. WMS po analizie zapotrzebowania na uzupełnienie zapasu w strefie kompletacji z palet wysłał do systemu MFC sterującego automatycznym magazynem wysokiego składowania polecenie wyprowadzenia palety o określonym numerze artykułu. System MFC steruje ruchem odpowiedniej układnicy regałowej i przenośników w celu wyprowadzenia palety, a po jej wyprowadzeniu do punktu zdawczo-odbiorczego melduje do WMS wykonanie zadania. WMS generuje zadanie transportowe dla wózka widłowego w celu pobrania palety z punktu zdawczo-odbiorczego i uzupełnienia zapasu w określonej strefie kompletacji.

Widzimy więc, że automatyka magazynowa, aby spełniać swą kluczową rolę w podnoszeniu wydajności oraz zapewnieniu sprawnej i bezbłędnej pracy magazynu, wymaga systemu WMS, który śledzi, analizuje i na bieżąco zarządza całością procesów magazynowych na ich po-

szczególnych etapach, zarówno tych realizowanych manualnie, półautomatycznie, jak i automatycznie.

– Czy te możliwości rozwoju branży logistyki magazynowej właśnie nie otwierają się jeszcze bardziej w związku z rozwojem AI? Co do zaoferowania mają dostawcy oprogramowania w postaci narzędzi dla użytkowników logistyki? Gdzie i co zobaczymy w niedługim czasie? Jaka wizja ma szansę się ziścić i jak to zmieni podejście do myślenia o magazynowaniu i jego poszczególnych procesach?

– Koncentracja w jednym magazynie często bardzo dużych strumieni materiałowych, w połączeniu z obsługą wielu kanałów sprzedaży (np. e-commerce, sklepy stacjonarne, hurt, itp.) oraz wymogami bardzo szybkiej i bezbłędnej realizacji nawet dziesiątek tysięcy zamówień dziennie stawia przed logistyką magazynową bardzo trudne wyzwania. Zdolność do sprawnej obsługi wielkiej ilości złożonych procesów magazynowych wymaga dzisiaj dwukierunkowych działań. Z jednej strony nieuniknione jest szerokie stosowanie urządzeń automatyki magazynowej i robo-

tów, z drugiej strony rozwiniętych systemów zarządzania magazynem (WMS). Przy czym mowa tu o systemach zdolnych do podejmowania szybkich i jednocześnie możliwie optymalnych decyzji, w sytuacji wymagającej błyskawicznej analizy coraz większych strumieni informacji otrzymywanych z systemów zewnętrznych (w stosunku do WMS) oraz danych zbieranych w czasie rzeczywistym o przebiegu procesów magazynowych: manualnych, półautomatycznych i zautomatyzowanych. I tu z „odsieczą” przychodzą rozwiązania AI, które w uzasadnionych przypadkach zastępują te heurystyczne algorytmy optymalizacyjne, które wyczerpały możliwość dalszego doskonalenia lub pozwolą na zastosowania w tych obszarach zarządzania, które do tej pory w ogóle nie były brane pod uwagę.

Dla logistyki „gospodarka na żądanie” oznacza m.in. konieczność obsłużenia rosnącego strumienia sprzedaży internetowej w jeszcze szybszy i bezbłędny sposób. Z tej perspektywy przyszłość zaawansowanych, zdolnych do integracji z otoczeniem systemów WMS, TMS, platform e-commerce czy komunikacyjnych przedstawia się w jasnych barwach, podobnie jak dla zastosowań automatyki.

Nad praktycznym zastosowaniem AI w procesach zarządzania magazynem pracują obecnie wszystkie czołowe firmy WMS-owe w Polsce, a część z nich deklaruje już konkretne dokonania w tej dziedzinie. W najbliższym czasie należy się spodziewać dalszego dynamicznego rozwoju zastosowań AI w logistyce magazynowej, ale jednocześnie należy mieć na uwadze, że koszty przygotowania, wdrożenia i doskonalenia modeli AI są wciąż wysokie oraz że trudno o modele uniwersalne, dobrze funkcjonujące dla wielu klientów

Nie należy też zapominać o konieczności posiadania dużych zbiorów danych o dobrej jakości, gdyż tylko na ich podstawie algorytmy

sztucznej inteligencji są w stanie skutecznie rozpoznawać wzorce w przebiegu badanych procesów logistycznych.

– Wróćmy jeszcze na chwilę do struktury WMS. Swego czasu przemysła w kraju dyskusja o pudełkowym, czy pisanym na zamówienie oprogramowaniu tej klasy? Co Pan o tym myśli, patrząc na własną koncepcję systemu, z czego ona wynikała?

– Koncepcja „pudełkowa” zakłada raczej proste zastosowania oraz konieczność prawie całkowitego dostosowania się użytkownika do tego, co oferuje dane oprogramowanie. Takie rozwiązanie może być przydatne w przypadku magazynów o prostszych procesach logistycznych, niewielkich przepływach i skromnych

moduły programowe odpowiadające za rozwiązania specjalistyczne i branżowe, np. e-commerce, hurtownie farmaceutyczne, magazyny meblowe, 3PL, zarządzanie przepływem w produkcji, itp. Aby sprostać wymaganiom klienta, poszczególne moduły dają się w krótkim czasie, w prosty i bezpieczny sposób rozbudować o wymagane przez niego specyficzne funkcjonalności.

Takie podejście pozwala nam szybko zestawić tylko wymagane dla danego klienta funkcjonalności, co znacznie ogranicza testowanie systemu zawężając je głównie do wprowadzonych przez programowanie rozszerzeń standardu. Ma to znaczący wpływ zarówno na przygotowanie systemu, jak i jego uruchomienie w magazynie.

Ważną cechą tak zbudowanego systemu jest jego skalowalność rozumiana jako zdolność do rozbudowy i utrzymania wysokiej wydajności systemu przy rosnących wymaganiach otoczenia biznesowego.

– Taką koncepcję budowy szkieletowej oprogramowania w oparciu o najważniejsze funkcjonalności stworzył Logifact w odświeżonej wersji własnego TMS? Czy to jest tuning, czy zupełnie innowacyjna koncepcja w duchu Logistyki 4.0 – czego doświadczyliśmy zmiany?

– System TMS oferujemy już od kilkunastu lat, jednak po tak długim czasie widoczna stała się konieczność jego gruntownej modernizacji, w której wyniku powstał właściwie nowy produkt.

Po dobrych doświadczeniach z oddaną w zeszłym roku do użytku najnowszą, szóstą wersją naszego systemu WMS, uznaliśmy, że w przypadku nowej wersji TMS pójdziemy tą samą drogą. Warstwę technologiczną i interfejs graficzny użytkownika oparliśmy całkowicie na najnowszej wersji naszego WMS. Również architektura i idea samego systemu są bardzo podobne. Staraliśmy się podążać za ideą lean. Na bazie naszych doświadczeń wydzieliliśmy pewne procesy zarządzania transportem, które uznaliśmy za najbardziej standardowe. Budując one stabilny rdzeń naszego TMS-a, który łatwo, szybko i bezpiecznie

można rozbudować o specyficzne dla danego klienta funkcjonalności. Istnieje również droga dopasowania się do potrzeb jedynie poprzez parametryzację, niewymagającą rozszerzeń programowych.

Nasz nowy system TMS jest oczywiście otwarty i przystosowa-

na grunt logistyki i patrząc z perspektywy magazynu, dla którego centralnym systemem zarządzania jest system klasy WMS, bezwzględnie wymagane jest, aby zapewniał on bezbłędną i odbywającą się w czasie rzeczywistym wymianę danych z całym swoim otoczeniem.

WMS pełni rolę nadrzędną w zarządzaniu całością procesów magazynowych: manualnych, pół-automatycznych i zautomatyzowanych, a zatem jest systemem integrującym pracę ludzi, maszyn i innych systemów IT, w tym systemu MFC odpowiedzialnego za sterowanie automatyką. To WMS wyznacza dla automatyki magazynowej zadania do wykonania i oczekuje potwierdzenia ich realizacji.

ny, w duchu Logistyki 4.0, do budowania integracji z całym otoczeniem biznesowym. Z jednej strony, są to najczęściej systemy ERP oraz systemy przewoźników/spedytorów z drugiej – WMS oraz aplikacje mobilne dla kierowców (prezentacja tras, monitorowanie zdarzeń). Oczywiście obecnie w pełni zintegrowani jesteśmy z naszym systemem WMS, który jest dla TMS źródłem m.in. danych o wynikach planowania jednostek ładunkowych czy informacji pochodzących z modułu śledzenia operacji przyjęcia i wydania z magazynu z uwzględnieniem cross-dockingu.

– Jasno Pan mówi w jednym z wywiadów, że dzisiejsze oprogramowanie musi być otwarte na współpracę z innymi systemami. Czy mógłby Pan rozszerzyć ten temat w kontekście Logistyki 4.0, czy tu się skryło sedno tej otwartości systemów?

– Rzeczywiście, podkreślam często, że „jednym z podstawowych założeń Industry 4.0 jest dążenie do jak najpełniejszej integracji inteligentnych maszyn i systemów przy ciągłej optymalizacji procesów magazynowych i produkcyjnych mającej na celu zwiększanie wydajności i poprawy jakości”. Przenosząc powyższe stwierdzenie

klient, co od razu widzi po pierwszych efektach wdrożenia?

– Sprzedaż „w parze” obu systemów dopiero się rozkręca, ale odzew z rynku jest pozytywny i spodziewamy się wzrastającego zapotrzebowania na nasz zintegrowany produkt. Co do efektów, klient widzi korzyści natychmiast po pierwszych etapach wdrożenia. Zauważa poprawę efektywności operacyjnej, szybsze i bardziej precyzyjne realizowanie zamówień, a także większą kontrolę nad całością łańcucha dostaw. Dzięki zintegrowanym danym z TMS i WMS, firma może szybciej reagować na zmiany w popycie rynkowym i bardziej elastycznie dostosowywać się do potrzeb klientów, co przekłada się na zadowolenie odbiorców usług.

Warto zaznaczyć, że na polskim rynku nie ma zbyt wielu dostawców oferujących zarówno systemy zarządzania magazynem, jak i systemy TMS. To zaledwie kilka firm na rynku.

– Czy TMS w nowej wersji został wdrożony u producenta chemii budowlanej Atlas? Jaka była skala tego wdrożenia, co zmieniło w codziennym funkcjonowaniu firmy i jak się to przełożyło lub przełoży na bliskie oraz dalsze korzyści użytkownika?

– Atlas realizuje prawie 300 wysyłek dziennie, z czego około 150 wysyłek jest realizowanych do więcej niż do jednego miejsca dostawy. Żeby skrócić czas planowania tras, Atlas potrzebował odpowiedniego narzędzia. Dzięki TMS czas wyznaczania tras skrócił się z kilku godzin do 2 minut, czyli oprócz automatyzacji całego procesu, firma zyskała oszczędność czasu. Kolejna rzecz, którą wprowadziliśmy, to automatyczny proces weryfikacji poprawności składanych zamówień i wprowadzonych dat dostaw. Wdrożyliśmy też możliwość weryfikacji stanów magazynowych z poziomu TMS, czyli mamy tutaj integrację z WMS.

Dodatkowo przesunięcia między magazynami, które są wymagane dla zapewnienia dostępności towaru, tak by móc realizować wszystkie

Patrząc na otoczenie biznesowe, system WMS powinien mieć możliwość łatwej integracji z takimi systemami, jak: ERP, TMS, platformy integracyjne (np. BaseLinker czy Way2Send) czy platformy e-commerce (np. Magento czy IAI Shop).

Dzisiejsze systemy WMS nie ograniczają się do zarządzania magazynem, odpowiadają również za organizację przepływów w produkcji, dlatego wymagana jest ich integracja także z systemami planowania produkcji czy zarządzania realizacją produkcji klasy MES.

Innym rodzajem wymiany danych ze światem zewnętrznym są interfejsy WMS z automatyką magazynową. W tym przypadku WMS na ogół wymienia dane z różnymi systemami zarządzania urządzeniami automatyki i robotyki (na ogół określanymi jako MFC – Material Flow Control). Systemy te wydają już polecenia bezpośrednio do warstwy sterowników PLC, które sterują takimi urządzeniami, jak przenośniki, sortery, wózki, magazyny automatyczne, roboty do kompletacji, roboty transportowe, itp. Często systemy WMS są też bezpośrednio zintegrowane z systemami kurierów/przewoźników.

– Jak przebiega sprzedaż obu systemów Logifactu w parze, co dostaje

wysyłki, dokonują się automatycznie z poziomu TMS.

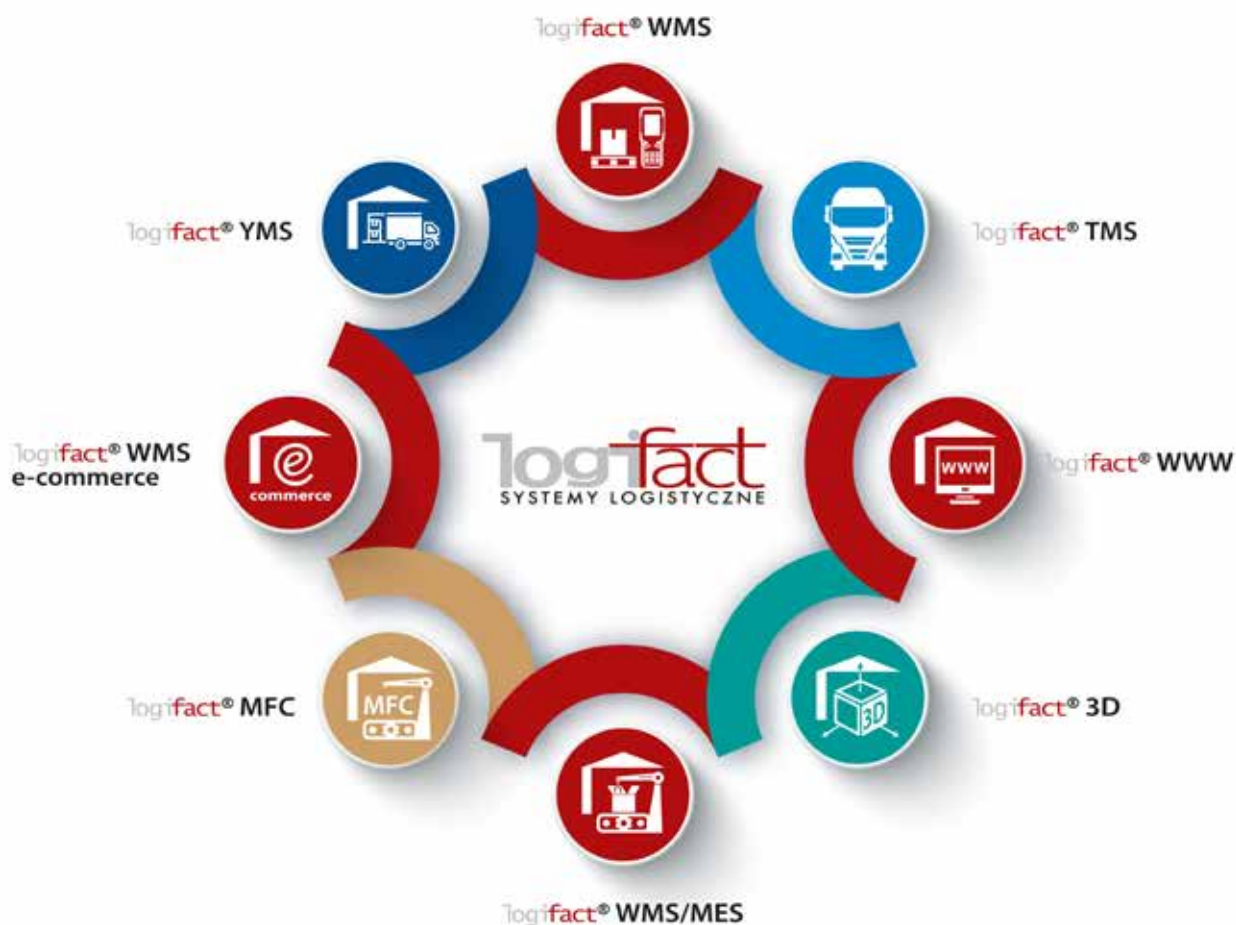
TMS zautomatyzował procesy, skrócił czas ich realizacji i praktycznie wyeliminował błędy, które powstają w czasie tych procesów.

– Co i z jakiego rodzaju oprogramowania jest w tej chwili w domenie zainteresowania firmy. Jakie narzędzia mamy szansę ujrzeć i do czego będą służyć w praktyce logi-

– Gdybyśmy spojrzeli na rok 2023 pod względem projektowo-wdrożeniowym, to które z projektów uznałby Pan za najbardziej interesujące, może kluczowe z punktu widzenia pozycji firmy Logifact i jej kompetencji?

– Niewątpliwie projekt, o którym już wcześniej wspominałem, czyli wdrożony TMS i WMS w firmie Atlas, był kluczowy z punktu

tycznej, stanowiło dla nas ciekawe wyzwanie. W firmie Eveline różnice w specyfice magazynów, obejmujące zarówno wyroby gotowe, surowce, jak i magazyn zewnętrzny, wymagały zaawansowanego podejścia do zarządzania magazynem. Jednakże, dzięki jednemu zintegrowanemu systemowi WMS, dostosowanemu do specyfiki każdej lokalizacji, firma Eveline może skutecznie



styka i może w jakimś innym obszarze? Czy to będą kolejne „klocki” stanowiące większą całość?

– Na najbliższy rok planujemy opracowanie pierwszej wersji systemu MES głęboko wchodzącego w sferę zarządzania przepływem w produkcji wraz z zaopatrzeniem i odbiorami z produkcji, gruntowną modernizację technologiczną i procesową modułu Yard oraz weryfikację naszego modelu AI istotnie wspierającego zarządzanie magazynem.

widzenia rozwoju firmy, ponieważ przyczynił się do modernizacji zarówno w warstwie technologicznej jak i procesowej naszego TMS, co w konsekwencji otworzyło nam nowe rynki zbytu. Wśród wielu zeszłorocznych realizacji warto wymienić firmę AKZO Nobel, czołowego, światowego producenta farb, gdzie złożona synchronizacja WMS z systemem ERP (SAP) umożliwiła skuteczne zarządzanie procesami logistycznymi.

Zeszłoroczne wdrożenie z zupełnie innej branży, bo kosme-

obsługiwać różnorodne procesy, w tym współpracę z największymi sieciami handlowymi w kraju.

Podsumowując, każde wdrożenie to dla nas źródło nowych doświadczeń i rozwoju, dlatego rok 2024 będzie pod znakiem rozwoju nowych produktów oraz innowacyjnych technologii logistycznych, mających kluczowe znaczenie dla rozwoju firmy w dynamicznym środowisku biznesowym.

– Dziękuję za rozmowę.

Zarządzanie holistyczne

Z Markiem Gabrysiem, Prezesem Zarządu firmy AIUT – o tym, na czym polega zwrot w myśleniu o zarządzaniu zakładem produkcyjnym i wyzwaniach związanych z pełną cyfryzacją, która przede wszystkim wymaga szerokiej wizji i strategii, oraz dlaczego musimy patrzeć na wszystkie procesy i operacje fabryczne jak na spójny ekosystem – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: AIUT jest generalnym wykonawcą rozwiązań przemysłowych. Firma od ponad 30 lat jest obecna na rynku, projektowanie i budowanie linii produkcyjnych, stanowiska zrobotyzowane, rozwijanie własnych technologii i urządzenie dla przemysłu i logistyki. Jakie wyzwania stawia przed Wami rynek i sami klienci w zakresie systemów intralogistycznych?

Marek Gabrys: Przede wszystkim zdefiniujmy pojęcie intralogistyki i podejście do automatyzacji tego obszaru. Za intralogistykę należy uznać wszystkie procesy i operacje w fabryce, które odbywają się poza linią produkcyjną. Bez wyjątków, ten obszar należy potraktować całościowo, a nie fragmentarycznie. Założenie, że mówimy o jednym ekosystemie, zmienia również podejście do automatyzacji takiego środowiska, które ma funkcjonować jako spójna całość. Kluczowy staje się system IT, który będzie odpowiadał za zarządzanie wszystkimi operacjami logistycznymi wewnątrz przedsiębiorstwa i synchronizację procesów produkcyjnych, logistycznych i magazynowych. To pozwoli zakładom osiągnąć najszybsze korzyści. Ktoś powie, dobrze, ale czy automatyzacja i cyfryzacja intralogistyki to jedyny

ślusznym kierunek? Tak. Wystarczy sprawdzić, które działania w procesie generują wartość dodaną (ang. value added), a gdzie mamy do czynienia z tzw. non value added. Praca w transferze, w przeciwieństwie do pracy na linii produkcyjnej, nie zwiększa wartości transportowanego detalu czy ładunku. I między innymi z tego powodu automatyzacja i robotyzacja operacji logistycznych jest nieunikniona. Wyzwaniem może być znalezienie partnera technologicznego, który tak jak my będzie miał narzędzia i kompetencje, aby zbudować odpowiednie środowisko, nawet jeśli będzie to wymagało budowy na życzenie klienta odpowiedniej technologii.

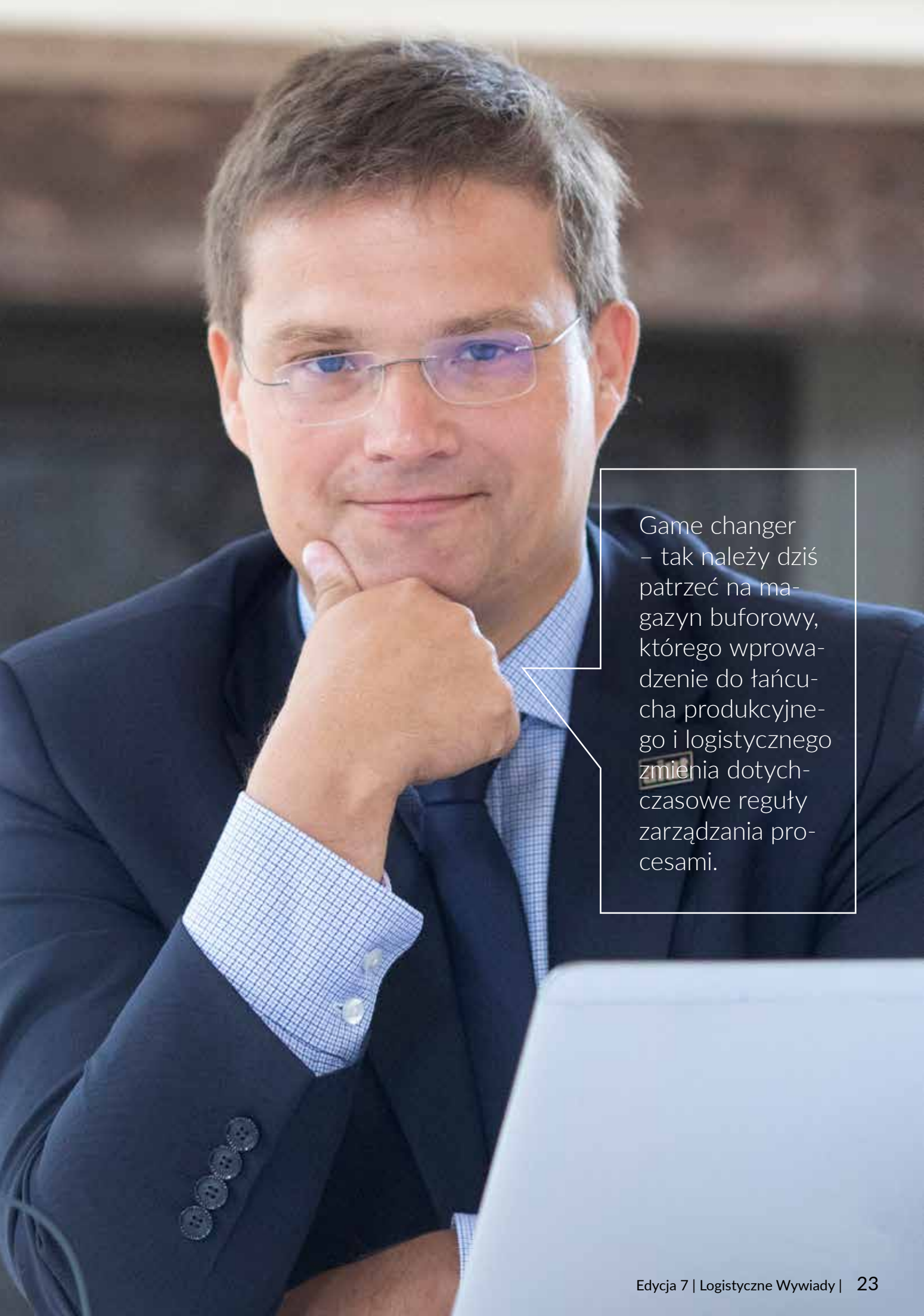
– **Rozwój rynku magazynów automatycznych na przestrzeni ostatnich kilku lat jest bardzo wyraźny. Skąd tak silna potrzeba automatyzacji logistyki magazynowej, również wśród przedsiębiorstw produkcyjnych?**

– Game changer – tak należy dziś patrzeć na magazyn buforowy, którego wprowadzenie do łańcucha produkcyjnego i logistycznego zmienia dotychczasowe reguły zarządzania procesami. W sytuacji, kiedy dla przemysłu wyzwaniem staje się pro-

dukcja krótkoseryjna, duża zmienność produktów i krótki czas na wprowadzenie towaru na rynek, to właśnie zautomatyzowany magazyn buforowy jest rozwiązaniem, które pozwala w stopniu dotąd nieosiągalnym optymalizować plan produkcji i budować oczekiwaną efektywność operacyjną. Dla przykładu, jeden z naszych klientów, znany producent samochodów, rozdziela proces produkcji, tworząc magazyn buforowy między lakiernią a montażem generalnym. Wprowadzenie strefy buforowej zmniejsza zależność między tymi procesami, pozwalając na optymalizację każdego z obszarów niezależnie. Obiekty buforowe zabezpieczają też łańcuch logistyczny, pozwalając gromadzić zapasy. Taki magazyn służy jako lokalne źródło zasilania gniazd produkcyjnych, gwarantując ciągłość produkcji.

