

Inspirujące rozmowy o logistyce

LOGISTYCZNE WYWIADY

8 edycja

ISSN 2451-1919

2025



14 ROZMÓW O LOGISTYCE
W CZASACH
POSTHUMANIZMU

AI, CYFRYZACJA, AUTOMATYZACJA
- CO ZMAŁUJE RĘKA SZTUCZNEJ INTELIGENCJI?

elcar

Smart solutions,
real connections



elcar
DOCK

Zyskaj pełną wiedzę o pracy centrum logistycznego

Zapobiegaj wypadkom

Dzięki sygnalizacji LED przy każdej z ramp wózkowy wie, kiedy może bezpiecznie załadować towar.

Zmniejsz koszty i ślad węglowy

Podejmuj lepsze decyzje dzięki przejrzystym wykresom i raportom. Jeden rzut oka na ekran pozwala ocenić bieżącą sytuację na centrum.

Popraw efektywność

Skróć czas operacji dokowych i zminimalizuj przestoje – dzięki danym w czasie rzeczywistym oraz bieżącej kontroli zajętości ramp.

elcar

Smart solutions,
real connections

Piotr Śnieciński
Dyrektor Sprzedaży

+48 509 623 000
piotr.sn@elcar-gps.com.pl

SPIS TREŚCI



Człowiek: mądry specjalista

Wywiad z Andrzejem Bobińskim, Prezesem Zarządu Logifact-Systems

4

Ekosystem technologii do transportu i logistyki

Wywiad z Rafałem Koszewskim, Założycielem i Prezesem firmy Elcar

12

O krok do przodu – systemy WMS

Wywiad z Ryszardem Pytel, Prezesem DataConsult S.A.

18

Krok w kierunku transformacji

Wywiad z Dawidem Szczygłem, Konsultantem oprogramowania, Mantis Polska

24

P3: Przyszłość pełna możliwości

Wywiad z Bartłomiejem Hofmanem, Managing Directorem w P3 Polska

28

Równoważenie rzeczywistości

Wywiad z Jarosławem Czechowiczem, Country Managerem, GLP

34

Działamy wielotorowo

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

38

Przyjaźń z technologią

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

44

Trzy dekady wyzwań, nauki, sukcesów

Wywiad z Arkadiuszem Szklarczykiem, Head of Non-Retail w Wanzl

50

Magazyn automatyczny po partnersku

Wywiad z Dariuszem Szymańskim, Prezesem Zarządu LOGISYSTEM Sp. z o.o.

56

oraz Wojciechem Krysiakiem, Prezesem Zarządu R5PL

W żyłach pracowników Groupe CAT płynie olej

Wywiad z Tomaszem Zarzyckim, Dyrektorem CAT LC Regionu Europy Centralnej i Wschodniej (Polski, Ukrainy i krajów bałtyckich)

62

Full serwis czy specjalizacja w logistyce?

Wywiad z Jadwigą Żurek, Dyrektorem ds. Sprzedaży, Arvato

68

Jakość, kompleksowość, bliskość

Wywiad z Tomaszem Kosikiem, Prezesem Zarządu Colian Logistic i Danielem Nowickim, Dyrektorem ds. Rozwoju Sprzedaży i Członkiem Zarządu Colian Logistic

74

Powiększamy przestrzeń

Wywiad z Kamilem Ziółkowskim, Dyrektorem Sprzedaży Polska Południowa, Provost Polska Sp. z o.o.

78

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.

Technologia a homo sapiens

Każda epoka ma swoje idee. Wybitnie silnym nurtem współczesności jest posthumanizm, który dla wielu **kończy czas dominacji człowieka i otwiera rozdział równouprawnia innych bytów. Jaka będzie w tym nowym świecie pozycja maszyn i jaką rzeczywistość zmaluje ręka sztucznej inteligencji człowiekowi, który to wszystko wymyślił? Relacje między nimi to kluczowe zagadnienie, które domaga się opisu, aby obie strony wartościowo mogły ze sobą egzystować. Cyfryzacja, automatyzacja, robotyzacja, AI zmienia dotychczasowe modele funkcjonowania w logistyce. Metamorfoza przebiega zarówno w sferze organizacyjnej, ale także mentalnej w nas ludziach. Technologia bowiem usprawnia i rozwiązuje wiele problemów związanych z niedoborem pracowniczym, lecz także dominuje i wpływa na sposób naszej komunikacji i działania. Tworzy nową etykę, w której rozpycha się cyfrowy awatar nowego bytu. Musimy mieć tego świadomość, że jeszcze chaotycznie, lecz mozolnie tworzy się nowy początek – świat po człowieku.** Edycja VIII „Logistycznych Wywiadów” **pokazuje obszary logistyki, w której technologiczna rewolucja zmieniła zasady dotychczasowej gry, predestynując szeroko rozumiane maszyny.** Być może zamiast różnic między człowiekiem a robotem, powinniśmy skupić się na odnajdywaniu podobieństw – jak chcą posthumanści.



W ramach corocznych emisji cyklu „Logistyczne Wywiady” opublikowaliśmy ponad 130 autorskich rozmów z menadżerami logistyki, dotyczących najważniejszych tematów, którymi żyje współczesność – poczynając od wyzwań związanych z transformacją cyfrową biznesu, przez najnowsze idee w zarządzaniu, po złożone problemy strategii CSR. Wszystkie dotychczasowe odsłony tego wydawnictwa przyniosły spojrzenie branży na ważne sprawy biznesowe i pozabiznesowe. Tegoroczne wydanie „Logistycznych Wywiadów” to możliwość przewrotnego przyjrzenia się nadziejom i obawom jakie rodzą się w człowieku w obcowaniu z technologią, która nie tylko dominuje nasze życie, ale paradoksalnie stanowi kolejny etap ewolucji homo sapiens.

Krzysztof Pograniczny
Redaktor naczelny

ZAPRASZA

mtp
GRUPA



MODERNLOG Targi Logistyki, Magazynowania i Transportu

3-5 czerwca 2025

Lokalizacja



Międzynarodowe
Targi Poznańskie



NAJWAŻNIEJSZE SPOTKANIE

BRANŻY LOGISTYCZNEJ W POLSCE



KONFERENCJA

powered by

Smart Warehouse

reflex
• live logistics

4 Logistics & e-Commerce

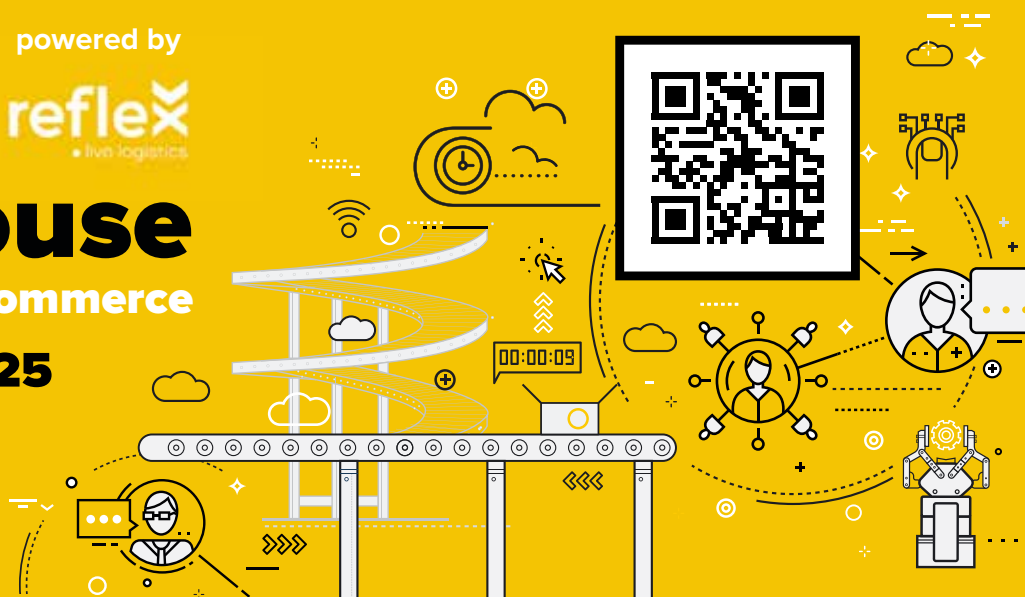
4-5 czerwca 2025

Lokalizacja



Międzynarodowe
Targi Poznańskie

**Sercem eCommerce
jest logistyka**



PARTNERZY KONFERENCJI

Partner Platynowy

reflex
• live logistics

Partner Złoty

ELEMENT • AutoStore



Partner Srebrny

Raben

Człowiek: mądry specjalista

Z Andrzejem Bobińskim, Prezesem Zarządu Logifact-Systems – o tym, jak ważną rolę odgrywa człowiek w procesie transformacji procesów i dążeniu do poziomu Logistyki 4.0 i czym dla magazynu jest projekt logistyczny – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: W ostatnim wywiadzie powiedział Pan: „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” (IW 2024). O roli i wadze systemów zarządzania dowiadujemy się coraz więcej, ale doradztwo profesjonalne nie było cenione w polskiej rzeczywistości i nie bardzo chciano za to płacić. Czy może Pan powiedzieć, na czym polega doradztwo i co jest jego efektem?

Andrzej Bobiński: Doradztwo, o jakim wtedy wspominałem, dotyczy zagadnień związanych z logistyką magazynową, a w szczególności z projektowaniem funkcjonalno-przestrzennym magazynu. Samo takie projektowanie może posiadać różny zakres, dotyczyć projektu typu „greenfield”, może być ograniczone do gotowej już hali magazynowej lub dotyczyć reorganizacji funkcjonującego już magazynu. Niezależnie od zakresu, jakie ma objąć doradztwo, pierwszym krokiem zawsze powinna być analiza danych logistycznych wymagana do ustalenia sytuacji wyjściowej i zdefiniowania zadań, które należy rozwiązać.

W przypadku doradztwa z zakresu logistyki magazynowej analizie ilościowej i strukturalnej podlegają:

składowane produkty, przepływy materiałowe na wejściu do magazynu i wprowadzeniu do stref składowania, przepływy na wyjściu, od analizy zleceń wydania (zamówień klientów) i procesów kompletacji, po wysyłkę, a także przepływy wewnątrzmagazynowe (np. uzupełnianie zapasu w strefach kompletacji, obsługa zestawów itp.) oraz zapas magazynowy.

Ponieważ analizy bazują na sytuacji obecnej, konieczne jest przeanalizowanie czynników mających wpływ na przyszłe funkcjonowanie systemu logistycznego w określonym horyzoncie czasowym (np. nie krótszym niż 5 lat od momentu uruchomienia). Prognozy zmian powinny obejmować zmiany w wielkości oraz strukturze dostaw, wysyłek, składowanych produktów oraz zapasu, a także uwzględniać czynniki mające wpływ na przyszłą organizację pracy magazynu i kształtowanie procesów logistycznych.

Po uwzględnieniu prognozowanych zmian, oznaczającym odpowiednią korektę wyników analizy stanu obecnego, uzyskujemy podstawowe dane logistyczne (strukturalne, ilościowe, organizacyjne), które będą stanowić podstawę wszystkich późniejszych prac projektowych.

Posiadając solidne podstawy do projektowania, przez samo projektowanie funkcjonalno-przestrzenne

magazynu rozumiem opracowanie możliwie optymalnych procesów magazynowych oraz takiego układu stref magazynowych i ich wyposażenia technicznego dobór i wymiarowanie, które zapewnią szybkie, efektywne i bezbłędne realizowanie zaprojektowanych procesów przy określonych zasobach ludzkich.

Istotnym końcowym etapem projektowania jest szacunek kosztów inwestycyjnych przyjętego wyposażenia technicznego i infrastruktury. Należy również pamiętać o odpowiednio szczegółowym udokumentowaniu wyników projektu, które oprócz rysunków technicznych tabel z danymi i wykresów (obrazujących fazę analizy i przyjęte dane do projektowania), powinno zawierać również dokładny opis procesów magazynowych.

– Dlaczego za tego rodzaju wiedzę, której efektem jest projekt logistyczny, warto zapłacić i dlaczego on jest warty zdecydowanie więcej niż projekt architektoniczny magazynu? Czym on jest, jaką wiedzę nam przyniesie i o czym będzie stanowić dla przyszłej pracy magazynu?

– Nie chciałbym wartościować projektu logistycznego w stosunku do projektu architektonicznego, bo ze względu na ich specyfikę oba należy uznać, że są istotne w obszarze projektowania, za jaki odpowiadają.



Często zapomina się o podstawowej roli człowieka jako wysokiej klasy specjalisty potrafiącego mądrze przygotować i przeprowadzić głęboką transformację przedsiębiorstwa, która jest potrzebna, aby dokonać rewolucyjnych zmian, np. wejść na poziom ideowo nazywany Logistyką 4.0.

Różnica polega na tym, że świadomość potrzeby wykonania profesjonalnego projektu logistycznego magazynu jest ciągle jeszcze niedostateczna. Tymczasem (szczególnie przy bardziej złożonych procesach magazynowych) trudno jest przecenić rolę fachowego projektowania, jeżeli chcemy zagwarantować wydajną i bezbłędną pracę magazynu przy możliwie minimalnych kosztach jego funkcjonowania.

W zależności od zakresu zadania projektowego, przy szerokim jego rozumieniu, pierwszym zadaniem jest wyznaczenie wymaganej wielkości (powierzchni i kubatury) magazynu w głównej mierze w zależności od przepływów towarowych (wielkość, rozkład w czasie) oraz charakterystyki produktów i ich obrotowości. W wyniku, często bardzo złożonej, analizy i uwzględnienia określonych założeń projektowych, powstaje projekt poszczególnych stref magazynowych z uwzględnieniem ich infrastruktury technicznej.

W przypadku projektowania typu „greenfield” otrzymujemy bryłę wymaganej hali magazynowej posadowionej na określonej działce. W przypadku korzystania z gotowych powierzchni magazynowych zadaniem projektowania jest opracowanie takiego układu stref magazynowych, który spełnia ograniczenia istniejącej już hali. Już na tym przykładzie widać, jak kosztowne mogą być błędy popełnione na tym etapie projektowania.

Oddzielnym zagadnieniem projektowym jest optymalne ukształtowanie procesów magazynowych, od przyjęcia dostaw do magazynu i wprowadzenia ich do stref składowania, poprzez kompletację zamówień klienta, aż do przygotowania wysyłek i samą wysyłkę. W tym zakresie istnieje ogrom różnych strategii działania i sposobów pracy (ich nawet pobieżne omówienie wykracza daleko poza ramy niniejszego wywiadu), których odpowiedni dobór wymaga fachowej wiedzy i często złożonych prac analitycznych. Podobne uwagi można zastosować do odpowiedniego doboru i zwymiarowania wyposażenia technicznego.

Pomyłki w obu wyżej wspomnianych obszarach projektowania

przynoszą na ogół znaczące szkody związane z wydajnością pracy, jak i jej efektywnością kosztową.

– W mojej historii zawodowej właściwie raz spotkałem klienta, który jeszcze nim wbił w ziemię łopatę, przez wiele miesięcy prowadził studia i workshopy przyszłej inwestycji. Miałem pecha, czy taka jest rzeczywistość?

– Niestety, zbyt często zdarzają się jeszcze sytuacje, w których za małe znaczenie przypisuje się fazie projektu logistycznego przed podjęciem decyzji o budowie nowej hali magazynowej lub wynajmie już istniejących obiektów. A o błędną ocenę potrzeb, szczególnie w fazie wzrostu biznesu, jest wbrew pozorom dość łatwo, na co wskazują moje doświadczenia z projektów dla firm, które na taki krok się zdecydowały. Na ogół ze strony klientów było to niedoszacowanie potrzeb zarówno co do wielkości magazynu, jak i spodziewanych kosztów inwestycyjnych.

– Czy chce Pan powiedzieć, że wynajmując magazyn deweloperki, już jesteśmy na przegranej, bo pominęliśmy kluczowy etap planowania procesów i te decyzje już są obarczone grzechem pierworodnym zaniechania?

– Projekt logistyczny należy traktować jako warunek niezbędny, ale dotyczy to w równym stopniu wynajmu gotowej hali magazynowej, jak i inwestycji typu „greenfield”.

Dzisiaj dość powszechną praktyką jest korzystanie z gotowych już hal magazynowych. W pewnych wypadkach takie ograniczenie stanowi oczywistą przeszkodę w optymalnym zaprojektowaniu magazynu, ale nieuprawnione byłoby stwierdzenie, że w sytuacji wynajmu powierzchni magazynowej skazani jesteśmy zawsze na rozwiązanie obarczone poważnymi wadami. Dlatego tak niezwykle ważne jest wykonanie fachowej koncepcji logistycznej magazynu, w której zdefiniowane zostaną kryteria oceny pozwalające podjąć racjonalną decyzję, jaki wariant: skorzystanie z gotowej hali magazynowej czy

„szycie na miarę”, powinien zostać zastosowany.

– A może wszyscy ulegliśmy magii pojęć automatyzacja, robotyzacja, rewolucja z dopiskiem 4.0 czy 5.0, a zapomnieliśmy o szkolnym i rudymenarnym etapie prac przy magazynie? Jakie zło przynosi ta pseudonowoczesna logika – rozwija, czy cofa?

– Obecna sytuacja z wzmocnieniem w branży logistycznej, jeżeli chodzi o hasła wymienione w Pańskim pytaniu, przypomina mi tę z początku lat 90. Wtedy ideą, która zawładnęła logistyką, było just-in-time. Idea ze wszech miar słuszna, która odcisnęła pozytywne piętno w obszarze logistyki, ale mało kto dziś pamięta o zapowiedziach części komentatorów wieszczących rychłe „wymarcie” magazynów jako zbędnych elementów łańcucha dostaw.

Nieco podobną sytuację mamy dzisiaj. Bezsprzecznie postępująca automatyzacja i robotyzacja istotnie udoskonalają funkcjonowanie magazynu i pozytywnie zmieniają strukturę zatrudnienia, a rozwój sztucznej inteligencji (AI) wspiera coraz lepiej podejmowanie optymalnych decyzji zarządczych. Ale nie wolno zapominać, że o sensownym zastosowaniu poszczególnych rozwiązań ciągle jeszcze musi decydować człowiek. Ustalenie odpowiedniego do potrzeb poziomu automatyzacji/robotyzacji magazynu jest na ogół zadaniem złożonym, wymagającym od projektantów dużych umiejętności analitycznych i doświadczenia. Widoczne na tym polu błędy, wynikające z hasłowego pojmowania trendów rozwojowych, mogą być bardzo kosztowne. Z jednej strony, zdarzają się rozwiązania „przeautomatyzowane”, które co prawda pozwalają uzyskać zakładaną wydajność, ale porównywalne wyniki można by także osiągnąć przy istotnie mniejszych nakładach. Z drugiej strony stoją rozwiązania oparte na wierze, że zakup paru zautomatyzowanych urządzeń czy kilku robotów sam w sobie pozwoli rozwiązać problemy logistyczne.

Często zapomina się także o podstawowej roli człowieka jako wysokiej klasy specjalisty potrafiącego

mądrze przygotować i przeprowadzić głęboką transformację przedsiębiorstwa, jaka jest potrzebna, aby dokonać rewolucyjnych zmian, np. wejść na poziom ideowo nazywany Logistyka 4.0

Podobne zdroworozsądkowe podejście należy moim zdaniem zachować w stosunku do sztucznej inteligencji. Bezsprzecznie jest to niezwykle ważny kierunek rozwoju, który w bliskiej przyszłości będzie zmieniał naszą rzeczywistość, ale nie oznacza to, żeby np. w niektórych rozwiązaniach służących do zarządzania magazynem „na siłę”

jeszcze wymaga znacznych czasów realizacji i zgromadzenia dużych zbiorów danych o dobrej jakości, trudno jest także o uniwersalne modele AI w branży TLS, dobrze funkcjonujące dla wielu klientów. Dlatego nie powinno się, w uzasadnionych przypadkach, pomijać tańszych i szybszych do wprowadzenia rozwiązań opartych o zastosowanie heurystyki.

– Musimy w tym miejscu skomentować popularność użycia programów symulacyjnych, które jak za dotknięciem różdżki uzdrawiać

„autonomicznie” kształtować procesy magazynowe. Ich najbardziej wartościowe zastosowanie widzę w weryfikacji zaprojektowanych przez człowieka złożonych układów logistycznych. Przy tym należy pamiętać, że dobre wyniki działania programów do symulacji możemy osiągnąć jedynie, zasilając te programy dużą ilością bardzo dobrej jakości danych, tzn. takich, które jak najlepiej odwzorowują przyszłą rzeczywistość. Również sprawne budowanie modelu symulacyjnego, dobrze odwzorowującego zaplanowany system logistyczny, wymaga



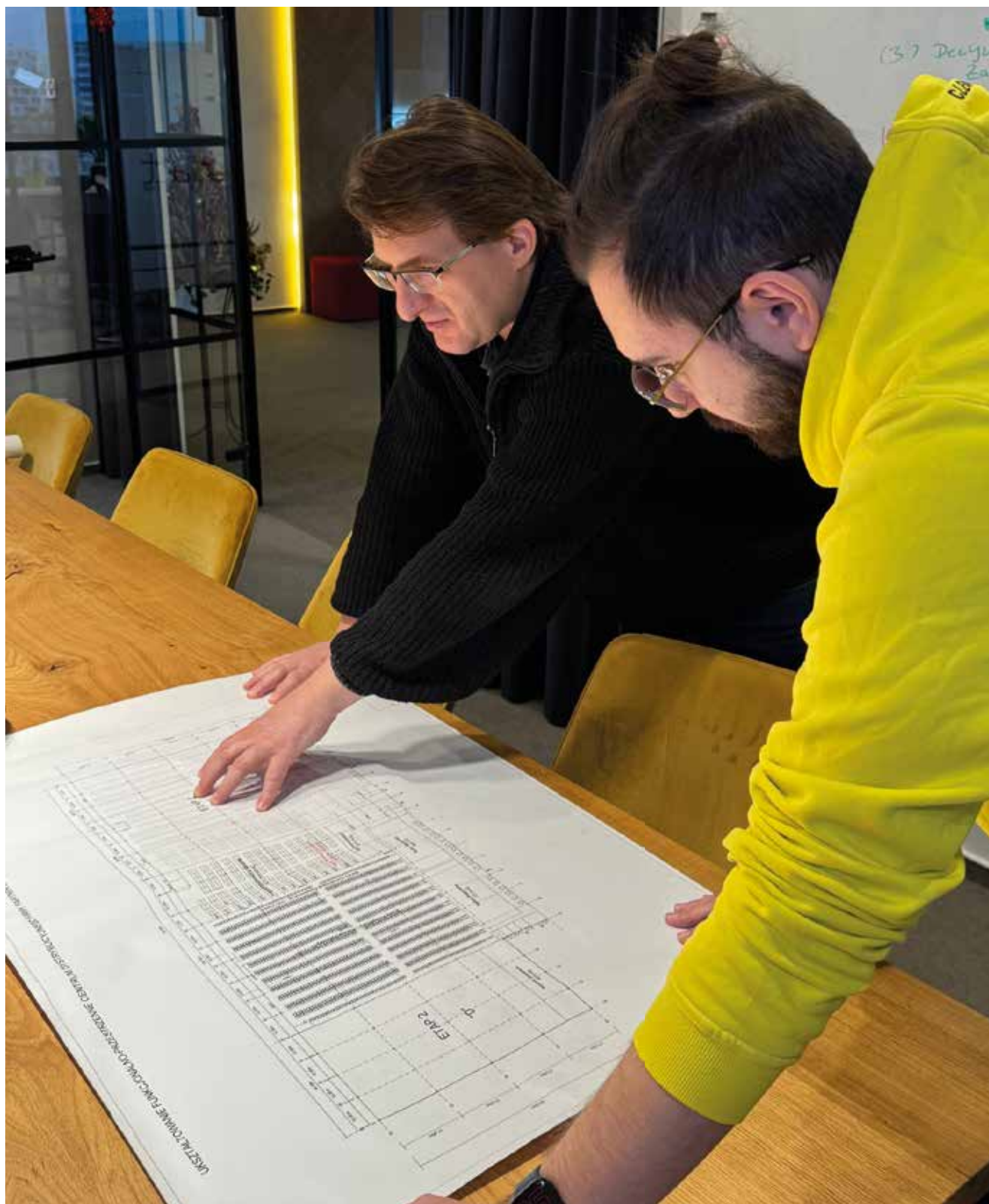
stosować te oparte na AI tam, gdzie wystarczająco dobrze sprawdzają się rozwiązania bazujące na sprawdzonych algorytmach heurystycznych. Kierunek związany ze wspomaganie zarządzania opartym na AI otwiera nowe niedostępne do tej pory możliwości, jednakże osiągnięcie zadawalających celów ciągle

mają procesy magazynowe. Jak spojrzeć i oceniać te narzędzie?

– Programy symulacyjne z pewnością stanowią pomoc w projektowaniu systemów logistycznych, szczególnie opartych na złożonych rozwiązaniach automatycznych, ale nie są narzędziami potrafiącymi

fachowej wiedzy i odpowiedniego czasu, co przekłada się na koszty.

– Ile projektów logistycznych wykonał Logifact przez 25 lat funkcjonowania na polskim rynku? Z jakimi postawami miał Pan do czynienia i jakich standardów się dopracowaliście w efekcie, które



stanowią katalog dobrych praktyk firmy?

– Do tej pory wykonaliśmy ponad 75 różnych projektów logistycznych. Dostrzegam oczywiście bardzo duże zmiany w podejściu do projektowania w zakresie logistyki magazynowej na początku naszej działalności 25 lat temu i dzisiaj. Świadomość

potrzeby profesjonalnego wykonania projektu przestrzenno-funkcjonalnego magazynu w tym okresie niepominięnie wzrosła.

Dopracowaliśmy się własnych standardów, szczególnie jeżeli chodzi o złożone analizy logistyczne pozwalające (po uwzględnieniu prognozowanych zmian w logistyce przedsiębiorstwa) na wy-

znaczenie podstawowych danych logistycznych oraz założeń organizacyjnych stanowiących podstawę wszystkich późniejszych prac projektowych.

Samo projektowanie procesów magazynowych jest już mniej sformalizowane. Natomiast w przypadku bardziej złożonych zastosowań automatyki konsultujemy

się z dostawcami wybranego przez nas wyposażenia.

– Dlaczego Logifact, firma z obszaru IT i dostawca WMS i TMS, jest najlepszym partnerem do tego etapu prac, w których wyniku powstaje koncepcja funkcjonalna i procesowa magazynu w postaci projektu logistycznego? Jak do tego zjawiska powinien podejść inwestor, z czym powinien się liczyć oraz jakie informacje przygotować? A w konsekwencji jakich efektów oczekiwać w wyniku tej pełni projektowo-narzędziowej?

– System logistyczny magazynu obejmuje całość, jaką stanowi jego ukształtowanie przestrzenne, organizacja procesów magazynowych, wyposażenie techniczne oraz system zarządzania. Poprawność zaprojektowania i wdrożenia tych wszystkich elementów stanowi o ostatecznym sukcesie, czyli magazynie szybko, wydajnie i bezbłędnie realizującym procesy magazynowe przy możliwie optymalnym wykorzystaniu dostępnego wyposażenia technicznego i infrastruktury oraz określonych zasobów ludzkich.

Zobowiązując się do wykonania koncepcji funkcjonalno-przestrzennej magazynu, a następnie do wdrożenia, zgodnie z założeniami tej koncepcji, systemu zarządzania magazynem, Logifact podejmuje odpowiedzialność za końcowy efekt działania magazynu jako całości, a nie tylko za sprawnie działający system WMS.

– Co daje dostawcy systemu WMS, w kontekście przyszłego efektu wdrożenia, włączenie go do prac nad magazynem na etapie projektu logistycznego?

– Udział dostawcy WMS-a w pracach projektowania funkcjonalno-przestrzennego magazynu może być z pewnością przydatny, szczególnie przy bardziej złożonych procesowo magazynach.

Po pierwsze, dostawca WMS-a dogłębnie poznaje procesy magazynowe, jakie będzie później obsługiwał system zarządzania, a to stanowi podstawę właściwej realizacji potrzeb klienta.

Po drugie, procesy magazynowe często mogą być obsługiwane przez system WMS na różne sposoby bez utraty jakości tej obsługi. Dzisiaj dojrzałe systemy WMS posiadają standaryzowaną obsługę wielu procesów magazynowych. Jeżeli więc, w ramach wstępnej współpracy, zapadnie decyzja, że możliwe jest zastosowanie standardowego rozwiązania, jakie posiada dany system zarządzania, zamiast wprowadzania do niego modyfikacji czy programowania rozszerzeń, to ma to istotny wpływ na koszty przygotowania systemu (programowanie, testy), czas wdrożenia i dochodzenie do jego stabilnego działania.

Po trzecie, doświadczeni dostawcy WMS-a mogą wspierać projektowanie samych procesów magazy-

z otoczeniem, a do tego zakres tej integracji również podlega ustaleniom z dostawcą WMS. Dlatego istotne jest jak najwcześniejsze omówienie zagadnień integracji pomiędzy WMS i MFC. Od jej zakresu i zastosowanej technologii zależy nie tylko pracochłonność prac, jakie muszą być wykonane po obu stronach WMS i MFC, ale czasami sama możliwość wykonania takiej integracji. O wadze odpowiednio wczesnego rozważenia kwestii, o których wspomniałem, nie trzeba chyba nikogo przekonywać.

– Czy jest Pan w stanie intuicyjnie wskazać projekt ze swojego bogatego doświadczenia wdrożeniowego, który mógłby uchodzić za modelowy i tym samym oddaje niezbędne etapy

Błędy, wynikające z hasłowego pojmowania trendów rozwojowych, mogą być bardzo kosztowne. Zdarzają się rozwiązania „przeautomatyzowane”, które co prawda pozwalają uzyskać zakładaną wydajność, ale porównywalne wyniki można by także osiągnąć przy istotnie mniejszych nakładach.

pracy przy magazynie od projektu logistycznego po wdrożenie?

– Jednym z ciekawszych projektów logistycznych była reorganizacja systemu dystrybucji firmy TZMO. Klient posiadał model dystrybucji towarów oparty na kilkunastu magazynach regionalnych, a głównym zadaniem było zaprojektowanie magazynu centralnego.

Przebieg projektowania magazynu przebiegał według klasycznego wzorca.

W pierwszym kroku dokonaliśmy analizy obecnego (w chwili planowania) stanu procesu przepływów oraz zapasów dla całej sieci magazynowej. Następnie wyznaczaliśmy jakie byłyby przepływy towarowe na wejściu i wyjściu do/z magazynu centralnego oraz jakie zapasy w odniesieniu do grup towarowych powinny być w nim składowane. Było to zadanie skomplikowane zarówno z powodu dużych trudności z uzyskaniem dobrych danych z kilkunastu magazynów,

jak i z zaawansowaną analizą tych danych pozwalającą na wiarygodne wyznaczenie skumulowanych przepływów i zapasów.

Po akceptacji wyników analizy dotyczącej stanu obecnego (w chwili planowania) skonsolidowanych na potrzeby magazynu centralnego przyszło zadanie transformacji tych danych dla około 5-letniego okresu planowania. Po uzgodnieniu z klientem prognoz dotyczących zmian w wielkości oraz strukturze dostaw, wysyłek i zapasu oraz założeń mających wpływ na organizację pracy magazynu i kształtowanie procesów logistycznych w przyszłości dopracowaliśmy się podstaw liczbowych i organizacyjnych pozwalających do projektowania docelowego magazynu centralnego. Zadania związane z analizą i wypracowaniem podstaw

na konstrukcje stalowe oraz środki transportu w magazynie oraz służył jako wytyczna dla dostawcy hali magazynowej.

– Wielokrotnie w Pańskich wypowiedziach pobrzmiewa stwierdzenie, że „automatyzacja nie jest wartością samą w sobie”. Co na podstawie doświadczenia i wiedzy wdrożeniowej Logifactu jest najistotniejsze dla powstania i pracy efektywnego magazynu?

– Najistotniejsze jest zrozumienie potrzeb klienta tych uświadomionych, ale czasem również tych nie całkiem dla niego jasnych. W tym drugim przypadku należy te potrzeby najpierw rozpoznać i uzyskać ich akceptację ze strony klienta. Żeby to osiągnąć, konieczna jest oczywiście

tym, żeby nie akceptować bezrefleksyjnie każdego przedłożonego rozwiązania. Jest to jednak możliwe jedynie w przypadku doświadczonych dostawców, których pracownicy posiadają wiedzę ekspercką pozwalającą na wychwycenie sytuacji stających zagrożenie lub możliwych do optymalizacji.

W drugim scenariuszu odpowiadamy również za opracowanie koncepcji funkcjonalno-przestrzennej magazynu, a więc także za ustalenie poziomu automatyzacji. W przypadku bardziej złożonych procesów logistycznych jest to zadanie wymagające na ogół zaawansowanej analizy danych o przepływach i operacjach magazynowych. W praktyce, w oparciu o wyniki tej analizy, wykonujemy i dostarczamy klientowi wariantowe rozwiązania koncepcyjne, wstępnie zwymiarowane i oszacowane kosztowo. W części koncepcji dotyczącej rozwiązań automatycznych o dużej złożoności, weryfikujemy nasze projekty z renomowanymi dostawcami automatyki, ponieważ dynamika zmian w zakresie rozwiązań technicznych, kosztów a także czasów dostaw jest dzisiaj duża.

W porównaniu z pierwszym scenariuszem istotne jest to, że wspieramy klienta przy wyjaśnieniu dostawcy automatyki założeń projektu dotyczących zaprojektowanych procesów magazynowych i wymaganych wydajności.

W każdym przypadku (aczkolwiek w różnych fazach projektowych) niezmiennie ważne jest, aby ustalić zasady komunikacji pomiędzy systemem sterowania automatyką a WMS, a także zdefiniować zakres odpowiedzialności za zarządzanie procesami leżącymi „na pograniczu” obu systemów. Jako przykład posłużyć może kwestia zarządzania zapasem w magazynach typu shuttle/mini-load czy wyprowadzaniem z nich towarów do stacji kompletacyjnych. Bardzo istotne jest tu doświadczenie dostawcy WMS w integracji z systemami MFC (sterowania automatyką) pochodzącymi od różnych dostawców automatyki. Takie doświadczenie Logifact zdobywa od kilkunastu lat zarówno z dużymi, jak i średnimi firmami oferującymi automatyzację magazynów.

– Dziękuję za rozmowę.

Świadomość potrzeby wykonania profesjonalnego projektu logistycznego magazynu jest ciągle jeszcze niedostateczna. Tymczasem trudno jest przecenić rolę fachowego projektowania, jeżeli chcemy zagwarantować wydajną i bezbłędną pracę magazynu przy możliwie minimalnych kosztach jego funkcjonowania.

do projektowania pochłonęły blisko połowę czasu całego przedsięwzięcia.

Samo projektowanie funkcjonalno-przestrzenne zapoczątkowane zostało zdefiniowaniem i zwymiarowaniem procesów magazynowych. Dzięki temu uzyskaliśmy podstawę do wyznaczenia stref funkcjonalnych magazynu oraz do doboru i zwymiarowania niezbędnego (dla prawidłowej obsługi przyjętych procesów logistycznych) wyposażenia technicznego i infrastruktury. Te prace pozwoliły określić wymagania co do bryły hali magazynowej (był to projekt typu „greenfield”) i jej usytuowania na działce budowlanej.

Projekt uwzględniał również zwymiarowanie zasobów ludzkich oraz szacunek kosztów inwestycyjnych.

Projekt stał się później podstawą do przeprowadzenia przetargów

postawa proaktywna, którą powinno się charakteryzować każde działanie doradcze czy wdrożeniowe.

Jeżeli rozważamy magazyny zautomatyzowane, to patrząc na wymóg zrozumienia przez dostawcę WMS potrzeb klienta, należy rozpatrzyć przynajmniej dwa podstawowe scenariusze.

Pierwszy zakłada, że koncepcja funkcjonalno-przestrzenna magazynu, obejmująca automatykę, już została wykonana i klient oczekuje sprawnego wdrożenia systemu WMS, który będzie we właściwy sposób, zgodnie z założeniami koncepcji, zarządzał procesami zarówno manualnymi, jak i zautomatyzowanymi. W takim przypadku w ramach analizy przedwdrożeniowej, dostawca WMS powinien się zapoznać szczegółowo z organizacją i funkcjonowaniem zaprojektowanych już procesów. Istotne jest przy

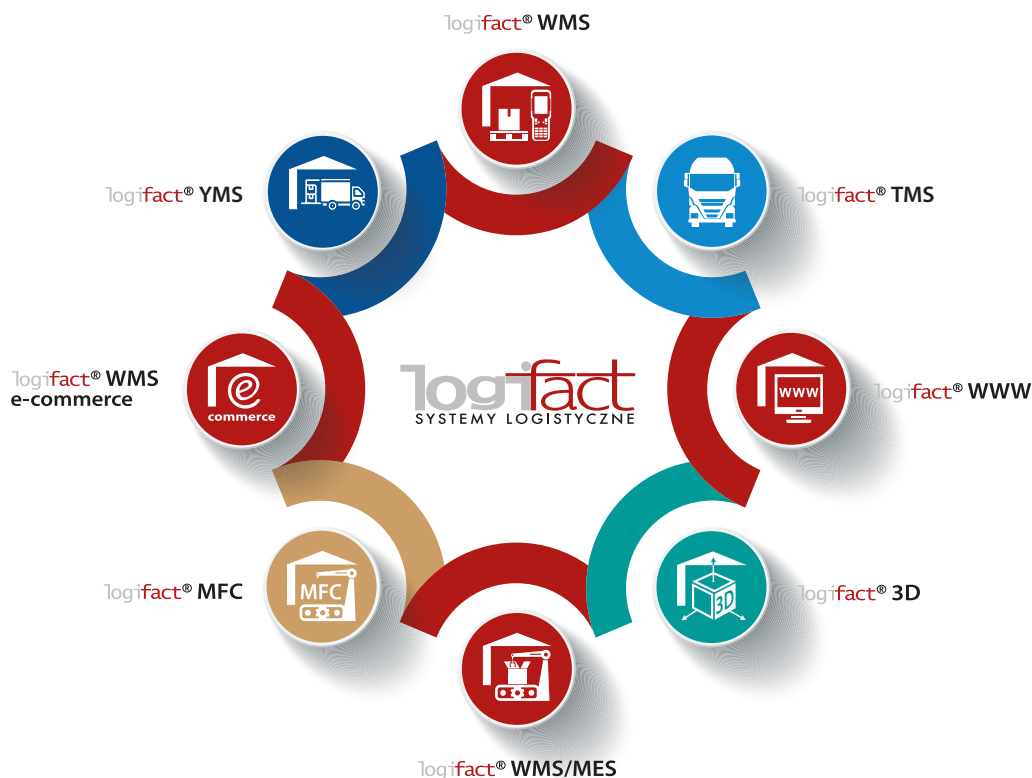
Kompleksowe rozwiązania dla nowoczesnej logistyki magazynowej

logifact
SYSTEMY LOGISTYCZNE



Optymalizacja | Efektywność | Redukcja Kosztów

Projektujemy i wdrażamy zaawansowane systemy wspierające przedsiębiorstwa w **zarządzaniu logistyką i procesami produkcyjnymi**. Nasze rozwiązania obejmują: **zarządzanie procesami zachodzącymi w magazynie, zarządzanie i monitorowanie ruchu środków transportu** na terenie przedsiębiorstwa, **sterowanie przepływem materiałów w produkcji, sterowanie automatyką magazynową, a także planowanie i optymalizację transportu**.