– **Które branże najmocniej inwestują w automatyczne systemy magazynowania i transportu? Czy mamy do czynienia z równoległym rozwojem tych rynków?**

– Rośnie zarówno rynek magazynów automatycznych, jak i systemów intralogistycznych. Oba rozwiązania oferują to, czego produkcja potrzebuje najpilniej, mianowicie



Game changer – tak należy dziś patrzeć na magazyn buforowy, którego wprowadzenie do łańcucha produkcyjnego i logistycznego zmienia dotychczasowe reguły zarządzania procesami.



uelastycznienie procesów i związane z tym optymalizacje oraz stabilność łańcucha dostaw. Wspomniane już magazyny buforowe pozwalają podzielić system produkcyjny na podsystemy i niezależnie zarządzać każdym z tych obszarów. Z kolei systemy bazujące na pojazdach typu AMR/AGV zapewniają zautomatyzowaną obsługę dostaw oraz zaawansowaną współpracę z linią i środowiskiem zakładu. To sprawia, że stają się atrakcyjne nawet dla firm, które nie mają jeszcze w pełni zautomatyzowanej produkcji. Szacuje się, że z 1,4 mld dolarów w 2022 r., rynek robotów AMR osiągnie nawet 8,7 mld dolarów do roku 2030. Najmoc-

niej inwestujące branże to obecnie te, które charakteryzują się wysoką dynamiką produkcji, dużą różnorodnością produktów oraz potrzebą szybkiego dostosowywania się do zmiennych warunków rynkowych. To przede wszystkim przemysł motoryzacyjny, elektroniczny, sektory e-commerce i FMCG. Co do trendu w rozwoju zrobotyzowanych systemów transportowych, na pewno będzie to integracja autonomicznych pojazdów AMR z cobotami. Takie jednostki zdolne są do odbierania detali bezpośrednio z linii produkcyjnej i dalszego transportu produktu. Cobot może również wykonywać określone zadania produkcyjne na

jednostce mobilnej (w tym przypadku AMR). Trzecia opcja pozwala na tworzenie robotów wspierających prace serwisowe.

– Just-in-time, czy just-in-case? Jak zmienia się rynek? Jaką rolę w nowych strategiach produkcyjnych pełnić ma magazyn buforowy? Jakie są potrzeby i oczekiwania klienta?

– Reguły określa rynek. Just-in-time (JIT) i just-in-case (JIC) to dwie strategie zarządzania zapasami. Jedna ma na celu oszczędne operacje, druga zakłada gromadzenie zapasów tak, aby nie dopuścić do



braków w dostawach produkcyjnych. Dotychczasowa reaktywność, na której opiera się model JIT, zawodzi w realiach, gdzie normą jest masowa kastomizacja wytwarzanych produktów. Stąd mocny zwrot w kierunku proaktywnego modelu JIC, który pozwala optymalizować procesy zarządzania produkcją niskoseryjną. Firmy działające zgodnie z JIC, czyli inwestujące w magazyny buforowe oraz posiadające rezerwy, są bardziej zwinne i mogą elastycznie reagować na nagłe zmiany w łańcuchu dostaw czy wynikające np. ze wzrostu popytu. Są też bardziej odporne na czasowe skoki cen materiałów.

– Podkreślacie, że oprócz realizacji projektów, jesteście też w stanie pomóc w tworzeniu nowych produktów, czyli można rozumieć, że działacie jak one stop shop? Na rynku nie ma wielu firm, które są w stanie w ten sposób podchodzić do realizacji projektu z klientem. Jak wygląda taka współpraca?

– Tak. Oferujemy zupełnie nowe podejście do tworzenia produktu wspólnie z klientem. Oznacza to, że możemy równolegle odpowiadać za rozwój samego produktu, jak i za opracowanie optymalnego procesu jego produkcji. To właśnie usługa Industry X, którą wprowadzamy na rynek. Taki model współpracy dotyczyć będzie przede wszystkim produktów elektronicznych i w niewielkiej części produktów elektromechanicznych. Klient skupia się na głównych funkcjonalnościach swojego produktu, resztą zajmujemy się my. Jako partner technologiczny uczestniczymy w procesie projektowania produktu i odpowiadamy za zbudowanie procesu produkcyjnego. Fakt, że mamy pieczę nad obo-

elektromechanicznych i całych urządzeń. Wypracowaliśmy metodologię, która zapewnia wysoką jakość i szybki czas wprowadzenia rozwiązań na rynek, dlatego już teraz dyskutujemy o nowych projektach z zainteresowanymi firmami z sektora elektroniki.

– Wprowadziliście swój system intralogistyczny i roboty mobilne do amerykańskich oraz kanadyjskich fabryk jednego z czołowych producentów samochodów. W tym obszarze macie również klientów w Europie. Mówicie o wzroście produkcji samych robotów. Czy to znaczy, że rynek obrał kierunek i go nie zmieni?

– Kierunek został jasno określony, ale pamiętajmy, że wciąż jesteśmy na początku drogi. Automatyzacja obszaru intralogistyki wynika z realnych potrzeb przedsiębiorstw, które, aby móc wydajnie produkować, muszą sprawnie zarządzać operacjami logistycznymi. Nie ma mowy o nagłym zwrocie. Mamy jednak do czynienia z rynkiem rosnącym i w tej

Rośnie zarówno rynek magazynów automatycznych, jak i systemów intralogistycznych. Oba rozwiązania oferują to czego produkcja potrzebuje najpilniej – uelastycznienie procesów i związane z tym optymalizacje oraz stabilność łańcucha dostaw.

ma tymi obszarami, pozwala nam rozpocząć projektowanie procesu produkcji niemal równolegle z etapem prototypowania samego produktu. To ogromny skok na drodze wprowadzania nowego produktu na rynek. Synchronizując prace, możemy modyfikować projekt linii produkcyjnej, uwzględniając na bieżąco zmiany wprowadzane w samym produkcie, które warunkują jego wytwarzanie. To nowe, innowacyjne podejście do budowania systemów produkcyjnych i logistycznych. W tym obszarze mamy ponad 20-letnie doświadczenie zarówno w zakresie projektowania, jak również produkcji własnych układów

chwili niedojrzałym. To czas, kiedy krystalizują się standardy rozwiązań, tworzą dobre wzorce i modele. Sami mamy w planach udostępniać innym integratorom pewne moduły naszego systemu intralogistycznego, który wdramy i rozwijamy m.in. w fabrykach naszych klientów w USA oraz Kanadzie, ponieważ widzimy brak rynkowych odpowiedników tak zaawansowanych platform.

– Cyfryzacja i jeszcze raz cyfryzacja. Podkreślał Pan podczas innej rozmowy, że to nieunikniony kierunek dla rozwoju przedsiębiorstw. W Polsce, jak rozumiem, mamy jeszcze sporo do zrobienia

w tej dziedzinie. Dlaczego sama automatyzacja przestaje wystarczać i jak pochodzicie w takim razie do realizacji projektów?

– Brak cyfryzacji jest ograniczeniem. Automatyzacja otwiera drogę do transformacji cyfrowej i należy ją traktować jako niezbędny element

ale wyzwania związane z pełną cyfryzacją wymagają szerokiej wizji i strategii. Realizacja projektów tego typu zobowiązuje również dostawcę do zrozumienia specyfiki danego przedsiębiorstwa, analizy procesów, a następnie dostosowania odpowiednich rozwiązań i integracji systemów. W naszym przypadku podejmujemy

rynek potrzebuje ich dziś najbardziej? Czy funkcjonalność robotów mobilnych wykracza obecnie poza funkcje automatyzacji dostaw w zakładach i magazynach?

– Jako integrator systemów automatyki i robotyki AIUT skupia unikalne połączenie kompetencji, które



większej całości. Jednak to technologie akwizycji oraz analizy danych są kluczowe w podejmowaniu decyzji biznesowych. Dlatego potrzeba głębokiej integracji i budowy systemów IT, które pozwolą zarządzać zakładem w sposób holistyczny. Włączając w procesy automatyzacji elementy cyfrowe, jak rozwiązania IoT czy systemy monitoringu, notujemy nie tylko wzrost efektywności, ale także zdolność do szybkiego dostosowywania się do zmiennych warunków rynkowych oraz przewidywania zdarzeń i zapobiegania nagłym przestojom. To oczywiście wymaga budowy odpowiedniego środowiska wirtualnego. Zaznaczę, cyfryzacja to nie wyjście, ale trzeba powiedzieć, że w Polsce wciąż potrzeba nam więcej otwartości na wdrażanie cyfrowych narzędzi. Firmy często dostrzegają korzyści płynące z automatyzacji,

Oferujemy zupełnie nowe podejście do tworzenia produktu wspólnie z klientem. Oznacza to, że możemy równolegle odpowiadać za rozwój samego produktu, jak i opracowanie optymalnego procesu jego produkcji. To właśnie usługa Industry X, którą wprowadzamy na rynek.

się kompleksowej realizacji projektów cyfrowych, pomagając naszym klientom przekształcać tradycyjne modele biznesowe w nowoczesne, oparte na danych i technologii.

– Projektujecie transportowe roboty mobilne pod klienta. Te wyróżnia AIUT na liście dostawców AMR. Pytanie, do jakich procesów

pozwala nam budować zaawansowane rozwiązania dla przemysłu, szyte na miarę. W firmie, która liczy dziś ponad 1100 pracowników, w tym blisko 700 inżynierów, zbudowaliśmy nie tylko silny zespół automatyki i robotyki, ale również IT. To jedna z kluczowych kompetencji, dzięki której możemy projektować dowolne ekosystemy przemysłowe, także intralo-

gistyczne. Korzystając z rozwiązań marki AIUT AFORMIC, wdrażamy kompleksowe systemy intralogistyczne bazujące na robotach AMR, z pełnym dostosowaniem rozwiązania (hardware i software), jeśli tego wymaga projekt. Możemy kastomizować pojazdy AMR z rodziny Formica oraz system zarządczy, dopasowując

ją się operacje logistyczne (zrobotyzowane i częściowo manualne), nad którymi panuje jedno rozwiązanie. Taki system w czasie rzeczywistym zarządza flotą robotów AMR, hierarchizuje zlecenia produkcyjne, zarządza dostawami i odbiorem z linii czy ruchem na zakładzie. To już rzeczywistość, którą zapewniamy naszym

nadto od tego roku oferujemy nowy jakościowy model współpracy, czyli wprowadzamy na rynek innowacyjną usługę Industry X. Oznacza to, że w wybranych projektach stajemy się partnerem technologicznym już na etapie projektowania produktu i równolegle odpowiadamy za budowę systemu produkcyjnego.



całość do funkcjonujących w fabryce rozwiązań produkcyjnych. I właśnie ten wymóg dopasowania, jaki stawia branża produkcyjna, dla wielu dostawców AMR może stanowić sporą trudność. Integracja rozwiązań intralogistycznych z istniejącymi systemami MES/WMS/ERP to kolejne wyzwanie, zwłaszcza w przypadku zakładów produkcyjnych o dużej złożoności. Konieczne jest stworzenie elastycznych interfejsów i protokołów komunikacyjnych, aby AMR mogły efektywnie współpracować z różnymi rodzajami maszyn i urządzeń. Dlatego podkreślam, że roboty AMR to tylko część rozwiązania. Kluczowy jest system IT do zarządzania intralogistyką, który tak jak AIUT Qursor zapewni głęboką integrację ze środowiskiem zakładu. Wyobraźmy sobie fabrykę o powierzchni 100 tys. m², gdzie w całej tej przestrzeni odbywa-

liem się operacje logistyczne (zrobotyzowane i częściowo manualne), nad którymi panuje jedno rozwiązanie. Taki system w czasie rzeczywistym zarządza flotą robotów AMR, hierarchizuje zlecenia produkcyjne, zarządza dostawami i odbiorem z linii czy ruchem na zakładzie. To już rzeczywistość, którą zapewniamy naszym

- Czego możemy się spodziewać w roku 2024? Co planuje AIUT jako dostawca rozwiązań i technologii przemysłowych?

- Dalszy rozwój szeroko pojętej technologii, jaki czeka nas w 2024 r., oznacza też ciągły rozwój dostarczanych przez nas rozwiązań. Po-

Umacniamy także swoją pozycję globalnego dostawcy rozwiązań przemysłowych i magazynów automatycznych. Nasza strategia zakłada rozwój Grupy AIUT oraz naszych lokalnych struktur na rynku globalnym. Obecnie skupiamy się na rozbudowie oddziałów firmy w USA i Kanadzie. Naszym celem jest nie tylko reagowanie na obecne potrzeby rynku, ale także przewidywanie przyszłych wyzwań. Dlatego kontynuujemy też prace badawczo-rozwojowe, związane m.in. z projektami, gdzie wykorzystujemy technologię sztucznej inteligencji. Na ten moment nie mogę zdradzić więcej szczegółów, jednak zakładam, że już za rok będziemy mogli się pochwalić znaczącymi osiągnięciami także w tym obszarze.

- Dziękuję za rozmowę.

Innowacyjność to nasze DNA

Z Dariuszem Szymańskim, Prezesem LOGISYSTEM-u – o projektach wdrożonych w ostatnich latach, oraz innowacyjnych rozwiązaniach – rozmawia Łukasz Mikołajczak.

Łukasz Mikołajczak: Przełom roku to dobry moment, aby zapytać, gdzie jest Logisystem w chwili obecnej?

Dariusz Szymański: Firma LOGISYSTEM idzie konsekwentnie swoją drogą kompleksowego integratora systemów zaawansowanej automatyki magazynowej rozwijając zespół, wdrażając nowe technologie i realizując kolejne, coraz to większe i bardziej zaawansowane rozwiązania dla naszych Klientów. Ostatnie lata przyniosły duże projekty, w których z sukcesem konkurowaliśmy z największymi światowymi graczami.

LOGISYSTEM jest obecny nie tylko w Polsce. Od kilku lat spółka prowadzi też aktywne działania handlowe w Europie Zachodniej. Nasze podmioty przedstawicielskie, nastawione także na serwis i wsparcie posprzedażowe, nawiązują kontakt z klientami w takich krajach jak Niemcy, Belgia, Holandia, Francja, Włochy, Hiszpania i Anglia. Ciekawym rynkiem jest też Europa południowo-wschodnia.

Dodatkowo w ramach grupy LOGISYSTEM rozpoczął działalność nowy podmiot – spółka Techinvited, odpowiedzialna za szeroko pojmowane działania badawczo-rozwojowe.

Jednak jak wspominałem na początku, wiodącym podmio-

tem w grupie jest spółka LOGISYSTEM. Jest ona konsekwentnie rozwijana, a rynek polski pozostaje dla niej kluczowy. Rozbudowa firmy ukierunkowana jest w znacznym stopniu na coraz lepszą obsługę posprzedażową i serwisową oraz dalsze inwestowanie w produkcję, nowe technologie i zespół specjalistów będący motorem napędowym i sprawczym tego biznesu.

Co przez ostatnie lata udało się wdrożyć?

– Mówiąc o ostatnich implementacjach nie można zapominać o wszystkich czynnikach zewnętrznych, które również oddziałują na naszą działalność - pandemia koronawirusa czy wojna na Ukrainie. Dla nas ten czas poza nowymi realizacjami i aktywną sprzedażą oznaczał również nowe wyzwania. Utrudnienia w łańcuchu dostaw wymuszają na nas często zmiany i próby dostosowania naszych technologii do dostępnych na rynku komponentów, a każdy kto pracuje w tej branży wie, że jest to trudne i niesie ze sobą pewne ryzyko. Wobec tych realiów gdzie na pewne części elektroniki dostępne wcześniej z dnia na dzień, obecnie integratorzy dostają od producentów terminy 8 czy 14 miesięcy, skuteczna realizacja projektów wymaga dużej elastyczności i wielu dodatkowych

działań. To głównie szukanie alternatyw na innych rynkach, zakupy w cenach zawyżonych, a nawet często przeprojektowywanie zwłaszcza w obszarze systemów sterowania, aby pomimo niedostępności komponentów wykonać uruchomienia systemów w terminach wyznaczonych przez naszych Klientów.

Ta elastyczność i zaangażowanie była kluczem oraz przyniosła sukces w ostatnich realizacjach. W tym momencie budujemy już stok komponentów na najbliższe lata.

Pomimo tych utrudnień mamy za sobą zatem wiele udanych przedsięwzięć, w tym bardzo zaawansowane technologicznie. Dla przykładu zrealizowaliśmy i jesteśmy w trakcie realizacji kilku kolejnych wdrożeń w zakresie automatycznych magazynów paletowych, a także systemów pojemnikowych typu Miniload i Shuttle.

Oprócz tego działamy aktywnie w obszarze przenośników i sorterów wysokowydajnych, maszyn do pakowania automatycznego oraz wszelkich urządzeń towarzyszących. W przypadku technologii sortowania umacniamy się na pozycji jednego z czołowych dostawców na rynku. W ostatnich latach zrealizowaliśmy kilkadziesiąt inwestycji, z użyciem systemów wysokowydajnego sortowania paczek/foliopaków/kartonów/różnych produktów o wydajnościach 8000-12000 sztuk



Całość działań jest nakierowana na coraz sprawniejszą obsługę naszych klientów bo to ich potrzeby biznesowe i oni są w tym wszystkim najważniejsi.

LOGISTYK
Dariusz Szymański

na godzinę, a także aplikacji z prze-
działu 15 000-20 000 sztuk/h.

**Czy możemy poznać kilka detali
i szczegółów wspomnianych przed-
sięwzięć?**

– Dla przykładu, w zakresie magazynów automatycznych ciekawym i bardzo zaawansowanym projektem jest zrealizowany system dla jednego z największych w Polsce producentów płytek ceramicznych. Składa się on z 8 układnic paletowych, których sumaryczna wydajność daje przepływ na poziomie około 300 palet wejścia i 300 palet wyjścia na godzinę oraz z układnic pojemnikowych Miniload. W skład całości wchodzi także: czternaście stacji GTM (paletowe i pojemnikowe); liczne maszyny wykonujące operacje na paletach, pojemnikach i produkcie; przenośniki; sortery; windy; etykietownice; kapturnice; bufory automatyczne czy wózki systemowe. Wdrożenie pozwoliło na redukcję czasu realizacji zlecenia oraz zdecydowanie poprawiło ergonomię pracy przy tak ciężkim produkcie jak płytki ceramiczne.

Innym ciekawym zadaniem jest zrealizowana w 2020 roku budowa systemu dla klienta z branży odzieżowej. Obejmowała ona wykonanie systemu Miniload 40 000 nośników o wymiarze 800x600 mm, systemu przenośników około 2500 m oraz wiele urządzeń wspomagających cały proces takich jak: etykieciarki, system Put to light czy aplikatora kartonów na tacę transportową. O sukcesie tej realizacji może świadczyć ciągła współpraca z klientem, skutkująca zakończoną w tym roku rozbudową, a także aktualnie trwającą pracą nad nowym magazynem automatycznym. Dzięki niej, możliwość składowania powiększy się o kolejne 50 000 nośników, co oznacza powstanie obiektu o pojemności wynoszącej około 90 000 pojemników, obsługiwanego przez 10 układnic. Coś mi mówi, że to jeszcze nie koniec naszych działań.

Kolejnym ciekawym zleceniem była realizacja dla producenta przyrządów pomiarowych i armatury hydraulicznej. Był to magazyn

automatyczno-paletowy, stanowiła GTM, system przenośników i maszyny wspomagające procesy magazynowania, zasilania produkcji oraz kompletacji zamówień.

Następną nowością uruchomioną latem tego roku jest kompleksowy system automatyki wspierającej zasilanie sieci sklepów i realizację zamówień eComm dla największej Polskiej sieci sprzedaży w branży RTV/AGD. W tym projekcie zastosowaliśmy rozwiązania z puli technologii, które stosujemy w naszym podejściu do procesów kompletacji i zamówień DC Multichannel.

Bardzo ważną grupą projektów są te zrealizowane w zakresie sortowania wysokowydajnego paczek eComm dla sortowni kurierskich, obiektów cross-dock a także sorterów outbandowych w dużych centrach dystrybucji. Nasz zespół specjalizujący się w kompleksowych wdrożeniach sorterów wysokowydajnych miał w tym roku pełne ręce roboty. Liczne wdrożenia dla naszego wieloletniego Partnera firmy InPost, ale także dla innych podmiotów także w obszarze Centrów Dystrybucji stanowiły istotną część naszego businessu.

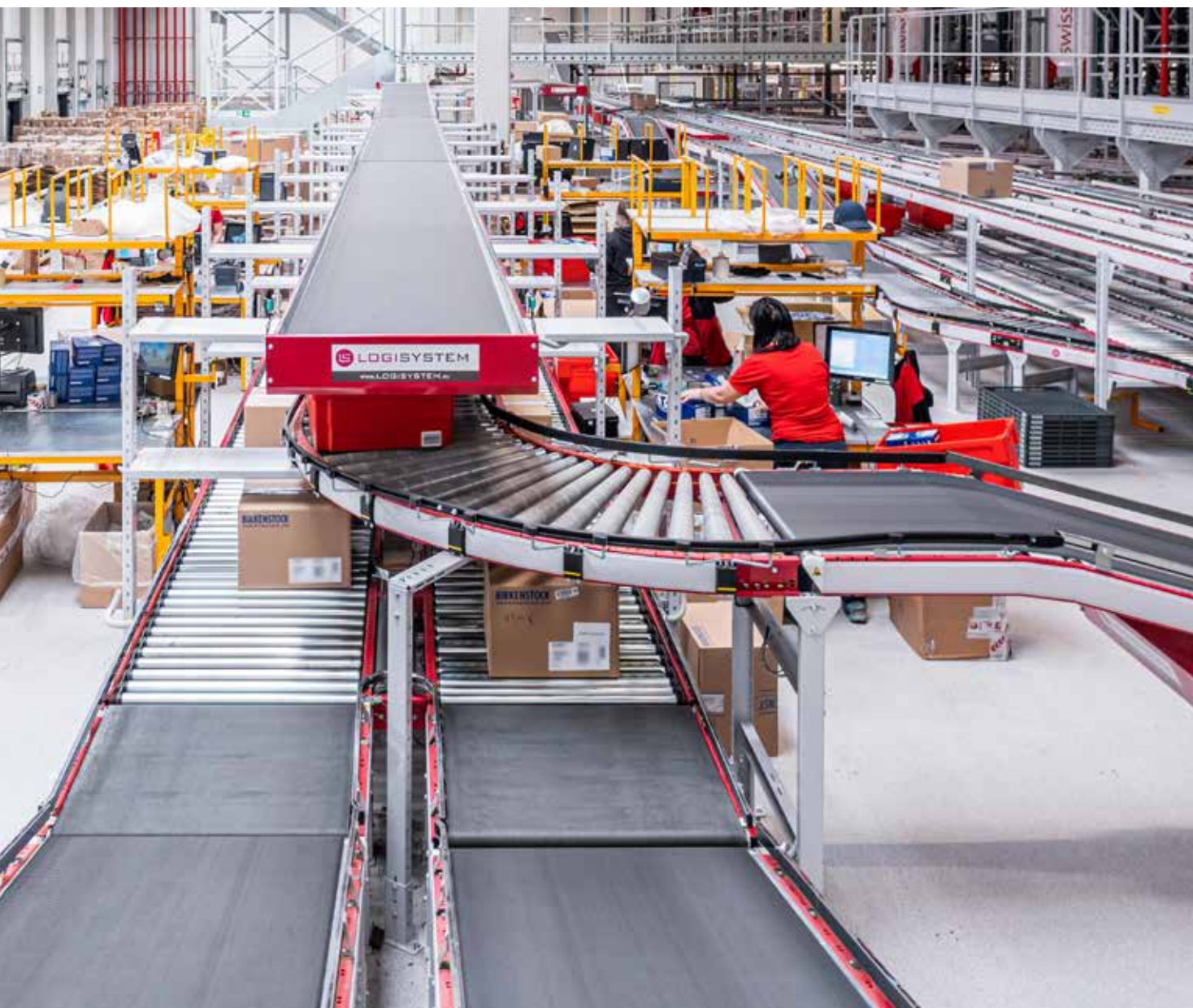
Faktycznie jest tego sporo, ale LOGISYSTEM słynie przecież z modelu biznesowego opierającego się na własnych, autorskich rozwiązaniach. Na jakie flagowe projekty warto zwrócić uwagę w tym aspekcie?

– Jak wspomniałem oprócz innowacyjnych rozwiązań i nowatorskich technologii tworzonych od lat w LOGISYSTEM, nowy podmiot w naszej grupie spółka TechInvited odpowiadać będzie za badania, testy, prototypy, patenty i realizacje z przygotowaniem do produkcji seryjnej wybranych pomysłów. Na ten moment jako wyróżniające się w zakresie innowacyjności warto przytoczyć dwa produkty, z którymi wiążemy spore nadzieje.

Pierwszy to regały szufladowe. Jest to opatentowane w EPO i USA rozwiązanie, które pozwala na zwiększenie możliwości składowania od 30 do 50% w stosunku do regałów rządowych. System ten w dużym uproszczeniu wykorzystuje



odwrócenie regałów o 90o - w ten sposób głębokość składowania wynosi nawet 4 palety. Geometria jaką stosujemy co do całości układu jest bliższa składowaniu w bloku, czyli zapewnia bardzo wysoką gęstość lokacji stokowych. Jednak zastosowanie wózków automatycznych, które wysuwają żądany regał w drogę transportową zapewnia sprawny dostęp do konkretnej palety. Jest to idealne rozwiązanie dla kogoś, kto chce utrzymać dobry dostęp do każdego nośnika i zwiększyć pojemność swojego magazynu przy jednoczesnej poprawie efektywności wykorzystania wózków. Bardzo istotną cechą jest możliwość wykorzystania przez nas istniejących regałów klienta, co znacząco obniża koszty wdrożenia tej



Rozbudowa firmy ukierunkowana jest w znacznym stopniu na coraz lepszą obsługę posprzedażową i serwisową oraz dalsze inwestowanie w produkcję, nowe technologie i zespół specjalistów będący motorem napędowym i sprawczym tego biznesu.

technologii. System był testowany z obciążeniami nawet do 40 ton na czynnym magazynie.