Umów się na prezentację systemu

**Zadzwoń:
22 546 19 53**

**Napisz:
sales@logifact.pl**

Ekosystem technologii do transportu i logistyki

Z Rafałem Koszewskim, Założycielem i Prezesem firmy Elcar – o tym, jakie dane zbieramy w łańcuchu dostaw i rewolucjach wywołanych przez nie w branży transportowej, ile oszczędności potrafią przynieść nowoczesne technologie oraz o najnowszym systemie Elcar DOCK, poprawiającym bezpieczeństwo i efektywność pracy centrów dystrybucji
– rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: Elcar dostarcza rozwiązania informatyczne do zarządzania flotami pojazdów już od ponad ćwierć wieku. To szmat czasu. Co się zmieniło na rynku w tym czasie i co te zmiany oznaczały dla takich firm, jak Elcar?

Rafał Koszewski: Ostatnie ćwierć wieku to trzy rewolucje, które wydarzyły się w branży transportu i logistyki: technologii, efektywności i pracowników.

Jeśli chodzi o technologie, warto zauważyć, jak dużo danych jest dziś zbieranych na każdym etapie łańcucha dostaw. I ilość ta wciąż rośnie. Widać to nawet z perspektywy produkowanego przez Elcar sprzętu oraz jego funkcjonalności. Dwa-dzieścia lat temu wystarczył jeden lokalizator, podający pozycję GPS pojazdu. Dziś to już kilkanaście różnych urządzeń i usług, m.in. czujniki otwarcia drzwi w superbezpiecznej technologii RFID, odczytywanie parametrów pojazdu z CAN, zdalny pobór danych z tachografów, elektroniczny list przewozowy, sprawdzanie warunków, w jakich przewożony jest towar (temperatury, wilgotności, wstrząsów itp.), przewidywanie czasu dotarcia do celu. Wszystkie te dane oznaczają, że zarządzający flotami i transportem mają więcej

informacji o sytuacji w terenie, tu i teraz. Transport jest nie tylko bezpieczniejszy, ale także da się go lepiej planować i przewidywać problemy oraz wąskie gardła.

To z kolei wiąże się z drugą rewolucją, czyli efektywności. Wśród klientów Elcaru są największe firmy transportowe i sieci dystrybucji, jak Biedronka, Dino, Stokrotka, Selgros, Raben, Fresh Logistics, FM Logistic. Menadżerowie zarządzający tymi flotami są codziennie odpowiedzialni za sprawną realizację setek kursów na terenie całej Europy i tysiące dostaw w reżimie 24-godzinny. Każdego dnia do marketów docierają świeże warzywa, sałaty czy kwiaty, nawet w styczniu i lutym. Nie da się tak złożonymi systemami zarządzać bez wsparcia technologii. Co więcej – technologia może wskazać miejsca, gdzie są słabe punkty albo zbędne procesy, które można wyeliminować. Przy tak ogromnych przedsięwzięciach każda oszczędzona złotówka – dzięki efektowi skali – daje miliony złotych oszczędności.

Technologie pomagają w diagnozie, co i gdzie można usprawnić. Innowacyjne i nowoczesne firmy już to odkryły. Dzięki danym wdrażają u siebie rewolucję związaną z efektywnością. Te zmiany na rynku oznaczały dla Elcaru konieczność

ciągłego rozwoju – zaczynaliśmy od systemów GPS lokalizujących pojazdy, w tej chwili zajmujemy się tworzeniem urządzeń i oprogramowania, które zbiera dane i analizuje je, aby wspierać cały łańcuch dystrybucji.

– Po pierwsze technologie, po drugie efektywność, a jaka jest ta trzecia – wspomniana wcześniej – rewolucja?

– Nazywam ją pracowniczą i jest szczególnie dostrzegalna w ostatnich 5 latach. Gdy zaczynaliśmy w 1998 r., właściwie nie było takiego problemu, którego nie dało się rozwiązać, rzucając na front dodatkowych pracowników. W tej chwili dobrych pracowników jest trudno znaleźć, a same koszty pracy sprawiły, że firmy dokładnie oglądają każdą inwestowaną w tym obszarze złotówkę. Tu także przychodzi z pomocą dostęp do danych. Raporty i analizy, dostarczane przez oprogramowanie Elcar, pozwalają eliminować niepotrzebne procesy i przyspieszają pracę ludzi (np. nie trzeba wydzwaniać po informacje, są one pod ręką na ekranie komputera). Okazało się, że również w tym obszarze technologie są niezbędne, aby cały łańcuch logistyczny pracował nie tylko bez zakłóceń, ale

A middle-aged man with dark hair and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a light blue button-down shirt, is standing and speaking. He is positioned in the center of the frame. The background is an office setting with a light-colored wall and several framed abstract artworks. A white speech bubble tail points from the text box to his chest.

Oszczędność czasu i wzrost wydajności przyświecają nam, gdy projektujemy większość systemów. Tworzymy cały ekosystem technologii do transportu i logistyki. Staramy się odpowiedzieć na konkretne potrzeby i wyzwania z codziennej pracy naszych klientów.

optymalnie pod względem wydatków firmy.

– Czy da się w miarę dokładnie obliczyć, jakie korzyści przynieść może stosowanie rozwiązań informatycznych w łańcuchu logistycznym? Od czego zależy to, że jedne są bardziej efektywne od innych?

pozwala oszczędzić kierowcy 10–15 min, ale jeśli takich dostaw jest codziennie tysiąc, oszczędności dla firmy jako całości idą w setki tysięcy złotych.

Oszczędność czasu i wzrost wydajności przyświecają nam, gdy projektujemy większość naszych systemów. W przypadku Elcar DOCK, który wspiera pracę ramp załadun-

– Rozwiązania informatyczne wchodzą w nowe obszary, a Państwo też w tym aktywnie uczestniczą. Rzuca się w oczy np. coraz szersza oferta propozycji związanych z łańcuchem dostaw i samą organizacją logistyki.

– Tworzymy cały ekosystem technologii do transportu i logistyki.



– Te oszczędności różnią się w zależności od klienta i rosną wraz ze skalą jego działalności oraz wielkością łańcucha dostaw. Firma doradcza Frost & Sullivan opublikowała raport, z którego wynika, że po wdrożeniu nowoczesnych technologii skala opóźnień, zużycie paliwa i przestoje zmniejszają się o 15–30%. Dziennie daje to 20–30 min oszczędności czasu pracy kierowcy, a ogólna produktywność wzrasta o 15–20%.

Do tych ustaleń amerykańskich badaczy mogą dodać wiele własnych, praktycznych obserwacji. Proszę sobie wyobrazić sytuację, w której nasz system wie, że transport za kwadrans dotrze do sklepu. Wysła SMS do kierowcy zmiany, aby przygotowano się do odbioru towaru. To

kowych, sensory rozmieszczone przy wszystkich dokach zbierają informację o pracy całego centrum dystrybucyjnego. Już samo to, że informacje, po które kiedyś trzeba było dzwonić albo chodzić i sprawdzać, są teraz pod ręką, na ekranie komputera, to kolosalna oszczędność pracy osób zarządzających. Podobnie aplikacja do zgłaszania napraw serwisowych (Elcar SERVICE) w jednym miejscu zbiera aktualny status wszystkich napraw. Kiedyś ustalenie, na jakim etapie jest naprawa, wymagało napisania kilku e-maili, teraz postępy można śledzić na ekranie, a powiadomienia i zgłoszenia – na przykład dla zewnętrznych podwykonawców – są wysyłane automatycznie przez system.

W ostatnim roku rozbudowaliśmy ofertę systemów wspierających pracę centrów dystrybucyjnych.

– Jak w praktyce one działają i jakie dają korzyści?

– Wspomniany Elcar DOCK to czujniki radarowe montowane na rampach załadunkowych. Chodzi m.in. o poprawę bezpieczeństwa pracy operatorów wózków widłowych, którzy ładują towar w ogromnym tempie, pod presją czasu. Zdarzały się wypadki, gdy naczepa odjechała w trakcie rozładunku, a wózkowy spadał z rampy. To bardzo groźna sytuacja, której zapobiegamy. Jeżeli tylko naczepa się ruszy, uruchomi się alarm i zaświecą czerwone paski

LED od strony magazynu, ostrzegając o niebezpieczeństwie.

O poprawie wydajności pracy centrum dzięki prezentowaniu aktualnych informacji na ekranie oraz tworzeniu raportów dla menadżerów mówiłem już powyżej, ale chcę podkreślić aspekt ekologiczny, który w branży transportu i logistyki oraz magazynach wielopowierzchnio-

bucji, to aplikacja YARD TRUCK, wspierająca pracę kierowców ciężarówek terminalowych operujących na placu manewrowym (np. takich producentów jak Kalmar czy Terberg). Instalowana w kabinie kierowcy aplikacja wyświetla plan kompleksu oraz precyzyjną lokalizację każdej z naczep. W ten sposób kierowcy są w stanie je szybko zlokalizować,

lokalizacji. Dodatkowo mogą mierzyć temperaturę otoczenia, wilgotność i wstrząsy. Są bezprzewodowe i wyposażone w baterię na kilka lat. Są idealnym rozwiązaniem w złożonych łańcuchach, gdzie w obiegu znajduje się tysiące pojemników, palet, kontenerów, mobilnych lodówek, chłodziarek itp. W takiej ilości zmieniają się w rój inteligentnych



wych stał się niezwykle istotny. Nasze czujniki wykrywają, gdy drzwi rampy pozostały niedomknięte. Taka szczelina, zaledwie kilka-kilkanaście centymetrów, powoduje przewiewy, a więc niepotrzebne chłodzenie (zimą) lub ocieplanie się budynku (latem). Jest to szczególnie istotne w chłodniach. To dodatkowe zużycie energii i obciążenie dla środowiska, a niepotrzebne koszty mogą sięgać kilkunastu tysięcy zł miesięcznie. W dużych centrach dystrybucji regularna inspekcja ramp, a więc obchód, jest jednym z rutynowych zadań pracowników na każdej zmianie. Dlatego w Elcar DOCK zautomatyzowaliśmy tę kontrolę.

Inna nasza technologia, stworzona z myślą o wsparciu dużej dystry-

Dane oznaczają, że zarządzający flotami i transportem mają więcej informacji o sytuacji w terenie, tu i teraz. Transport jest nie tylko bezpieczniejszy, ale także da się go lepiej planować i przewidywać problemy oraz wąskie gardła.

a aplikacja podpowiada, jakie zadanie jest do wykonania (podstaw na myjnię, podstaw pod rampę 34 itp.).

– Wspomnijmy jeszcze o kolejnych elementach oferty firmy Elcar, np. beaconach.

– Beacons to małe nadajniki, które wysyłają informacje o swej

czujników (czasem nazywanych inteligentnymi tagami). Oprogramowanie pomaga zarządzać obiegiem elementów infrastruktury i panować nad efektywnością procesów oraz śledzić ścieżkę konkretnego towaru czy też partii, dosłownie od producenta do półki sklepowej, z granulacją do pojedynczego pudełka czy pojemnika albo palety.

U klientów, którzy pracują w reżimie chłodniczym, wykorzystujemy z kolei beacons do mierzenia temperatury w magazynach (Elcar TEMP CHECK). Są bezprzewodowe, więc można je łatwo rozmieścić w potrzebnych lokalizacjach.

– Wszystkie te aplikacje i nowe usługi znacznie poszerzają grę Państwa propozycji. Czy nie obawia się, że owa mnogość odbije się na ich jakości?

– Nie, bo staramy się odpowiedzieć na konkretne potrzeby i wyzwania z codziennej pracy naszych klientów. Ja sam najchętniej wychodzę zza biurka, uwielbiam podróżować i przyglądać się, jak zorganizowane są różne łańcuchy dostaw naszych odbiorców, jak pracują ich floty i centra dystrybucji, w których spędzam dosłownie całe dni. Wtedy przychodzą mi do głowy najlepsze pomysły.

W przypadku Elcar YARD TRUCK rozwiązaliśmy realny problem z kategorii yard management, zgłaszany przez menadżerów, gdyż kierowcy ciągników terminalowych tracili czas, jeżdżąc po placu w poszukiwaniu tej jednej, konkretnej naczepy do przestawienia. Podobnie aplikacja Elcar SERVICE pomaga uporządkować i zebrać w jednym miejscu wszystkie zadania i komunikację związaną z serwisami, naprawami oraz kontaktem z zewnętrznymi podwykonawcami, co zajmowało zawsze pracownikom działu technicznego mnóstwo czasu.

– Jakie miejsce ma w tej ofercie aplikacja Elcar OPTIMA, która na podstawie danych o dostawach potrafi zoptymalizować pracę całego łańcucha logistycznego (planowanie siatki obsługiwanych punktów, optymalizacja tras, symulacje scenariuszy krytycznych)? Na czym polega innowacyjność tej aplikacji?

– Elcar OPTIMA to zaawansowane oprogramowanie, które na podstawie danych o funkcjonowaniu łańcucha dostaw potrafi go zoptymalizować oraz symulować różnego rodzaju zdarzenia. Odpowiada na bardzo konkretne pytania, z którymi

mi mierzą się menadżerowie odpowiedzialni za transport, logistykę i dystrybucję. Na przykład: otwarcie nowego centrum dystrybucyjnego i konieczność efektywnego przeorganizowania już istniejącej sieci połączeń, poszukiwanie optymalnej kosztowo lokalizacji pod nowe centrum, skrócenie czasu lub kilometrażu tras, wskazanie sezonowości trendów i zapotrzebowania na transport. Inne częste zastosowanie OPTIMY to tworzenie scenariuszy krytycznych, na przykład konieczności wyłączenia centrum albo przeorganizowania sieci transportowej w przypadku powodzi itp.

Algorytmy OPTIMY można „nakarmić” danymi, które klienci już częściowo posiadają w naszym systemie (np. historyczne trasy wykonywane przez ciężarówki), a pozostałe dane zazwyczaj są zbierane gdzieś w ramach ich organizacji. Choć bywa, że sami o tym nie wiedzą... wtedy występujemy w roli konsultantów, pomagamy dane zlokalizować, a następnie je obrobić, aby były użyteczne dla algorytmów. OPTIMA to nasza pierwsza tak zaawansowana próba zmierzenia się z tematem sztucznej inteligencji i Big Data.

– Czego możemy spodziewać w przyszłości właśnie w tym zakresie?

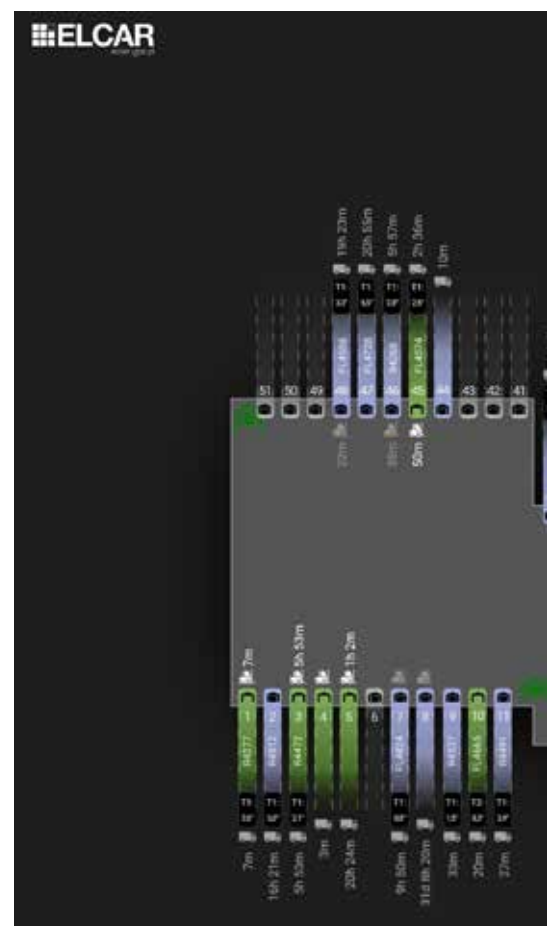
– To bardzo obiecująca technologia i na pewno będziemy ją rozwijać. Optymalizacja to problem czysto matematyczny, zatem nie wszystkie duże modele językowe AI dobrze sobie z nią radzą. Trzymamy rękę na pulsie, bo wiemy, że wykorzystanie zaawansowanych algorytmów do planowania i optymalizacji logistyki to – długookresowo – będzie konieczność.

– Co może powstrzymywać rozwój AI oraz algorytmów Big Data w logistyce?

– Widzę tu dwa wyzwania. Pierwsze to dostęp do dużych zbiorów danych o efektywności transportu, które są potrzebne algorytmom. Często firmy mają dane niekompletne, rozrzucone w różnych miejscach, niekompatybilne lub wymagające czyszczenia i dłu-

gotrwałej obróbki. W tym możemy klientom pomóc.

Potem jednak efekty pracy AI, czyli rekomendacje, np. w formie raportu, muszą być zaaplikowane do świata realnego. A często są to



bardzo złożone organizmy, które mają swoje rutyny i swoją specyfikę, w których pracują tysiące osób, wiele działów ze sobą musi współdziałać. W najbliższej dekadzie będzie to wielkie wyzwanie organizacyjne dla firm z całej branży.

– Czy nowe produkty – zorientowane na centra dystrybucji oraz software – oznaczają, że na dalszy plan schodzą tradycyjne, kojarzone z firmą Elcar, rozwiązania ściśle związane z GPS, monitorowaniem floty czy wsparciem pracy kierowców?

– Oczywiście, że nie. W tym obszarze zawsze byliśmy liderem, mocno stawiając na jakość. Dane pochodzące z monitorowania floty pojazdów i pracy kierowców są przecież istotnym elementem składowym dla wielu funkcji. Ostatecznie bez ciężarówek i kie-

rowców nie byłoby transportu. Natomiast pracując z największymi klientami, o globalnej skali działania, zauważyliśmy, że inwestycje w nowoczesne technologie najlepiej się zwracają, gdy tech-

temu? Jakie kryteria należy uznać za kluczowe?

– Na rynku jest w tej chwili ogromna konkurencja cenowa, ale nieliczni dostawcy technologii są

potrafimy się dostosować i zintegrować z najbardziej złożonymi systemami. Mamy w tym doświadczenie i skuteczny, duży dział IT. Sami projektujemy i produkujemy nasze urządzenia, czujniki oraz sensory,



Firma doradcza Frost & Sullivan opublikowała raport, z którego wynika, że po wdrożeniu nowoczesnych technologii skala opóźnień, zużycie paliwa i przestoje zmniejszają się o 15–30%. Dziennie daje to 20–30 min oszczędności czasu pracy kierowcy, a ogólna produktywność wzrasta o 15–20%.

nologie te łączą się w ekosystem współpracujących ze sobą usług i aplikacji.

– Oferta rozwiązań informatycznych dla transportu jest bardzo szeroka, one same są w istocie do siebie podobne. Co powinno decydować o wyborze tego, a nie innego sys-

w stanie oferować rozwiązania kompleksowe. A my właśnie idziemy w tym kierunku – ekosystemu technologicznego, który wspiera i optymalizuje pracę działów transportu oraz dystrybucji. W Elcar od początku staramy się, aby to właśnie było naszym wyróżnikiem – pracujemy z największymi graczami na rynku,

stąd łatwo wprowadzamy do nich nowe funkcje.

Myślę, że właśnie z umiejętności uszycia technologii na miarę bierze się długa lista naszych referencji. Oprogramowanie Elcar wspiera tak rozbudowane łańcuchy dostaw, jak Biedronka, Dino, Stokrotka czy Selgros, oraz największe floty transportowe (Cargill, FM Logistic, Fraklin, ukraińskie Fozzy, GFL). Przez lata naszym klientem była firma Fresh Logistics, wyspecjalizowana w transporcie produktów świeżych i oni rekomendowali nas do spółki-matki Raben, z którą podpisaliśmy w 2024 r. wieloletni kontrakt. Szczególnie w takich sytuacjach czujemy, że nasz wysiłek został doceniony. Rekomendacje cieszą mnie najbardziej, bo oznaczają, że dowozimy efekty, na które się z klientem umówiliśmy.

– Dziękuję za rozmowę.

O krok do przodu – systemy WMS

Z Ryszardem Pytel, Prezesem DataConsult S.A. – o tym, jak zmieniły się oczekiwania klientów logistyki względem rozwiązań IT w ciągu dwóch dekad i że kartka papieru to zbyt mało, by zarządzać firmą, oraz jakie wymagania stawia rynek systemom WMS – rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: DataConsult ma już 20 lat. Jak zmieniał się rynek polski logistyczny w tym czasie?

Ryszard Pytel: W ciągu ostatnich 20 lat polski rynek logistyczny mocno się zmienił, podobnie jak wiele innych sektorów gospodarki. Współcześnie klienci oczekują szybszych, tańszych i bezbłędnych rozwiązań. Dawniej logistyka była postrzegana głównie jako koszt, a sprzedaż systemów do optymalizacji pracy magazynowej wymagała uświadamiania zarządzającym potrzeb oraz udowadniania zwrotu z inwestycji (ROI). Dzisiaj systemy WMS są praktycznie tak powszechne jak systemy ERP i stały się standardem w polskich przedsiębiorstwach – zarówno produkcyjnych, handlowych, jak i w firmach z sektora 3PL czy transportowych świadczących usługi magazynowe. Kiedyś rozwiązania DataConsult były wykorzystywane głównie przez średnie i duże firmy. Dziś nawet mniejsze przedsiębiorstwa, zatrudniające kilku magazynierów na zmianie, inwestują w systemy optymalizujące pracę magazynu, a nierzadko także w automatykę, którą nasze systemy sterują.

– Co zmiany, z jakimi mieliśmy do czynienia w ostatnich dwóch dekadach, oznaczają dla producenta rozwiązań informatycznych dla tego sektora?

– Dwadzieścia lat temu klienci mieli mniejsze oczekiwania. Wystarczyło, że daliśmy magazynierom do ręki terminal danych, ustawiliśmy automatyczne zadania zatowarowania strefy kompletacji ze strefy zapasu, przekazywaliśmy magazynierowi zlecenia w trybie zadaniowym z inteligentną ścieżką zbiorów, połączyliśmy system WMS z posiadanym przez klienta systemem ERP (często tworząc wprost w systemie ERP dokumenty realizacji) i wszyscy byli zadowoleni. Z czasem doszło rzeczywiste zarządzanie magazynem – łączenie / dzielenie dokumentów zgodnie z wybraną przez system strategią wydawania, przetwarzanie dokumentów falami, zarządzanie wysyłkami, optymalne pakowanie jednostek wysyłkowych, a także rozkładanie i zatowarowanie zgodnie z parametrami rotacji, zarządzanie bramami itd.

Równocześnie zwiększyła się liczba integracji – z różnymi źródłami danych, z marketplacem, z firmami kurierskimi,

spedycją oraz oczywiście z różnego typu automatyką magazynową. Wymagania stawiane przez rynek muszą być odzwierciedlone w możliwościach systemu WMS – jego funkcjonalności i skalowalności oraz łatwości dostosowania go do zmieniającego się biznesu klienta. Wchodzę w nową niszę i muszę ją obsłużyć logistycznie inaczej niż dotychczas? Wzrósł mi biznes e-commerce? Zmieniam powierzchnię magazynową na większą? Wprowadzam automatykę magazynową? Wszystko to musi zostać obsłużone w ramach posiadanego systemu WMS. Jeżeli WMS nie sprostą tym wyzwaniom, firma wybierze inne rozwiązanie.

Dlatego w DataConsult przez lata stale rozwijaliśmy nasze produkty i metody ich wdrażania, aby sprostać potrzebom klientów. Nasz zespół to ambitni specjaliści, posiadający ogromną wiedzę w zakresie logistyki, informatyki i automatyki. Cały czas inwestujemy w nowoczesne technologie, takie jak rozszerzona rzeczywistość, zaawansowane algorytmy pakowania czy sztuczna inteligencja. To naturalne, że producent rozwiązań informatycznych dla logistyki musi wykorzystywać nowoczesne tech-



Zakup systemu wspierającego logistykę to inwestycja o bardzo dużym znaczeniu dla efektywności operacyjnej firmy. Nasze systemy wyróżnia elastyczność, niezależność i możliwość pełnej integracji z dowolnymi rozwiązaniami klasy ERP, OMS, TMS, MES, systemami kurierskimi czy automatyką magazynową.

nologie w swoich produktach, aby utrzymać konkurencyjność i odpowiadać na rosnące oczekiwania rynku.

– Czy można dziś wyobrazić sobie funkcjonowanie firmy logistycznej bez wspomagających narzędzi informatycznych? Słysząc często opinie, że polskie firmy ciągle ustępują pod względem zastosowania takich systemów podmiotom zagranicznym...

– Kiedyś można było prowadzić firmę na kartkach papieru lub arkuszach Excela. I pewnie

Przez lata w DataConsult stale rozwijaliśmy nasze produkty i metody ich wdrażania, aby sprostać potrzebom klientów. Nasz zespół to ambitni specjaliści, posiadający ogromną wiedzę w zakresie logistyki, informatyki i automatyki. Cały czas inwestujemy w nowoczesne technologie, takie jak rozszerzona rzeczywistość, zaawansowane algorytmy pakowania czy sztuczna inteligencja.



dalej byłoby to możliwe, gdyby nie konkurencja :) Jeśli konkurencja optymalizuje procesy, Ty też musisz – szybciej, taniej, skuteczniej. A osiągnąć to można jedynie dzięki zastosowaniu informatyki i automatyki. Czy polskie firmy ustępują pod tym względem zachodniej konkurencji? W obszarze robotyzacji i automatyki – nadal tak, poziom inwestycji w tym zakresie jest wyższy na Zachodzie. Jednak pod względem wykorzystania systemów informatycznych do opty-

malizacji procesów, polskie firmy nie zostały w tyle. Wiele z nich skutecznie wdraża rozwiązania, które zapewniają elastyczność i pozwalają konkurować z zachodnimi przedsiębiorstwami na wysokim poziomie.

– Wprowadzie ćwierć wieku temu usługi informatyczne oferowały w Polsce głównie firmy zagraniczne, jednak sytuacja się zmieniła. DataConsult jest firmą z polskim rodowodem i świetnie poradziła sobie w tej rywalizacji...

– Dziękujemy! To zasługa całego zespołu, który swoją ciężką pracę doprowadził nas do miejsca, w którym dziś jesteśmy. Wiele z nas pracuje lub współpracuje z firmą praktycznie od samego początku. Jesteśmy polską firmą, z polskim kapitałem, ale większość z nas zdobywała doświadczenia w podmiotach, które były oddziałami światowych korporacji lub polskimi firmami IT z zachodnimi korporacjami współpracującymi. Od początku musieliśmy mierzyć się z dużymi graczami, którzy sil-

nie zaznaczali swoją obecność na rynku. Filozofią DataConsult było „jedzenie małymi łyżeczkami” – powoli zdobywaliśmy nowych klientów, spełniając ich potrzeby i poszerzając portfolio o kilka, kilkanaście nowych firm rocznie. Pierwszemu klientowi przepisaliśmy jego system niemal od początku. Dzisiaj mamy ich ponad 450, a nasza dynamika wzrostu jest coraz większa – teraz każdego roku pozyskujemy 50–60 nowych klientów.

– **Czego oczekują od nowoczesnych rozwiązań informatycznych ich przyszli użytkownicy? Co decyduje o przewadze konkurencyjnej danego dostawcy?**

– Wybierając rozwiązanie informatyczne do zarządzania przedsiębiorstwem lub jego kluczową częścią, z reguły decydujemy się na wieloletnią współpracę z firmą, która produkuje lub wdraża dane rozwiązanie. Dlatego nie tylko funkcjonalność systemu jest istotna, ale również to, jak jest on rozwijany i jak przebiega współpraca z producentem – jak reaguje na wykryte błędy, jakie ma podejście do rozwoju oraz jak podchodzi do codziennej współpracy. Niektórzy klienci kupują oczami, kierując się atrakcyjnym wyglądem czy nowoczesnym interfejsem, inni stawiają na jakość i profesjonalizm. Ostatecznie jednak kluczowe staje się to, czy system będzie w stanie nadążać za zmieniającymi się potrzebami przedsiębiorstwa, czy stanie się barierą w jego rozwoju. Przewaga konkurencyjna dostawcy zależy również od tego, czy inwestuje on w badania i rozwój, poszukując nowych rozwiązań, które mogą dać jego klientom przewagę na rynku, oraz tego, czy jest on w stanie dostarczyć rozwiązania, które będą wspierać firmę w realizacji jej strategii na kolejne lata i dostosowywać się do przyszłych wyzwań.

– **Zakup systemów informatycznych wspomagających logistykę to poważne przedsięwzięcie. Dlaczego warto zainteresować się właśnie produktami DataConsult? Jakie są ich charakterystyczne cechy, w roz-**

wiązaniu jakich problemów mogą pomóc?

– Zgadza się, zakup systemu wspierającego logistykę to inwestycja o bardzo dużym znaczeniu dla efektywności operacyjnej firmy. Nasze systemy wyróżnia elastyczność, niezależność i możliwość pełnej integracji z dowolnymi rozwiązaniami klasy ERP, OMS, TMS, MES, systemami kurierskimi czy automatyką magazynową. Dzięki temu można je wdrożyć w każdym przedsiębiorstwie, niezależnie od już istniejącej infrastruktury IT.

Nasze systemy są dostępne w różnych opcjach, dopasowanych do wielkości magazynów i sposobu ich działania. Oferują możliwość konfiguracji procesów magazynowych, co pozwala precyzyjnie dostosować przepływ towarów do specyfiki firmy. Wartością dodaną jest także ich skalowalność – rozwiązania z rodziny ExpertWMS rosną wraz z rozwojem przedsiębiorstwa, umożliwiając płynne dostosowywanie się do nowych wyzwań oraz potrzeb, bez konieczności zmiany całej infrastruktury.

Z punktu widzenia osób zarządzających logistyką w firmie ma działać. Systemy DataConsult wspierają tę ideę – to dzięki takiemu podejściu wielu klientów pozyskanych w pierwszych latach działalności firmy jest z nami do dzisiaj!

– **Jak z Państwa perspektywy wyglądał rok 2024 na rynku rozwiązań informatycznych dla logistyki?**

– Pandemia, wojna na Ukrainie, szalejące ceny energii, kolejne makroekonomiczne wydarzenia powodujące niepewność gospodarczą spowodowały, że rok 2024 był pełen wyzwań na rynku rozwiązań informatycznych. Mimo tych trudności, przedsiębiorstwa zdają sobie sprawę, że logistyka nie może zostać zaniedbana na dłuższą metę. Nawet jeśli można wstrzymać inwestycje na rok czy dwa, to niepewność stała się codziennością, a firmy aktywnie poszukują sposobów na optymalizację i zdobywanie przewagi konkurencyjnej. I to widać na rynku.

Więcej firm jest zainteresowanych naszymi systemami, więcej też decyduje się na inwestycję i wspólną drogę z DataConsult i systemami z rodziny ExpertWMS czy też NuboWMS. Pomimo początkowej niepewności co do drugiego półroczu, udało się nam zakończyć rok z dobrymi wynikami i ze zrealizowanymi planami w zakresie wprowadzenia na rynek systemu NuboWMS.

Rok 2024 przyniósł także znaczący wzrost inwestycji naszych klientów w automatykę magazynową oraz zwiększenie powierzchni magazynowych. Zauważyliśmy również rosnące zainteresowanie usługami doradztwa logistycznego oraz wsparciem w postaci dyrektora logistyki „na godziny”. Chociaż niektóre branże i przedsiębiorstwa miały trudności, rynek jako całość nie zwolnił, a większość naszych klientów doskonale sobie poradziła, dostosowując się do dynamicznych zmian.

– **Czy w warunkach niepewności gospodarczej, z jaką mamy obecnie do czynienia, a która wynika zarówno z sytuacji politycznej, jak i zawirowań gospodarczych, szefowie firm mają ochotę myśleć o czymś takim jak informatyzacja?**

– Niepewność gospodarcza i polityczna to rzeczywistość, z którą przedsiębiorstwa muszą się zmierzyć, ale rezygnacja z inwestycji w rozwój i optymalizację to ryzykowna decyzja. Jak powiedział Johann Wolfgang von Goethe: „Kto nie idzie do przodu, ten się cofa”. Jeśli firma nie inwestuje, a konkurencja to robi, w efekcie zostaje w tyle. Dzisiaj każdy ogląda wydawaną złotówkę z obu stron, co wcale nie jest złe.

Świat zmierza w kierunku szybszych, bardziej efektywnych i tańszych rozwiązań, co sprawia, że informatyka, robotyzacja i automatyzacja w logistyce i produkcji są wręcz koniecznością. Owszem, firmy inwestują z większą rozważnością, wybierając rozwiązania, które przyniosą długofalowe korzyści, jednak całkowita rezygnacja z tych procesów może się okazać krokiem wstecz.



Przyszłość narzędzi informatycznych w logistyce to pełna automatyzacja, inteligentne systemy, jeszcze głębsza integracja z automatyką i robotyką, a także wykorzystanie zaawansowanych technologii, które umożliwią zarządzanie logistyką w czasie rzeczywistym, oparte na dużej ilości danych i sztucznej inteligencji.

Firmy inwestują w informatyzację ze środków własnych lub wykorzystując dostępne na rynku dotacje. W tym drugim przypadku łatwiej podjąć decyzję o większych inwestycjach, jednak warto dokładnie to przeliczyć. W grę wchodzi nie tylko kwestie finansowe, ale także czas. W przypadku dotacji inwestycja może zostać odłożona w czasie nawet na okres 1–2 lat. W tym okresie konkurencja może dokonać znaczących postępów, a to wyzwanie, z którym każdy menadżer musi się zmierzyć.

– Narzędzia informatyczne oferowane dla logistyki praktycznie stale są modyfikowane, unowocześniane. Jak, Państwa zdaniem,

będą wyglądać, powiedzmy, za kolejnych dwadzieścia lat? W którą stronę „idą” zachodzące w nich obecnie zmiany?

– Za dwadzieścia lat narzędzia informatyczne wspierające logistykę będą prawdopodobnie niezwykle zintegrowane, autonomiczne i oparte na sztucznej inteligencji. Już teraz widzimy, jak systemy logistyczne ewoluują w kierunku pełnej automatyzacji procesów oraz wykorzystywania zaawansowanych algorytmów do optymalizacji tras, zarządzania zapasami czy prognozowania popytu.

Sztuczna inteligencja i uczenie maszynowe prawdopodobnie sta-

ną się podstawą do podejmowania decyzji logistycznych, umożliwiając przewidywanie i reagowanie na zmiany w czasie rzeczywistym.

Rozwój Internetu Rzeczy (IoT) umożliwi jeszcze lepsze śledzenie towarów w czasie rzeczywistym, zarówno na poziomie magazynów, jak i w transporcie, dając firmom pełną kontrolę nad przepływem towarów.

Dużą rolę w dostarczanych systemach będzie odgrywała łatwość integracji wielu elementów infrastruktury, automatyki i dedykowanych niszowych systemów, których jeszcze nie wymyślono. Według mojej opinii właśnie takie rozwiązania jak nasze będą sterowały całym przepływem informacji oraz towarów, inteligentnie dobierając przepływy i sterowanie ruchem.

Podsumowując – przyszłość narzędzi informatycznych w logistyce to pełna automatyzacja, inteligentne systemy, jeszcze głębsza integracja z automatyką i robotyką, a także wykorzystanie zaawansowanych technologii, które umożliwią zarządzanie logistyką w czasie rzeczywistym, oparte na dużej ilości danych i sztucznej inteligencji.

– Dziękuję za rozmowę.



Dlaczego DataConsult?

- **Niezależny producent systemów klasy WMS:** ExpertWMS® i NuboWMS.
- **Doświadczenie:** Ponad 20 lat na rynku.
- **Specjalizacja:** Rozwiązania do każdej branży.
- **Eksperci:** Zespół doświadczonych logistyków.
- **Kompleksowość:** Wszystko, czego potrzebujesz w jednym miejscu.
- **Indywidualne podejście:** Dostosowujemy rozwiązania do Twoich potrzeb.

Twój **magazyn**. Twoje **zasady**.
Nasze **rozwiązania**.



Systemy WMS



Doradztwo
logistyczne



Infrastruktura
sprzętowa



Krok w kierunku transformacji

Z Dawidem Szczygłem, Konsultantem oprogramowania, Mantis Polska – o skutkach funkcjonalnych cyfryzacji magazynów i roli, jaką odegra w nich sztuczna inteligencja – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: Cyfrowa transformacja często wiąże się z całościową zmianą sposobu działania, organizacji pracy i procesów biznesowych firmy na poziomie strategicznym. Nie wszystkie przedsiębiorstwa mają odwagę podjąć zdecydowany krok w kierunku transformacji cyfrowej. Z czego to wynika i na ile, w Pana ocenie, koncepcja zawierająca cyfryzację magazynów jest dziś stosowana w praktyce?

Dawid Szczygł: Pierwszą, najważniejszą kwestią związaną z cyfryzacją magazynów jest potrzeba podniesienia konkurencyjności na rynku. Istotne są kluczowe kwestie związane ze zmniejszeniem kosztu i czasu obsługi pojedynczego zlecenia, a także podnosi jakość obsługi.

Czas obsługi zlecenia wydania z magazynu może zostać skrócony na kilka sposobów. W pierwszej kolejności należy uwzględnić pomoc systemu w odpowiednim rozlokowaniu towaru w magazynie, np. zgodnie z klasą rotacji. Proces kompletacji można usprawnić przez automatyzację przypisywania zadań kompletacji do użytkowników realizujących zamówienia. Istotne jest tutaj ustawienie odpowiedniej kolejności realizacji zamówień, a także grupowanie zadań, np. ze względu na środek transportu czy strefy w magazynie. Tworzenie optymalnej ścieżki kompletacji ko-

rzystając z mapy magazynu, która uwzględnia fizyczne ograniczenia oraz możliwości skrócenia trasy przebytej przez kompletującego.

Umożliwienie szybkiej, podwójnej weryfikacji poprawności skompletowania zamówienia podnosi jakość realizowanych procesów.

Kluczowe w dzisiejszych czasach jest również działanie proekologiczne, na przykład poprzez zastosowanie elektronicznego potwierdzenia wydania z magazynów dla odbiorców, którzy nie potrzebują go w papierowej formie. Kolejnym aspektem jest dobór odpowiedniego rodzaju opakowania dla realizowanej wysyłki. Odpowiedni rozmiar opakowania, w którym wolna przestrzeń została ograniczona do minimum, przekłada się na pozytywny odbiór klientów.

– Szukając sposobu na cyfryzację magazynu, do dyspozycji mamy całe spektrum rozwiązań. Od inteligentnych systemów zarządzania, po urządzenia automatyzujące procesy magazynowe. Na co przede wszystkim należy zwrócić uwagę przy wyborze narzędzi? W jaki sposób ocenić, które procesy najbardziej opłaca się zautomatyzować?

– Podczas poszukiwania procesów, które można zautomatyzować, należy wziąć pod uwagę takie aspekty, jak możliwość zastąpienia

w pracy manualnej w magazynie. Należy sobie odpowiedzieć na pytanie, czy istnieje możliwość zastąpienia pracy magazyniera w danym obszarze. Pod uwagę należy wziąć także sytuację na rynku pracy, czy niezbędne jest pozyskanie wykwalifikowanego pracownika do realizacji procesu, czy osoba bez doświadczenia, ale wspomagana rozwiązaniami cyfrowymi, jest w stanie realizować procesy równie szybko i w nie gorszej jakości.