Naszym najnowszym produktem jest system załadunku i rozładunku naczep „Quick3pallets”. Opracowane przez nas urządzenie dzięki opatentowanemu systemowi rozsuwania i zsuwania palet,

w jednym cyklu może załadować lub rozładować trzy palety zamiast jednej. Jest to przełomowe rozwiązanie – czas załadunku naczepy wynosi od 9 do 15 minut w zależności od masy palet. Co istotne, system nie wymaga dodatkowego wyposażenia doków, naczep oraz jest zdecydowanie bardziej kom-

paktowy i uniwersalny niż obecnie dostępne na rynku rozwiązania. Wózek, który jest sercem układu może pracować na kilku dokach w trybie autonomicznym lub manualnym. Elementem systemu jest również automatyczny bufor dla palet, który pozwoli zmniejszyć wielkość obszaru wydania. System jest przewidziany do łatwej integracji z istniejącymi urządzeniami automatyki magazynowej.

– Tempo rozwoju rynku e-commerce przyhamowało, niemniej dynamika rozwoju tego sektora jest wciąż wyraźna. Walka o klienta w przestrzeni cyfrowej toczy się obecnie na polu szybkości i niezawodności usługi. Jakie rozwiązania LOGISYSTEM wspierają klientów

E-commerce jest trudnym w obsłudze kanałem dystrybucji, jeżeli działamy w sposób tradycyjny. Nasze doświadczenie pozwala nam wspólnie z klientem zdecydować jakie rozwiązanie będzie dla niego optymalne pod względem wydajności oraz kosztów inwestycji. Proponujemy bardzo szeroki wybór technologii – od magazynów automatycznych, przez systemy przenośników, sortery wysokowydajne, sortery ekonomiczne PTL, sortery hybrydowe i wiele innych.

w utrzymaniu przewagi konkurencyjnej na tym wymagającym rynku?

– E-commerce jest trudnym w obsłudze kanałem dystrybucji, jeżeli działamy w sposób tradycyjny. Nasze doświadczenie pozwala nam jednak wspólnie z klientem zdecydować jakie rozwiązanie będzie dla niego optymalne pod względem wydajności oraz kosztów inwestycji. Proponujemy bardzo szeroki wybór technologii – od magazynów automatycznych, przez systemy przenośników, sortery wysokowydajne, sortery ekonomiczne PTL, sortery hybrydowe,



po maszyny do pakowania automatycznego w kartony, foliopaki i wiele innych. Ale co najważniejsze oferujemy także gotowe, przemysłowe i kompletne układy technologiczno-procesowe o architekturze blokowej. Możemy je sprawnie adaptować dostosowując do specyfiki potrzeb i procesów konkretnego klienta. Wypracowaliśmy także przez lata metodykę, w oparciu o którą pracujemy z klientem i wewnętrznie. Daje to nam przewagę konkurencyjną dzięki której szybciej, w lepiej dopasowany, a także zoptymalizowany kosztowo sposób, możemy przejść przez projekt i zrealizować wdrożenie.

W e-commerce stosujemy także rozwiązania techniczne, o których mówiłem już wcześniej i co ciekawe, coraz częściej wdrażamy magazyny automatyczne i stacje GTM. Ogranicza to niepotrzebne przemieszczanie się ludzi i ruch wózków, co jest szczególnie efektywne ekonomicznie i procesowo w połączeniu z techniką sortowania.

Oczywiście także inne maszyny, w tym sortery, znajdując zastosowanie na kompletacji sztuk do zamówień i sortowaniu paczek na poszczególne firmy kurierskie lub kierunki. Coraz istotniejszym elementem projektów stają się maszyny do pakowania automatycznego

w foliopaki i kartony, w tym kartony z redukcją objętości paczki.

Najważniejsze pozostaje dla nas, by odpowiednio dobrać rozwiązanie, uwzględniając wymagania klienta, specyfikę produktów i branży, wolumeny oraz wydajności, a także budżet.

- Gdzie LOGISYSTEM zmierza krótko i długoterminowo oraz jakie kierunki rozwoju będą dla firmy najważniejsze?

Ciągle pracujemy nad rozwojem zarówno naszego zaplecza produkcyjnego, jak i zespołu. Firmę budują ludzie i chcemy, by ich praca była łatwiejsza, coraz lepiej zorganizowana, przyjemniejsza i efektywniejsza. Zakończyliśmy budowę nowej hali produkcyjno-magazynowej z częścią biurową co pozwoliło nam powiększyć zakres oraz możliwości produkcyjne. To ważne z uwagi na wprowadzanie nowych produktów.

Planujemy dalszy rozwój i wdrażanie narzędzi wspierających standaryzację całości procesu realizacji projektów oraz stałe podnoszenie efektywności naszej pracy. Chodzi o rozwiązania informatyczne, ale także procesowe. Całość tych działań oczywiście jest nakierowana na coraz sprawniejszą obsługę naszych klientów bo to ich potrzeby biznesowe i oni są w tym wszystkim najważniejsi.

Perspektywa długoterminowa może wydawać się w dzisiejszych czasach trudna do przewidzenia, ale my widzimy ją klarownie. Będziemy robić swoje, konsekwentnie rozwijając się w obszarach, o jakich mówiłem wcześniej. Progres ma być realizowany według zasad jakie przyświecały zespołowi LOGISYSTEM do tej pory, wzmacniając naszą organizację i nasze podmioty zarówno na rynku polskim jak i za granicą.

W tym miejscu, z uwagi na przełom roku pragnę podziękować naszym pracownikom i w szczególności wszystkim naszym klientom za zaufanie i powierzane zadania. Wszystkiego najlepszego na Nowy 2024 rok!

- Dziękuję za rozmowę



AI zmienia polską intralogistykę

Z Karoliną Tokarz, Prezes Zarządu, Dyrektorem Naczelnym PROMAG S.A. – o tym, jak zmieniała się polska logistyka magazynowa przez ostatnie 4 dekady oraz jak przeprogramować myślenie inwestorów do nowoczesnych sposobów zarządzania logistyką wewnętrzną – rozmawiał Michał Jurczak.

Michał Jurczak: PROMAG ma już ponad 40 lat. Był jednym z pionierów polskiego rynku magazynowego. W tym czasie Państwa firma wyposażała w regały i inny sprzęt miliony metrów kwadratowych magazynów. Przybyło też konkurentów. Jak z perspektywy tego czasu oceniają Państwo aktualną sytuację na rynku urządzeń techniki magazynowej?

Karolina Tokarz: Można powiedzieć, że historia PROMAG-u to historia polskiej intralogistyki. Wi-

dać to przede wszystkim w ofercie naszej firmy i jej rozwoju. W latach 80. dominowały w polskich magazynach, i w naszej ofercie, proste regały oraz wózki ręczne, potem pojawiły się urządzenia do pakowania, urządzenia dźwignicowe, przenośniki, doki przeładunkowe, wózki systemowe. Dziś natomiast coraz częściej pracę człowieka zastępują rozwiązania półautomatyczne lub automatyczne, powoli wkracza sztuczna inteligencja, Big Data, rozszerzona rzeczywistość.

Zmiany, jakie zaszły w polskiej intralogistyce w przeciągu ostatnich 40 lat, są diametralne. Nasza oferta rozwijała się wraz z rozwojem technologii i zapotrzebowania rynku. Dzięki zdobytemu doświadczeniu, jako pierwsza polska firma, stworzyliśmy automatyczny system gęstego składowania AutoMAG Mover. Stale doskonalimy naszą ofertę i możemy powiedzieć, że nasze produkty z powodzeniem konkurują z rozwiązaniami magazynowymi z całego świata.



© PROMAG

A portrait of a middle-aged woman with short, dark, wavy hair, smiling at the camera. She is wearing a blue and black patterned blazer over a white t-shirt with a colorful abstract print. She is also wearing a necklace with dark beads and a metal watch on her left wrist. Her hands are clasped in front of her, holding a dark object. The background is a blurred indoor setting with warm lighting.

PROMAG S.A.
wspiera klientów
w procesie
cyfrowej rewolucji,
wdrażając inteli-
gentne i zintegro-
wane rozwiązania
magazynowe.

– Czasy się zmieniają, zmienia się też magazynowa rzeczywistość. Dzisiejsze obiekty diametralnie różnią się od tych sprzed trzydziestu, czterdziestu lat. Jakie zjawiska stanowią obecnie największe wyzwania dla producentów i dostawców regałów czy innych urządzeń techniki magazynowej?

– Cieszy nas bardzo przyspieszenie w dziedzinie wdrażania nowych technologii w intralogistyce, które obserwujemy od kilku lat. Niemniej jednak zauważamy, że wiele firm obawia się zrobić pierwszy krok w stronę Logistyki 4.0. Wynika to ze świadomości wielkiej zmiany, jaką jest przejście z tradycyjnego magazynu do magazynu zautomatyzowanego. Dla nas – jako integratorów, producentów i dostawców zaawansowanych rozwiązań – wyzwaniem jest przekonanie klientów do nowych technologii czy wręcz do zmiany zarządzania ich logistyką. Dlatego w naszym showroomie MAGAZYN PRZYSZŁOŚCI organizujemy bezpłatne pokazy pracy nowych technologii w magazynie czy na produkcji. Co roku też dyskutujemy o trendach i wyzwaniach w intralogistyce podczas Forum Logistycznego. W trakcie tych spotkań z klientami rozwiewamy ich wątpliwości, pokazujemy przykłady praktycznych wdrożeń oraz mówimy, jak przygotować się do tych wyzwań. Ale podkreślamy też, że automatyzacja i digitalizacja intralogistyki nie są dla każdej firmy. Zastosowana technologia składowania i transportu musi być dopasowana do wielkości i specyfiki każdego przedsiębiorstwa. Oczywiście my w swojej ofercie posiadamy nadal wyposażenie tradycyjne do magazynów czy hal produkcyjnych, które oferujemy klientom poprzez sieć ponad 100 doradców w całej Polsce i przez sklep internetowy www.epromag.pl, a ostatnio również przez platformę B2B.

– Pomimo dużej rynkowej konkurencji PROMAG pozostaje jedną z nielicznych firm posiadających w pełni kompleksową ofertę wyposażenia magazynowego. Ostatnio dochodzą do tego nowe obszary

działalności. Mam na myśli uruchomiony niedawno PROMAG Park Żerniki, w którym udostępniają Państwo na wynajem nowoczesny budynek magazynowy. Czy to tylko sondowanie rynku, czy może chęć wyrobienia sobie marki także w „magazynowej deweloperce”?

– Działalność deweloperska została ujęta w strategii rozwoju firmy jako komplementarna z dotychczasową ofertą. Tym, co nas wyróżnia na rynku, jest to, że poza powierzchnią magazynową, oferujemy najemcom również nowoczesne wyposażenie obiektu. PROMAG Park Żerniki to obecnie ponad 50 tys. m², a w tym obiekt produkcyjno-magazynowy o powierzchni ponad 20 tys. m² i obiekt biurowy o podwyższonym standardzie. Nasz park

przemysłowo-magazynowy posiada certyfikat BREEAM i zapewnia najemcom liczne udogodnienia: duże place przeładunkowe, wiatę do rowerów, stacje ładowania do aut elektrycznych, ponadstandardową liczbę świetlików, tryskacze i część socjalną z prysznicem dla kierowców. Obiekt biurowy jest przygotowany do instalacji paneli fotowoltaicznych.

– Nie tak dawno PROMAG czwarty raz z rzędu zdobył pierwsze miejsce i Złote Godło w konkursie Konsumentki Lider Jakości w kategorii „Producenci regałów magazynowych”. Idą Państwo z duchem czasu, tradycyjne rozwiązania wzbogacając np. o automatyczne, autonomiczne systemy składowania i kompletacji pojemników, auto-



matyczne regały windowe, systemy przenośnikowe itp. Które produkty są aktualnymi „hitami” handlowymi PROMAG-u i jakie są ich walory?

– W ostatnim czasie coraz większym zainteresowaniem cieszy się nasz autorski system gęstego składowania AutoMAG Mover, wyróżniony tytułem „Produkt Innowacyjny dla Logistyki, Transportu i Produkcji”. W systemie tym całkowicie wyeliminowane zostały wózki widłowe ze strefy składowania i transportu, co zwiększa wydajność oraz bezpieczeństwo pracy. Mamy też coraz więcej realizacji z dziedziny pojazdów autonomicznych. Nasz wózek autonomiczny AMR PROMAG to pojazd przeznaczony do transportowania towarów na palecie EUR o masie

Oczywiście w swojej ofercie posiadamy nadal wyposażenie tradycyjne do magazynów czy hal produkcyjnych, które oferujemy klientom poprzez sieć ponad 100 doradców w całej Polsce i przez sklep internetowy www.epromag.pl, a ostatnio również przez platformę B2B.

do 1200 kg bez udziału człowieka. Jest to innowacyjne rozwiązanie ze względu na to, że sterowanie jazdą wózka odbywa się za pomocą nawigacji naturalnej, co wpływa na szybką implementację rozwiązania i elastyczność pracy wózka.

Tym, czym możemy się też pochwalić, i co, mamy nadzieję, będzie „hitem” sprzedażowym, jest

autonomiczny system transportu, kompletacji oraz składowania AutoMAG Pick. Właśnie skończyliśmy pierwszą instalację tego systemu w magazynie e-commerce. Rozwiązanie to stanowi nową generację w automatyzacji magazynów, w których składowane są kartony lub pojemniki. Przewagą tego systemu nad układnicą mini-load jest skalowalność, elastyczność i szybkość implementacji rozwiązania u klienta.

– Sporo się w ostatnich latach mówi o tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu, w tym producentów maszyn i urządzeń. Czym dla Państwa jest to pojęcie?

– W naszych działaniach stawiamy na zachowania odpowiedzialne społecznie. Wierzymy, że strategia odpowiedzialnego biznesu w dłuższej perspektywie przynosi wymierne korzyści – dla otoczenia, klientów, a także samej firmy i jej pracowników. Nasze działania CSR obejmują trzy kierunki: odpowiedzialność biznesową, społeczną i ekologiczną. Pierwsza dotyczy klientów oraz kontrahentów, z którymi wchodzimy w relacje oparte na współpracy i poszanowaniu zasad uczciwej konkurencji. Od lat przywiązujemy również dużą wagę do kwestii budowania świadomości oraz edukacji, organizując dla klientów cykliczne szkolenia z zakresu bezpiecznej pracy w magazynie. Za swoje działania w obszarze minimalizowania ryzyka eksploatacji urządzeń technicznych firma PROMAG S.A. została wyróżniona przez UDT tytułem „Lidera Bezpieczeństwa Technicznego”. Poza tym, o czym już wspomniałam wcześniej, edukujemy klientów w zakresie nowych technologii i ich wdrażania w magazynach.





Wiele firm obawia się zrobić pierwszy krok w stronę Logistyki 4.0. Wynika to ze świadomości wielkiej zmiany, jaką jest przejście z tradycyjnego magazynu do magazynu zautomatyzowanego. Dla nas, jako integratorów, producentów i dostawców zaawansowanych rozwiązań, wyzwaniem jest przekonanie klientów do nowych technologii czy wręcz do zmiany zarządzania ich logistyką.

Drugim ważnym aspektem naszych działań CSR jest odpowiedzialność społeczna. Stoją za nią działania dążące do tworzenia przyjaznego miejsca pracy oraz wsparcie dla środowisk lokalnych. Jednym z przykładów zaangażowania spółki PROMAG w sprawy lokalne jest wsparcie odbudowy zamku w Rydzynie. Inwestując w przeszłość, nie zapominamy jednak o przyszłości, a dokładnie o podopiecznych dziecięcych klubów sportowych, które sponсорujemy. Edukujemy też uczniów i studentów poprzez bezpłatne pokazy i warsztaty w MAGAZYNIE PRZYSZŁOŚCI, przyjmujemy praktykantów i stażystów, a także bierzemy aktywny udział w tworzeniu programów i materiałów edukacyjnych.

Wdrożyliśmy też szereg programów CSR dedykowanych naszym pracownikom. Wierzymy, że pozwala to w dłuższej perspektywie budować zaangażowany i zmotywowany zespół pracowników.

Firma PROMAG oferuje swoim klientom szereg rozwiązań proekologicznych. Naszym klientom doradzamy, jakie rozwiązania wybrać, aby optymalizować koszty energii w obiektach przemysłowych. W tym roku część wpływów z wejściówek sprzedanych na Forum Logistyczne przeznaczyliśmy na posadzenie drzew w polskich lasach w ramach współpracy z posadzimy.pl.

Takich działań z zakresu CSR prowadzimy dużo więcej. Możemy powiedzieć, że społeczna odpowiedzialność biznesu jest wpisana w krwiobieg naszej firmy.

– Cyfryzacja i automatyzacja polskich magazynów są już nie tylko prognozą, ale rzeczywistością. W jaki sposób PROMAG akcentuje swój udział w transformacji polskiej intralogistyki? Jakie warunki trzeba spełniać, aby sprostać wymaganiom współczesnych użytkowników sprzętu magazynowego? Czego oczekują oni od dostawców?

– Potwierdzam, że cyfryzacja i automatyzacja polskich magazynów stały się rzeczywistością, na co dowodem są liczne wdrożenia u naszych klientów. Możemy się pochwalić kilkoma ciekawymi projektami, w których zautomatyzowaliśmy i zintegrowaliśmy m.in. procesy transportu, kompletacji, paletyzacji, pakowania, ważenia, identyfikacji i składowania. Przykładem takiego wdrożenia jest zintegrowany system pakowania, ważenia, etykietowania, transportu pojemników, kartonów i palet oraz zrobotyzowanej paletyzacji i gęstego składowania w firmie Indrol. Projekt ten to złożony, wielopoziomowy układ urządzeń wyposażony w wysokiej jakości automatyczne komponenty, systemy bezpieczeństwa i nowoczesne oprogramowanie zarządzające WCS/WMS.

Jesteśmy wyjątkową firmą ze względu na naszą kompleksową ofertę. Przy tego typu projektach jest to naszą przewagą, gdyż znamy się na każdym z obszarów, które ze sobą integrujemy. Nie potrzebujemy wsparcia zewnętrznych projektantów, automatyków czy mechaników. Dla klientów ma to duże znaczenie i dlatego decydują się na współpracę z PROMAG S.A.

– Badania wykazują, że cztery na pięć osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji biznesowych i związanych z IT uważa, że rozwój systemów wykorzystujących sztuczną inteligencję oraz uczenie maszynowe może napotykać na różnego rodzaju uprzedzenia. Jak, w świetle Państwa doświadczeń, wygląda zainteresowanie polskich firm nowatorskimi rozwiązaniami technicznymi w dziedzinie gospodarki magazynowej i szerzej logistyki? Czy AI oraz Big Data, zamiast być kata-

lizatorem zmian, nie staną się hamulcem?

– Na podstawie doświadczeń z ostatnich lat możemy powiedzieć, że zainteresowanie nowatorskimi technologiami jest duże, ale duże są też obawy związane z wdrożeniem tych rozwiązań, zwłaszcza z zakresu AI. Jesteśmy

produkt ten korzysta ze sztucznej inteligencji, czy nie. Ważne są dla nich korzyści wynikające z wdrożenia, jak szybka implementacja rozwiązania, wzrost efektywności i bezpieczeństwa pracy. Dlatego, moim zdaniem, nauczymy się żyć z AI, aby móc korzystać z jej dobrodziejstw, a zadaniem ustawodawców jest dostosowanie prawa

AutoMAG Pick, zaprezentowaliśmy nowy wózek autonomiczny AMR PROLIFT, firma ABB pokazała cobota układającego kostkę Rubika, a gościem specjalnym był Prezes ICAN Institute Andrzej Jasaszek z prelekcją „Biznes i świat w obliczu cyfrowej transformacji”. Mówiliśmy, jak zwykle o trendach i wyzwaniach w branży, poka-



teraz w okresie przejściowym, w którym technologie oparte o samouczące się algorytmy budzą wiele kontrowersji. Klienci boją się tego, że stracą kontrolę nad procesami zachodzącymi w firmie, a pracownicy obawiają się o swoją pracę. Myślę jednak, że rozwiązania te będą stopniowo wkraczać do magazynowej rzeczywistości. Zresztą roboty AMR wykorzystują już algorytmy AI w trakcie dopasowywania trasy przejazdu do aktualnych zdarzeń zachodzących w magazynie czy na produkcji. Nasi klienci, u których pracują wózki AMR PROMAG, nie zastanawiają się nad tym, czy

do aktualnego rozwoju technologii, aby nie była ona zagrożeniem dla człowieka.

– **Wiele spraw, o których dzisiaj rozmawiamy znalazło się w agendzie ostatniego Forum Magazyn Przyszłości, które odbyło się w październiku. To była ósma edycja tej prestiżowej imprezy. Dlaczego warto brać w niej udział?**

– Myślę, że tegoroczna edycja Forum MAGAZYN PRZYSZŁOŚCI była wyjątkowa. Pokazaliśmy bowiem pierwsze wdrożenie w Polsce autonomicznego systemu

zaliśmy nowe technologie i powiedzieliśmy jak sfinansować ich wdrożenie. Na zakończenie, dla rozluźnienia, przygotowaliśmy power speech. Na podstawie opinii gości z poprzednich lat, wiemy, że konferencja MAGAZYN PRZYSZŁOŚCI jest ważnym wydarzeniem w kalendarzu polskich prezesów, członków zarządu, dyrektorów, logistyków. Przede wszystkim liczy się dla nich praktyczny aspekt tego wydarzenia. Dlatego stawiamy na pokazy pracy nowych technologii i rozmowy kularowe.

– **Dziękuję za rozmowę.**

Tworzenie lepszych przestrzeni

Z Bartłomiejem Hofmanem, Managing Directorem w P3 Polska – o tym, jak zmiany w logistyce modelują rynek nieruchomości magazynowych, i że w dobie zrównoważonego rozwoju magazyn to nie hala magazynowa, tylko przestrzeń jakościowa przynosząca korzyści naturze i najemcy – rozmawia Michał Jurczak

Michał Jurczak: Jak z perspektywy czołowego dewelopera i zarządcy nieruchomości magazynowych wygląda obecnie sytuacja na tym rynku? Czy „polska rzeczywistość” czymś różni się od zachodnioeuropejskiej?

Bartłomiej Hofman: Polska jest jednym z najatrakcyjniejszych rynków do lokowania inwestycji przemysłowych i logistycznych. Tym, co przyciąga do kraju nad Wisłą, poza dostępnością najwyższej klasy magazynów, jest rozbudowywana infrastruktura drogowa, a także konkurencyjne w porównaniu z krajami Europy Zachodniej koszty zatrudnienia pracowników. Jednocześnie „polską rzeczywistość” odróżniają niższe niż u naszych sąsiadów w Niemczech, Czechach czy na Słowacji koszty najmu powierzchni.

Na koniec czerwca 2023 r. całkowite zasoby powierzchni magazynowej w Polsce wynosiły 31,5 mln m². Popyt w pierwszej połowie tego roku wyniósł 1,95 mln m², z czego 73% stanowiły nowe umowy i ekspansje. Według danych JLL na koniec II kwartału 2023 r. w budowie pozostawało 2,5 mln m², gdzie niemal połowa powierzchni powstawała spekulacyjnie. Globalne otoczenie gospodarcze stawia wyzwania przed wszystkimi uczestnikami rynku, jednak w sekto-

rze nieruchomości logistycznych utrzymują się tendencje wzrostowe, a popyt jest nadal silny.

– W związku z boorem w e-handlu rośnie zainteresowanie magazynami miejskimi. Co to oznacza dla takich operatorów jak P3?

– Rzeczywiście, rynek e-commerce nadal rośnie, jednak wiele analiz mówi o stabilizacji tempa tego wzrostu. Ostatnie lata, szczególnie czas pandemii, były okresem dynamicznych wzrostów handlu internetowego i nie powinniśmy się spodziewać, że cały czas będą się one utrzymywać na tym samym poziomie. Z danych prognostycznych PWC wynika, że rynek handlu elektronicznego osiągnął ponad dwukrotny wzrost (+127%) w ciągu ostatnich czterech lat i obecnie jego wartość wynosi około 109 mld zł, w porównaniu do 48 mld zł w 2018 r., co daje średni roczny wzrost na poziomie 23%. Zgodnie z przewidywaniami na kolejne pięć lat wzrosty te będą się wynosić ok. 11%. Szacuje się, że między rokiem 2021 a 2027 wartość rynku e-commerce w Polsce wzrośnie o ponad 94 mld zł, z czego przeszło połowa wygenerowana zostanie z trzech kategorii: mody (21 mld zł), elektroniki (19 mld zł) oraz zdrowia i urody (11 mld zł). To

z pewnością przełoży się na działalność deweloperów i zapotrzebowanie na powierzchnie magazynowe dostosowane do obsługi właśnie tych branż. Nadal potrzebne będą zarówno duże magazyny podmiejskie, jak i współpracujące z nimi mniejsze obiekty położone w granicach administracyjnych miast obsługujące logistykę miejską.

– Jaka jest rzeczywista rola logistyki miejskiej na polskim rynku magazynowym? Czy może pomóc w urzeczywistnieniu idei zrównoważonego rozwoju, choćby z uwagi na zmniejszenie odległości, jakie muszą pokonywać przesyłki z magazynu do klienta końcowego?

– Dalszy rozwój e-commerce będzie oczywiście powodował kolejne zmiany w łańcuchach dostaw. W handlu internetowym czas realizacji zamówienia jest głównym czynnikiem w rywalizacji o klienta. Coraz więcej konsumentów przyzwyczaja się do dostawy tego samego dnia. Kolejnym etapem będzie dostawa w ciągu godziny, która w przyszłości będzie odgrywać coraz ważniejszą rolę, zwłaszcza w sektorze spożywczym. Istotna jest także elastyczność miejsca dostawy i możliwość wyboru, czy towar ma być dostarczony do domu, biura, punktu pakowania, czy do fizycznego sklepu. Znaczenie logi-

A man with short grey hair, wearing a dark blue suit, white shirt, and blue patterned tie, stands in a modern office setting. He is holding a black pen in his hands. A speech bubble points from him to the text on the left.

Celem P3 jest tworzenie „lepszich przestrzeni” poprzez świadome wykorzystanie i gospodarowanie zasobami naturalnymi, a jednocześnie jak najlepsze dopasowanie ich do potrzeb klientów.

styki dla sukcesu firm detalicznych będzie rosło, w wielu przypadkach konieczna będzie optymalizacja i koordynacja logistyki magazynowej, zaopatrzenia, dystrybucji i samego sklepu. Dlatego coraz częściej potrzebne są mniejsze magazyny zlokalizowane w miastach. Logistyka miejska pozwala m.in. na obniżenie kosztów dostawy, znacznie skracać końcowy odcinek w łańcuchu dostaw, co przekłada się na mniejsze zużycie paliwa i emisję CO₂. Według raportu „The State of European Supply Chains 2023”, przygotowanego przez Reuters Events Supply Chains we współpracy z JLL, aż 72% firm optymalizuje swoje sieci transportowe, jednocześnie 51% planuje zwiększyć wydajność dostaw tzw. „ostatniej mili”, a 38% zmienia pojazdy na elektryczne. Ponadto 51% przedsiębiorstw przenosi magazyny bliżej węzłów transportowych i rynków końcowych, natomiast 46% modernizuje aktywa, aby poprawić ich wydajność energetyczną.

– Jakie branże generują największy popyt na takie magazyny? Gdzie lokalizować takie obiekty, proszę o jakieś konkretne przykłady, np. w odniesieniu do południowej części kraju?

– Wśród najemców miejskich magazynów są nie tylko firmy sprzedające swoje produkty online, ale również operatorzy logistyczni czy firmy kurierskie. Obecność tej drugiej grupy firm w miejskich lokalizacjach jest jednak często związana z obsługiwaniem przez nie przedsiębiorstwami z branży e-commerce i w znacznym stopniu wynika z rosnących oczekiwań konsumentów co do dostępności produktów i terminów dostaw.

Początkowo magazyny miejskie powstawały jedynie w dużych aglomeracjach, takich jak Warszawa czy Kraków, aby obsłużyć rozległe rynki lokalne. Jednak obecnie tego typu projekty realizowane są także w wielu dużych i średnich miastach. Są one odpowiedzią na rosnące znaczenie logistyki ostatniej mili w sieciach dystrybucji wielu przedsiębiorstw. Z punktu

Polska jest jednym z najatrakcyjniejszych rynków do lokowania inwestycji przemysłowych i logistycznych. Tym, co przyciąga do kraju nad Wisłą, poza dostępnością najwyższej klasy magazynów, jest rozbudowywana infrastruktura drogowa, a także konkurencyjne w porównaniu z krajami Europy Zachodniej koszty zatrudnienia pracowników



widzenia długofalowej strategii rozwoju P3 atrakcyjne są lokalizacje w bliskim sąsiedztwie największych miast Polski. W ostatnich kwartałach dynamicznie rozwijaliśmy się m.in. w południowej części kraju, gdzie inwestujemy właśnie w logistykę miejską. Jednym z takich projektów jest P3 Katowice City, park zlokalizowany we wschodniej części Katowic, przy zjeździe z DK79, gdzie dostępna jest nowoczesna powierzchnia magazynowa i biurowa o powierzchni ponad 22 tys. m². Duży potencjał

widzimy także w innej inwestycji, tj. P3 Wrocław City, która znajduje się we Wrocławiu tuż obok Portu Lotniczego i autostrady A8. Powstaje tam nowoczesny magazyn miejski o powierzchni 18,5 tys. m².

– Co to znaczy, że magazyn jest zrównoważony ekologicznie?

– Zrównoważony ekologicznie magazyn oznacza przede wszystkim, że został on zaprojektowany, wybudowany i jest zarządzany w sposób, który minimalizuje

negatywny wpływ na środowisko. Obejmuje to: efektywne wykorzystanie zasobów, ograniczenie emisji gazów cieplarnianych, recykling materiałów oraz przyjazne dla środowiska praktyki gospodarowania odpadami. Taki magazyn jest zazwyczaj zorientowany na długoterminową zrównoważoną działalność, dbając o ochronę przyrody i minimalizowanie wpływu na ekosystemy.

Celem P3 jest właśnie tworzenie takich „lepszyc przestrzeni” poprzez świadome wykorzystanie i gospodarowanie zasobami naturalnymi, a jednocześnie jak najlepsze dopasowanie ich do potrzeb klientów. Nasze nowo powstające magazyny certyfikowane są w systemie BREEAM na poziomie Excellent. W tym roku możemy się pochwalić również dwiema ocenami na poziomie Outstanding, które otrzymały hale miejskie zrealizowane w ramach inwestycji P3 Warsaw II. Jako długoterminowi właściciele obiektów magazynowych jednakowo dbamy o wszystkie budynki będące w naszym portfolio, także te starsze, które powstawały, jeszcze zanim certyfikacja była popularna. Na bieżąco staramy się dostosowywać je do rosnących wymagań najemców, np. poprzez wymianę oświetlenia na energooszczędne. Realizując politykę zrównoważonego rozwoju, staramy się inwestować zarówno w istniejące obiekty, jak i budować nowe inwestycje na możliwie najwyższym poziomie.

– Czego oczekują najemcy magazynów miejskich? Czy klienci rzeczywiście akcentują potrzebę rozwiązań z zakresu „proekologiczności” takich magazynów? Jeśli tak, to o jakie rozwiązania pytają?

– Rozwiązania ekologiczne stały się już standardem w obiektach magazynowych, niezależnie od tego, czy są one położone w mieście, czy poza jego granicami. Zarówno deweloperzy, jak i najemcy są tego świadomi i przykładają dużą wagę do specyfikacji obiektu oraz rozwiązań prośrodowiskowych. Na zastosowane rozwiązania i zielone certyfikaty zwracają także





uwagę międzynarodowe fundusze inwestycyjne nabywające w Polsce obiekty przemysłowe, ponieważ jest to dla nich jeden z wyznaczników jakości i wartości projektu.

Poza rozwiązaniami proekologicznymi, w obiektach miejskich na życzenie najemców coraz częściej powstają specjalnie wydzielone punkty bezpośredniego odbioru zamówień przez klientów końcowych, a nawet umożliwiające zrobienie zakupów na miejscu. Pojawia się też potrzeba realizacji większych niż dotychczas pomieszczeń socjalnych, parkingów dla pracowników czy infrastruktury rekreacyjnej. Jednak co jest wspólne dla wszystkich najemców, to fakt, że kluczową rolę w przygotowywaniu magazynów odgrywa elastyczność.

– Jak pogodzić optymalne, a przy tym akceptowalne kosztowo warunki do składowania z coraz bardziej surowymi wymaganiami dotyczącymi tzw. zeroemisowości

obiektów? Ta „proekologiczność” musi przecież sporo kosztować...

– W tym przypadku nakłady finansowe są udaną inwestycją. Rozwiązania proekologiczne mogą początkowo generować duże koszty, ale w dłuższej perspektywie przynoszą znaczne oszczędności. Inwestowanie w proekologiczne, certyfikowane budynki magazynowe opłacalne jest dla wszystkich. Dla właścicieli, ponieważ wartość nieruchomości rośnie dzięki posiadanym certyfikatom, ale także dla najemców ze względu na zmniejszenie kosztów eksploatacji powierzchni. Dla przykładu, system sterowania oświetleniem DALI dostosowuje natężenie światła do zmiennych warunków otoczenia, wykorzystuje czujniki ruchu i schematy aktywności, zapewniając optymalne warunki pracy oraz efektywne zarządzanie energią. Dzięki zwiększonej izolacyjności ścian i dachu, oświetleniu

LED i systemowi zarządzania zużyciem energii, pobór energii w budynku spada nawet o 50%, co przynosi realne oszczędności. Warto mieć świadomość, że inwestycja w innowacyjne technologie dotyczące np. oświetlenia LED może przynosić korzyści w postaci zwrotu wkładu finansowego w ciągu jednego roku, kiedy jeszcze kilka lat temu czas zwrotu inwestycji określany był na 6–8 lat.

– Jak ocenia Pan perspektywę rozwoju rynku magazynowego w Polsce? Które lokalizacje można uznać za najbardziej perspektywiczne i dlaczego?

– W najbliższych latach będziemy wciąż obserwować utrzymujące się zainteresowanie zarówno dużymi magazynami typu big box położonymi poza miastem, jak i tymi mniejszymi, zlokalizowanymi w granicach administracyjnych aglomeracji, wspierającymi logistykę miejską. Pojawiać się będą także nadal nowe formaty odpowiadające na potrzeby e-commerce, w tym dostawę tego samego dnia, czy bardzo dynamicznie rozwijającego się e-grocery.

Jak pokazują statystyki z I połowy tego roku, za 70% powierzchni wynajętej na polskim rynku magazynowym wciąż odpowiadają rynki tzw. Wielkiej Piątki. Niezmiennie liderem wśród nich pozostaje Śląsk, gdzie w I połowie roku wynajęto 366 tys. m² (netto). Zarówno Górny, jak i Dolny Śląsk to województwa z olbrzymim potencjałem. P3 Logistic Parks już od wielu kwartałów prężnie rozwija się w tym regionie, realizując zarówno najwyższej klasy parki magazynowe, jak i magazyny miejskie, takie jak P3 Katowice City czy P3 Wrocław City.

Te inwestycje doskonale uzupełniają nasze portfolio parków logistycznych w kluczowych lokalizacjach w kraju, a z drugiej strony pozwalają zaproponować klientom, którzy chcą działać w tym regionie, najwyższą jakość naszych obiektów.

– Dziękuję za rozmowę.



MAGAZYNY DO WYNAJĘCIA

P3 BYDGOSZCZ:

47,388 m²

P3 KATOWICE CITY:

22,598 m²

P3 ŁÓDŹ I:

23,486 m²

P3 MSZCZONÓW:

59,917 m²

P3 PIOTRKÓW:

40,731 m²

P3 WARSZAW I:

58,045 m²

P3 WROCŁAW CITY:

16,368 m²



KONTAKT:



IWONA SADOWSKA
Head of Leasing

+48 600 967 761

iwona.sadowska@p3parks.com

Skupienie na jakości

Z Bartoszem Michalskim, Director, Technical Development w SEGRO – o brownfield, nowym trendzie w nieruchomościach, i wyzwaniach z rewitalizacją dawnych terenów przemysłowych, sztucznej inteligencji, która wkracza do zarządzania obiektami magazynowymi, oraz wpływie nowych narzędzi na ofertę jakościową deweloperów – rozmawiał Sławomir Erkiert

Sławomir Erkiert: Po intensywnych wzrostach podczas pierwszych lat pandemii i burzliwym 2022 r. rynek powierzchni przemysłowo-logistycznych wydaje się ustabilizowany. Mimo spadku popytu i podaży, ich wolumeny pozostają jednak wysokie. Jaka jest Pana ocena sytuacji rynkowej na początku roku 2024?

Bartosz Michalski: Po ostatnich latach intensywnego wzrostu widzimy, że rynek odnalazł swoje tempo.

Jego stabilizacja to dla nas dobra wiadomość. Chodź pierwsza połowa 2023 r. przyniosła spadek popytu na powierzchnie magazynowe, Polska w dalszym ciągu pozostaje interesującym rynkiem dla zachodnich graczy. Relatywnie niższy poziom kosztów (zarówno najmu, jak i operacyjnych) przyciąga wielu zagranicznych inwestorów. Stabilizacja rynku, po okresie rekordowych wzrostów, pozwala na skupienie się na jakości i maksymalizacji efektywności oferowanych usług.

– Jakie główne wyzwania techniczne dzisiaj stoją przed branżą logistyczną w zarządzaniu nowoczesnymi powierzchniami magazynowymi, zwłaszcza w kontekście dynamicznie zmieniającego się środowiska biznesowego?

– Dużą wagę przykładamy do kwestii zrównoważonego rozwoju i minimalizacji wpływu naszego sektora na środowisko naturalne. Ze względu na duży, dwudziestoprocen-
towy, udział transportu w światło-



Fot. SEGRO Logistics Park Warsaw, Nadarzyn



Stabilizacja rynku, po okresie rekordowych wzrostów, pozwala na skupienie się na jakości i maksymalizację efektywności oferowanych usług.



© SEGRO

Fot. SEGRO Logistics Park Stryków

wych emisjach CO₂, firmy logistyczne muszą dążyć do dekarbonizacji, inwestując w rozwiązania minimalizujące wpływ na środowisko. Wymaga tego coraz więcej partnerów biznesowych i jednocześnie zaczyna to być kryterium w przetargach. Równolegle inwestycje te muszą być efektywne kosztowo, aby działalność była opłacalna.

Branża logistyczna musi być elastyczna i dostosowywać się do zmieniających się potrzeb rynku. Rosnący popyt na usługi e-commerce czy zmiany w łańcuchach dostaw wynikające z globalnych wydarzeń gospodarczych i politycznych – to tylko niektóre z czynników wpływających na sektor logistyki.

– Jakie trendy i prognozy dotyczące rynku powierzchni magazyno-

wych przewiduje Pan na rok 2024 i w jaki sposób SEGRO planuje dostosować swoje strategie, aby efektywnie reagować na te zmiany?

– Tak jak wspominałem, rynek ustabilizował się, więc mamy nadzieję, że najbliższy rok będzie spokojny. Na pewno zrównoważony rozwój zyska jeszcze większe znaczenie. Wzrost świadomości ekologicznej i naciski regulacyjne przyspieszą tempo dekarbonizacji całego sektora i rozwoju inwestycji minimalizujących wpływ na środowisko naturalne.

Co do strategii SEGRO, nasze podejście jest niezmiennie – stawiamy na relacje z klientami i chcemy rozwijać się wraz z nimi. Nadal będziemy inwestować na rynkach, które są pewne i w sprawdzonych lokaliza-

cjach, ponieważ tego oczekują nasi klienci. Wciąż chcemy też inwestować w zrównoważone rozwiązania i dążyć do zwiększania elastyczności naszych usług.

– Według doświadczenia SEGRO, jakie innowacje i nowości techniczne wpływają najbardziej na rozwój i efektywność obszarów magazynowych w dzisiejszym świecie, w którym technologie rozwijają się w zawrotnym tempie? Jak kluczowe inicjatywy i projekty mają obecnie wpływ na Państwa pozycję na rynku i relacje z klientami?

– Obserwujemy coraz częstsze wykorzystanie sztucznej inteligencji w zarządzaniu powierzchniami magazynowymi. Firmy korzystają z AI



tywność obszarów magazynowych i jednocześnie pozytywnie wpływają na naszą pozycję na rynku oraz relacje z klientami.

– A jaki może być wpływ sztucznej inteligencji czy Internetu Rzeczy na strategię zarządzania powierzchniami magazynowymi w SEGRO? Obawia się Pan tego trendu, czy wręcz przeciwnie te technologie mogą jedynie pomóc w rozwoju branży?

– Sztuczna inteligencja i Internet Rzeczy mają ogromny potencjał do przekształcenia strategii zarządzania powierzchniami magazynowymi. Mogą nam pomóc zwiększyć efektywność, poprawić wydajność i zredukować koszty. Nie obawiamy się tego trendu jako firma, a osobiście uważam, że te technologie mogą znacznie pomóc w rozwoju branży. W SEGRO jesteśmy gotowi na przy-

przed nami, bo przed całym rynkiem – wyzwanie dostosowania się do zmieniających się potrzeb klientów. Ale też nie zapominajmy, że parki magazynowe SEGRO powstają w bardzo korzystnych lokalizacjach, blisko dużych aglomeracji miejskich, na rynkach cieszących się zainteresowaniem inwestorów i nie planujemy zmieniać tej strategii. Również dlatego inwestujemy w działki miejskie i rozwijamy lokalizacje, w których już jesteśmy obecni. Przykładami są SEGRO Park Wrocław, Targowa czy SEGRO Park Warsaw, Żerań.

Lokalizacje miejskie pozwalają na elastyczność w projektowaniu powierzchni magazynowych, które mogą służyć zarówno jako centra dystrybucji dla e-commerce, jak i przestrzenie produkcyjne działające w połączeniu z biurami klientów. Wszystko zależy od oczekiwań i potrzeb danej firmy.

Obserwujemy coraz częstsze wykorzystanie w zarządzaniu powierzchniami magazynowymi sztucznej inteligencji, mającej ogromny potencjał do przekształcenia strategii zarządzania powierzchniami magazynowymi. Może pomóc zwiększyć efektywność, poprawić wydajność i zredukować koszty.

do usprawnienia logistyki i sprzedaży detalicznej, na przykład do przewidywania i planowania poziomów zapasów magazynowych.

Jednym z kluczowych zastosowań technologii cyfrowych w przestrzeniach magazynowych SEGRO są systemy zarządzania budynkami (BMS), które pozwalają na zintegrowanie wielu systemów w jednym miejscu. Dzięki temu zarządca może sterować budynkami w dowolny sposób, precyzyjnie regulując parametry użytkowe, m.in. temperaturę czy natężenie światła. Technologia to także oszczędności dla klienta. Narzędzia tego typu mogą zmniejszyć wydatki w zakresie kosztów zużycia mediów nawet o 20%. Dlatego w SEGRO stawiamy na innowacje technologiczne, które pomagają nam zwiększyć efek-

tywność innowacji i chcemy wykorzystać je do dalszego wzrostu jakości oferowanych usług.

– Nowe formaty pojawiające się na rynku, szczególnie w największych aglomeracjach, wiążą się m.in. z rosnącym zapotrzebowaniem na magazyny miejskie. Jakie więc w tym kontekście wyzwania stawiają przed SEGRO zmieniające się potrzeby klientów oraz rosnąca popularność zakupów on-line? Jakie innowacyjne podejścia firma wprowadza, aby efektywnie obsługiwać popyt na miejskie powierzchnie logistyczne?

– Popularność zakupów on-line sprawia, że rośnie zapotrzebowanie na magazyny miejskie. To stawia przed SEGRO – i nie tylko

– W ostatnich latach możemy zauważyć, że coraz mniejsza dostępność ciekawych gruntów inwestycyjnych zachęca deweloperów do szukania okazji wśród działek już zabudowanych. Biorąc pod uwagę ograniczoną dostępność gruntów w miastach, działki z zabudową poprzemysłową stają się więc konieczną alternatywą. Jakie korzyści i wyzwania wiążą się z inwestycjami w obszary brownfield dla firmy SEGRO? Jakie czynniki wpływają na decyzję o wyborze konkretnego terenu do przekształcenia i jak firma radzi sobie z ewentualnymi problemami związanymi z rewitalizacją?

– Inwestycje w obszary brownfield, czyli tereny poprzemysłowe, dają wiele korzyści. Przede wszyst-



Fot. SEGRO Logistics Park Poznań, Gotuski

kim są zwykle dobrze zlokalizowane, blisko dróg i istotnych węzłów komunikacyjnych. Ponadto, jeśli wcześniej była już na tym terenie prowadzona działalność przemysłowa, łatwiej jest uzyskać akceptację społeczną i pozwolenie na budowę zgodnie z dotychczasowym przeznaczeniem.

Wyzwania związane z inwestycjami w obszary brownfield wiążą się głównie z procesem rewitaliza-

projektów inwestycji brownfield, w których uczestniczyło SEGRO?

– Przykładem naszego udanego projektu inwestycji brownfield może być rozbudowa wspomnianego już parku SEGRO Park Warsaw, Żerań. W ramach tego projektu rozebraliśmy dawny obiekt FSO i w jego miejscu zbudowaliśmy budynek magazynowo-biurowy

Ponadto staraliśmy się minimalizować wpływ na środowisko poprzez rewitalizację terenu i nadanie mu nowych, ważnych biznesowo funkcji. Z kolei inwestycja na Biełanach to temat, który stanowi dla nas wyzwanie najbliższych miesięcy, ale cieszymy się, że będziemy mogli tym projektem ożywić tę część miasta i stworzyć bardzo dobrze skomunikowane miejsca do prowadzenia biznesu.

– I na koniec – życząc sukcesów w 2024 r. – jeśli działalność biznesową SEGRO można by porównać do jednego obrazu, jakie to byłoby dzieło sztuki i dlaczego?

– Ciekawe pytanie. Niedawno miałem okazję obejrzeć wystawę prac Jerzego Nowosielskiego i wydaje mi się, że porównanie SEGRO do tych prac może być właściwe. Jego obrazy są tradycyjne w tematyce, ale nowatorskie w formie. Podobnie jak SEGRO – jesteśmy firmą z ponad 100-letnim doświadczeniem, ale wykorzystującą nowe technologie i innowacyjne podejście. Stawiamy na jakość i długotrwałe relacje z klientami, a jednocześnie nieustannie się rozwijamy i dostosowujemy do zmieniających się warunków rynkowych.

– Dziękuję za rozmowę.

Wzrost świadomości ekologicznej i naciski regulacyjne przyspieszą tempo dekarbonizacji całego sektora i rozwoju inwestycji minimalizujących wpływ na środowisko naturalne.

cji. Każdy teren jest inny i wymaga indywidualnego podejścia. Musimy radzić sobie z ewentualnymi wyzwaniami, takimi jak dekontaminacja gruntu czy adaptacja istniejącej infrastruktury. Decyzja o wyborze konkretnego terenu do przekształcenia zależy od wielu czynników, takich jak dostępność infrastruktury, stan gruntu czy potencjał rozwoju. Wszystko to należy brać pod uwagę, tak samo jak to, czy dany teren pozwoli osiągnąć zamierzony cel i stworzyć przestrzeń, które będą odpowiadały na potrzeby klientów.

– Czy może Pan opowiedzieć o konkretnych przykładach udanych

o powierzchni ponad 17 tys. m². Innym przykładem jest zakup działki w granicach Warszawy. Teren ten pozwoli docelowo na budowę 70 tys. m² nowoczesnych, miejskich powierzchni produkcyjno-magazynowych.

W obu przypadkach strategia polegała na wykorzystaniu lokalizacji terenów poprzemysłowych, które są zwykle dobrze skomunikowane, położone blisko ważnych węzłów komunikacyjnych. Dzięki temu w przypadku inwestycji SEGRO Park Warsaw, Żerań mogliśmy dostarczyć naszym klientom wysokiej jakości powierzchnie magazynowe w atrakcyjnej lokalizacji.

SEGRO

W SEGRO JEST LEPIEJ! Nasi klienci już to wiedzą

Gdy poznasz standard SEGRO, zrozumiesz dlaczego
rekomenduje nas aż 98% klientów.

W SEGRO **oferujemy to, co naprawdę ważne!**



Energia
ze źródeł
odnawialnych



Monitoring
mediów
w chmurze



Mniejsze zużycie
energii dzięki LED
oraz automatycznemu
sterowaniu oświetleniem



Energia i gaz
kupowane w korzystnych
cenach na giełdzie



Dążenie do
redukcji CO₂
w obiektach SEGRO



Dowiedz się więcej

Badanie Satysfakcji Klientów SEGRO, 2022 r.

Zielona odpowiedzialność

Z Andrzejem Bodzionym, Wiceprezesem Zarządu Poczty Polskiej – o zielonej logistyce i zrównoważonym rozwoju, a także automatyzacji oraz robotyce w operacjach technologicznych, w tym o wdrożonej Architekturze Sieci Logistycznej – rozmawiał Łukasz Mikołajczak

Łukasz Mikołajczak: Jak obecna sytuacja geopolityczna oraz energetyczna w Europie wpływa na nastroje inwestycyjne i jak przekłada się to na sytuację w branży logistycznej?

Andrzej Bodziony: Zmiany w sytuacji geopolitycznej zachodzące w ostatnich latach,

w szczególności pandemia COVID oraz działania wojenne na Ukrainie, miały znaczący wpływ na rozwój branży logistycznej. Kryzys wywołany przez powyższe zdarzenia przyspieszył rozwój e-commerce w nowych obszarach, firmach, w nowych grupach społecznych oraz dla nowych produktów. Dodatkowo

rozwój sklepów internetowych oraz stale rosnąca sieć automatycznych urządzeń do odbioru przesyłek, dostępnych 24 godziny na dobę, spowodowały znaczący wzrost wolumenu. Pomimo niestabilnej sytuacji na rynku paliw, jest to branża, która cały czas się rozwija, stąd też nie dziwi, że pojawiło się wiele



inwestycji. Wdrażanie nowych rozwiązań technologicznych oraz optymalizacja procesów umożliwia, zgodnie z oczekiwaniami klienta, skrócenie czasu dostawy.

– Jakie główne wyzwania przyniesie rok 2024 w branży?

– Przede wszystkim duży nacisk na „zieloną logistykę” oraz działania dotyczące zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko. W tym zakresie również Poczta Polska podjęła inwestycje związane z pozyskaniem samochodów z napędem ekologicznym, wnosząc swój wkład w ograniczenie emisji spalin do otoczenia. Pojazdy zasilane energią elektryczną są bardzo ważnym elementem Strategii Poczty Polskiej. Jako firma odpowiedzialna społecznie i dbająca o ekologię dążymy do modernizacji swojej floty oraz stawiamy na elektromobilność, a szybki i sprawny transport jest podstawą działania. Nowe pojazdy elektryczne zwiększają efektywność i umożliwiają wjazd do stref czystego transportu. Pozyskanie elektrycznych aut to nie tylko oszczędności w eksploatacji dla Poczty Polskiej, ale przede wszystkim eliminacja emisji spalin i znaczące ograniczenie poziomu emitowanego hałasu, czyli działania przyjazne środowisku naturalnemu i mieszkańcom. Dzięki temu Poczta Polska dołączyła do grona firm, które dbają o lokalne społeczności także poprzez ograniczenie zanieczyszczenia powietrza jednocześnie zapewniając pracownikom bardziej komfortowe warunki pracy. Możemy kompleksowo obsługiwać firmy i instytucje, a w naszej ofercie są przesyłki najmniejsze – listy, przesyłki kurierskie oraz paletowe. To pozwala nam elastycznie reagować na oczekiwania klientów i ich różnorodne potrzeby.