Istotną kwestią jest opłacalność takiego rozwiązania oraz to, na ile krytyczny proces chcemy optymalizować. Należy odpowiedzieć na pytanie, z jakimi korzyściami finansowymi i czasowymi wiąże się wdrożenie tej czy innej automatyzacji. Istotne jest, jak szybko zwróci się dana inwestycja i czy cykl życia danego produktu nie jest krótszy od czasu zwrotu.

Nie zawsze jednak w przypadku wyboru rozwiązań usprawniających pracę celem musi być optymalizacja pod kątem finansowym. W wielu przypadkach realizowane inwestycje podnoszą jakość świadczonych usług na przykład poprzez zmniejszenie ilości pomyłek czy zmniejszenie czasu realizacji procesu.

Dodatkowym aspektem jest podniesienie ergonomii oraz bezpieczeństwa przy realizacji procesów magazynowych. Może być to realizowane przez dobór odpo-



W kolejnych latach należy się spodziewać zwiększenia ilości procesów, które wspomagane będą przez sztuczną inteligencję. Pierwszym z obszarów będzie optymalizacja rozmieszczenia towarów przez analizę historycznych danych oraz prognozowanie sprzedaży.

wiednich zadań do umiejętności i możliwości danego pracownika, np. uprawnienia do środków transportu, normy związane z masą podnoszonych przedmiotów.

– W jakim kierunku, Pana zdaniem, podąża zarządzanie procesami magazynowymi? Jakich rozwiązań można się spodziewać w ciągu najbliższych kilku lat?

– W kolejnych latach należy się spodziewać zwiększenia ilości procesów, które wspomagane będą przez sztuczną inteligencję. Pierw-

planowaniu bezkolizyjnej realizacji zadań również z uwzględnieniem pracy manualnej w magazynie.

W dziedzinie planowania pracy systemy wykorzystujące AI umożliwią dobór odpowiedniej liczby pracowników do rodzaju procesu, bazując na historycznych danych obrazujących efektywność pracowników oraz na prognozach ilości operacji magazynowych do realizacji.

Kolejną dziedziną, w której pomocna może się okazać sztuczna inteligencja, jest możliwość wychwytywania i powiadamiania o anomaliiach.

ścieżce kompletacyjnej, a następnie rozdzielenie na przesyłki w procesie pakowania zamówień.

W przypadku branży medycznej i farmaceutycznej duży nacisk kładziony jest na zgodność z regulacjami (np. GMP, GDP) oraz śledzenie partii i numerów seryjnych. Bez odpowiednich narzędzi cyfrowych nie byłoby możliwe efektywne realizowanie procesów logistycznych.

Dla operatorów logistycznych niezwykle istotna jest możliwość elastycznego dostosowania procesów logistycznych do różnych



szym z obszarów będzie optymalizacja rozmieszczenia towarów przez analizę historycznych danych oraz prognozowanie sprzedaży. Przekłada się to na odpowiednie wykorzystanie miejsca, szczególnie w obszarze zbiórki poprzez zapewnienie optymalnych ilości w lokalizacjach pobierania.

Współpraca z systemami AGV (automated guided vehicles) oraz AMR (autonomous mobile robots) umożliwia optymalizację realizowanych procesów przez skrócenie ścieżek, wykorzystanie miejsca zakończenia zadania jako miejsca do poszukiwania najbliższego zadania do realizacji. Oprócz optymalizacji procesów logistycznych, podnosi to również bezpieczeństwo. dzięki

– Czy są jakieś branże szczególnie podatne na stosowanie cyfrowych magazynów, w których łatwiej jest zaadoptować określone rozwiązania? Jeśli tak, z czego to wynika?

– Szczególnie podatne na optymalizację przy zastosowaniu rozwiązań cyfrowych są branża e-commerce oraz handel detaliczny. Wynika to z faktu dużych wolumenów o różnym asortymencie. Takie kanały sprzedaży wymagają szybkiej realizacji procesów oraz monitorowania stanów w czasie rzeczywistym. Cyfryzacja, w zależności od modelu kompletacji, umożliwia grupową realizację wielu zamówień w jednej

branż w zależności od klientów, których udało się pozyskać na rynku. Dla takich firm niezwykle istotna jest możliwość samodzielnego dostosowania procesów do wymagań klienta w taki sposób, aby magazynier nie zastanawiał się, w jaki sposób zrealizować dany proces, ale system automatycznie kierował go poprzez np. wydruk dokumentów dostosowanych do wymagań klienta czy dobór dedykowanego opakowania/materiałów zabezpieczających z logo klienta. Niezwykle istotne jest również stworzenie dedykowanych lub dostosowanie istniejących interfejsów wymiany danych.

– Dziękujemy za rozmowę.

Stworzyliśmy nowy kod DNA systemu WMS

prawdziwa
adaptowalność

wyjatkowa
elastyczność

unikalna możliwość
upgrade

Wiodący
międzynarodowy
dostawca oprogramowania
i rozwiązań do zarządzania
magazynem
(WMS)

mantis

an ecovium company

Fakty i liczby

1996 Założona
w Atenach w Grecji

10 Biur
USA, Kanada, Grecja, Niemcy, Izrael,
Polska, Rumunia, Turcja, Cypr, Ukraina

2021 Fuzja z ecovium
wspierana przez FSN Capital

30 Krajów
poprzez silną sieć ponad 20+
partnerów integracyjnych

20+ Języków
od angielskiego do hiszpańskiego i
tajskiego, od arabskiego do hebrajskiego

700+ Klientów
w Europie, Ameryce
Północnej i Azji

Nagradzany WMS

Gartner
2024 Magic Quadrant
for Warehouse
Management Systems



Fraunhofer
Warehouse
Logistics
for the 2023
WMS Database

**LOGISTICS
AWARDS / POLAND**
Solutions dedicated
to e-Commerce

Przełomowa, elastyczna i niedroga automatyzacja magazynów

inteligentne
okulary

kompletacja
głosowa

pick-to-cart

pick-to-light

put-wall

P3: Przyszłość pełna możliwości

Z Bartłomiejem Hofmanem, Managing Directorem w P3 Polska – o wpływie geopolityki i wojny w Ukrainie na dynamikę sektora nieruchomości przemysłowych w Polsce i o tym, jakie zmiany wśród postaw inwestorów, oprócz wzrostu zadowolenia, widać w raporcie „Confidence Index 2024” – rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: Jak z perspektywy czołowego dewelopera i zarządcy wygląda na koniec 2024 r. sytuacja na polskim rynku nieruchomości magazynowych? Jak ocenia Pan minione 12 miesięcy?

Bartłomiej Hofman: Na koniec roku 2024 polski rynek nieruchomości magazynowych wciąż należał do kluczowych w Europie Środkowo-Wschodniej. Mimo trudności wynikających z otoczenia makroekonomicznego, sektor udowodnił swoją elastyczność, dostosowując się do zmieniających się warunków rynkowych i potrzeb najemców.

Z perspektywy P3 mijający rok był czasem znaczących osiągnięć. Rozpoczęliśmy realizację kluczowych inwestycji, takich jak budowa parku Wrocław I o powierzchni najmu 267 913 m² dedykowanej klientowi z sektora e-commerce, rozwój nowoczesnego miejskiego projektu Wrocław City, rozbudowa magazynu wysokiego składowania w parku P3 Poznań, czy też budowa sortowni dla firmy DPD w Bydgoszczy. Warto również wspomnieć o inwestycjach w parku P3 Piotrków, dedykowanych Grupie Orlen i InPost. Te pro-

jekty są odpowiedzią na potrzeby naszych klientów, szczególnie z sektora e-commerce i handlu detalicznego, które nadal stanowią główną siłę napędową popytu na powierzchnie magazynowe w Polsce.

– Z przygotowanego przez P3 wraz z CBRE raportu „Confidence Index 2024” wynika, że wskaźnik poziomu optymizmu w logistyce i łańcuchu dostaw w Polsce wyniósł 52,2 i jest wyższy niż w latach ubiegłych (w poprzedniej edycji 48,8). Z czego wynika ten pozytywny obraz i czy – Pana zdaniem – jest szansa, aby ów optymizm pozostał w branży na dłużej?

– Po bardzo dobrych latach 2021 i 2022, rok 2023 przyniósł całemu rynkowi magazynowemu liczne wyzwania, wynikające m.in. z trudnej sytuacji makroekonomicznej i geopolitycznej. Jednak już pod koniec 2023 r. zaobserwowaliśmy poprawę nastrojów, która utrzymywała się także przez cały rok 2024. Potwierdzają to wyniki naszego badania zrealizowanego wspólnie z CBRE, według których wskaźnik optymizmu wśród specjalistów ds. logistyki i łańcucha

dostaw w ubiegłym roku wzrósł i osiągnął najwyższy poziom od edycji 2018/2019.

Jednocześnie aż 56% badanych firm zauważyło zwiększone zapotrzebowanie na powierzchnię logistyczną w 2024 r. Większy optymizm wśród firm planujących inwestycje w logistykę i łańcuch dostaw to pozytywny sygnał dla całej branży. Kluczowymi czynnikami napędzającymi go są m.in. rozwój nowoczesnych technologii i automatyzacji, które poprawiają konkurencyjność firm. Jednocześnie rozwój handlu międzynarodowego i globalnych łańcuchów dostaw wymaga skomplikowanych usług logistycznych, co stwarza nowe możliwości rynkowe oraz przyciąga do Polski kolejne inwestycje.

– W badaniu „Confidence Index” prosiliście respondentów o porównanie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce z innymi krajami UE. Jak wypadło to porównanie?

– Respondenci pozytywnie ocenili umiejętności pracowników w Polsce (62%, wzrost o 20 pkt. proc. r/r) i szybkość prowadze-



ESG dla P3 to nie tylko
zbiór wytycznych, ale
również kluczowa stra-
tegia, która zwiększa
konkurencyjność naszych
obiektów oraz wspiera
klientów w realizacji ich
celów w zakresie zrów-
noważonego rozwoju.



nia operacji (46 proc., wzrost o 6 pkt. proc. r/r). Jeszcze niedawno koszty działalności w Polsce były jedną z głównych przewag konkurencyjnych, w 2024 r. – 46% respondentów uznało je za korzystne, co wskazuje na ich stopniowe wyrównanie z innymi krajami UE.

Atrakcyjność inwestycyjna, jakość i dostępność powierzchni logistycznej czy proces uzyskiwania pozwoleń na budowę zostały ocenione jako zgodne ze średnią europejską. Jednym z wyzwań pozostaje legislacja oraz biurokracja – choć w 2024 r. zaledwie 52% respondentów określiło je jako przeciętne, co jest poprawą w stosunku do 64% negatywnych opinii w roku poprzednim.

– **Czy optymistyczne prognozy dla sektora już obecnie przekładają się na sytuację firm w nim działających. Jak mają się do nich np. wyniki finansowe P3 Polska?**

– Mimo że niepewność gospodarcza w Europie osłabiła popyt w ostatnich miesiącach, co przełożyło się na ograniczenie inwestycji spekulacyjnych i niewielki wzrost wskaźnika pustoszań, P3 odnotowało wysokie wyniki operacyjne i finansowe. Nasza strategia akwizycji i rozwoju przyczyniła się do wzrostu wartości naszego portfela w Europie do 9,4 mld euro (na koniec czerwca 2024 r.).

Dla P3 w Polsce miniony rok był bardzo udany i pracowity.

Kontynuowaliśmy dynamiczny rozwój oraz realizację kolejnych ambitnych projektów. Przykładem tego jest rozpoczęcie budowy parku P3 Wrocław I o powierzchni 265 tys. m², który został w całości wynajęty jednemu najemcy. To inwestycja doskonale dostosowana do potrzeb szybko rozwijającego się sektora e-commerce i stanowi ważny krok w umacnianiu naszej pozycji na rynku.

– **Ostatnie lata to sporo zmian w logistyce i łańcuchach dostaw. Spowodowały je w pewnym stopniu m.in: wojna za wschodnią granicą, czy pandemia COVID-19. Na ile – Pana zdaniem – owo otoczenie polityczno-go-**



spodarcze przyczyniło się np. do rozwoju takich procesów, jak: cyfryzacja czy automatyzacja sektora i czy wpłynęło na nieruchomości magazynowe?

– Dynamiczna sytuacja geopolityczna, szczególnie wojna w Ukrainie, znacząco wpłynęła na polski rynek magazynowy. Zmiany w łańcuchach dostaw oraz rosnące zapotrzebowanie na logistykę i przechowywanie towarów zwiększyły popyt na powierzchnię magazynową, zwłaszcza w pierwszym roku konfliktu. W 2024 r. coraz bardziej na znaczeniu zyskiwał trend nearshoringu. W obliczu napięć handlowych między Stanami Zjednoczonymi, Unią Europejską i Chinami, Polska stała się strate-

giczną lokalizacją dla centrów logistycznych i produkcyjnych.

– Uczestnicy rynku usług logistycznych zgodnie podkreślają, że swoistym katalizatorem jego rozwoju był w ostatnich latach e-handel. Boom w e-commerce spowodował np. wzrost zainteresowania magazynami miejskimi. Jak operatorzy, w tym P3, reagują na ten zauważalny trend? Czy najemcy magazynów miejskich mają jakieś specyficzne potrzeby?

Z przygotowanego przez P3 wraz z CBRE raportu „Confidence Index 2024” wynika, że aż 56% badanych firm zauważyło zwiększone zapotrzebowania na powierzchnię logistyczną w 2024 r. Większy optymizm planujących inwestycje w logistykę i łańcuch dostaw to pozytywny sygnał dla całej branży. Kluczowymi czynnikami napędzającymi go są m.in. rozwój nowoczesnych technologii i automatyzacji.

– Dynamiczny rozwój rynku e-commerce w Polsce rozpoczął się w roku 2020 i utrzymuje się nadal. Z analizy PwC wynika, że w 2026 r. wartość brutto polskiego rynku handlu e-commerce osiągnie poziom 162 mld zł, co oznacza średnioroczny wzrost o 12%. Rosnące oczekiwania klientów dotyczące szybkości i wygody dostaw wymuszają lokowanie magazynów jak najbliżej klienta końcowego. Lokalizacja magazynów w pobliżu dużych aglomeracji pozwala obniżyć koszty i skrócić czas dostawy, co jest kluczowe w handlu internetowym. W P3 dostosowujemy ofertę do tych wymagań. Dużym zainteresowaniem cieszą się nasze parki zlokalizowane w okolicach Warszawy, Wrocławia czy Poznania. Rośnie też popyt na niewielkie powierzchnie magazynowe w miastach takich jak Bydgoszcz, Gdańsk, Szczecin czy Łódź. W obiektach miejskich powstają punkty odbioru zamówień, a nawet umożliwiające zrobienie zakupów na miejscu, większe po-

mieszczenia socjalne, parkingi czy infrastruktura rekreacyjna. Jednak kluczowym aspektem jest elastyczność powierzchni magazynowych.

– Które branże generują największy popyt na magazyny typu SBU (Small Business Unit)? Gdzie one powstają i jak – Pana zdaniem – powinna wyglądać optymalna współpraca pomiędzy SBU, a magazynami, nazwijmy je, tradycyjnymi?

– Magazyny SBU zlokalizowane jak najbliżej centrów miast przyciągają przede wszystkim sieci handlowe, firmy kurierskie, małe i średnie przedsiębiorstwa czy mniejsze firmy z sektora e-commerce. Pełnią one różne funkcje w łańcuchach dostaw przedsiębiorstw. Duże firmy traktują je jako ostatni przystanek dla zamówień, zanim trafią do klienta końcowego, a dla mniejszych przedsiębiorstw są głównymi magazynami, w których prowadzone są wszelkie operacje związane z kompletacją i wysyłką zamówień.

Poza dogodną lokalizacją, ważne dla najemców są możliwości adaptacyjne powierzchni zgodnie z ich potrzebami, a także standard biur, które coraz częściej dorównują klasie A i zaczynają wyznaczać rynkowe trendy.

– Wśród obecnych tendencji branżowych wyraźnie widać też rosnący wpływ koncepcji ESG na



działalność firm. W jakim stopniu ta koncepcja, zakładająca uwzględnianie nie tylko wskaźników finansowych, ale również czynników społecznych, środowiskowych i zarządczych, wpływa na działalność P3?

– ESG dla P3 to nie tylko zbiór wytycznych, ale również kluczowa strategia, która zwiększa konkurencyjność naszych obiektów oraz wspiera klientów w realizacji ich celów w zakresie zrównoważonego rozwoju. W obszarze środowiskowym wprowadzamy liczne rozwiązania, które przyczyniają

ding. W obszarze społecznym tworzymy przestrzenie przyjazne zarówno dla pracowników, jak i lokalnych społeczności. Ważnym elementem jest także współpraca z lokalnymi partnerami, co wspiera rozwój regionów, w których działamy. Od strony zarządczej stawiamy na przejrzystość i etyczne zarządzanie.

– Za szczególnie nośny medialnie element koncepcji ESG uznać trzeba obecnie ów czynnik środowiskowy (Environmental). Czy sami klienci akcentują potrzebę rozwiązań z zakresu „pro-

mniej energii i korzystają z odnawialnych źródeł, wykonane są z materiałów o niskim śladzie węglowym, posiadają systemy umożliwiające odzysk wody deszczowej czy recykling odpadów. Coraz częściej ich wymogiem jest posiadanie przez budynki certyfikatów, takich jak BREEAM czy LEED, które potwierdzają efektywność środowiskową. W P3 traktujemy te potrzeby jako priorytetowe i budujemy magazyny w zgodzie z najwyższymi standardami zrównoważonego rozwoju. Wszystkie nasze obiekty posiadają wzmocnione dachy i są przygotowane pod instalację paneli fotowoltaicznych, wyposażone są w energooszczędne oświetlenie LED oraz systemy zarządzania energią. Tworzymy miejsca parkingowe dla pojazdów elektrycznych oraz infrastrukturę do ładowania, wspierając zieloną logistykę i transport.

– Prawie jedna trzecia respondentów wspomnianego już badania „Confidence Index” uważa, że warunki biznesowe pozostaną w 2025 roku takie same, ale tylko 2% spodziewa się, że będą „znacznie korzystniejsze”. Jakie są obecnie kluczowe bariery ograniczające rozwój firm sektora logistycznego w Polsce, w tym także hamujące, jeszcze bardziej znaczący niż dotąd rozwój rynku nieruchomości magazynowych?

– Największymi barierami są rosnące koszty pracy, które obniżają konkurencyjność, oraz wahania kursów walut, niekorzystnie wpływające na działalność transgraniczną. Utrzymująca się niepewność geopolityczna również oddziałuje na decyzje inwestycyjne. Ograniczona dostępność terenów inwestycyjnych w strategicznych lokalizacjach hamuje szybszy rozwój rynku nieruchomości magazynowych. Mimo tych trudności nadal istnieją możliwości wzrostu napędzane rosnącym popytem, rozwojem infrastruktury oraz kluczową rolą Polski w handlu transgranicznym.

– Dziękuję za rozmowę.

Mimo niepewności gospodarczej w Europie, która osłabiła popyt, co przełożyło się na ograniczenie inwestycji spekulacyjnych, P3 odnotowało wysokie wyniki operacyjne i finansowe. Nasza strategia akwizycji i rozwoju przyczyniła się do wzrostu wartości naszego portfela w Europie do 9,4 mld euro.

się do ochrony środowiska, takie jak instalacje fotowoltaiczne, energooszczędne systemy oświetlenia, zarządzanie gospodarką wodną oraz stosowanie materiałów o niskim śladzie węglowym. Ponadto wszystkie realizowane przez nas projekty uzyskują certyfikaty zgodne z wytycznymi BREEAM na najwyższych poziomach: Excellent lub Outstan-

ekologiczności” magazynów, jakimi rozwiązaniami interesują się najbardziej? W jakim stopniu dostawcy powierzchni, w tym P3 Polska są w stanie spełnić te oczekiwania?