– Czy na rynku pocztowych usług logistycznych pojawiły się jakieś nowe, zauważalne trendy z zakresu nowych technologii,



Najciekawszy i zarazem największy projekt wdrożeniowy Poczty Polskiej roku 2023 to Architektura Sieci Logistycznej. W ramach projektu w latach 2022–2023 dokonano adaptacji wraz z niezbędną rozbudową trzech węzłów logistycznych Poczty Polskiej, a także pozyskano jeden całkiem nowy obiekt logistyczny.

innowacyjnych rozwiązań, dążenia do zrównoważonego rozwoju?

– Oczywiście. Są to między innymi innowacyjne rozwiązania poczynając od tych dotyczących dostarczania paczek za pomocą dronów, autonomicznych pojazdów dostawczych, inteli-

gentnych systemów logistycznych, po robotykę i sztuczną inteligencję. W obszarze realizowanych procesów pocztowych szczególną uwagę jako Poczta Polska zwróciliśmy na postępującą automatyzację i robotykę w operacjach technologicznych dotyczących sortowania, magazynowania, ekspedowania prze-



W listopadzie odebraliśmy nową halę znajdującą się w podwarszawskiej miejscowości Ciemne koło Radzymina. Tym samym nasza spółka zyskała piętnasty węzeł ekspedycyjno-rozdzielczy, obsługujący przesyłki paczkowe i paletowe nadchodzące z innych węzłów rozdzielczych w kraju oraz z własnego obszaru działania, w tym również nadawane przez klientów masowych. Tu zlokalizowane będą również magazyny wysokiego składowania i handlowy.

syłek i ładunków. W zakresie opracowania przesyłek trudno jest być znaczącym graczem na rynku bez pilotażowych działań w zakresie inteligentnych systemów logistycznych związanych z sortowaniem i obsługą przesyłek (czytanie adresów, ważenie i wymiarowanie). Rozszerza się przy tym zastosowanie technologii RFID.

Dużym, ale i zarazem bardzo ciekawym wyzwaniem, są działania nakierowane na robotykę. Zadania, które mogą być wykonywane przez roboty AGV (ang. Automated Guided

Vehicles jako mobilne, bezzałogowe pojazdy, zaprogramowane do transportu towarów po wyznaczonej ścieżce w obrębie magazynu), obejmują transport towarów, zbieranie i dostarczanie przesyłek, obsługę regałów, sortowanie i etykietowanie. Jest to obszar logistyki, któremu w najbliższym czasie należy poświęcić w Poczcie Polskiej zdecydowanie więcej uwagi.

– Jakie były najciekawsze projekty logistyczne zrealizowane przez Poczta Polską w ostatnich miesiącach?

Najciekawszy i zarazem największy projekt wdrożeniowy Poczty Polskiej roku 2023 to rozwój Architektury Sieci Logistycznej. W ramach projektu w latach 2022-2023 wyposażono w automatyczne sortery trzy węzły logistyczne, a także pozyskano jeden nowy obiekt logistyczny.

W listopadzie odebraliśmy nową halę znajdującą się w podwarszawskiej miejscowości Ciemne koło Radzymina. Tym samym nasza spółka zyskała piętnasty węzeł ekspedycyjno-rozdzielczy, obsługujący przesyłki paczkowe i paletowe nadchodzące z innych węzłów rozdzielczych w kraju oraz z własnego obszaru działania, w tym również nadawane przez klientów masowych. Tu zlokalizowane będą również magazyny wysokiego składowania i handlowy. Nowy obiekt zastąpi również operacyjnie dotychczasową lokalizację w Grodzisku Mazowieckim, która była dedykowana dla przesyłki paletowej, ale przede wszystkim będzie on nowym, największym w całej sieci logistycznej Poczty Polskiej węzłem obsługującym przesyłki paczkowe KEP.

W 2023 roku zakończono rozbudowę i automatyzację trzech węzłów logistycznych we Wrocławiu, Lublinie i Lisim Ogonie pod Bydgoszczą. W obiektach tych zostały zamontowane nowoczesne sortery do opracowania paczek, które znacząco zwiększają wydajność i efektywność pracy tych rozdzielni. Mamy już plany na kontynuację tego projektu w następnych latach, nowe obiekty wyposażone w nowoczesne sortery powinny powstać w okolicach Łodzi, Rzeszowa i Krakowa, natomiast w naszej obecnej sortowni w Pruszcze Gdańskim planujemy montaż kolejnego sortera paczkowego. Dzięki tym inwestycjom Poczta Polska mogłaby z powodzeniem konkurować terminowością usług kurierskich Pocztex przy jednoczesnym wzroście obsługiwanego wolumenu przesyłek.

– Dziękuję za rozmowę.

Pocztex

Kurier Poczty Polskiej

sprawdzi się każdemu



Polecam

Mateusz Bieniek

Mistrz świata w siatkówce

A stylized, handwritten signature in black ink, which appears to read 'Bieniek'.



Poczta Polska efektywna energetycznie – case study

Wprowadzenie:

Poczta Polska, jako firma odpowiedzialna społecznie, koncentruje się na wdrażaniu rozwiązań przyjaznych środowisku naturalnemu. Odbyna się to na różnych polach działalności. Jednym z nich jest poprawa efektywności energetycznej.

Cel:

Podjęmowane inicjatywy i inwestycje strategiczne na rzecz zrównoważonego rozwoju mają na celu

redukcję zużycia surowców, oddziałujących na środowisko naturalne. Dzięki przemyślanemu gospodarowaniu energią i paliwem, Poczta Polska chce nie tylko zaoszczędzić środki finansowe, ale także ograniczyć emisję szkodliwych substancji do atmosfery.

Działania:

Poczta Polska zakończyła montaż paneli fotowoltaicznych w sortowni Zabrze. Kolejne instalacje PV montowane są już w Lisim

Ogonie pod Bydgoszczą, Lublinie i Pruszcze Gdańskim, a do końca roku powstaną również we Wrocławiu i Komornikach. Podjęmowane są także inne działania na rzecz poprawy efektywności energetycznej narodowego operatora pocztowego.

Realizacja – instalacja fotowoltaiczna:

Na dwóch polach, zlokalizowanych przy Węźle Ekspedycyjno-Rozdzielczym w Zabrzu, zamon-



towano łącznie 1488 sztuk paneli monokrystalicznych o mocy jednostkowej 410 kWp, co dało łączną moc 610,08 kWp. Zainstalowane panele stworzone są z monokryształu krzemu, dzięki czemu lepiej radzą sobie w warunkach rozproszonego światła oraz słabszego

nasłonecznienia, charakteryzując się bardzo wysoką sprawnością sięgającą nawet 25 proc., niezawodną konstrukcją oraz trwałością i żywotnością.

Panele znajdują się na gruncie. Zaletą tego rozwiązania jest łatwy dostęp do instalacji, co z ko-

Pojazdy zasilane energią elektryczną są bardzo ważnym elementem Strategii Poczty Polskiej. Jako firma odpowiedzialna społecznie i dbająca o ekologię, dążymy do modernizacji swojej floty oraz stawiamy na elektromobilność, a szybki i sprawny transport jest podstawą działania.

lei przekłada się na możliwość prowadzenia prac polegających na konserwacji i łatwym czyszczeniu.

Ze względu na zapotrzebowanie energii elektrycznej sortowni w godzinach porannych oraz popołudniowych, aby instalacja fotowoltaiczna była optymalnie wykorzystana, panele zostały zamontowane na gruncie pod kątem 15 stopni, a ich skierowanie jest na wschód i zachód. Rozwiązanie to pozwala na maksymalną auto-konsumpcję energii wytworzonej przez PV.

Obiekt będzie konsumował ok. 21 proc. wytworzonej energii elektrycznej w stosunku rocznym. Przekłada się to na ok. 601,5 tys. kWh/rok energii zużytej na bieżąco oraz oszczędności w wysokości ponad 1,2 mln zł rocznie oraz redukcję emisji CO₂ na poziomie ok. 432,5 ton rocznie.

Realizacja – inne działania na rzecz efektywności energetycznej

Montaż paneli fotowoltaicznych jest przykładem proekologicznych działań Spółki prowadzonych od wielu lat. Tylko w ubiegłym roku Poczta Polska uzupełniła flotę aut o pojazdy elektryczne, a pozostałe auta dostawcze spełniają najwyższe europejskie normy emisji spalin. Z myślą o ekologii i ograniczeniu negatywnego wpływu na środowisko planowane są także trasy przewozu przesyłek, a kierowcy szkoleni są w zakresie eko drivingu.

Systematycznie modernizowane są placówki pocztowe, a także obiekty przemysłowe. Każde z nowych rozwiązań tj. wymiana oświetlenia na lampy LED to ograniczenie zużycia energii elektrycznej oraz emisji CO₂. Średnio jest to redukcja zużycia energii elektrycznej i emisji CO₂ o ok. 70 proc.

Cyfryzacja i nowoczesne formy komunikacji, powszechnie wykorzystywane w Poczcie Polskiej, pozwalają na oszczędności rzędu milionów kartek rocznie. Z ekologicznych, cyfrowych rozwiązań mogą korzystać także klienci poprzez nadania bez konieczności drukowania etykiety nadawczej.

Nowy wymiar logistyki

Z Tomaszem Olenderkiem, Dyrektorem Generalnym, Fresh Logistics Polska, Grupa Raben – o tym, jak należy patrzeć na łańcuch dostaw w czasach „czarnych łabędzi”, skąd one płyną i jaki nadają wymiar nowej logistyce oraz o konieczności budowania świadomości, że cena usług logistycznych jest jedynie wierzchołkiem góry lodowej, za którym skrywa się ich istota – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: Jak ocenia Pan perspektywę na kolejne miesiące? Jakie kluczowe wyzwania lub zagrożenia może przynieść kolejny rok? Czego Państwo się obawiają? Czy nadlecą następne czarne łabędzie (z jakiego kierunku)?

Tomasz Olenderek: Obecna sytuacja gospodarcza zmusza wszystkich przedsiębiorców do szukania rozwiązań pozwalających ograniczyć koszty. Zmieniające się ceny paliwa, wysoka inflacja i związane z nią załamanie gospodarcze, przekładające się na ograniczenie konsumpcji i w rezultacie stagnację wolumenów – to tylko kilka tzw. czarnych łabędzi, które powodują, że ceny produktów i usług pną się niestety w górę. Rynek nie rośnie, ale koszty już tak. Dodatkowo bez inwestycji, które napędzają koniunkturę i dają nowe możliwości, będzie trudno przełamać niekorzystną passę. Jakie jest remedium? Ważne jest kompleksowe podejście do rynku jako jednorodnego organizmu, gdzie poszczególne jednostki współdziałają ze sobą. Należy zaangażować w optymalizację cały łańcuch dostaw, ponieważ tylko takie działa-

nie przyniesie wymierne korzyści w perspektywie długofalowej. Jeśli chodzi o Fresh Logistics, to w zasadzie optymalizacja odbywa się u nas w sposób ciągły od kilku lat i nie chodzi tu o drastyczne cięcia, ale skuteczne wprowadzanie zmian w procesach, pozwalających na oszczędności dla wszystkich. Mam tu na myśli zarówno przewoźnika, jak również nadawcę i odbiorcę przesyłek. Synergia, współpraca i partnerskie relacje pomiędzy wszystkimi uczestnikami łańcucha dostaw z całą pewnością zaowocują i pomogą stawić czoła wyzwaniom rynku. Na tym polega nowy wymiar logistyki – skupionej nie tylko na podstawowych kompetencjach, ale opartej na wzajemnym uzupełnianiu się i przenikaniu wspólnych priorytetów każdego ogniwa łańcucha dostaw. Łańcuch dostaw to łańcuch wzajemnych zależności, a dobrze wykonany jeden etap determinuje powodzenie kolejnego ogniwa.

– Czy przyszły rok przyniesie także szanse i możliwości rozwoju dla państwa firmy? Jak wyglądają priorytety rozwojowe? W jakich kierunkach chcecie się rozwijać? Jakie są Państwa cele?

– Jako Fresh Logistics Polska stawiamy bardzo duży nacisk na rozwój i jakość świadczonych usług. Działamy na rynku żywności świeżej, z krótką datą przydatności do spożycia. Tym samym nie możemy sobie pozwolić na błędy. Mimo wielu wyzwań jakie stawia przed nami rynek, m.in. wysokie tempo wzrostu płacy minimalnej czy niemiecki MAUT wpływający na ceny importu czy eksportu towarów, priorytetem jest dla nas utrzymanie jakości na najwyższym poziomie. Jest ona kluczowa dla branży produktów świeżych. Konsument wymaga, aby codziennie na sklepowej półce były świeże sery, warzywa czy owoce, a to właśnie my troszczymy się o to, aby trafiły do sklepu w idealnym stanie. Jesteśmy świadomi, że bezpieczeństwo żywności, jakość i terminowość są nienegocjowalne, i z całą pewnością nie są aspektami, na których należy oszczędzać. Świadomy klient to taki, który zdaje sobie sprawę, że pozorne oszczędności nie zawsze mogą przynieść oczekiwane rezultaty. Ważny jest dialog z klientami i wypracowanie wspólnego rozwiązania, tak aby zachować ciągłość każdego biznesu w obliczu



We Fresh Logistics optymalizacja odbywa się w sposób ciągły od kilku lat i nie chodzi tu o drastyczne cięcia, ale skuteczne wprowadzanie zmian w procesach, pozwalających na oszczędności dla wszystkich. Mam tu na myśli zarówno przewoźnika, nadawcę i odbiorcę przesyłek.



Nowy wymiar logistyki – polega na skupieniu się nie tylko na podstawowych kompetencjach, ale oparciu na wzajemnym uzupełnianiu się i przenikaniu wspólnych priorytetów każdego ogniwa łańcucha dostaw. Łańcuch dostaw to łańcuch wzajemnych zależności, a dobrze wykonany jeden etap determinuje powodzenie kolejnego ogniwa.

trudnej sytuacji rynkowej, ale nie kosztem jakości, ponieważ w perspektywie długofalowej może to nie pomóc, ale wywołać odwrotne skutki. Dlatego też w kolejnym roku nie poprzestaniemy na codziennej pracy nad utrzymaniem wysokiej jakości naszych usług.

– Jak wyglądały innowacje i rozwój w czasach kryzysu? Czy dzisiaj śmielej zaczynacie myśleć o przyspieszeniu w dziale badań i rozwoju oraz wdrażaniu nowych rozwiązań i technologii? W jakich obszarach można uzyskać największe korzyści z badań i inwestycji?

– Innowacje są wpisane w nasze DNA. Bez rozwoju nie można iść na przód. Od ponad 7 lat realizujemy program doskonalenia biznesu „Better Every Day”, oparty na filozofii Lean Management.

Warto wspomnieć, że u źródeł filozofii Lean leży koncentracja na kliencie i poznaniu jego potrzeb, a więc zwrócenie uwagi na realizowanie procesów w taki sposób, aby budowały wartość dodaną dla klienta. Przy optymalizacjach zawsze warto się zastanawiać, z czego klient byłby zadowolony, czy dostanie coś szybciej, lepszej jakości, czy to jest coś, czego on oczekuje. Należy wy-

bierać obszary do optymalizacji właśnie pod takim kątem. Naszą strategią jest zrobienie czegoś nie szybciej, tylko mądrzej.

Wspólnie z naszymi klientami i partnerami biznesowymi analizujemy procesy pod kątem ich złożoności, przejrzystości, standaryzacji, ewentualnych marnotrawstw. W tym celu organizujemy warsztaty, pytamy klientów o ich opinię, współpracujemy z konsultantami zewnętrznymi po to, aby patrzeć całościowo i obiektywnie na łańcuch dostaw oraz analizować te elementy procesu, które zachodzą nie tylko w naszej firmie, ale również u naszych partnerów. Warto nadmienić, że działania prowadzone w ramach programu Better Everyday przełożyły się na wzrost zadowolenia naszych klientów, co jest wyrażone w tegorocznym, rekordowym wzroście wskaźnika NPS.

Strategia Lean jest ściśle powiązana z pracownikami i zakłada ich zaangażowanie na wszystkich poziomach organizacji. Nie ma Leanu bez pracowników. Pracownicy mają przede wszystkim możliwość „podnoszenia ręki” w sytuacjach, kiedy proces nie przebiega według określonego standardu. Kluczowe w Lean jest szukanie przyczyny problemu, a nie tylko rozwiązania. Nasi pracownicy są w ciągłym kontakcie z klientami, znają zachodzące u nich procesy, ich specyfikę. Tylko dzięki ciągłemu dialogowi z partnerem biznesowym optymalizacja może zakończyć się sukcesem.

Kolejnym obszarem, w którym prężnie działamy, jest budowanie i promowanie logistyki bez papieru. Warto nadmienić, że w tym roku otrzymaliśmy nagrodę „Złota Innowacja FMCG & Retail” za wdrożenie modelu Paperless. Wzrastające wymagania rynku sprawiają, że elektroniczna wymiana danych pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw nie jest już tylko dobrą praktyką, ale standardem. Dlatego Fresh Logistics Polska oraz organizacja GS1 Polska podjęły działania zmierzające do budo-

wania świadomości i upowszechniania standaryzacji procesów poprzez wdrożenie i promocję rozwiązania Order-2-Cash, polegającego na cyfryzacji każdego etapu procesu logistycznego. Celem rozwiązania Order-2-Cash jest wyeliminowanie tradycyjnych dokumentów papierowych i przejście na Elektroniczną Wymianę Dokumentów (EDI). Innowacyjne rozwiązanie O2C to szereg korzyści nie tylko procesowych, ale i również ekonomicznych. Cyfryzacja każdego etapu procesu od zamówienia do zapłaty jest gwarantem szybkości realizacji zamówienia oraz lepszej jakości np. poprzez sprawny i szybki proces przyjęcia towaru czy eliminację ręcznego wprowadzania danych, co zmniejsza ryzyko pomyłek przy dostawach. Order-2-Cash to również oszczędność czasu i niższe koszty związane m.in. z obsługą faktur papierowych.

Ponadto inwestycje w innowacyjne rozwiązania technolo-

giczne, takie jak automatyzacja, robotyzacja czy systemy IT, a także nowoczesny tabor z całą pewnością przyniosą wymierne korzyści. Mimo, że takie inwestycje wydają się być „zbyt drogie”, finalnie w perspektywie długofalowej przełożą się na konkretne korzyści.

– Co będzie priorytetem dla Państwa firmy w 2024 r.? Jakie główne cele stawiacie sobie w poszczególnych obszarach biznesowych?

– W 2024 r. nasza firma będzie się koncentrować na poszukiwaniu nowych potencjałów rozwojowych, innowacjach i nieustannie optymalizacji procesów, dążąc do zwiększenia wydajności oraz efektywności w różnych obszarach operacyjnych. W obliczu rosnących kosztów kluczowe będzie kreowanie świadomości, że oferta cenowa to jedynie wierzchołek góry lodowej, za którym kryje się znacznie więcej. Za ceną kryje się nie tylko

przewóz, ale również pewność jakości, sprawna komunikacja pozwalająca na eliminację zagrożeń w dostawie, monitoring, relacje z sieciami handlowymi itp.

Rozwój partnerskich relacji z klientami również pozostanie jednym z kluczowych priorytetów, jak również szybkość reagowania na oczekiwania naszych partnerów biznesowych. Co roku wśród naszych klientów przeprowadzamy badanie NPS oraz CSS (Customer Satisfaction Survey), za pomocą których mogą ocenić naszą pracę, jakość obsługi i wiele innych aspektów. Jest to doskonała okazja do dialogu pomiędzy nami i naszymi klientami, poznania ich oczekiwań oraz określenia obszarów wymagających doskonalenia.

Firma także przyjmuje za cel realizację strategii zrównoważonego rozwoju Grupy Raben, angażując się w działania proekologiczne, dbając o społeczność lokalną i zmniejszając tym samym negatywny wpływ na środowisko.



– W jaki sposób firma chce działać na rzecz optymalizacji procesów? Cele można osiągać w pojedynkę czy potrzebna jest szersza perspektywa?

– Jako operator logistyczny jesteśmy jednym z wielu ogniw łańcucha dostaw. Dlatego tak ważne jest, aby wspólnie z innymi uczestnikami pracować nad optymalizacją procesów. Jako że działamy na rynku dóbr szybkozbywalnych, czas i przepływ informacji jest na wagę złota. Każdy postój, czy to wynikający z warunków na drodze, czy ten w centrach dystrybucyjnych sieci handlowych to dodatkowe koszty – marnotrawstwa, które należy eliminować. Ponadto rosnące wymagania sieci handlowych czy

z aspektów tej decyzji jest zrezygnowanie z własnej floty pojazdów, co pozwala na znaczące ograniczenie kosztów stałych. Warto również nadmienić, że klienci, którzy zdecydowali się skorzystać z usługi magazynowania towarów w naszych centrach logistycznych, nie narażają się na koszty, związane np. z wahaniami sezonowymi, tj. nie muszą utrzymywać swoich magazynów, które nie są w pełni wypełnione w okresach obniżonej sprzedaży danej grupy asortymentowej. Operator logistyczny dzięki obsłudze różnych grup asortymentowych, które mają swoje szczyty sprzedaży w różnych okresach roku, wykorzystuje powierzchnie magazynowe w sposób optymalny.

Kryzys stwarza doskonałą okazję do eliminowania zbędnych

wiednich warunków transportowych czy magazynowych towarów.

Szczególnie skuteczne są rozwiązania cross-produktowe oferowane przez tego samego operatora logistycznego, które łączą kilka usług w jedno spójne rozwiązanie. Przykładem może być połączenie usług Sea&Air z transportem drogowym. Dzięki temu można skorzystać z kompleksowej oferty, co przekłada się na efektywność i oszczędności. Wszystko to sprawia, że outsourcing staje się nie tylko rozsądną, ale także strategiczną decyzją w trudnych czasach, pozwalając firmom lepiej zarządzać swoimi zasobami i osiągać sukcesy nawet w wymagających warunkach rynkowych.

Rynek nieustannie szuka nowych rozwiązań i my także. Gdy działamy na rynku produktów świeżych, nasza jakość obsługi i dostawa muszą być na najwyższym poziomie. Posiadamy zaawansowane rozwiązania, które pozwalają na monitorowanie temperatury w całym łańcuchu dostawy, od chwili odbioru przesyłki od producenta, poprzez jej magazynowanie i dalszy transport do finalnej destynacji. Jesteśmy odpowiedzialni za bezpieczeństwo żywności świeżej i ultraświeżej, gdzie często data przydatności do spożycia wynosi kilka dni. Dlatego potencjał dotyczący rozwoju e-commerce dla produktów świeżych jest raczej niski.

– Gdzie firma chce być nie za rok, ale za 5 lat? Jakie cele sobie stawia?

– W każdej firmie zawsze znajduje się obszar, który wymaga doskonalenia. W ciągu najbliższych 5 lat będziemy się skupiać na projektach międzynarodowych, które obejmują złożone łańcuchy dostaw. Będziemy rozwijać siatkę połączeń międzynarodowych, inwestować w cross-selling oraz wykorzystywać potencjał całej Grupy Raben, czyli kompleksowość naszych usług, tak aby jeszcze lepiej dostarczać naszym klientom rozwiązania „szyte na miarę”. Wizją całej Grupy Raben jest bycie niekwestionowanym liderem na rynku, my również się pod tym podpisujemy.

– Dziękujemy za rozmowę.

Kolejnym obszarem, w którym prężnie działamy, jest budowanie i promowanie logistyki bez papieru. Elektroniczna wymiana danych pomiędzy poszczególnymi ogniwami łańcucha dostaw nie jest już tylko dobrą praktyką, ale standardem. Cyfryzacja każdego etapu procesu od zamówienia do zapłaty jest gwarantem szybkości realizacji zamówienia oraz lepszej jakości.

brak elastyczności implikują dodatkowe wydatki. Kluczowe jest podejście holistyczne oraz wzajemne zrozumienie i przenikanie się wspólnych priorytetów na linii producent – operator logistyczny – odbiorca.

– Które obszary działalności są dla Państwa kluczowe? Które z nich będą zyskiwały na znaczeniu lub traciły? Jak wyglądają według Państwa scenariusze dla współczesnej logistyki dla rynku FMCG, jak patrzycie na potencjał e-commerce / e-grocery?

– Korzystanie z outsourcingu to strategiczny krok, który przynosi wymierne korzyści, zwłaszcza w okresach kryzysu. Jednym

wydatków i wykorzystywania synergii, które powstają w wyniku połączenia różnych branż, jakie obsługuje dostawca usług logistycznych. Ponadto korzystanie z nowoczesnej infrastruktury IT, którą zapewnia operator logistyczny, gwarantuje pełny wgląd w procesy logistyczne, umożliwia śledzenie statusów przesyłek, czy monitorowanie online stanów magazynowych. Powierzając swój towar w ręce operatora logistycznego, producenci mogą się skupić na swojej kluczowej działalności. Oddając logistykę w ręce ekspertów nie muszą bezpośrednio nadzorować każdego etapu drogi „z farmy na widelec”. To zadanie przejmuje właśnie firma logistyczna, która gwarantuje zapewnienie odpo-

Fresh Logistics
Raben Group



**ZAWSZE ŚWIEŻO
ZAWSZE NA CZAS**

Skontaktuj się z nami: www.freshlogistics.com

**BETTER
EVERY DAY**

Wpływ na świat

Z Adrianną Morze, Head of Marketing and Communications North & East Europe w DB Schenker – o tym, jak logistyka może pozytywnie wpływać na otaczającą rzeczywistość oraz że troska o lepszy świat zaczyna się od zrównoważenia lokalnych działań – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: W Polsce obecnych jest co najmniej kilkunastu operatorów logistycznych, a tylko garstka z nich, w tym DB Schenker, upublicznia swoje raporty dotyczące działań ESG. Na czym polega strategiczne podejście firmy DB Schenker do triady ESG: społeczeństwo, środowisko, ład korporacyjny i czym to się różni od jednorazowych akcji?

Adrianna Morze: Obserwujemy wyraźny wzrost świadomości w tematyce zrównoważonego rozwoju wśród firm w Polsce – coraz więcej z nich przygotowuje się do obowiązku raportowania niefinansowego. DB Schenker już od lat aktywnie uczestniczy w tym procesie. Od ponad dekady regularnie, w cyklu dwuletnim, publikujemy w Polsce raporty niefinansowe. Podchodzimy do tematu odpowiedzialnie i zdajemy sobie sprawę, że taki proces wymaga znacznego zaangażowania oraz nakładu czasu. W przygotowaniu tych sprawozdań angażowany jest specjalnie powołany kilkunastoosobowy zespół projektowy, który wspiera zewnętrzny partner. Publikacje przez nas przygotowane są zgodne z międzynarodowymi wytycznymi dotyczącymi raportowania Global Reporting Initiative Standards

(GRI Standards). Na koniec warto zaznaczyć, że zgodnie już z naszą tradycją, przed opublikowaniem dokumentu, poddajemy go zewnętrznemu audytowi. Wszystkie te elementy połączone w jedną publikację powodują, że raport ESG DB Schenker w Polsce jest kluczowym źródłem danych z tego zakresu, jak i dobrą praktyką dla innych firm w branży.

Co ważne, DB Schenker, jako operator logistyczny, nie tylko wyznacza branżowe standardy w raportowaniu zrównoważonego rozwoju, ale również podejmuje odważny dialog na temat wpływu prowadzonego biznesu na otoczenie. Nasze publikacje szczegółowo opisują nie tylko sposób funkcjonowania firmy, ale także podejmowane działania w obszarze ochrony środowiska, zaangażowania społecznego, etyki oraz przestrzegania norm związanych ze zgodnością (compliance).

– Co się mieści w priorytetach globalnych DB Schenker – jakie widzenie otoczenia bliskiego i świata w ogóle? W klasycznym języku pytam o misję, wizję, cel.

– Globalnie, w DB Schenker jesteśmy zdania, że zrównoważony rozwój to wspólny wysiłek, gdzie

różne działy współpracują ze sobą, aby osiągnąć cele i zrealizować ambicje. Zespół P&O dba o tworzenie prosperującego miejsca pracy, a zespół Compliance, Legal i Procurement utrzymuje wysokie standardy zarządzania, co pomaga budować stabilne łańcuchy dostaw.

Zdajemy sobie sprawę z istotności przeciwdziałania zmianom klimatycznym i bycia społecznie odpowiedzialnym. Dążymy do zmniejszenia wpływu środowiskowego, m.in. poprzez przejście na odnawialną energię i implementację rozwiązań cyrkularnych. Naszym celem jest osiągnięcie neutralności węglowej do 2040 r. oraz redukcja emisji CO₂e o 25% do roku 2030.

Realizujemy społeczną odpowiedzialność, dbając o bezpieczne i inkluzywne warunki pracy, przyciągając i zatrzymując talenty poprzez wzmacnianie ludzi oraz zapewnienie przyjaznego miejsca pracy. Dążymy do pozytywnego wpływu na życie pracowników, partnerów biznesowych i społeczności. Zwiększamy transparentność, utrzymujemy standardy zarządzania ponad wymagania, a nasze zaangażowanie w sprawiedliwość i integralność wzmacnia relacje z otoczeniem, umożliwiając wspólne działania na rzecz bar-



DB Schenker już od ponad dekady regularnie, w cyklu dwuletnim, publikuje w Polsce raporty niefinansowe. Nasze publikacje szczegółowo opisują nie tylko sposób funkcjonowania firmy, ale także podejmowane działania w obszarze ochrony środowiska, zaangażowania społecznego, etyki oraz przestrzegania norm związanych ze zgodnością.

dziej zrównoważonej przyszłości. Naszą ambicją jest znalezienie się do roku 2030 w 5% najlepszych organizacji według zewnętrznych ratingów ESG.

To tylko kilka najważniejszych punktów z globalnej strategii zrównoważonego rozwoju (cała publikacja jest obszerna, a nasze cele precyzyjnie określone).

– A lokalnych – tu i teraz w Polsce? Czy nie powinniśmy tego rozdzielać na lokalne i globalne?

– Lokalnie implementujemy założenia globalnej strategii, uwzględniając nasze uwarunkowania i możliwości. Zgadzamy się z twierdzeniem, że raportowanie ESG to nieodzowny element długofalowego sukcesu naszej firmy. Jednak aby taki raport miał realną wartość dla naszych lokalnych klientów, powinien się skupić na danych z tego obszaru. Nasze raporty zrównoważonego rozwoju koncentrują się przede wszystkim na informacjach lokalnych, dostosowanych do potrzeb obsługiwanych przez nas klientów.

Warto zaznaczyć, że struktura i treść naszych raportów odpowiadają istotnym tematom zgłoszonym każdorazowo przez interesariuszy w ankiecie oceny wpływu na kwestie zrównoważonego rozwoju DB Schenker. Pownownie podkreślam też, że przed opublikowaniem dokumentu poddajemy go zewnętrznemu audytowi. To potwierdzenie wiarygodności naszych danych przez niezależne instytucje jest dla nas kluczowe. Daje to naszym interesariuszom pewność, że nasze działania są zgodne z przyjętymi zasadami i stanowią integralny element naszego podejścia do raportowania ESG.

– W słowie wstępnym Piotr Zborowski, Prezes DB Schenker PL, mówi, że raport CSR „jest formą podsumowania i należy go traktować szerzej niż zbiór liczb, danych czy wskaźników”. W jakiej fazie jest Schenker, możemy mówić o tym, że doszliśmy do jakiegoś statusu w zrównoważonym rozwoju, czy to jest otwarte, tak samo jak



otwarte są problemy współczesnego społeczeństwa, środowiska i firmy?

– W świetle przyszłych regulacji Unii Europejskiej, które od 2025 r. nakładają obowiązek raportowania ESG na duże przedsiębiorstwa, a od 2026 r. także na małe i średnie spółki notowane na unijnych rynkach, DB Schenker poprzez wieloletnie doświadczenie w publikowaniu raportów społecznych w Polsce aktywnie dąży do bycia inicjatorem pozytywnych zmian oraz przewodnikiem w kierunku zrównoważonej przyszłości.

Dlatego my raportowanie ESG traktujemy nie tylko jako konieczność wynikającą z przepisów, ale przede wszystkim jako formę dialogu z naszym otoczeniem. Publikacje bowiem nie tylko opisują działanie firmy, ale również szcze-

gółowo prezentują nasze inicjatywy z zakresu ochrony środowiska, zaangażowania społecznego, etyki i zgodności z normami.

– Dlaczego DB Schenker chce być liderem zrównoważonego rozwoju w branży logistycznej, co to daje za handicap?

– Dążymy aktywnie do utrzymania pozycji lidera zrównoważonego rozwoju w branży logistycznej z kilku kluczowych powodów. Po pierwsze, zależy nam na odegraniu aktywnej roli w przeciwdziałaniu wyzwaniom związanym ze zmianami klimatycznymi i społecznymi. Jako globalny operator logistyczny rozumiemy naszą istotną rolę w kształtowaniu bardziej zrównoważonej przyszłości zarówno dla planety, jak i ludzi. To dla nas moralny obowiązek



Zdajemy sobie sprawę z istotności przeciwdziałania zmianom klimatycznym i bycia społecznie odpowiedzialnym. Dążymy do zmniejszenia wpływu środowiskowego między innymi poprzez przejście na odnawialną energię i implementację rozwiązań cyrkularnych. Naszym celem jest osiągnięcie neutralności węglowej do 2040 r. oraz redukcja emisji CO₂e o 25% do 2030 r.

wobec społeczności, w której działamy.

Dodatkowo, zmiany klimatyczne i wzrastające oczekiwania społeczne stawiają przed firmami logistycznymi nowe wyzwania, ale również tworzą szereg szans

na innowacyjność i rozwój. Dążenie do neutralności węglowej do 2040 r. oraz redukcji emisji CO₂e o 25% do 2030 r. to nie tylko cele środowiskowe, ale także strategia przyszłościowego sukcesu biznesowego.

Wreszcie, nasze działania to również wyraz naszej odpowiedzialności społecznej. Pragniemy pokazywać, że firmy logistyczne mogą być motorem pozytywnych zmian, zarówno dla środowiska, jak i społeczności lokalnych. Wprowadzając innowacje i najlepsze praktyki, stajemy się inspiracją dla innych przedsiębiorstw, a to z kolei buduje zaufanie klientów i partnerów biznesowych.

– Czy wyłaniający się cel neutralności węglowej do 2040 r., którą zamierza osiągnąć DB Schenker, to idée fixe? Jaka jest do niej droga i jak zmieni funkcjonowanie organizacji i operacji logistycznych? Co udało się zrobić Schenkerowi na tych trzech poziomach i do czego zmierza, jakie są cele i wyzwania w perspektywie bliskiej oraz dalekiej?

– DB Schenker w Polsce od lat angażuje się w liczne projekty ekologiczne i społeczne, które łączą ludzi, a także uczą odpowiedzialnych postaw wobec środowiska oraz najbliższego otoczenia. Tylko w ubiegłym roku po raz kolejny wspieraliśmy akcję Sprzątania Świata Fundacji Nasza Ziemia, posadziliśmy również 15 000 drzew w nadleśnictwie Lipusz z okazji 150. urodzin firmy, a pracownicy łącznie zrealizowali 112 projektów w ramach wolontariatu pracowniczego, przyczyniając się w ten sposób do kształtowania zrównoważonej przyszłości.

Aby osiągnąć swój ambitny globalny cel neutralności klimatycznej do 2040 r., stale inwestujemy w innowacyjne rozwiązania transportowe, korzystamy na coraz szerszą skalę z odnawialnych źródeł energii i produktów neutralnych pod względem emisji dwutlenku węgla. Nasi klienci mogą korzystać z biopaliw w biznesie lotniczym i oceanicznym, a w biznesie lądowym redukować ślad węglowy swoich przesyłek dzięki opcji Econeutral.

Globalnie wykorzystujemy 150 niskoemisyjnych ciężarówek, testujemy też naczepy eTrailers wyposażone w elektryczny układ napędowy oraz rozwijamy

koncepcję w pełni elektrycznych, bezzałogowych dronów użytkowych do transportu ciężkich ładunków.

Innowacyjne rozwiązania transportowe i produkty dla klientów neutralne pod względem emisji CO2 to nie wszystkie nasze działania w drodze do czystej, zie-

tal Assessment Method), która określa najwyższe standardy w zakresie ekologii i komfortu użytkowania.

– Od kiedy zaczęły się pierwsze kroki firmy w przestrzeni CSR, obchodzicie 15-lecie programu wolontariatu pracowniczego? Na

nia naszej misji wsparcia lokalnych społeczności.

Od samego początku program CSR miał konkretny cel: pomagać lokalnie i angażować się w sprawy najbliższych nam społeczności. Nasza kapituła, złożona z doświadczonych menedżerów, dokładnie ocenia projekty,



DB Schenker poprzez wieloletnie doświadczenie w publikowaniu raportów społecznych w Polsce aktywnie dąży do bycia inicjatorem pozytywnych zmian oraz przewodnikiem w kierunku zrównoważonej przyszłości. Raportowanie ESG traktujemy nie tylko jako konieczność wynikającą z przepisów, ale jako formę dialogu z naszym otoczeniem.

lonej logistyki. Korzystamy z zielonej energii do zasilania terminali cross-dockingowych. Obecnie 14 z 18 terminali DB Schenker w Polsce wykorzystuje energię pochodzącą wyłącznie z OZE: farm fotowoltaicznych i wiatrowych. 9 terminali z kolei posiada certyfikację BREEAM (Building Research Establishment Environmen-

czym polegały kluczowe projekty tego czasu i czy zmieniły coś w sposób zauważalny w firmie?

– W 2023 z dumą obchodziliśmy 15 lat programu „Czas Pomagania” w DB Schenker w Polsce. Była to dla nas nie tylko okazja do podziękowań, ale także bodziec do kontynuowa-

sprawdzając, czy spełniają nasze kryteria i czy zaangażowane są lokalne społeczności.

Patrząc wstecz, widzimy, że „Czas Pomagania” stał się integralną częścią naszej firmy, wpisując się w naszą kulturę i zobowiązanie społeczne. Program, realizowany dwa razy w roku, przyczynił się do wielu lokalnych projektów. Liczby, takie jak 832 projekty, ponad 50 000 godzin pomocy i 2083 dni zaangażowania wolontariuszy, są dowodem trwałej wartości, jaką wnosi do społeczności.

Korzystając z okazji chciałabym podziękować każdemu wolontariuszowi za czas i zaangażowanie. Wasza praca sprawiła, że „Czas Pomagania” to nie tylko program, ale również część naszej firmy. Jesteśmy gotowi na kolejne lata wspólnego wpływu na otaczający nas świat!

– Dziękuję za rozmowę.



Kiedy musisz dostarczyć coś na wczoraj

Z myślą o takich sytuacjach stworzyliśmy usługę **DB SCHENKER | Direct Express**. Następnym razem, gdy staniesz przed wyzwaniem dostarczenia towaru naprawdę szybko, porozmawiaj z nami. Mamy sieć, doświadczenie, wiedzę i możliwości.



Dynamiczny rozwój i zrównoważona przyszłość

Z Petrem Kaną, Managing Directorem Poland DHL Supply Chain – o tym jakimi metodami branża logistyczna chce dojść do zeroemisyjności i co może być alternatywnym paliwem przyszłości oraz że zabiegi o zerową emisję CO₂ dzieją się także w nowoczesnym budowaniu magazynów i postawach ludzi – rozmawiał Krzysztof Pograniczny.

Krzysztof Pograniczny: Oglądałem ostatnio w telewizji dokument o tym, że w Szwajcarii na skutek globalnego ocieplenia lodowiec cofnął się o 20 km. Czy ludzie rozumieją przyczyny dzisiejszych zmian klimatycznych i konieczność zmiany postaw? Jak Pan patrzy na sprawy zielonej polityki z punktu widzenia firmy logistycznej? Czy należy się obwiniać, czy działać, a jeśli tak, to w jakich obszarach?

Petr Kana: Zmiany klimatyczne to obecnie jedno z najważniejszych światowych wyzwań. O globalnym ociepleniu i jego skutkach wiadomo od wielu lat i świadomość społeczeństwa na temat przyczyn tych zmian i konieczności działań stopniowo rośnie. Wielu ludzi zaczyna zdawać sobie sprawę, że globalne ocieplenie wynika głównie z emisji gazów cieplarnianych, takich jak dwutlenek węgla, pochodzących głównie z działalności ludzkiej (spalanie paliw kopalnych czy wycinanie drzew). W całym tym procesie bardzo ważne jest zaangażowanie indywidualne każdego z nas w ochronę środowiska i obniżanie emisji dwutlenku węgla, ale kluczową rolę pełnią największe przedsiębiorstwa i duże firmy, które realnie mogą wprowadzać rozwiązania. Współczesna gospo-

darka opiera się na wielu branżach, a wiele z nich generuje emisje gazów cieplarnianych. Odpowiedzialność za zmiany klimatyczne należy do całego społeczeństwa, w tym do konsumentów, firm, rządów i innych interesariuszy. Firmy logistyczne są jedynie ogniwem w łańcuchu dostaw globalnej gospodarki.

Globalnie istnieje coraz większa presja na przedsiębiorstwa, aby działały bardziej zrównoważenie i przyczyniały się do redukcji emisji gazów cieplarnianych. Firmy logistyczne są często odpowiedzialne za transport towarów, co wiąże się z emisją CO₂. Dlatego istnieje potrzeba podejmowania działań w kierunku bardziej ekologicznych praktyk. Jako czołowa na świecie firma logistyczna mamy obowiązek dawać dobry przykład w branży i pełnić rolę lidera w dziedzinie zrównoważonego rozwoju. Oznacza to zmniejszenie śladu węglowego oraz wyznaczenie najwyższych standardów w zakresie kwestii społecznych i zarządzania. Na przestrzeni lat nasza firma wielokrotnie wprowadzała przełomowe zmiany w sektorze logistyki, od przedstawienia pierwszego ekologicznego produktu logistycznego, po uzyskanie miana pierwszej firmy logistycznej, która zobowiązała się do osiągnięcia zerowego poziomu emisji.

– Przyjęliście jako Grupa globalną strategię GoGreen, na długo wcześniej niż opublikowany został przez KE pakiet legislacyjny dotyczący klimatu i energii o nazwie Fit for 55. Jakie cele redukcyjne postawiło sobie DHL Supply Chain i za pomocą jakich projektów zamierzacie je osiągnąć?

– Jako jeden z liderów zielonej zmiany DHL zobowiązało się znacznego ograniczenia emisji CO₂, a do 2050 r. zakładamy, że emisja ta będzie zerowa. Będzie to możliwe za sprawą m.in.: przechodzenia na zrównoważone paliwa oraz elektryfikacji floty jeżdżącej na ostatniej mili. Dodatkowo ponad 80% naszych pracowników jest edukowanych i przeszkolonych pod względem działań obniżających emisję dwutlenku węgla, m.in. rocznie sadzą na całym świecie ponad milion drzew. Zobowiązaliśmy się, że do końca dekady 60% pojazdów spalinowych zostanie zastąpione elektrycznymi. Zgodnie ze strategią „DSC GoGreen 2050” na te i inne inwestycje Grupa DHL planuje wydać ponad 7 mld euro. Obecnie oferujemy najbardziej kompleksowe portfolio ekologicznych rozwiązań logistycznych w branży. We współpracy z licznymi klientami wprowadziliśmy innowacyjne zielone rozwiązania logistyczne,



DHL Supply Chain jako czołowa na świecie firma logistyczna ma obowiązek dawać dobry przykład w branży i pełnić rolę lidera w dziedzinie zrównoważonego rozwoju. Oznacza to zmniejszenie śladu węglowego oraz wyznaczenie najwyższych standardów w zakresie kwestii społecznych i zarządzania.

wzmacniając ekologiczny aspekt łańcuchów dostaw klientów i przyczyniając się do realizacji założonych przez nich celów dotyczących ochrony środowiska. Jednym z przykładów takiej współpracy jest wprowadzenie pierwszego w Europie rozwiązania multimodalnego z ciężarówkami elektrycznymi w barwach polskiego DHL Supply Chain. Dodatkowo, eksperci ds. nieruchomości z DHL Supply Chain stworzyli portfel neutralnych pod względem emisji CO₂ nieruchomości o łącznej powierzchni 400 000 m², aby wesprzeć potrzeby rozwojowe klientów na sześciu europejskich rynkach. Wszystkie obiekty zlokalizowane są w centralnych obszarach logistycznych, których ogromną zaletą jest bliskość multimodalnych węzłów transportowych, stworzonych z myślą o obsłudze klientów z różnych branż. 14 takich magazynów powstaje w 10 lokalizacjach głównych rynków logistycznych – w Niemczech, Holandii, Szwecji, Finlandii, Włoszech i Polsce – w Gorzowie Wielkopolskim. Wszystkie budynki spełniają kluczowe kryteria w zakresie zrównoważonego rozwoju, takie jak BREEAM Excellent i EPC A, zgodność z taksonomią UE i ocena Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM). Wszystkie nasze obiekty budujemy w oparciu o solidne podstawy biznesowe, obejmujące takie aspekty, jak zrównoważony rozwój, cyfryzacja, lokalizacja, demografia czy też najem. Warunki komunikacyjne czy sąsiedztwo kluczowych rynków zbytu pomagają nam skrócić czas dostaw do naszych klientów, a uważna obserwacja czynników społecznych wpływających na naszą rzeczywistość oraz społeczności, wśród których działamy, pomaga nam tworzyć atrakcyjne miejsca pracy. Czynniki te pomagają nam oraz naszym klientom odnosić jeszcze większe sukcesy i być liderem w drodze do bardziej zrównoważonej przyszłości.

– **Najbardziej problematyczną częścią logistyki jest transport drogowy, który generuje 9% światowej emisji CO₂, z czego 62%**

przypada na pojazdy ciężarowe. DHL dokonał zakupu 5 pierwszych ciężarówek elektrycznych, które jeżdżą w Polsce, co można powiedzieć o nadziejach i efektach tego rozwiązania flotowego?

– Skala inwestycji projektowych DHL Supply Chain nie zamyka się jedynie na zakupie najnowocześniejszych ciągników elektrycz-

ciężarówki są częścią rozwiązania multimodalnego, które spotkało się z dużym uznaniem rynku i otrzymało nagrody za promowanie ekologicznych rozwiązań w branży logistycznej.

Drugim strategicznym produktem naszej globalnej strategii są Connected Control Towers. Control Tower oferuje rozwiązania end-to-end, których głów-



nych, ale obejmuje również zakup naczip dostosowanych do ultraszybkich ładowarek o mocy 350 kW, które naładują baterię e-ciężarówki od 0 do 100% w około 2 godziny. Ładowarki elektryczne zostały rozmieszczone w dwóch kluczowych lokalizacjach DSC w Polsce – w magazynach w Poznaniu i Gorzowie Wielkopolskim, co umożliwi efektywne wykorzystanie nowoczesnej floty. Warto podkreślić, że energia zużywana w procesie ładowania pochodzi w pełni ze źródeł odnawialnych. Należy podkreślić, że elektryczne

nym przesłaniem jest widoczność, przejrzystość oraz standard w zarządzaniu łańcuchem dostaw. Klienci korzystają z rozwiązań Connected Control Tower w kwestii zarządzania łańcuchem dostaw w holistycznym tego słowa znaczeniu. Control Tower pozwala na zaimplementowanie rozwiązań, które są dostosowane do potrzeb klienta – od pełnego zarządzania łańcuchem dostaw, po zarządzanie konkretnymi projektami/liniami po przygotowanie raportów przedstawiających łańcuchem dostaw, analizy wymagań

transportowych, analizy łańcucha dostaw, pomoc w przetargach, czy dostarczania usług transportowych w tym transportów multimodalnych oraz transportów wykonywanych flotą elektryczną. Connected Control Tower zapewnia standardy, doświadczenie oraz światowej klasy rozwiązania IT, które pozwalają na zwiększenie efektywności oraz przejrzystości



stości łańcucha dostaw. Naszym klientom oferujemy innowacyjne, spersonalizowane rozwiązania transportowe, w których Control Tower pełni kluczową rolę – zapewniając innowacyjność, przejrzystość, oszczędność oraz realizację ambitnych planów obejmujących obniżanie emisji CO₂ i ochronę naszej planety.

– Czy elektromobilność jest w Polsce perspektywiczna, patrząc na niewielką liczbę stacji ładowania, można się zniechęcić? Jak operator logistyczny radzi sobie

z tak prozaicznym problemem, jak ładowanie i zielona energia? Jak mądrze używać w sieci transportowej takich zestawów?

– Elektromobilność w Polsce się rozwija, choć faktycznie liczba stacji ładowania może się wydawać niewystarczająca w porównaniu do tradycyjnej infrastruktury paliwowej. Jednak perspektywy elektromobilności w kraju są obiecujące, a rosnąca świadomość ekologiczna oraz rozwijająca się infrastruktura ładowania mogą wpłynąć na zwiększenie zainteresowania i popularności pojazdów elektrycznych. Dla operatorów logistycznych elektromobilność może stanowić wyzwanie, ale jednocześnie otwiera nowe możliwości i przynosi korzyści związane z zrównoważonym rozwojem. Na pewno nie unikniemy inwestycji – inwestycje w infrastrukturę ładowania są kluczowe. Operatorzy logistyczni mogą rozważać instalację stacji ładowania przy swoich obiektach (tak jak u nas – ładowarki zamontowaliśmy w Poznaniu i w Gorzowie Wielkopolskim)

Jako jeden z liderów zielonej zmiany DHL zobowiązało się do znacznego ograniczenia emisji CO₂, a do 2050 r. zakładamy, że emisja ta będzie zero-wa. Będzie to możliwe za sprawą m.in.: przechodzenia na zrównoważone paliwa oraz elektryfikacji floty jeżdżącej na ostatniej mili

lub współpracować z dostawcami usług ładowania. Przejście na pojazdy elektryczne niekoniecznie oznacza korzystanie wyłącznie z sieci energetycznej – należy rozważyć korzystanie z odnawialnych źródeł energii, takich jak panele słoneczne czy wiatraki, aby zasilać stacje ładowania i tym samym ograniczyć ślad węglowy. Bardzo ważne są optymalizacja tras i odpowiednie zarządzanie flotą: wykorzystanie zaawansowanych systemów zarządzania flotą i trasą może pomóc w zoptymalizowaniu zużycia energii, a unikanie

zbędnych tras czy zastosowanie inteligentnych systemów nawigacji przyczynia się do efektywnego korzystania z zasobów.

– Czy w obszarze paliw alternatywnych ma Pan swojego zero-emisyjnego faworyta, który będzie tani i skuteczny?

– Bardzo ciekawą opcją jest wodór – uważam, że ma duży potencjał, chociaż jego szerokie zastosowanie w logistyce napotyka na wyzwania, takie jak koszty produkcji wodoru, infrastruktura ładowania, magazynowania, a także kwestie związane z bezpieczeństwem. W związku z tym wdrożenie technologii wodorowej w logistyce wymagać będzie współpracy różnych sektorów, inwestycji w rozwój infrastruktury oraz postępu technologicznego. Jako rozwiązanie pomostowe przed szerszym zastosowaniem pojazdów elektrycznych bateryjnych oraz zasilanych wodorem, świetnie się sprawdza nowoczesne biopaliwo HVO, zwane odnawialnym dieslem. Również biogazy, ta-

kie jak Bio-CNG (do średnich odległości) czy Bio-LNG (do dużych przebiegów), są bardzo dobrymi rozwiązaniami ograniczającymi emisję, pod warunkiem szerokiej dostępności tych paliw na rynku, z czym w wielu krajach wciąż jest problem. Poziom redukcji emisji CO_{2e} przy ich zastosowaniu jest bardzo wysoki, a przebiegi pojazdów używających HVO czy Bio-LNG nie różnią się od pojazdów z silnikiem Diesla.

Istotne jest, że każde alternatywne paliwo ma swoje zalety i wady, a preferencje mogą się

różnić w zależności od regionu, rodzaju transportu i dostępności surowców. Rozwój oraz implementacja alternatywnych paliw wymagać będzie znaczących inwestycji w badania i rozwój, a także dostosowania infrastruktury transportowej. W miarę postępu technologicznego mogą się pojawić także nowe innowacyjne rozwiązania – czekam na nie z zacięciem.