– Czynnik środowiskowy stał się kluczowym elementem strategii wielu firm. Nasi najemcy oczekują magazynów, które zużywają

MAGAZYNY DO WYNAJĘCIA



P3 Katowice City

20,602 m²

P3 Łódź City III

8,417 m²

P3 Poznań

19,816 m²

P3 Warsaw II

3,378 m²

P3 Wrocław City

13,313 m²

1,600,000 m²

CAŁKOWITA POWIERZCHNIA
NAJMU

650,000 m²

MOŻLIWOŚĆ ROZWOJU

Zapraszamy do kontaktu:

Iwona Sadowska
Head of Leasing
+48 600 967 761



p3parks.com/pl

iwona.sadowska@p3parks.com

Równowazenie rzeczywistości

Z Jarosławem Czechowiczem, Country Managerem, GLP – o prop-techu, czyli tym, co nas czeka w 2025 roku w obszarze nowych trendów i rozwiązań technicznych w nieruchomościach magazynowych – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: Czego nie ma jeszcze dzisiaj w nieruchomościach magazynowych, a będzie w bliższej i dalszej perspektywie? Co najemcy by widzieli w obiektach magazynowych, czego jeszcze tam nie ma, w którym kierunku zmierzają ich potrzeby?

Jarosław Czechowicz: Przewidujemy rozwój rozwiązań przyczyniających się do redukcji śladu węglowego oraz zwiększania samowystarczalności energetycznej. Oprócz dalszego rozwoju fotowoltaiki, w parkach logistycznych powszechniejsze będzie wykorzystanie bezgazowych źródeł energii, np. pomp ciepła. Z perspektywy ESG zwiększy się też znaczenie trwałości i długowieczności budynków, w tym możliwości ich przebudowy: zmiany funkcji lub układu przestrzennego, a także odporności na zmiany klimatyczne.

Drugi obszar zmian wynika z trendów technologicznych oraz ich wpływu na sposób pracy przy wytwarzaniu i transporcie różnych dóbr. Budynki będą musiały być jeszcze lepiej przystosowane do wdrażania automatyzacji i robotyzacji tych procesów. Wraz ze spadkiem liczby pracowników fizycznie obecnych w halach, rośnie zapotrzebowanie na wysokiej jakości

biura zintegrowane z obiektami produkcyjnymi i logistycznymi.

– W roku 2025 zapowiadane są znaczne podwyżki cen energii. W jaki sposób zoptymalizować zużycie energii w sferze eksploatacji budynku magazynowego?

– Optymalizacja zużycia energii jest kwestią strategiczną – jest krokiem na drodze do dekarbonizacji zarówno dla naszych klientów, jak i dla nas, jako inwestora, dewelopera i zarządcy budynków. Paleta dostępnych rozwiązań jest coraz większa – od częściowego lub całkowitego zasilania obiektu zieloną energią, poprzez energooszczędne systemy oświetlenia z czujnikami ruchu, regulacją natężenia oświetlenia w zależności od światła naturalnego oraz wysokowydajne urządzenia HVAC dostosowane do wielkości i specyfiki budynku, po dokładne opomiarowanie.

W budynkach GLP, po wdrożeniu kilka lat temu w standardzie możliwości montażu paneli fotowoltaicznych przez użytkowników hal, obecnie prowadzimy pilotażowe projekty wykorzystujące pompy ciepła. We współpracy z klientami aktywnie poszukujemy sposobów na wygenerowanie dodatkowych oszczędności.

– Badani na okoliczność PropTechu postrzegają to zjawisko jako nowo-czesność przynoszącą wymierne efekty ekonomiczne. Jak dzisiaj, w dobie kryzysu energetycznego, należy patrzeć na te tendencje: czy są koniecznością ekonomiczną, od której nie ma odwrotu, czy tylko wliczając się do strategii zrównoważonego rozwoju?

– Skala zastosowania proptechu rośnie, podobnie jak wiedza i oczekiwania klientów. Dobrym przykładem jest smart metering – parę lat temu traktowany jako gadżet, a dzisiaj codzienne narzędzie pracy dla najemcy i zarządcy. Wpływ takich rozwiązań np. na energooszczędność obiektu jest bezsprzeczny, a uzyskane oszczędności wymierne. Hasło „zrównoważony rozwój”, wcześniej traktowane pobłaźliwie, w dużej liczbie organizacji stało się rzeczywistością, nawet jeśli coraz częściej rozmawia się o urealnieniu niektórych wymogów i polityk, takich jak Zielony Ład. Ze względu na globalne i krajowe cele klimatyczne, konkretnych działań i rozwiązań od firm wymaga prawo oraz polityka partnerów handlowych.

– Czy najemcy są skłonni zapłacić więcej za magazyny zbu-



Optymalizacja zużycia energii jest kwestią strategiczną – jest krokiem na drodze do dekarbonizacji zarówno dla naszych klientów, jak i dla nas, jako inwestora, dewelopera i zarządcy budynków

dowane w duchu PropTechu, aby w perspektywie dłuższego czasu zaoszczędzić na kosztach użytkowania nieruchomości?

– Budynki, które realizujemy i którymi zarządzamy, odpowia-

na etapie projektowym i konstrukcyjnym, do tego, że będzie on generował chociażby ponadstandardowe zapotrzebowanie na energię. Inwestycja w budynek bardziej zaawansowany oznacza, z dużym prawdopodobieństwem, uniknięcie ryzyka

– Tuż przy wschodniej granicy Warszawy i autostradzie A2 budujemy GLP Warsaw VI – centrum logistyczne, które jest nie tylko znakomicie położone, ale też wyróżnia się np. drewnianą konstrukcją dachu czy wykorzystaniem pomp



Budynki, które realizujemy i którymi zarządzamy, odpowiadają na realne wymagania. Poziom skomplikowania operacji logistycznych jest coraz większy, więc co do zasady muszą być przygotowane na to, że znajdzie się w nich dużo automatyki, a praca w nich odbywa się przez całą dobę.

dają na realne wymagania. Poziom skomplikowania operacji logistycznych jest coraz większy, więc np. budynki powstające na zamówienie dużych firm e-commerce co do zasady muszą być przygotowane na to, że znajdzie się w nich dużo automatyki, a praca w nich odbywa się przez całą dobę. Tu pojawia się np. kwestia dostosowania budynku, już

kolejnych wydatków w niedalekiej przyszłości. Należy też pamiętać, że wraz z upowszechnianiem się poszczególnych technologii, cena ich wdrożenia najczęściej spada.

– Jakiek rozwiązania PropTech zostały już wprowadzone w Państwa nieruchomościach – próba skatalogowania innowacji ?

ciepła. Ciekawe rozwiązania można też znaleźć w najnowszej hali GLP Wrocław V, której budowa zbliża się ku końcowi. Zastosowaliśmy tam np. konstrukcję dachu ze stali o obniżonej emisyjności oraz dodatkową izolację ścian i dachu. Aż 12,5% powierzchni sufitu jest przeszklone, co da duży komfort pracownikom. W budynku będzie można w łatwy sposób wprowadzać ewentualne modyfikacje zgodne z potrzebami użytkowników, np. dodać kondygnacje biurowe lub zmienić część magazynu w przestrzeń socjalno-biurową w standardzie miejskich biurowców. Rozwiązanie to daje możliwość przystosowywania obiektu do nowych funkcji w przyszłości, wydłużając jego cykl życia.

– Dziękujemy za rozmowę

Produkcja? Magazyn? Biuro?

GLP Wrocław V

może być wszystkim, czego potrzebujesz.



Hala
w standardzie
produkcyjnym



12,5%
światlików
dachowych



nośność
posadzki
10 T/mkw



łatwy dostęp
do tras
A4, S3, S5 i S8



BREEAM
Outstanding



Dowiedz się więcej

Działamy wielotorowo

Z Marcinem Trąbką, Członkiem Zarządu KUHN Polska Sp. z o.o. – o tym, dlaczego wózki elektryczne dominują w dzisiejszych flotach, i o nowym zjawisku marek budżetowych w ofercie uznanych producentów w odpowiedzi na inwazję azjatyckich urządzeń – rozmawiał Michał Jurczak

Michał Jurczak: Zakup wózka widłowego to inwestycja, a dla wielu, zwłaszcza mniejszych firm wydatek z tym związany może być znaczący. Cena to zatem ważny, ale jednak niejedyny czynnik decydujący o wyborze maszyny konkretnej marki czy danego modelu.

Marcin Trąbka: Oczywiście cena dla polskich odbiorców ma ciągle bardzo istotne znaczenie, ale coraz ważniejsze jest dla nich również to, co wiąże się np. z serwisem. Nabywcy wózków chcą, aby były one możliwie proste w obsłudze, zapewniały akceptowalne przez nich koszty bieżącej eksploatacji, chcieliby też ewentualne problemy związane z codzienną eksploatacją wózków ograniczyć do minimum. Z tego względu liczy się dla nich odpowiednie funkcjonowanie serwisu, szybkość jego reakcji na zgłoszenie ewentualnych problemów, skuteczność naprawy – jeśli taka jest konieczna. Wiadomo, chodzi o to, aby wymuszone usterkami przestoje były jak najkrótsze. Wielu klientów poszukuje też maszyn „z drugiej ręki”, dlatego dostawcy starają się mieć tego rodzaju propozycje. Wózki te pochodzą głównie z wynajmu, a ściślej – z wymiany starych maszyn na nowe. W ostatnich miesiącach zauważamy, że

wielu klientów wydłuża wynajem dotychczasowych wózków, odkładając tym samym decyzje o zakupie bądź wynajmie kolejnych, stąd dostępność wózków używanych nieco się zmniejszyła.

– Jak, z Pana punktu widzenia, wygląda aktualna sytuacja na rynku wózków widłowych w Polsce?

– Posiadacze środków transportu wewnętrznego, podobnie zresztą jak użytkownicy wielu innych produktów, boją się ryzykować w momencie, gdy trudno mówić o stabilności na rynku. W takiej sytuacji kupują tylko to, co jest absolutnie niezbędne, albo czekają. I tak jest obecnie. Jeśli chodzi o wielkość sprzedaży wózków czołowych, to wyniki ostatnich kilkunastu miesięcy nie odbiegają znacząco od wcześniejszych, spory wzrost jest natomiast w grupie wózków magazynowych. My szacujemy swoją roczną sprzedaż wózków na poziomie ok. 200 sztuk (wózki nowe) oraz ok. 40 sztuk (wózki używane). W naszym przypadku nie zmienił się też istotnie czas oczekiwania na zamówione wózki. Jest relatywnie krótki i wynosi zazwyczaj od 8 do 12 tygodni. Zauważalny na rynku jest fakt, że znacząco zwiększyła się lista dostępnych marek wózków

widłowych. Kilka lat temu zapowiadaliśmy, że niebawem pojawi się sporo nowych marek azjatyckich, konkretnie z Chin, teraz to już stało się faktem. Trend jest dość czytelny, my – dystrybutorzy wózków – też staramy się do niego dostosować. Dostrzegamy to, że konieczne jest działanie wielotorowe i dlatego my również wprowadziliśmy do oferty wózki pochodzące z Chin. Pierwsze produkty z logo marki LM powinny trafić do odbiorców w Polsce wiosną 2025 r.

– Co to za maszyny?

– Można nazwać je „budżetową”, czyli tanią, marką Mitsubishi, w istocie są jednak zupełnie innymi produktami. To rodzina wózków elektrycznych o udźwigu od 1,6 do 3,5 t, przeznaczonych głównie do lżejszych aplikacji. Z punktu widzenia odbiorców najistotniejsze wydaje się być to, że wózki te będą nawet o ponad jedną trzecią tańsze od porównywalnych tonażowo maszyn marki Mitsubishi. Dodam, że do maszyn marki LM stosować można, oferowany przez markowych dostawców, a dostępny od dawna w naszej sieci, różnorodny osprzęt. Z doposażeniem zakupionych maszyn w odpowiednie akcesoria zwięks-



Wózki elektryczne są już w stanie zapewnić praktycznie taką samą wydajność jak spalinowe, można nimi podnosić duże ładunki, maszyny mogą być wykorzystywane w każdych warunkach. Mimo wyższej ceny, w wyniku niższych kosztów bieżącej eksploatacji ich zakup zwraca się po pięciu, sześciu latach użytkowania.

szające funkcjonalność nie będzie zatem problemu.

– A co z ich obsługą posprzedażową?

– Obsługa prowadzona będzie przez naszą, działającą od lat i zazwyczaj dobrze ocenianą przez klientów, sieć serwisową. Obrazowo można przedstawić to tak: gdybyśmy podzielili Polską autostradą A2, sami obsługujemy serwisowo tych klientów, którzy działają poniżej, a tych, którzy znajdują się powyżej, obsługują firmy współpracujące. Z poziomu centrali w Sosnowcu dysponujemy dwudziestoma pojazdami serwisowymi. Pozostałą część kraju obsługujemy siłami trzech współpracujących z nami firm, które posiadają własnych mechaników i własne auta serwisowe. Ten sys-

tem sprawdza się od kilku lat, w najbliższym czasie nie planujemy istotnych zmian w tym zakresie.

– Wróćmy do ogólnej sytuacji rynkowej. Czy nadal w sprzedaży dominują maszyny elektryczne?

– Tak, wzrost sprzedaży wózków elektrycznych kosztem maszyn z napędem spalinowym obserwujemy już od kilku lat, a ostatni rok tylko potwierdził ten trend. Powodów takiego stanu jest co najmniej kilka. Przede wszystkim wózki elektryczne, z racji swych walorów użytkowych, są już w stanie zapewnić praktycznie taką samą wydajność jak spalinowe, można nimi podnosić równie duże ładunki, maszyny mogą być wykorzystywane w każdych warunkach. Wózki elektryczne mogą pracować nie tylko wewnątrz obiektów, ale również

w przestrzeni otwartej, a ponadto nie zanieczyszczają środowiska. Wprawdzie pozostają ciągle nieco droższe w zakupie (przeciętnie o ok. 20%) od spalinowych, jednak ta różnica, w wyniku niższych kosztów bieżącej eksploatacji, zwraca się po pięciu, sześciu latach użytkowania. Odbiorcy coraz bardziej doceniają te walory. Rośnie także zainteresowanie elektrykami o większych udźwigach. Sprzedaż tych dużych elektrycznych wózków nie była dotychczas w Polsce imponująca, ale ilość zapytań o nie szybko rośnie, podobnie zresztą jak oferta tego rodzaju widlaków. Trudno dziś prognozować, jak te zapytania przełożą się na decyzje zakupowe. Ciągłe jest to kwestia przekonania się, że przejście z maszyn spalinowych na elektryczne jest możliwe nawet w przypadku wózków o dużych, nawet kilkustotonowych udźwigach. Oczywiście chodzi też o czynnik finansowy, takie wózki kosztują po prostu więcej niż wysokotonowe wózki spalinowe.

– Wspomniał Pan o maszynach rodem z Chin. Czy można mówić już o rzeczywistym zdobywaniu rynku przez tamtejszych producentów?

– Nie będę z pewnością odosobniony, jeśli powiem, że jesteśmy nieco zaskoczeni aż tak dużą ekspansją marek chińskich. Wcześniej znanych było kilka, teraz doszło wiele kolejnych, mało lub zupełnie dotąd nieznanych. Prognozy mówią o tym, że już wkrótce nowe wózki z Chin stanowić mają w Polsce nawet jedną piątą całkowitej sprzedaży. To naprawdę ogromny udział w tak krótkim czasie, a dalsze wzrosty zależeć będą od kilku czynników. Nie wystarczy sprzedać produkt, aby klient zaufał jego dostawcy, należy też się jego flotą odpowiednio i nieustannie opiekować, a nie każdy to potrafi. Znamy przykłady firm, które już kilka lat temu kupiły widlaki rodem z Chin i czas pokazał, że kolejnych już nie kupią... Wycofują się z dystrybucji tych wózków, bo mają problemy z serwisem, co np. wynika z zaopatrzenia w części zamienne. Są też





Cena dla polskich odbiorców ma ciągle bardzo istotne znaczenie przy wyborze wózka widłowego, ale coraz ważniejsze jest również to, co wiąże się z serwisem. Nabywcy chcą, aby urządzenia były możliwie proste w obsłudze, zapewniały akceptowalne koszty bieżącej eksploatacji, chcieliby też ewentualne problemy związane z codzienną eksploatacją ograniczyć do minimum.

użytkownicy zadowoleni z chińskich maszyn. Generalnie jednak widoczne jest to, że zmienia się sposób myślenia polskiego klienta. Niedgdyś chińskie wózki zamawiane były tylko przez niewielkich odbiorców, teraz nabywane są także przez duże firmy. Zazwyczaj zastrzegają, że ten zakup to forma testu. Oczywiście podstawowym argumentem zakupowym w tym przypadku pozostaje cena, a ona jest rzeczywiście bardzo zachęcająca i trudno dostawcom tzw. markowych produktów rywalizować w tym zakresie. Ważne będzie również rzecz jasna podejście organizatorów różnego rodzaju przetargów, na ile istotna wśród kryteriów zakupu będzie cena. Widzimy bowiem, że nadal często

właśnie cena jest w stu procentach kryterium decydującym o wyborze tego, a nie innego oferenta, a zachęt dla innych dostawców czy produktów praktycznie nie ma. Są w takim przypadku skazani na porażkę. Oczywiście chińscy producenci i dostawcy stosują liczne zachęty, w tym finansowanie stocków magazynowych czy wydłużanie terminów płatności. Pytanie: jak długo jeszcze będą to robić? Na razie wygląda to tak, że np. gdy Europa wprowadza cła na określone grupy chińskich produktów, to Chińczycy obniżają ceny. Czy tak będzie w przypadku wózków? Zobaczymy.

– Zajrzyjmy do oferty KUHN Polska. Co nowego w gamie produktów marki Mitsubishi?

– Chciałbym zwrócić uwagę na to, że zastąpiliśmy serię wózków o udźwigu od 6 do 10 ton z napędem spalinowym maszynami elektrycznymi o udźwigu od 6 do 12 ton. Można powiedzieć, że to wózki będące kontynuatorami wysoko ocenianej serii EDIA. Wśród najpopularniejszych z nich znajduje się maszyna FB-60 o sześciotonnowym udźwigu. Mamy też mniejsze elektryki, od 1,4 do 5,5 t, zarówno w wersjach trzy-, jak i czterokołowych. To udana seria, wyróżniająca się na tle konkurencji. Ciągłe dobre opinie zbierają wózki Mitsubishi o udźwigu od 1,5 do 5,5 t z napędem gazowym (LPG), jak również Diesle z zakresu od 2 do 5,5 t. Najwięcej sprzedaje się w tych z zakresu 2,5–3,5 t. Chwalone są za dość prostą konstrukcję, dużą wydajność i łatwość obsługi. Rzadko zawodzą, co jest dodatkowym argumentem dla potencjalnych użytkowników. Wózki Mitsubishi dostępne w KUHN Polska pochodzą m.in. z hiszpańskiej fabryki. Warto przypomnieć, że mamy też gamę wózków magazynowych, te pochodzą z fabryki w Finlandii. Wśród relatywnie nowych modeli jest np. podwójny wózek paletowy Mitsubishi PREMia EM double, opracowany z myślą o pracy w ruchliwych terminalach dystrybucyj-

Kilka lat temu zapowiadaliśmy, że niebawem pojawią się nowe marki azjatyckie, konkretnie z Chin, teraz to stało się faktem. Zatem konieczne jest działanie wielotorowe i dlatego również wprowadziliśmy do oferty wózki pochodzące z Chin. Pierwsze produkty z logo marki LM powinny trafić do odbiorców w Polsce wiosną 2025 r. Można nazwać je budżetową, czyli taną, marką Mitsubishi.

od 6 do nawet 20 t. Od 2024 r. dostępna jest również seria oznaczona literą B. To tańsze modele do lżejszych aplikacji o udźwigu od 6 do 12 t.