– Wiosną powstał magazyn DSC w Gorzowie Wielkopolskim, o docelowej powierzchni 100 tys. m², który nazywacie ekologicz-

nych z energii potrzebnej do użytkowania obiektu, jak ogrzewanie, oświetlenie, zasilanie urządzeń elektrycznych, klimatyzacji czy gotowania. Przy budowie zastosowaliśmy technologie i rozwiązania przyjazne środowisku naturalnemu, takie jak: pompy ciepła do ogrzewania i wentylacji całego budynku, montaż instalacji fotowoltaicznej na dachu magazynu, zakup potrzebnej energii do zasilania budynku z odnawialnych źródeł energii, potwierdzony poprzez świadectwo pochodzenia energii od producenta, oświetlenie LED we wszystkich pomieszczeniach, z użyciem czujni-

Dynamiczny rozwój handlu elektronicznego i ogromny wzrost popytu wymagają coraz większej cyfryzacji i automatyzacji, a także zwiększenia wydajności procesów intralogistycznych i łańcuchów dostaw. Cyfryzacja i automatyzacja wraz z towarzyszącymi im technologiami, takimi jak 5G, Internet Rzeczy, sztuczna inteligencja, mogą mieć wpływ na przekształcenie branży logistycznej.

nym kompleksem logistycznym. Z jakiego powodu, co w nim jest „zielonego”, czego do tej pory nie widzieliśmy w halach magazynowych?

– Magazyn w Gorzowie Wielkopolskim to jeden z pierwszych w Europie i pierwszy w Polsce z serii najnowocześniejszych pod kątem rozwiązań ekologicznych i technicznych magazynów planowanych w strategicznym portfolio DHL Supply Chain. Obiekt ten został wybudowany według koncepcji Grupy DHL służącej budowie budynków neutralnych węglowo – CNB (Carbon Neutral Building), a proces oceny poziomu emisji CO₂ oraz efektywności energetycznej budynku uzyskał potwierdzenie zewnętrznej firmy audytorskiej. Wszystkie nowe, własne i leasingowane, budynki DHL mają posiadać tylko standard całkowitej operacyjnej neutralności węglowej, tzn. braku emisji gazów cieplarnianych po-

ków i kontrolerów typu smart, świetliki światła naturalnego w dachu nad magazynem, szczelne drzwi załadunkowe magazynu, automatyka budynku oraz – do ukończenia w tym roku – zdalne monitorowanie i sterowanie większości urządzeń elektrycznych budynku (BMS – Building Management System), zastosowanie urządzeń oszczędzających zużycie wody (krany, spłuczki), segregacja odpadów, recykling materiałów opakowaniowych, super szybka ładowarka prądu stałego o dużej mocy dla pojazdów ciężarowych elektrycznych (350 kW ładuje ciężarówkę w 2 godziny do 100% – do 300 km zasięgu), 2 ładowarki prądu stałego o mocy 43 kW, ładowarki prądu zmiennego do ładowania do 16 pojazdów osobowych (16 x 22,1 kW)

Oprócz standardu neutralności węglowej CNB, budynek w Gorzowie spełnia również standard BREEAM (Building Research Establishment Environmental

Assessment Method), który jest jednym z najważniejszych na świecie certyfikatów budowlanych pomagających w projektowaniu zrównoważonego i ekologicznego budownictwa. Budynek spełniający wymogi certyfikatu BREEAM ogranicza negatywny wpływ na środowisko naturalne, tworzy środowisko przyjazne dla zdrowia i szeroko rozumianego komfortu użytkowników oraz może uzyskać niższe koszty użytkowania.

– Dlaczego zdecydowaliście się na tak olbrzymią inwestycję przy granicy polsko-niemieckiej? Jaki biznes będzie DSC rozwijał w tej lokalizacji i jaki jest status tego centrum sieci operacyjnej firmy?

– Ogromnym atutem DSC E-com Distribution Center jest lokalizacja. Centrum logistyczne jest położone przy trasie S3, blisko autostrady A2, a od granicy z Niemcami dzieli je niecała godzina





drogi. Dodatkowym potencjałem, z którego może czerpać najnowsza inwestycja DHL Supply Chain, jest sąsiedztwo oraz partnerskie relacje z ważnym ośrodkiem gospodarczym, jakim jest Gorzów Wielkopolski. Miasto od kilku lat konsekwentnie pracuje na miano ważnego ośrodka logistycznego dla zachodniej części Polski. Obiekt DSC E-com Distribution Center został zaprojektowany na potrzeby branży e-commerce. Nowa inwestycja jest bardzo ważnym uzupełnieniem naszej europejskiej fulfillmentowej sieci i szeroko otwiera drzwi do dynamicznego rozwoju firmom operującym w sektorze e-handlu. Każdy najemca, który znajdzie się w gorzowskim obiekcie, może liczyć na najwyższej klasy obsługę w certyfikowanym, zielonym i oszczędnym magazynie, jest włączony w europejską sieć DFN (DHL Fulfillment Network), która pozwala obsługiwanym klientom e-commerce'owym na skalowa-

nie biznesu, dynamiczny rozwój i dostęp do ponad 30 podobnych lokalizacji rozsiągniętych na całym kontynencie. Obecność w sieci to także dostęp do najnowszych narzędzi cyfrowych i technologii oraz wsparcie ekspertów DHL Supply Chain w zakresie przygotowywania i realizacji strategii fulfillmentowych.

– Co dwa lata publikowany jest raport DHL Logistics Trend Radar, w którym omawiane są najważniejsze dla branży logistycznej tendencje społeczne, ekonomiczne i technologiczne. Czy możemy się skupić na tym trzecim elemencie i przedstawić wizję tego, jak technologicznie zmieni się logistyka usług kontraktowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i automatyzacji?

– Branża logistyczna, jak większość sektorów, znajduje się obecnie w okresie intensywnych trans-

formacji. W celu wyprzedzenia konkurencji i maksymalizacji zysków, operatorzy muszą stosować najnowsze trendy technologiczne, aby móc efektywniej zarządzać łańcuchami dostaw. DHL Logistics Trend Radar od wielu lat identyfikuje zjawiska oraz wskazuje trendy, które będą miały wpływ na rozwój firm, społeczeństw i technologii. Dynamiczny rozwój handlu elektronicznego i ogromny wzrost popytu wymagają coraz większej cyfryzacji i automatyzacji, a także zwiększenia wydajności procesów intralogistycznych i łańcuchów dostaw. Cyfryzacja i automatyzacja wraz z towarzyszącymi im technologiami, takimi jak 5G, Internet Rzeczy, sztuczna inteligencja, mogą mieć wpływ na przekształcenie branży logistycznej. W intralogistyce coraz więcej zadań będzie przejmowanych przez pojazdy sterowane automatycznie (AGV) i roboty stacjonarne. Roboty mobilne do zastosowań wewnętrznych obejmują pojazdy sterowane automatycznie czy autonomiczne mobilne roboty. Roboty AMR są bardziej zaawansowane niż pojazdy AGV, ponieważ wykorzystują planowanie ścieżki w czasie rzeczywistym i mogą swobodniej i łatwiej omijać przeszkody. Są one wykorzystywane na przykład do kompletacji zamówień lub zadań transportowych. Gdy roboty mobilne w pomieszczeniach będą mogły być wykorzystywane na dużą skalę, udowodnią swój ogromny potencjał w zakresie obniżania kosztów i zwiększania wydajności oraz w znaczącym stopniu zmienią branżę. Wraz z szybkim rozwojem technologii sztucznej inteligencji i technologii czujników, roboty stacjonarne, takie jak roboty współpracujące (coboty) oraz roboty przemysłowe, stają się coraz bardziej zróżnicowane i wszechstronne. Przewiduje się, że w przyszłości nastąpi coraz większy podział pracy między ludźmi a cobotami. Roboty będą oczywiście wykorzystywane głównie w powtarzalnych, niezmiennych procesach. Dzięki zastosowaniu powyższych rozwiązań, praca naszych pracowników będzie dużo prostsza.

– Dziękuję za rozmowę.

Elektryczne natarcie

Z Marcinem Trąbką, Członkiem Zarządu KUHN Polska Sp. z o.o. – o spadku sprzedaży w 2023 r., wyraźnej dominacji opcji elektrycznej w branży wózków widłowych, o tendencjach rynkowych w 2024 r. oraz jubileuszu 50-lecia firmy KUHN Gruppe – rozmawia Sławomir Erkiert

Sławomir Erkiert: Rok 2023 nie był łatwy w biznesie. Wiele branż powoli wychodziło z problemów związanych jeszcze z pandemią, zmieniającymi się warunkami gospodarczymi na rynku czy też niestabilnymi kursami walut. W tle pozostają cały czas wojna w Ukrainie, konflikt na Bliskim Wschodzie, a w Polsce zmiana kursu politycznego. Jaka jest więc Pana ocena aktualnej sytuacji rynkowej w swojej branży?

Marcin Trąbka: Nasza branża dynamicznie się rozwijała w latach 2021 i 2022, natomiast w 2023 r. na rynku wózków widłowych nastąpił widoczny spadek sprzedaży. W zależności od rodzaju produktów, był on mniejszy lub większy. Szacuję, że średnio to ok. 25–30% w odniesieniu do poprzedniego roku. Uważam, że największy spadek w rocznych podliczeniach będzie dotyczył wózków o napędzie Diesla, później gazowych, czyli ogólnie – spalinowych. W dużo mniejszym stopniu elektrycznych. Szczególnie w pierwszym półroczu 2023 r. nastąpił wyraźny spadek zamówień, lecz na szczęście w drugim półroczu zaobserwowaliśmy pewne oznaki ożywienia. Publikowane są informacje gospodarcze mówiące, że w 2024 r. wzro-

śnie PKB, co będzie na pewno pozytywnym czynnikiem. Biznes wraca do normalności sprzed pandemii, myślę więc, że nadchodzący rok będzie w naszej branży lepszy od poprzedniego.

– Jakie czynniki miały największy wpływ na ubiegłoroczne spadki?

– Największe znaczenie miały ogromne wzrosty cen, które nastąpiły w ubiegłym roku – dotyczyły głównie wielu komponentów i w efekcie finalnym maszyn. Były to tak naprawdę galopujące wzrosty cen. Tylko w naszym konkretnym przypadku odnotowaliśmy 9 podwyżek cen w ciągu roku. Praktycznie więc zmiana cen miała miejsce każdego miesiąca. To powodowało sytuację, że klienci mający w planach zapotrzebowanie na wózki widłowe zaczęli się zastanawiać, wahać, mocno oglądać każdą złotówkę i ostatecznie rezygnowali lub przesuwali decyzję inwestycyjną na przyszłość.

Istotne okazały się także kwestie związane z ochroną środowiska, ograniczaniem śladu węglowego, czyli czynnikami eko, nie tylko w wymiarze bezpośrednio finansowym.

– Jedni rezygnowali, a inni się długo zastanawiali.

– Dokładnie tak. Również w tym okresie znacznie wydłużył się proces decyzyjny z uwagi na to, że jeżeli firmy posiadały do tej pory wózki spalinowe, a ich centrale w pewien sposób wywierały na nich presję na wymianę taboru na elektryczny, to taka zmiana wymagała weryfikacji, czy elektryki spełniają ich oczekiwa-



Przewiduję dwie kluczowe tendencje w 2024 r. Pierwsza to dalszy rozwój sektora wózków z bateriami litowo-jonowymi, a druga to wzrost intensywnych prac w kierunku rozwoju wózków półautomatycznych czy automatycznych



nia i wymagania w takim samym stopniu, jak dotychczas wózki spalinowe. Tym samym ostateczne decyzje nie zapadały sprawnie – trwały analizy, porównania, dyskusje, a konkretne decyzje odwlekano w czasie. To w konsekwencji wpływało również na spadek dynamiki na rynku. Na szczęście klienci, którzy już się zdecydowali realizować inwestycje, nie wycofywali zamówień.

– W jaki sposób kształtuje się dzisiaj rynek wózków widłowych, jeśli chodzi o ich rodzaje?

– Nieustannie widoczny jest bardzo silny trend w kierunku wózków elektrycznych. Natomiast w przypadku wózków spalinowych oddzielnie traktowałbym diesla i LPG. Uważam, że kluczowe znaczenie ma fakt, że wózki z napędem Diesla

wania na baterie litowo-jonowe, nawet pomimo różnych ograniczeń, które ich dotyczą. Jest to trend porównywalny z trendami sprzedaży w branży motoryzacyjnej. Nic nie wskazuje na to, aby to się w najbliższych latach miało zmienić. Należy jedynie pamiętać, że bateria musi spełniać określone normy, np. wagowe, gdyż w wózku elektrycznym stanowi ona przeciwwagę. Do tej pory nie zaobserwowałem także żadnych spektakularnych obniżek cen wózków elektrycznych z bateriami litowo-jonowymi. Na pewno nowością w ostatnich dwóch latach jest wzrost zainteresowania wózkami elektrycznymi o dużych udźwigach. Mam w tym przypadku na myśli maszyny powyżej 8 ton. Należy pamiętać, że takie udźwigi były zawsze zarezerwowane dla sektora wózków

cjonując zarówno wielbiciele wózków spalinowych, którzy mają własne przyzwyczajenia i przekonania, gdzie najczęściej spotykanym argumentem jest ten wskazujący warunki pracy w przedsiębiorstwie niepozwalające na zastąpienie wózków o napędzie Diesla przez elektryczne. Kolejnym istotnym argumentem jest brak infrastruktury logistycznej czy też brak możliwości zapewnienia nowej energetycznej infrastruktury zasilającej.

Druga grupa użytkowników wykazuje zainteresowanie oraz otwartość na nowinki techniczne czy zmiany i w przypadku planowania nowych inwestycji lub kończących się kontraktów wynajmu zastępują wózki spalinowe elektrycznymi. Do takiej wymiany muszą jednak mieć zapewnione możliwości techniczne. Uzupełniając, dodałbym jeszcze, że zauważamy trzecią tendencję – to klienci, którzy posiadają flotę wózków elektrycznych z tradycyjnymi bateriami kwasowymi i zamawiają nowe wózki z bateriami litowo-jonowymi. Ta tendencja w wielu przypadkach nie wynika z woli użytkowników, lecz jest w dużym stopniu narzucana przez zagraniczne centrale lub kontrahentów, np. poprzez różnego rodzaju audyty. Ma to oczywiście związek z redukcją śladu węglowego w całkowitym cyklu produkcyjnym.

W 2023 roku Kuhn Gruppe obchodziła jubileusz 50-lecia. W momencie założenia firmy w 1973 r. przez Güntera Kuhna zatrudnionych było czterech pracowników. Aktualnie w grupie pracuje ponad 1800 osób. To pokazuje skalę przedsiębiorstwa i jego rozwój. Firma posiada swoje oddziały w dziesięciu krajach.

mocno odstają dzisiaj cenami. Możemy się domyślać, że jest w tym zakresie zakulisowy wpływ proekologicznej transformacji i politycznej presji. Przed kilkoma laty wózki o porównywalnych udźwigach z tymi napędami – a dokładnie przed wprowadzeniem normy spalin Euro 5 – były praktycznie w identycznych cenach. Aktualnie wózki z napędem Diesla są 25–35% droższe. W tym momencie czynnik cenowy w naturalny sposób eliminuje te produkty z rynku na korzyść wózków z napędem LPG.

– A baterie litowo-jonowe – wciąż są bardzo poważnym argumentem przy wyborze wózków?

– Zgadza się. Od kilku lat widać wyraźny wzrost zapotrzebo-

z napędem Diesla. Przy okazji warto jednak wspomnieć, że konstrukcyjne cechy wózków z silnikami wysokoprężnymi bardzo mocno się zmieniły w kierunku proekologicznym, ale jak wskazuje sytuacja na rynku, nie było to jednak wystarczające, aby utrzymać historyczny poziom sprzedaży. Globalnie również sam rynek wszystkich baterii bardzo szybko się rozwija, co jest pozytywnym znakiem na przyszłość.

– Są więc klienci przekonani tylko do wózków spalinowych i ci, dla których elektryki to przyszłość.

– Nieustannie widoczne są dwa profile klientów na rynku. Funk-

– A co się dzieje na rynku wózków używanych?

– Rynek funkcjonuje podobnie jak w poprzednim roku. Już od czasu pandemii utrzymuje się sytuacja, w której mamy dość duży niedobór maszyn używanych na rynku. Niedobór wynika z ograniczonej ilości wózków widłowych zwracanych po okresie wynajmu długoterminowego – taki wynajem był zawsze największym źródłem maszyn używanych na sprzedaż. Obecnie wielu najemców cyklicznie przedłuża okresy najmu i to wpływa na brak wózków używanych na rynku. Z drugiej strony, jest to sytuacja dobra dla sprzedających, którzy wózków używanych mogą się spraw-

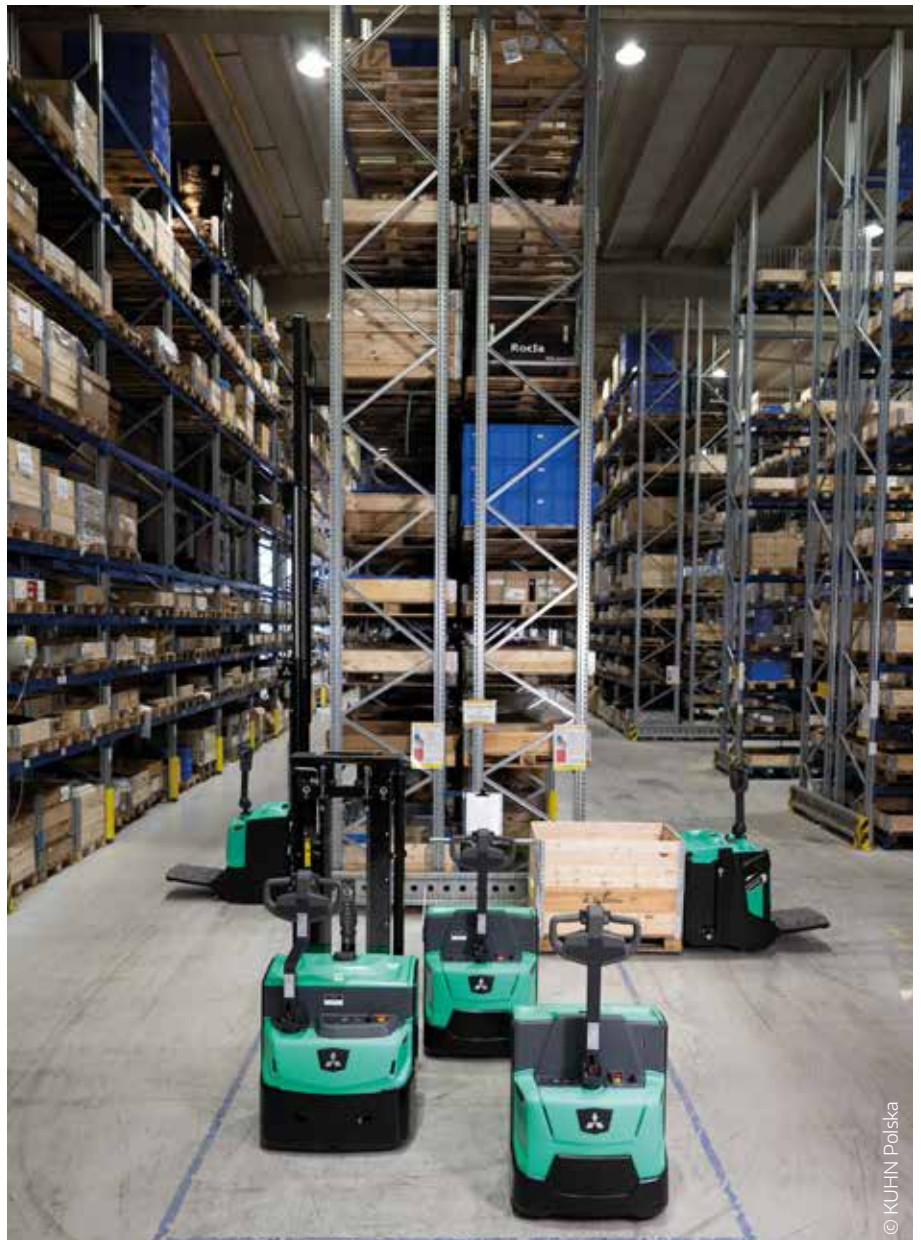
niej pozbyć, uzyskując przy tym wyższą cenę.

– To może łatwo już jest odpowiedzieć na klasyczne pytanie – kupować czy wynajmować?

– Powiedziałbym tak – w 2023 r., podobnie jak w ostatnich dwóch latach, od momentu niepewnej sytuacji polityczno-gospodarczej warunki sprzyjają rynkowi wynajmu, który w odczuciu wielu klientów jest dużo bardziej elastyczny od zakupu i nie jest związany z jednorazowym wydaniem większej ilości środków finansowych. Kolejnym potwierdzeniem takiego stanu rzeczy może być bardzo dobra kondycja rynkowa firm leasingowych w 2023 r. i wzrost portfela finansowanych maszyn. Moim zdaniem ta tendencja będzie się utrzymywać.

– A dla tych, którzy jednak wolą kupować, co nowego proponuje Mitsubishi Logisnext Europe?

– Mitsubishi w październiku 2023 r. zorganizowało prezentację gotowych do wprowadzenia na rynek nowych produktów. W kategorii najmniejszych urządzeń proponowana jest nowa seria wózków prowadzonych ręcznie o nazwie Axia, a wózki bardzo popularne, czyli spalinowe od 1,5 do 3,5 t, produkowane w Hiszpanii mają przejść na początku 2024 r. duży face lifting. Kolejną nowością jest seria wózków elektrycznych o dużych udźwigach. W tym przypadku są to wózki od 6 do 12 t. Od początku stycznia 2024 r. można je będzie zamawiać. Warto wspomnieć, że w tych dużych udźwigach od kilku lat Mitsubishi nie miało dostępnych wózków powyżej 10 t, a wcześniej były one dostępne nawet do 16 t. Oczekiwaliśmy, że może zostaną przywrócone do produkcji, natomiast okazało się, że pojawiły się większe wózki wyłącznie o napędzie elektrycznym. To jest dla nas potwierdzenie rynkowych trendów. Mitsubishi, podejmując takie decyzje, na pewno globalnie badało rynek i te badania pokazały, że właściwy jest kierunek elektryczny,



z dużo większym potencjałem niż spalinowy. Mimo to w ofercie Mitsubishi są nadal wózki spalinowe diesel do 10 t, a elektryczne, jak już wcześniej wspominałem, do 12 t. Można jednak przypuszczać, że to zapotrzebowanie rynkowe zweryfikuje, jak długo jeszcze wózki spalinowe będą utrzymywane w produkcji.

– Drugi, obok Mitsubishi, dostawca KUHN, czyli firma Carer, w produkcji wózków elektrycznych jest już uznanym specjalistą i legendarna marką.

– Zgadza się. Od wielu lat włoska firma Carer specjalizuje się w wózkach elektrycznych. Przed 10 laty wprowadziła wózki elek-

tryczne o udźwigu od 8 do 12 t. W ostatnich latach prace rozwojowe zostały skierowane na jeszcze większe wózki – od 12 do 24 t. I w tych gabarytach konkretne już modele można określić jako nowości. Nowością są także mniejsze modele Carera serii A od 5,5 do 7 t. Zostały wprowadzone na rynek w 2023 roku. Generalnie Carer rozwija swoją serię wózków A (takich jak np. A70X; A80X; A80@900X, A80@1100x czy A120X). W założeniu projektowym miały to być wózki elektryczne, które swoimi osiąganiami i możliwościami technicznymi nie będą ustępowały wózkom spalinowym. I w znaczącej części seria A potwierdza zrealizowanie tego typu założeń.



© KUHN Polska

A przy okazji ciekawostką w kontekście trendu elektrycznego może być fakt, że w Holandii już w 2019 r. wprowadzono w życie przepisy o zakazie pracy wózków spalinowych w halach. To jest ewidentny przykład, jak można jednym rozporządzeniem zwiększyć zapotrzebowanie na wózki elektryczne i zahamować jednocześnie maszyny spalinowe.

– Wygląda więc na to, że w 2024 r. kierunek elektryczny w branży wózków widłowych będzie się z powodzeniem dalej rozwijał.

– Widzę dwa kluczowe kierunki rozwoju w nadchodzącym roku. Pierwszy to dalszy rozwój sektora wózków z bateriami litowo-jonowymi – te baterie na początku pojawiały się w małych wózkach magazynowych, np. prowadzonych ręcznie wózkach paletowych. Jednak ewolucja baterii litowo-jonowych idzie wyraźnie w kierunku wózków coraz większych. W tej chwili sami oferujemy wózki z zasilaniem litowo-jonowym o udźwigu 16–18 t. Oferujemy je dlatego, że takie są oczekiwania i wymagania rynku. Oznacza to, że istnieją potencjalni

klienci, którzy rozważają i planują użytkowanie, zakup lub wynajem tak dużych, elektrycznych i bardzo drogiej maszyn.

Druga tendencja – moim zdaniem – jest związana z pracownikami, a konkretniej z ich brakiem. Mniejsze możliwości pozyskania wykwalifikowanych pracowników powoduje wzrost intensywnych prac w kierunku rozwoju wózków półautomatycznych czy automatycznych. Myślę, że z roku na rok ten segment będzie zyskiwał na znaczeniu.

– W 2023 r. miał miejsce niezwykle miły dla firmy KUHN jubileusz. Czy może Pan kilka zdań na ten temat powiedzieć?