– Jak widzi Pan perspektywy rynku na rok 2025?

– Sytuacja jest dynamiczna. My będziemy intensywnie pracować przy wprowadzaniu produktów marki LM, nie zapominając o Mitsubishi. Liczymy, że w pierwszym



nych i przeładunkowych, słowem w miejscach, gdzie wydajność i precyzja są kluczowe.

– Oferta KUHN Polska to jednak nie tylko produkty marki Mitsubishi i od niedawna również LM, ale także Carer. Co to za wózki i dlaczego warto się nimi zainteresować?

– Rzeczywiście, te produkowane we Włoszech wózki są w naszej ofercie już od dłuższego czasu i cieszą się każdego roku większym zainteresowaniem. To bardzo no-

woczesne, wyłącznie elektryczne maszyny, z wyjątkowo wydajnymi bateriami. Charakteryzuje je duża szybkość jazdy, unoszenia, doskonała zwrotność itp. Słowem – są bardzo efektywne. Potrafią pracować nawet kilkanaście godzin po naładowaniu baterii. Pomimo elektrycznego napędu, są niezwykle mocne, mogą znaleźć zastosowanie w najtrudniejszych aplikacjach, np. w przemyśle stalowym, przemyśle drzewnym, do obróbki blach czy w branży automotive. Zwraca uwagę olbrzymi udźwig. Wózki Carer serii A podnoszą

pełnym okresie rozrachunkowym, czyli w roku 2025, wózki LM stanowić będą nawet 30–40% sprzedaży. Nie wykluczamy, że w przyszłości będzie konieczność stworzenia stocku magazynowego dla wózków LM w Polsce. To oczywiście zależy od zapotrzebowania i wyników sprzedaży. Nie zaniedbujemy, rzecz jasna, swoich dotychczas oferowanych marek. I tu spodziewamy się progresu, choć prawdopodobnie nie tak dużego jak w przypadku marki LM.

– 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**



red dot



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

jakość | niezawodność | opłacalność



Przyjaźń z technologią

Z Karoliną Tokarz, Prezesem Zarządu, Dyrektorem Naczelnym, PROMAG S.A. – o tym, jak innowacje w logistyce magazynowej stają się standardem, dlaczego nie należy się bać technologii oraz jakie jest miejsce człowieka w świecie maszyn zgodnie z Rewolucją 5.0 – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Zaczniemy od prowokacji intelektualnej: dlaczego organizowana przez PROMAG dziewięciokrotnie konferencja pod nazwą „Magazyn Przyszłości” odnosi się do czasu przyszłego? Patrząc po tym, co było zawartością merytoryczną wystąpień i na prezentację oferty PROMAG, to się dzieje tu i teraz. Czy to nie jest jakaś niekonsekwencja semantyczna?

Karolina Tokarz: Odpowiedź na to pytanie wymaga głębszej refleksji nad ideą, która przyświecała nam podczas organizacji pierwszego Forum „Magazyn Przyszłości” i która od dziewięciu lat konsekwentnie towarzyszy kolejnym edycjom tego cyklu.

Zgadza się, że rozwiązania prezentowane podczas tych spotkań w dużej mierze odzwierciedlają rzeczywistość – innowacje i technologie wdrażane przez PROMAG są dostępne już teraz. Jednak odniesienie do przyszłości w nazwie wydarzenia ma głębsze znaczenie. „Magazyn Przyszłości” to wizja i kierunek, w którym zmierzają logistyka oraz magazynowanie. To nie tylko prezentacja tego, co już istnieje, ale także zaproszenie do zastanowienia się, jak te rozwiązania ukształtują przyszłość intralogistyki. PROMAG nie ogranicza się do oferowania produktów – in-

spiruje do zmian, wyznacza trendy i otwiera przestrzeń do rozmów o przyszłości.

Poza tym, jeżeli byśmy zajrzeli do przeciętnego polskiego magazynu, to nie zobaczymy w nim wózków autonomicznych, robotów czy automatycznych regałów. Dla wielu firm, które odwiedzają naszą ekspozycję oraz coroczne Forum „Magazyn Przyszłości”, prezentowane przez nas rozwiązania są przyszłością. Naszym celem jest przekonanie ich, że nie należy się bać nowych technologii, ale „zaprzyjaźnić się” z nimi i wdrażać je tu i teraz.

Nazwa „Magazyn Przyszłości” to zatem nie semantyczna niekonsekwencja, ale świadomie przyjęta strategia, która łączy teraźniejszość z wizją przyszłości. To, co dziś jest innowacją, jutro stanie się standardem. „Magazyn Przyszłości” udowadnia, że przyszłość zaczyna się już dziś.

– Jaka zmiana jakościowa w funkcjonowaniu i wyposażeniu magazynów zaszła w ciągu kilkunastu ostatnich lat i jaka jest perspektywa na wspomnianą w nazwie forum magazynowego „przyszłość”? Jakie obszary i procesy ulegają największej poprawie w obszarze magazynowania i jaka jest odpowiedź na to w ofercie sprzętowej firmy PROMAG?

– Logistyka magazynowa w ostatnich latach przeszła ogromną rewolucję, obejmującą zarówno wyposażenie techniczne, jak i organizację procesów. PROMAG S.A., działając w branży od ponad 40 lat, aktywnie uczestniczy w tych przemianach. Ewolucja naszej oferty – od prostych regałów i ręcznych wózków paletowych do zaawansowanych, w pełni zautomatyzowanych systemów składowania i transportu – odzwierciedla doskonale tempo rozwoju oraz zmieniające się potrzeby rynku.

Największe usprawnienia w magazynowaniu dotyczą automatyzacji procesów, poprawy efektywności operacyjnej, optymalizacji przestrzeni, zarządzania zapasami i podniesienia bezpieczeństwa pracy. Transformacja cyfrowa pomaga firmom zwiększyć odporność na zakłócenia w łańcuchach dostaw, zredukować koszty, a także działać zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, które zyskują coraz większe znaczenie w biznesie.

PROMAG S.A. odpowiada na te wyzwania, oferując inteligentne i zintegrowane rozwiązania z obszaru składowania, transportu wewnętrznego, kompletacji, pakowania, zrobotyzowanej paletyzacji i identyfikacji towarów, które zwiększają wydajność i elastyczność procesów magazynowych.

Rewolucja technologiczna wprowadziła do oferty PROMAG S.A. liczne innowacje, które transformują procesy wewnętrzne klientów, zwiększając ich efektywność i konkurencyjność.



– Jakie nowości z powodu rewolucji technologicznej zawitały we wdrożeniach firmy i jakie przeobrażają proces wewnętrzny klientów?

– Rewolucja technologiczna wprowadziła do oferty PROMAG S.A. liczne innowacje, które transformują procesy wewnętrzne klientów, zwiększając ich efektywność i konkurencyjność.

Autonomiczne wózki AMR automatyzują transport wewnętrzny, podnosząc wydajność, bezpieczeństwo i elastyczność działań przy jednoczesnej redukcji kosztów operacyjnych. System AutoMAG PICK, wyróżniony w prestiżowych konkursach, redefiniuje automatyzację magazynów, zapewniając inteligentną kompletację, transport i składowanie pojemników oraz kartonów, odpowiadając na potrzeby logistyki towarów niespaletyzowanych. AutoMAG MOVER z kolei to automatyczny system gęstego składowania, umożliwiający w pełni zautomatyzowane magazynowanie i transport palet. Praca w trybie 24/7, maksymalne wykorzystanie przestrzeni oraz wyjątkowa efektywność procesów intralogistycznych przekładają się na redukcję kosztów i najwyższy poziom bezpieczeństwa. Regały windowe VERTIMAG optymalizują przestrzeń magazynową, wykorzystując maksymalną wysokość obiektów, a jednocześnie zapewniają szybki dostęp do ładunków o długości nawet do 6 m, co czyni je idealnym rozwiązaniem dla firm dążących do maksymalnego wykorzystania przestrzeni. Robotyka w procesach paletyzacji zwiększa precyzję i eliminuje błędy manualne, co jest kluczowe w branżach wymagających niezawodności i najwyższej jakości. Zaawansowane technologie symulacyjne wspierają planowanie inwestycji w automatyzację, minimalizując ryzyko wdrożeń, a oprogramowanie WMS PROMAG® zapewnia pełną kontrolę nad procesami magazynowymi i zapasami w czasie rzeczywistym, umożliwiając integrację zarządzania magazynem z innymi elementami łańcucha dostaw.



Wszystkie te rozwiązania automatyzują powtarzalne zadania, obniżają koszty operacyjne, usprawniają przepływ informacji i minimalizują ryzyko błędów. Dzięki temu nasi klienci osiągają wyższą efektywność, niezawodność procesów magazynowych i zdolność do szybkiego reagowania na dynamicznie zmieniające się potrzeby rynku.

– Wspomniała Pani w czasie wystąpienia na Forum, że żyjemy w czasie Rewolucji 5.0. Co oznacza to wyzwanie w praktyce? Jak się zbliżyć do tej współpracy z maszynami, by ją na początku zrozumieć, a później oblaśkawić? Jakie narzędzia temu będą pomocne?

– Rewolucja 5.0 to nowa era łącząca zaawansowane technologie

z humanizmem i zrównoważonym rozwojem. W przeciwieństwie do Rewolucji 4.0, skoncentrowanej na automatyzacji i cyfryzacji, piąta rewolucja stawia człowieka w centrum. Technologie mają wspierać ludzkie działania, a nie je zastępować, umożliwiając pełniejsze wykorzystanie potencjału człowieka. Kluczowe aspekty tej rewolucji to troska o środowisko naturalne oraz zwiększenie odporności na kryzysy i zakłócenia w łańcuchach dostaw.

W praktyce oznacza to dążenie do harmonii między automatyzacją a ludzką kreatywnością, co wymaga zrozumienia technologii, rozwijania kompetencji cyfrowych i otwartości na współpracę z maszynami. Kluczowe narzędzia to sztuczna inteligencja, IoT, analityka danych i algorytmy wspierające



Rewolucja 5.0 to nowa era, łącząca zaawansowane technologie z humanizmem i zrównoważonym rozwojem. W przeciwieństwie do Rewolucji 4.0, skoncentrowanej na automatyzacji i cyfryzacji, piąta rewolucja stawia w centrum człowieka. Technologie mają wspierać ludzkie działania, a nie je zastępować, umożliwiając pełniejsze wykorzystanie potencjału człowieka.

interakcje człowieka z technologią. Ważne jest także uwzględnianie aspektów etycznych i ekologicznych, aby innowacje służyły zarówno ludziom, jak i planecie.

– W dokumencie Komisji Europejskiej (ERA industrial technologies roadmap on human-centric research and innovation for the manufacturing sector) z 2024 r.

wymienione zostały cztery technologie o szczególnym znaczeniu: robotyka, wirtualna i rozszerzona rzeczywistość, Internet Rzeczy oraz sztuczna inteligencja. Czy to są dziedziny ofertowo ważne dla PROMAG, biorąc pod uwagę obszar zastosowania wśród procesów wewnętrznych?

– Zdecydowanie tak. Technologie wymienione w dokumencie Komisji Europejskiej – robotyka, wirtualna i rozszerzona rzeczywistość (VR/AR), Internet Rzeczy (IoT) oraz sztuczna inteligencja (AI) – odgrywają kluczową rolę w ofercie PROMAG S.A., wspierając optymalizację procesów intralogistycznych. Robotyka to fundament naszych rozwiązań w zakresie transportu wewnętrznego, kompletacji oraz paletyzacji, zapewniająca wyższą efektywność operacyjną i bezpieczeństwo. Technologie VR/AR umożliwiają precyzyjne projektowanie magazynów, szkolenia i zdalne wsparcie, minimalizując błędy. IoT pozwala na monitorowanie urządzeń i analizę danych w czasie rzeczywistym, a AI zwiększa elastyczność oraz precyzję operacji magazynowych. Te technologie wspierają rozwój nowoczesnych, wydajnych i zrównoważonych systemów intralogistycznych, zgodnych z ofertą PROMAG.

– A jeśli wyizolowalibyśmy z tego wyłącznie AI, jaka to będzie para z automatyzacją w środowisku magazynowym? Jakie możliwości funkcjonalne odślania?

– Sztuczna inteligencja (AI) w połączeniu z automatyzacją rewolucjonizuje funkcjonowanie magazynów, przekształcając je w bardziej wydajne i elastyczne centra logistyczne. Najlepszym przykładem zastosowania AI w magazynach są oferowane przez PROMAG S.A. pojazdy autonomiczne, w których sztuczna inteligencja analizuje dane z kamer i lidarów, aby „widzieć” otoczenie w czasie rzeczywistym i ustalać najbardziej efektywną oraz bezpieczną trasę przejazdu. Oferowane przez nas zautomatyzowane urządzenia, ta-

kie jak roboty mobilne, systemy przenośników czy maszyny do sortowania, współpracują z AI, aby przyspieszyć obsługę towarów i zminimalizować błędy. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych algorytmów AI, systemy zarządzania magazynami mogą analizować dane w czasie rzeczywistym, przewidywać popyt i optymalizować procesy, takie jak kompletowanie zamówień czy zarządzanie zapasami. Integracja tych technologii nie tylko zwiększa wydajność, ale także pozwala lepiej dostosowywać operacje magazynowe do zmieniających się potrzeb klientów i wyzwań rynku. W rezultacie magazyny stają się bardziej inteligentne, zrównoważone i konkurencyjne.

– Czy taka technizacja i automatyzacja procesów wewnętrznych ma swojego konkretnego odbiorcę, czy

Na polskim rynku nie ma drugiej firmy z branży intralogistycznej, która oferuje tak szeroki zakres wyposażenia magazynowego jak PROMAG. Od regałów i wózków widłowych, przez systemy przeładunkowe i dźwignicowe, meble, urządzenia do pakowania, aż po w pełni zautomatyzowane systemy składowania i transportu wewnętrznego – nasza kompleksowa oferta skutecznie odpowiada na potrzeby firm z różnych branż i o zróżnicowanej skali działalności.

tywne wdrażanie w magazynach i centrach dystrybucyjnych firm z różnych branż, w tym dynamicznie rozwijającego się sektora e-commerce.

wykorzystanie przestrzeni i podniosło dokładność kompletacji do 99,99%, znacząco ograniczając liczbę reklamacji. Automatyzacja obniżyła także koszty stałe, w tym pracow-



PROMAG sfokusował się na przeżywającym rozkwit rynku e-commerce? Czy macie za sobą tego rodzaju wdrożenia, jakie ma on potrzeby i jakie wymagania stawia dostawcy urządzeń magazynowych?

– Technizacja i automatyzacja procesów wewnętrznych nie są skierowane wyłącznie do jednego typu odbiorcy. Uniwersalność rozwiązań PROMAG pozwala na ich efek-

Przykładem takiego wdrożenia jest system AutoMAG PICK dla firmy zajmującej się wysyłkową sprzedażą szerokiego portfolio produktów konsumpcyjnych. Ten innowacyjny system transportu, kompletacji i składowania, pracujący w modelu towar-do-człowieka, obsługuje jednocześnie do 9 pojemników lub kartonów. Wdrożenie AutoMAG PICK zwiększyło wydajność magazynu o 250%, zoptymalizowało

nicze. System pracujący w trybie 24/7 elastycznie dostosowuje się do zmiennych potrzeb i picków sprzedażowych. Zarządzanie procesami zapewnia WMS PROMAG®, który w czasie rzeczywistym rejestruje towary i prowadzi inwentaryzację. Szybki zwrot z inwestycji, łatwość implementacji oraz skalowalność to kluczowe atuty tego rozwiązania, które przesądziły o jego wyborze przez inwestora.



Branża e-commerce wymaga niezawodnych rozwiązań, które sprostać wysokiej dynamice operacyjnej, sezonowym wzrostom zamówień i konieczności minimalizowania błędów. Kluczowe jest zapewnienie szybkości, elastyczności oraz krótkich czasów kompletacji, nawet przy obsłudze bardzo dużych wolumenów zamówień.

Dzięki wieloletniemu doświadczeniu, PROMAG S.A. potrafi sprostać nawet najbardziej wymagającym oczekiwaniom. Nasze rozwiązania nie tylko zwiększają wydajność i precyzję procesów, ale także wspierają realizację strategicznych celów klientów oraz budowanie ich przewagi konkurencyjnej na rynku.

– Nie ma na rynku dostawców wyposażenia magazynowego drugiej takiej firmy, która pokrywa ofertą tyle potrzeb. Skąd takie przekonanie, aby iść tak szeroko i włączyć jeszcze do tego działalność deweloperską, mam na myśli PROMAG PARK ŻERNIKI? To model inwestycyjny i będzie rozwijany?

– To prawda, na polskim rynku nie ma drugiej firmy z branży intralogistycznej, która oferuje tak szeroki zakres wyposażenia magazynowego, jak PROMAG S.A. Od regałów i wózków widłowych, przez systemy

przeładunkowe i dźwignicowe, meble, urządzenia do pakowania, aż po w pełni zautomatyzowane systemy składowania i transportu wewnętrznego – nasza kompleksowa oferta skutecznie odpowiada na potrzeby firm z różnych branż i o zróżnicowanej skali działalności.

Decyzja o włączeniu działalności deweloperskiej była przemyślanym krokiem w rozwoju firmy. PROMAG PARK ŻERNIKI to strategiczne uzupełnienie naszej oferty, dzięki któremu dostarczamy nie tylko wyposażenie magazynowe, ale także gotowe, nowoczesne powierzchnie magazynowe. Tym samym jeszcze bardziej podkreślamy naszą unikalność na polskim rynku.

Rozwój i innowacje są fundamentem naszej strategii. PROMAG PARK ŻERNIKI stanowi ważny krok w naszym rozwoju, a jego sukces pokazuje, jak istotne jest elastyczne dostosowywanie się do potrzeb klientów i rynku. Nie wykluczam, że może to być początek nowego kierunku, który pozwoli nam dalej wzmacniać naszą pozycję lidera w branży.

– W poprzednim wydaniu „Logistycznych Wywiadów” temat przewodni dotyczył logistyki, która czyni świat zielonym. Czy PROMAG ma wpływ na „świat” – w dużym i małym wymiarze? Mam tu na myśli

projekty na poziomie lokalnego środowiska, ale też poprzez inwestycje, których jesteście wykonawcami.

– PROMAG S.A. aktywnie wspiera zieloną logistykę, wpływając na środowisko zarówno lokalnie, jak i globalnie. Promujemy zrównoważony rozwój, wdrażając energooszczędne systemy automatyzacji magazynów oraz technologie przeładunku i transportu wewnętrznego, które redukują ślad węglowy dzięki optymalizacji procesów. Nasza oferta obejmuje m.in. wózki elektryczne z energooszczędnymi, przyjaznymi dla środowiska akumulatorami, urządzenia pakujące zmniejszające zużycie materiałów oraz bramy i służby ograniczające straty energii w magazynach. Sami minimalizujemy nasz wpływ na środowisko, m.in. poprzez digitalizację procesów, elektroniczny obieg dokumentów i ekologiczne inwestycje, takie jak PROMAG PARK ŻERNIKI poparty certyfikacją BREEAM. Wspieramy również inicjatywy ekologiczne, w tym akcję POSADZIMY.PL, w ramach której zasadziliśmy już 200 drzew. Nasze działania łączą technologię z troską o środowisko i lokalne społeczności.

– Dziękuję za rozmowę.