– Oczywiście. Była to 50. rocznica powstania firmy KUHN, którą założono w Austrii. Jest to firma rodzinna prowadzona aktualnie przez drugie pokolenie. W Austrii odbyły się więc główne obchody jubileuszu. Uroczystość została połączona z otwarciem nowego oddziału firmy w Achau pod Wiedniem. Aktualnie jest on aż czterokrotnie większy od poprzedniego, który tam wcześniej funkcjonował. Przy tej okazji chciałbym wspomnieć o kamieniach milowych,

które miały ogromny wpływ na rozwój całej grupy. W momencie założenia firmy w 1973 r. przez Güntera Kuhna zatrudnionych było czterech pracowników. Aktualnie w grupie pracuje ponad 1800 osób. To pokazuje skalę przedsiębiorstwa i jego rozwój. Firma posiada swoje oddziały w dziesięciu krajach – Austrii, Szwajcarii, Niemczech, Chorwacji, Słowacji, Rumunii, Słowenii, Węgrzech, Czechach i Polsce. Ogromnie ważnym momentem w historii przedsiębiorstwa było podpisanie w 1986 r. kontraktu – wyłączności sprzedaży na dźwigi marki Palfinger i wózki Mitsubishi, a także podpisanie kontraktu na wyłączność sprzedaży maszyn budowlanych Komatsu w 1994 r. Od tego momentu KUHN został podzielony na dwie dywizje – maszyny budowlane i urządzenia do transportu. Myślę, że puentą do naszego jubileuszu może być komentarz przedstawiciela Komatsu, który stwierdził podczas uroczystości w Austrii, że w pierwszym roku po podpisaniu kontraktu Kuhn sprzedał 200 maszyn Komatsu, a w 2023 r. sprzedanych zostało 2000 sztuk.

– Gratuluje pięknego jubileuszu i dziękuję za rozmowę.

tam, gdzie
najważniejsza
jest
niezawodność

...zadzwoń i
dowiedz się
więcej

32 258 60 30

lub odwiedź
naszą stronę:
www.kuhn-polska.pl



MITSUBISHI
FORKLIFT TRUCKS

Autoryzowany Dystrybutor

carer
Electric Forklift Trucks



reddot winner 2023



EDIA XL
FB40-55(C)N(H)



KUHN Polska Sp. z o.o.

Plonów 21

41-200 Sosnowiec

tel./fax 32 258 60 30

e-mail: info@kuhn-polska.pl

www.kuhn-polska.pl

A 160-200 X

jakość | niezawodność | opłacalność



Białe kartki

Z Jerzym Holcem, Prezesem Zarządu, Emtor Sp. z o.o.
– o 35-letniej historii największej polskiej firmy dealerskiej
i serwisowej wózków widłowych, którą pisze już drugie
pokolenie rodziny – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Emtor obchodzi 35 lat działalności – to ogrom czasu, w którego trakcie wiele się wydarzyło na rynku i w życiu firmy. Czuje Pan ten upływ czasu, jakie przełomowe wydarzenia, które tworzyły historię firmy, zapadły Panu w pamięci?

Jerzy Holc: To trudne pytanie, ponieważ rzeczywiście upłynęło wiele lat. Należałoby uporządkować tę historię, sięgając do początków firmy, który nastąpił w 1992 r. Przypomnę, że trudno było mówić wówczas o jakimkolwiek rynku wózków widłowych w Polsce, w porównaniu do rynku transportu wewnętrznego dzisiaj. Jedyną firmą, która zajmowała się sprzedażą tych urządzeń, był Techmazbyt. W tym czasie prowadziliśmy sklep z częściami, a dopiero później powstał warsztat, który początkowo naprawiał wózki produkcji bułgarskiej i polskiej. Następnie do 1998 r. sprowadzałem i sprzedawałem używane wózki Toyota, które poddawaliśmy niewielkim remontom. Nie słyszałem dotychczas, aby ktośkolwiek w Polsce wcześniej od nas handlował wózkami produkcji zachodniej. Wydaje mi się, że była to pierwsza i jedyna wówczas działalność tego typu. Miałem poczucie, że pierwsze trzy maszyny, które były w ofercie, są tak drogie, że nie znajdą nabywców. Okazało się

jednak, że popyt na dobry sprzęt się znalazł. Od tego zaczęła się prawdziwa historia spółki Emtor i regularna praca z wózkami użytkowymi. Nowym etapem stała się sprzedaż nowych wózków Toyoty, a później autoryzacja Yale, z którym zdecydowaliśmy się współpracować z uwagi na mocną pozycję na rynku ogólnosiwiatowym.

– Co było momentem przełomowym w rozwoju?

– Z dzisiejszego punktu widzenia rozpoczęcie działalności od warsztatu i handlu wózkami widłowymi było bardzo dobrym posunięciem. Dało nam podstawy finansowe. Ale bez wątpienia za kamień milowy w rozwoju należy uznać sprzedaż nowych maszyn i stopniową budowę serwisu w Polsce i kolejnych oddziałów. Kupiłem ziemię w Toruniu i na ponad 2 ha powstały obecne hale firmowe i biurowiec.

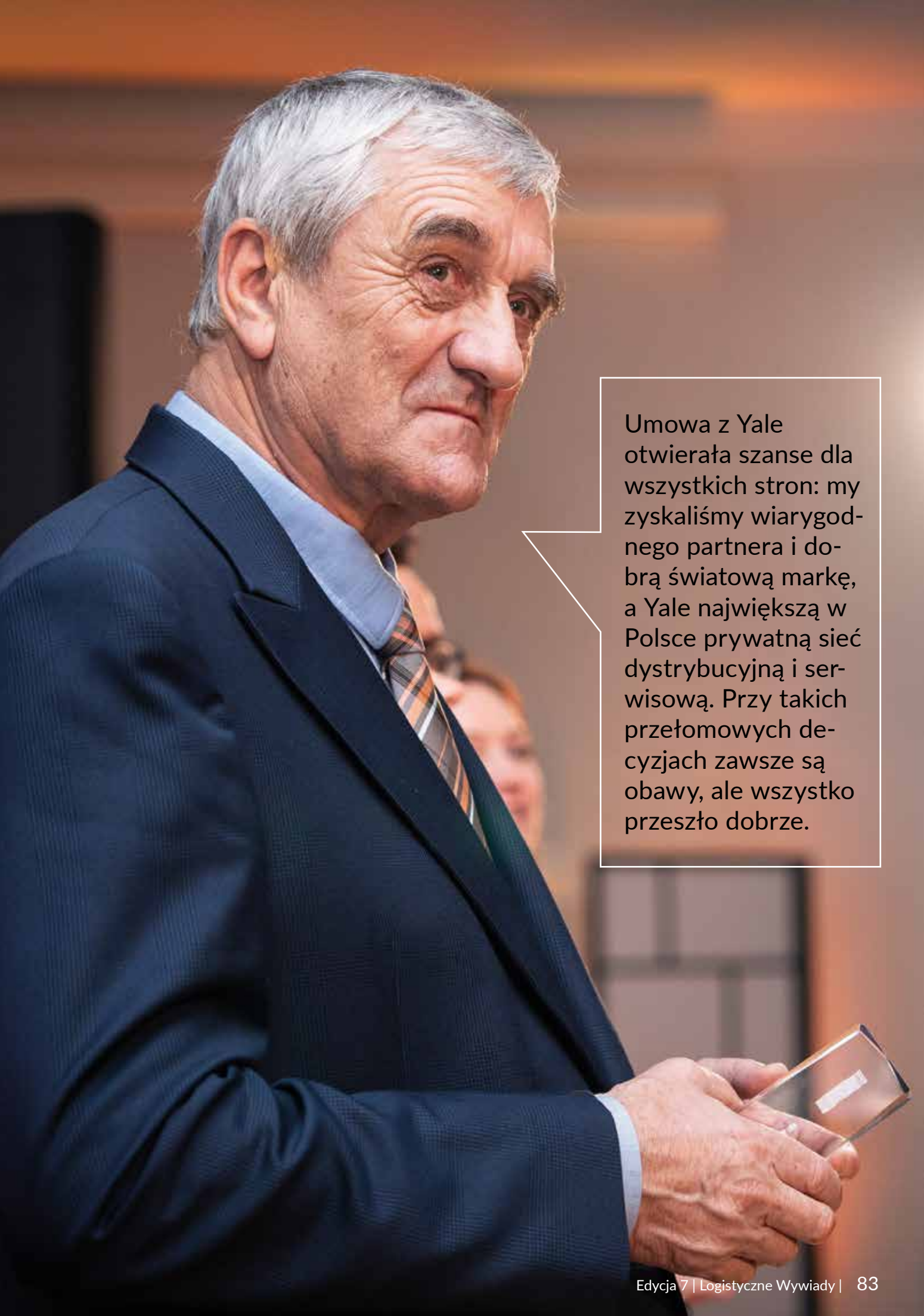
– Czy rozejście się z Toyotą i umowa z Yale było ryzykowne?

– Mielśmy wówczas bardzo duży udział w sprzedaży marki Toyota w Polsce, lecz nie mogłem się zgodzić na sprzedaż firmy z powodu zbyt niskiej wyceny. Nowa umowa na horyzoncie otwierała szanse dla wszystkich stron: my

zyskaliśmy wiarygodnego partnera oraz dobrą światową markę, a Yale największą w Polsce prywatną sieć dystrybucyjną i serwisową. Przy takich przełomowych decyzjach zawsze są obawy, ale wszystko przeszło dobrze. W sprzedaży decydują ludzie i marka firmy, która stoi za produktem. Ludzie mieli zaufanie do Emtoru, ponieważ zapewnialiśmy wsparcie serwisowe i to, w dużej mierze, przeważało o powodzeniu. To my przecież gwarantowaliśmy obsługę posprzedażową.

– Widać w tym wielką rolę, jaką odgrywa serwis.

– To serwis tworzy mocne relacje z dostawcą. Właśnie na tym szczeblu operacyjnym powstaje najwięcej więzi, które łączą odbiorców z firmą. Wśród swoich klientów posiadamy firmy duże i małe, dlatego trzeba umiejętnie wywagać ich wzajemne racje, przecież każdy jest ważny. Dysponujemy w tej chwili siecią ponad 120 serwisantów mobilnych, którzy posiadają w pełni wyposażone samochody serwisowe na terenie kraju. W strukturze serwisowej mamy także ponad 30 punktów serwisu stacjonarnego z kilkoma serwisantami w każdym punkcie, które powstają w miejscach, gdzie natężenie pracy wózków jest szczególnie duże. Niekiedy lokuje się je już



Umowa z Yale otwierała szanse dla wszystkich stron: my zyskaliśmy wiarygodnego partnera i dobrą światową markę, a Yale największą w Polsce prywatną sieć dystrybucyjną i serwisową. Przy takich przełomowych decyzjach zawsze są obawy, ale wszystko przeszło dobrze.

przy liczbie 80–100 maszyn. Warto wspomnieć, że świadczymy także usługi full serwisu u klientów, które dotyczą różnych flot wózków widłowych, nie tylko Yale.

– Znam Pana ponad 25 lat i przyglądam się jak Emtor rozwijał skrzydła. Zawsze był Pan na czele firmy, pracując na obecnej pozycji. Co mógłby Pan powiedzieć z perspektywy 35 lat młodym ludziom, którzy na pierwszym miejscu obecnie stawiają work balance?

– Zawsze ciężko pracowałem i rzadko był to wymiar 8 godzin dziennie. Uważam, że obecnie, jeśli ktoś ceni sobie swój czas prywatny, warto wyważyć i znaleźć sposób, by mniej pracować i jednocześnie dobrze zarabiać. Trzeba podpatrywać dobre wzorce, dążyć do perfekcji, by firma funkcjonowała dobrze i stale się rozwijała.

– Co Pana pchało do przodu?

– Małe firmy mają pole do pracy, ale tylko w pewnym zakresie. Gdybyśmy się nie rozwijali, nie zbudowali serwisu, wynajmu, wciąż byłibyśmy małą firmą. Wraz z zasięgiem działania należało obsłużyć klientów w Przemysłu czy Szczecinie, więc dołączenie serwisu w tych lokalizacjach stało się konsekwencją rozwoju. Nie mieliśmy początkowo w Polsce oddziałów, ale krok po kroku je otwieraliśmy, to efekt naturalny po rozpoczęciu sprzedaży wózków nowych.

– Człowiek się starzeje, ale firma się rozwija, jaka jest perspektywa dla Emtoru?

– Jesteśmy firmą rodziną, w której pracuje drugie pokolenie, moje dwie córki Katarzyna i Barbara oraz syn Michał, każde z nich odpowiada za pewną sferę działalności. Trudno przewidzieć, jaka będzie kolejna zmiana pokoleń, ponieważ jak pokazują statystyki rozwiniętych rynków w Europie, tylko 13% firm pozostaje w rękach rodziny. Myślimy o utworzeniu fundacji rodzinnej, aby w przyszłości zabezpieczyć interesy kolejnych pokoleń. W tej chwili zatrudniamy 370 osób



w Emtorze i to jest odpowiedzialność już nie tylko na poziomie rodzinnym. Niestety w kraju nie ma podobnych do Emtoru przykładów w branży, abyśmy mogli czerpać jakiegokolwiek wzorce.

– Dlaczego ludzie, produkty i produktywność straciły na znaczeniu, skoro Yale wyeliminował je z logotypu firmy?

– Zmiana koncernowa o zasięgu globalnym, którą widzimy w elemencie wizualnym logotypu Yale, ma swoje głębokie uzasadnienie w nowej strategii firmy. Dotychczasowe akcenty rozłożone były na trzy słowa-wartości: People. Pro-

ducts. Productivity. Obecne przez lata w logotypie zostały zastąpione sloganem: „Yale Lift Truck Technologies”, co jednoznacznie wskazuje nowy cel firmy oparty na filozofii inteligentnego projektowania i integracji technologii. Esencja nowej postawy zawarta jest w piktogramie przedstawionym w postaci strzałek, które symbolizują pomoc firm sprzedażowych skupionych w organizacji dla klientów w tym, aby zwiększyć wydajność przy jednoczesnym obniżeniu kosztów. Takie działania przyświecały nam zawsze w codziennej współpracy z klientami, a teraz zostało sformalizowane i stało się kluczową wartością. Dowodzi to wybitnie, że sam produkt



© EMTOR

jest wspierany na różnych poziomach, tak aby przynosił nie tylko satysfakcję, ale był efektywnym narzędziem pracy. Pojedyncze wózki to elementy całości, a tym samym spójnego myślenia o procesach logistycznych.

– Czy efektem tej nowej filozofii jest pojawienie się na rynku nowej serii wózków oznaczonych jako N?

– Rzeczywiście, dawną serię VX zastąpiła w 2022 r. nowa linia spalinowych wózków czołowych Yale GDP/GL o udźwigu od 2 do 3,5 t, oznaczona jako N. Z punktu widzenia nowej strategii podejścia do produktów absolutnie nie jest to zmiana

W sprzedaży decydują ludzie i marka firmy, która stoi za produktem. Ludzie mieli zaufanie do Emtoru, ponieważ zapewnialiśmy wsparcie serwisowe i to, w dużej mierze, przeważało o powodzeniu. To my przecież gwarantowaliśmy obsługę posprzedażową.

na kosmetyczną, że jedne maszyny zastąpiono innymi. Projektanci poszli do serii N koncepcyjnie i starali się, aby nowe wózki widłowe były wydajne, ergonomiczne i konfigurowalne. Wszystkie te trzy przymiotniki przenikają się w nowej

konstrukcji na wskroś. Wózek musi stwarzać warunki do takiej konfiguracji w wersji podstawowej, aby uwzględniał nie tyle potrzeby klientów będących właścicielami urządzenia, a samych operatorów i wyzwania związane z poszcze-

gólnymi operacjami, które na nich czekają. Kryje się tu zatem cała istota „konfigurowalności”, czyli takiego doposażenia maszyny zarówno pod względem ergonomicznym, jak i technologicznym, by stała się w efekcie możliwie najbardziej przyjaznym miejscem pracy. To wielki ukłon Yale

wiania własnego standardu przez klienta, a nie, jak niegdyś, dyktatu fabrycznej opcji. Od długiego już czasu obserwuję w Polsce, ale jest to typowe również dla przedsiębiorstw europejskich, przekierowanie uwagi na warunki, w jakich pracują ludzie. Technologia obecna w wózkach widłowych

to zrozumieć, wystarczy przywołać przykłady z innego obszaru kulturowego, chociażby z Japonii, gdzie do dziś operatorzy pracują na wózkach widłowych z manualną skrzynią biegów.

– Czy mamy do czynienia z wysypem nowości produktowych



W tej chwili w Emtorze zatrudniamy 370 osób i to jest odpowiedzialność już nie tylko na poziomie rodzinnym. Niestety w kraju nie ma podobnych do Emtoru przykładów w branży, abyśmy mogli czerpać jakiegokolwiek wzorce.

w stronę pracowników, aby w dobie ich niedoboru w całej Europie otrzymali narzędzia uwzględniające ich potrzeby i takie, które zdecydowanie przyspieszą proces magazynowy. To zdecydowanie koncepcja zmierzająca do ustana-

i wygląd kabin operatorów stały się niezwykle przyjazne i pod każdym względem ergonomiczne. Obsługa nie wymaga tak dużego zaangażowania i wysiłku, ponieważ producenci robią wszystko, aby zadbać o komfort pracy. Aby

Yale? Mam na myśli kolejną premierę, którą ujrzeliśmy w ubiegłym roku, czyli reach truck do wewnątrz i na zewnątrz. Skąd taki pomysł, aby klasyczny wózek magazynowy stał się bardziej uniwersalny?

– Wprowadziliśmy do oferty wielozadaniowy wózek wysokiego składowania Yale MRO16-20. To urządzenie łączy w sobie funkcjonalność dwóch wózków w jednym, pracę w hali magazynowej oraz na terenie zewnętrznym, co zdecydowanie pozwala na konsolidację floty używanej przez firmę. Dysponujemy teraz reach truckiem terenowym, w pełnym tego słowa znaczeniu. Fabrycz-

nie maszyna wyposażona jest w superelastyczne pompowane koła, które pozwalają mu na jazdę nie tylko po równej posadzce magazynowej, ale także na terenie zewnętrznym wokół magazynu. Stąd jego uniwersalność i przydatność w mieszanych procesach logistycznych. Można iść jeszcze o krok dalej i dokonać konfi-

Z pozoru wycena takiej firmy, jak Emtor, to nie takie proste, ponieważ wartość księgowa to tylko jeden z elementów. W tym przypadku nie chodzi o pieniądze, lecz relacje, których budowa trwała 35 lat.



guracji serii MRO, pod kątem środowiska pracy, która obejmuje częściową lub pełną kabinę chroniącą przed warunkami atmosferycznymi na zewnątrz, z wycieraczkami przedniej szyby, które umożliwiają pracę wózka w warunkach deszczowych.

– W ofercie Yale znajdują się wózki o dużych udźwigach, które stanowią często niszowe sprzedaże. Jak ma się ten segment produktów?

– Mamy za sobą jako Emtor dostawy wózków 16-tonowych z klasycznym silnikiem wysokoprężnym. Mam na myśli serię GDP EF 12, do pracy w trudnych warunkach, które

znalazły nabywców po raz pierwszy w Polsce. Maszyny trafiły do przedsiębiorstwa z branży opakowań metalowych. Jednak w dziedzinie ciężkich maszyn chce się pochwalić, że dysponujemy w ofercie także prawdziwą innowacją, która potwierdza, że technologia zasilania bateriami litowo-jonowymi doskonale się nadaje do wózków o dużych udźwigach. Kooperujemy w tej dziedzinie z włoskim producentem takich ciężkich wersji wózków widłowych – firmą Raniero. Sercem tych urządzeń są silniki elektryczne, które doskonale sobie radzą z ładunkami o masie od 10 do 16 t. Do ich zasilania użyto właśnie ogniw litowo-jonowych, dzie-

ki czemu uzyskano osiągi zbliżone do wózków napędzanych silnikami spalinowymi, zapewniając wysoką trakcję, odpowiednie prędkości unoszenia oraz potrzebne w aplikacjach przyspieszenie i prędkości jazdy. Akumulatory litowo-jonowe pomogły wyeliminować emisję spalin, obniżyć koszty paliwa oraz zmniejszyć wymagania konserwacyjne i koszty serwisu. Otrzymaliśmy nowoczesną maszynę z zielonym napędem dla niezwykle wymagających aplikacji logistycznych.

– W zasadzie w branży wózków widłowych nie ma oficjalnej dyrektyw o wyeliminowaniu napędów

spalinowych. Skąd zatem potrzeba elektromobilności wśród klientów i odwrót od wózków z silnikami spalinowymi na rzecz elektrycznych?

– Zjawisko elektromobilności jest złożone i oprócz presji, która jest wszechogarniająca, do głosu dochodzi ekonomia, która idzie w parze z ekologią. Klienci się przekonują, że nie tylko można być bardziej neutralną pod względem CO2 organizacją, co jest w cenie i buduje pozytywny wizerunek firmy, ale także funkcjonować taniej. Stąd od kilku dobrych lat obserwuje się proces zmniejszania flot z udziałem wózków spalinowych i tym samym pojawienie się przestrzeni dla maszyn z silnikami elektrycznymi. Zdecydowanie ów trend widoczny jest w naszych danych sprzedażowych, gdzie wózki z tradycyjnym silnikiem spalinowym stanowią zaledwie 15% sprzedawanych urządzeń. Zdecydowanie łatwiej przychodzi decyzje o wymianie floty na elektryczną z powodu upowszechnienia nowoczesnych napędów opartych na zasilaniu z ogniw litowo-jonowych. Używanie tych rozwiązań w konsekwencji jest tańsze, co widać w rachunku ekonomicznym. Nie mówimy tylko o tym, że teraz nie ma konieczności budowy kosztownych akumulatorowni, jakie były potrzebne przy eksploatacji kwasowych baterii trakcyjnych, lecz także inwestowaniu w kolejne baterie potrzebne do wymiany, kiedy firma pracuje na dwie lub trzy zmiany. To zawsze absorbowало dodatkowy kapitał, który jest zbędny, kiedy przestawimy się na baterie litowo-jonowe. No i bez wątpienia należy podkreślić, że przechodząc na nowy rodzaj baterii, zyskuje się 20-procentowe oszczędności na zużyciu energii elektrycznej. Ogniwa są bardziej wydajne w pracy, a przy tym potrzebują mniej energii do odzyskania pełnej sprawności w trakcie ładowania. Można je skutecznie podładować w każdej wolnej chwili, aby uzyskać 30-procentową sprawność.

– Czy oznacza to, że wszyscy używają bezapelacyjnie baterii litowo-jonowych?

– W firmie Emtor tego rodzaju zestawy wśród nowych urządzeń stanowią około 80% wszystkich sprzedawanych maszyn. Na rynek trafiło od nas przez ostatnie 7 lat już kilka tysięcy maszyn z ogniwami litowo-jonowymi. Ich okres pełnej sprawności oceniam



na mniej więcej 10 lat, co nie wyklucza, że nie będzie on dłuższy. Oczywiście nie oznacza to, że baterie kwasowe nie znajdują nabywców. Dylemat „kupić baterię kwasową, czy litowo-jonową?” ma już fundamentalne znaczenie. Trzeba dobrze zrównoważyć koszty zakupu samego ogniw w ujęciu długoterminowym, ponieważ jednostkowa cena baterii litowych wciąż jest wyższa. Mamy klientów, dla których w tej chwili jest ona zaporowa, jednak z czasem upowszechnianie tej technologii będzie to zmieniać.

– Bateria litowo-jonowa stała się symbolem zielonej rewolucji, ale czy to jedyna obiecująca technologia w zasilaniu wózków?

– W sferze alternatywnych źródeł zasilania wózków widłowych nie powiedziano jeszcze ostatniego słowa. Przełomową technologią

w tej dziedzinie mogą się okazać ogniwia wodorowe. Co prawda w Europie i Polsce nie widzimy spektakularnych inwestycji w tym zakresie, to już kilkanaście lat temu prezentowane były gotowe rozwiązania. Na targach w Hanowerze 15 lat temu widziałem prototypy takich urządzeń. Kwestią czasu będzie, kiedy ta technologia wkroczy do powszechnego użytku. Problematyczne

w tej chwili jest nie tyle samo wykorzystanie wodoru, co kwestie związane z kosztami jego magazynowania i tankowania. Stacje ładowania są kosztowne i rentowność ich budowy będzie wynikiem liczby posiadanej floty. Pozwolą na nie sobie duże koncerny z liczbą wózków na poziomie stu i więcej. Zupełnie inaczej sprawa wytoczą się w USA, gdzie Yale ma już w tej chwili wózki napędza-

ne ogniwami wodorowymi w kilku dużych fabrykach. Z pewnością będziemy się do tego przymierzać w Polsce.

– Czy można precyzyjnie wycenić wartość takiej firmy, jak Emtor, i czy w dzisiejszej rzeczywistości byłoby możliwe stworzenie od podstaw takiej organizacji?

– Z pozoru to nie takie proste, ponieważ wartość księgowa to tylko jeden z elementów wyceny. W tym przypadku nie chodzi o pieniądze, lecz relacje, których budowa trwała 35 lat. Stworzenie podobnego przedsięwzięcia poprzez proste wyłożenie kapitału i zatrudnienie ludzi do sprzedaży, nawet gdyby za tym stała jakaś znana marka, trwałoby lata. Kto kupi maszynę od firmy, która nie ma żadnego doświadczenia na rynku i jest białą kartą?

– Dziękuję za rozmowę.

EMTOR i wszystko **się układa**



GDP/GLP1.6-2.0N

**Spalinowe wózki widtowe z silnikami
Diesel lub LPG, o udźwigu 1.600-2.000 kg**



Zbudowane na skalowanej platformie, **konfigurowalne wózki widtowe z serii N** umożliwiają zaprojektowanie urządzenia dostosowanego do potrzeb Twoich operatorów, Twoich warunków pracy oraz Twojego biznesu. **Serię N cechuje doskonała ergonomia, szerokie okno masztowe**, zapewniające doskonałą widoczność do przodu oraz **kolorowy wyświetlacz dotykowy** z dostępem do najważniejszych parametrów urządzenia. **Zapytaj o dostępność oraz więcej informacji.**



WYPRODUKOWANO W UE



www.emtor.pl

Yale 
LIFT TRUCK TECHNOLOGIES

ŁATWY START



**NISKA WPŁATA
WŁASNA**

od **5%***

**OBNIŻONE
RATY**

nawet do **0 zł****

**SZYBKĄ
DECYZJĄ**

1-3 dni



Dowiedz się
więcej:



WIELTON.COM.PL

*na wszystkie produkty w ofercie Wielton
**w początkowym okresie, 3 lub 6 rat