Trzy dekady wyzwań, nauki, sukcesów

Z Arkadiuszem Szklarczykiem, Head of Non-Retail w Wanzl – o tym, jak dynamicznie zmienia się świat logistyki, kluczowych trendach, innowacjach oraz strategiach, które kształtują współczesne procesy magazynowe i transportowe, oraz najnowszych rozwiązaniach technologicznych, takich jak postomaty czy systemy asset tracking, rewolucjonizujących branżę – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Przez ponadstuletnią historię firmy Wanzl przewijają się przełomowe wydarzenia, które wydają się działać jak katalizator powstawania innowacyjnych produktów w różnych obszarach gospodarki i życia społecznego. Które z tych wydarzeń można uznać za wielkopomne i stanowiące kamienie milowe w rozwoju firmy?

Arkadiusz Szklarczyk: Jednym z kamieni milowych w historii firmy było utworzenie działu wyposażenia magazynów. Dzięki temu Wanzl mógł wykorzystać swoją wiedzę, doświadczenie i rozwiązania produktowe w branży logistyki magazynowej. Firma działa już od trzech dekad. W styczniu tego roku obchodziła 30-lecie obecności na rynku polskim.

Ten okres to czas wielu zmian – od początków wolnego rynku w Polsce, po wzrost konkurencyjności firm. Nie da się jednak rozwijać przedsiębiorstwa bez dobrze zorganizowanego magazynu i sprawnej logistyki. To właśnie stanowi sedno działalności firmy Wanzl. Pomagamy wdrażać zmiany w obszarze logistyki. Jako pierwsi w Polsce wprowadziliśmy kompletację przy użyciu wózków ręcznych, takich jak nasz wieloletni bestseller – model KT3. Wózek

ten do dziś wyznacza standardy na rynku dzięki modułowej konstrukcji, którą można łatwo modyfikować przy użyciu podstawowych narzędzi.

Nasze produkty wyróżniają się wyjątkową jakością. Przykładem są wózki zakupione na początku działalności firmy, które wciąż są w użyciu i spełniają swoje zadania.

Wanzl dostosowuje się do współczesnych trendów, wprowadzając koncepcję Wanzl 360. To podejście oznacza dostarczanie kompleksowych rozwiązań, które obejmują zarówno doradztwo, jak i wdrażanie systemów sprawdzających się jako spójna i efektywna całość.

Nasze rozwiązania łączą sprawdzoną ofertę produktów z nowoczesnymi technologiami. Dobrym przykładem są wózki KT3 wyposażone w napęd i system Pick-by-Light, wspomagający kompletację. W najbliższym czasie planujemy wprowadzenie Mobilnej Stacji Roboczej z czytnikiem kodów RFID, która znacząco usprawni proces inwentaryzacji.

Nasza oferta obejmuje również autonomiczne wózki AMR. Planujemy rozszerzenie asortymentu o kolejne rozwiązania z zakresu automatyki, o czym będziemy informować za pośrednictwem naszych mediów społecznościowych.

Zachęcam do śledzenia naszego profilu na LinkedIn, aby być na bieżąco z nowościami.

– Czy uważa Pan, że gen innowacji oraz umiejętność wykorzystywania szans są trwale wpisane w DNA firmy Wanzl i towarzyszą jej przez ponad sto lat działalności? W 2022 r. uruchomiliście Hub Innovation. Jakie są jego główne cele i jakie działania realizujecie w jego ramach?

– Zdecydowanie Wanzl to firma innowacyjna, która skutecznie łączy sprawdzone produkty z nowoczesnymi rozwiązaniami, dostosowując się do potrzeb klientów. Przykładami mogą być wspomniany wcześniej wózek KT3 Drive z systemem Pick-by-Light (PBL) czy Mobilna Stacja Robocza zintegrowana z czytnikiem kodów RFID.

Hub Innovation to miejsce, gdzie nasz dział R&D intensywnie pracuje nad testowaniem i rozwijaniem nowych rozwiązań. Kluczową rolę odgrywa otwartość zespołu na innowacyjne pomysły, dlatego aktywnie zachęcamy klientów do dialogu. To właśnie ich sugestie często inspirują powstawanie nowych produktów.

Na uwagę zasługuje także nasze centrum testowe, w którym pro-

A professional portrait of a middle-aged man with short, dark hair and a light beard. He is wearing a grey textured blazer over a black collared shirt. He is posed with his arms crossed, and his right hand is resting on his left arm. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a solid dark grey.

Konceptcja Wanzi 360 zakłada dostarczanie i wdrażanie kompleksowych rozwiązań. Dzięki ścisłej współpracy z klientami dążymy do tworzenia systemów, które działają jako spójna i efektywna całość.

dukty poddawane są zaawansowanym próbom wytrzymałościowym i zmęczeniowym. Proces ten przypomina testy przeprowadzane w przemyśle motoryzacyjnym, co zapewnia najwyższą jakość i trwałość oferowanych rozwiązań.

Dział Badań i Rozwoju (R&D) pozwala nam wprowadzać nowoczesne i innowacyjne rozwiązania także na polski rynek. Szczególną wagę przykładamy do jakości. W naszych zakładach produkcyjnych stosujemy zaawansowaną au-

oblicze każdej z tych branż. Czy moglibyście przypisać do każdego z tych rynków jedno flagowe rozwiązanie, które znacząco wpłynęło lub może wpłynąć na sposób funkcjonowania danej branży? Jeśli tak, które produkty są najbardziej reprezentatywne?



– Biuro Wanzl w Polsce jest częścią międzynarodowej struktury firmy. Grupa nie tylko rozwija swoją obecność handlową na nowych rynkach, ale także lokuje na nich produkcję. Jakie korzyści dla firmy wynikają z tak różnorodnej, multinarodowej kultury? Jaką rolę pełni polski oddział w Grupie Wanzl? Jakie wartości, produkty i usługi Grupa wprowadziła na polski rynek?

– Biuro Wanzl w Polsce jest częścią globalnej Grupy Wanzl już od 30 lat. Łączymy lokalne doświadczenie z międzynarodowym zasięgiem, co daje nam możliwość ciągłego rozwoju i korzystania z najlepszych praktyk z całego świata. Współpraca z zespołami z innych krajów pozwala na wymianę wiedzy i doświadczeń. To przypomina funkcjonowanie w dużej rodzinie, gdzie każdy wnosi coś wyjątkowego – dzięki temu udoskonalamy nasze produkty i usługi, dostosowując je do potrzeb klientów.

tomatyzację, co pozwala tworzyć produkty spełniające najwyższe standardy. Nie ma tu miejsca na kompromisy – nazywamy to produkcją „bez tolerancji” i jesteśmy z tego dumni.

Nasza działalność to jednak nie tylko technologia i produkty. Kluczową rolę odgrywają ludzie – zarówno nasi pracownicy, jak i klienci. Wspieramy ich na każdym etapie współpracy, oferując doradztwo, projektowanie, wdrożenia i wsparcie w razie potrzeby. Relacje i zaufanie są dla nas równie ważne, jak innowacje.

Te trzy dekady były czasem pełnym wyzwań, nauki i sukcesów. To jednak przede wszystkim historia ludzi, którzy wspólnie z nami tworzą tę podróż. Z dumą patrzymy w przyszłość, wierząc, że najlepsze dopiero przed nami.

– Od wózka sklepowego po pięć kluczowych rynków – sprzedaż, Material Handling, Airport, Access i Hotel – Wanzl oferuje rozwiązania, które mają potencjał zmienić

– W Wanzl Polska rozróżniamy dwa główne obszary biznesowe: Retail i Non-Retail. W obu przypadkach realizujemy koncepcję Wanzl 360. Oznacza to, że chcemy dostarczać kompleksowe rozwiązania, które wspierają naszych klientów na każdym etapie. Naszym celem jest tworzenie systemów, które działają jako spójna i efektywna całość. Nasza oferta łączy dobrze znane produkty, wykorzystywane przez największych graczy w branży, z nowoczesnymi rozwiązaniami, odpowiadającymi na potrzeby współczesnego rynku.

Topowe rozwiązania dla poszczególnych rynków obejmują różnorodne produkty. W przypadku Material Handling można wskazać wózki KT3 z napędem i systemem wspomagania kompletacji Pick-by-Light. Dodatkowo w najbliższym czasie do oferty trafi Mobilna Stacja Robocza zintegrowana z czytnikiem kodów RFID, która znacznie przyspieszy proces inwentaryzacji. W tej kategorii znajdują się także autonomiczne wózki AMR, otwierające nowe możliwości w automatyzacji logistyki.

Na rynku Airport wyróżniają się niezawodne wózki serii Voyage, które od wielu lat są powszechnie używane. Jeśli chodzi o Access, ciekawym rozwiązaniem są postomaty V21, które mogą pełnić różne funkcje, takie jak automatyczne stacje rezerwacji czy kasy biletowe. Natomiast w przypadku hoteli popularnością cieszą się specjalne wersje wózków z obszaru Material Handling, dostosowane do specyfiki branży hotelarskiej, które łączą funkcjonalność z estetyką.

– Jak można zdefiniować koncepcję Wanzl 360 w logistyce? Co dokładnie się pod nią kryje i jakie korzyści dla klienta przynosi takie połączenie podejścia produktowego z usługowym?

– Koncepcja Wanzl 360 zakłada dostarczanie i wdrażanie kompleksowych rozwiązań, które są efektem ścisłej współpracy z klientami. Celem jest tworzenie systemów działających jako spójna i efektywna całość. Bazujemy na sprawdzonej gamie produktów, wykorzystywanych przez największych graczy w branży, jednocześnie wzbogacając ofertę o nowoczesne rozwiązania.

Dzięki temu powstają innowacyjne produkty, które odpowiadają wprost na konkretne potrzeby i wyzwania naszych klientów, skutecznie wspierając ich w rozwiązywaniu problemów.

– Czy kiedykolwiek liczył Pan, ile produktów Wanzl oferuje w obszarze logistyki wewnętrznej? Jak długa byłaby taka lista i jakie rozwiązania mogłyby się na niej znaleźć? Czy możliwe byłoby uporządkowanie i przedstawienie jej w przejrzysty sposób?

– Lista naszych produktów jest naprawdę imponująca i obejmuje około 20 tysięcy wariantów. Klienci mogą korzystać z konfiguratorów wózków, które pozwalają na samodzielne dopasowanie optymalnego rozwiązania oraz przygotowanie wizualizacji wybranego produktu. Obecna oferta obejmuje mobilne stanowiska pracy, ręczne skanery, drukarki oraz urządzenia wejściowe. W jej skład wchodzi również stoły i maty przeciwmęczeniowe, wózki transportowe oraz kompletacyjne, a także różnorodne rozwiązania magazynowe, takie jak nadstawki, skrzynie i kontenery paletowe czy kosze do przechowywania.

W ofercie znajdują się także kontenery mobilne oraz rozwiązania dedykowane pakowaniu i ekspedycji, w tym wózki do opakowań kartonowych, kontenery na odpady i mobilne stacje sprząające. Dodatkowo warto wspomnieć o systemach lokalizacji, robotach automatycznych AMR, regałach transportowych do autonomicznego transportu oraz bramkach wejściowych i automatach V21. Całość uzupełnia-

ją sklepy całodobowe, które zyskują coraz większą popularność wśród klientów.

– Czy obszary magazynowe, szczególnie strefy transportu wewnętrznego i kompletacji towarów, są obecnie najbardziej dynamiczne z uwagi na rozwój e-commerce? Czy to właśnie tam obserwuje się najwięcej innowacji, odpowiadających na dzisiejsze potrzeby? Jakie rozwiązania mogłyby zostać wprowadzone przez Wanzl, aby wyposażyc te strefy w sposób najbardziej efektywny?

– Kluczowe i najszybciej rozwijające się obszary w e-commerce to zdecydowanie strefa kompletacji oraz transport wewnętrzny. Nawet przy coraz większej automatyzacji człowiek wciąż odgrywa istotną rolę, a sukces w tym obszarze zależy od dobrze zaplanowanych procesów.

Hub Innovation to miejsce, gdzie nasz dział R&D intensywnie pracuje nad testowaniem i rozwijaniem nowych rozwiązań. Kluczową rolę odgrywa otwartość zespołu na innowacyjne pomysły, dlatego aktywnie zachęcamy klientów do dialogu. To właśnie ich sugestie często inspirowują powstawanie nowych produktów.

Wanzl od wielu lat wspiera klientów w projektowaniu i wyposażaniu stref kompletacyjnych. Najczęściej wykorzystywane rozwiązania to mobilne stanowiska pracy, wózki transportowe i kompletacyjne, a także stoły i maty przeciwmęczeniowe. Oferta firmy obejmuje ponad 20 tysięcy produktów, co pozwala na szeroką personalizację, choć trudno wymienić wszystkie dostępne opcje.

– Automatyzacja procesów transportu bliskiego cieszy się coraz większym zainteresowaniem klientów. Jakie doświadczenia Wanzl zdobył dotychczas w tej dziedzinie i z jakimi technologiami transportu już pracowaliście? Czy systemy AGV można uznać za przestarzałe, a ich miejsce zajęły AMR-y?

– Rozwiązania AMR są znacznie łatwiejsze w użytkowaniu i bardziej intuicyjne dla klientów, głównie dzięki zaawansowanemu oprogramowaniu i wysokiej użyteczności. W przeciwieństwie do systemów AGV, roboty AMR oferują nowoczesne funkcje, które znacząco zwiększają efektywność procesów transportu bliskiego.

Roboty AMR zapewniają płynne poruszanie się i nawigację, opartą na danych otrzymywanych w czasie rzeczywistym z otoczenia. Dzięki zaawansowanym skanerom laserowym oraz kamerom 3D umożliwiają dynamiczne skanowanie przestrzeni, co pozwala na unikanie przeszkód w czasie rzeczywistym. Dodatkowo mogą być łatwo zintegrowane z systemami WMS, ERP oraz innymi, co umożliwia precyzyjne ustalanie ich celów operacyjnych. Wysoka elastycz-

ność i otwartość tych systemów sprawia, że doskonale dopasowują się do zróżnicowanych potrzeb klientów.

– Czy zgodnie ze swoim wewnętrznym DNA, które motywuje do nieustannego rozwoju, Wanzl planuje jeszcze bardziej się skoncentrować na automatyzacji procesów logistycznych? Jak wygląda wizja i strategia produktowa w tym obszarze?

– Zdecydowanie tak. Klienci coraz częściej poszukują automatyzacji, ale jednocześnie chcą łączyć ją z dobrze znanymi rozwiązaniami manualnymi lub półautomatycznymi. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa koncepcja Wan-



Biuro Wanzl w Polsce jest częścią globalnej Grupy Wanzl już od 30 lat. Łączymy lokalne doświadczenie z międzynarodowym zasięgiem, co daje nam możliwość ciągłego rozwoju i korzystania z najlepszych praktyk z całego świata. Współpraca z zespołami z innych krajów pozwala na wymianę wiedzy i doświadczeń. To przypomina funkcjonowanie w dużej rodzinie, gdzie każdy wnosi coś wyjątkowego.

zl 360, która zakłada dostarczanie i wdrażanie kompleksowych rozwiązań. Dzięki ścisłej współpracy z klientami, dążymy do tworzenia systemów, które działają jako spójna i efektywna całość.

W najbliższej przyszłości planujemy rozszerzyć ofertę o rozwiązania przenośnikowe. Będą one doskonałym uzupełnieniem i połączeniem naszego dotych-

czasowego asortymentu. Pozwoli nam to zaproponować jeszcze bardziej zaawansowane koncepcje logistyczne, które usprawnią procesy transportowe i kompletacyjne u naszych klientów.

– Przy okazji innowacji – warto zwrócić uwagę na te, które zostały już wdrożone w praktyce. Czym dokładnie są postomaty i asset

tracking? Do kogo są skierowane i jakie korzyści mogą przynieść? W jaki sposób te rozwiązania wpisują się w kompleksową ofertę Wanzl?

– Postomaty najnowszej serii V21 to wszechstronne rozwiązania, które mogą pełnić różnorodne funkcje, takie jak automatyczne stacje rezerwacji czy kasy biletowe. Ich zastosowanie jest bardzo szerokie i obejmuje obszary produkcyjne, logistyczne, a także hotelowe, dostosowując się do specyficznych potrzeb różnych branż.

Asset tracking to technologia umożliwiająca precyzyjne śledzenie zasobów dzięki zaawansowanym systemom lokalizacji. Rozwiązanie to często łączymy z zamykanymi kontenerami, co znajduje zastosowanie na przykład w branży samochodowej, gdzie służy do monitorowania kluczowych komponentów produkcyjnych.

– Dziękuję za rozmowę.

UPGRADE YOUR WAREHOUSE!



Intralogistyka by Wanzl

| Transport wewnętrzny | Kompletacja towaru
| Organizacja pracy | Optymalizacja procesów

Projekty specjalne to nasza specjalność - od analizy procesu, poprzez projekt rozwiązania po produkt finalny.

Magazyn automatyczny po partnersku

Z Dariuszem Szymańskim, Prezesem Zarządu LOGISYSTEM Sp. z o.o. oraz Wojciechem Krysiakiem, Prezesem Zarządu R5PL – o wspólnych projektach, inwestycjach i ich przebiegu – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: W ciągu ostatnich kilku lat automatyzacja kompletacji przy użyciu systemów Shuttle przeżywa boom rynkowy. Dlaczego te urządzenia trafiły w swój czas? Jaką przewagę daje ten sposób kompletacji na tle innych?

Dariusz Szymański: Odpowiadając na to pytanie, warto się skupić nad tym, dlaczego automatyka w tym obszarze cieszy się rynkowym zainteresowaniem. Procesy kompletacji zamówień w sposób klasyczny lub częściowo wspomagany dla obiektów o dużej skali działania wymagają sporych zasobów osobowych oraz stworzenia dla ludzi odpowiednich warunków pracy. Czynniki rosnącego kosztu pracy, a także energii sprawiają, że firmy poszukują optymalizacji. Przy wzroście wolumenów pojawiają się także trudności organizacyjne, a często także brak miejsca do składowania. Są to jedne z głównych powodów, dla których opłaca się inwestować w magazyny automatyczne, transport automatyczny lub zmianę metodyki kompletacji na bardziej efektywną. Goods to Man to system kompletacji oparty na transporcie nośników z towarem do dedykowanej stacji bezpośrednio do operatora. Zna-

cząco zmniejsza to konieczność przemieszczania się po magazynie. W przypadku projektu R5PL wybór padł na system Shuttle i był podyktowany wydajnością, koniecznością dobrej dostępności do każdego indeksu towarowego oraz jego pojemnością. Należy jednak pamiętać o tym, że system kompletacji oparty na filozofii Goods to Man może być obsługiwany nie tylko z systemów Shuttle, ale również Miniload i np. Autostore. Każde z tych rozwiązań ma swoje wady i zalety.

– Czy mógłby Pan pokrótce przedstawić każdy z wymienionych systemów?

– Autostore to system składowania blokowego, pojemniki ustawione są jeden na drugim i obsługiwane przez poruszające się nad nimi wózki. W tym przypadku zdecydowaną zaletą systemu jest gęstość składowania oraz możliwości jego potencjalnej rozbudowy. Z kolei największymi wadami są dedykowane pojemniki. Nie mogą one opuszczać systemu, czyli ich ruch musi odbywać się w obrębie bloku magazynu Autostore. Niemniej dochodzą mnie słuchy, wyjazd pojemników poza układ ma być możliwy ale muszą być

traktowane z niezwykle dużą ostrożnością. Drugą istotną wadą jest dostępność do indeksu towaru. Dostęp do pojemników przez wózki tylko na samej górze wymusza odpowiednie rozłożenie ABC. W przypadku innej struktury niż 80 na 20 (co oznacza, że 80% linii realizowane jest przez około 20% produktów) system musi wykonywać częste ruchy „kopania”, czyli wyciągania pojemników z innych głębokości niż 1–3, co znacząco wpływa na wydajność. Ograniczona wysokość systemu do ok. 6 m sprawia z kolei, że znaczna część kubatury hali nie jest wykorzystana.

Miniload to z kolei jeden z najbardziej rozpowszechnionych oraz znanych w świecie systemów składowania i kompletacji, obecny na rynku już kilkadziesiąt lat. W tym przypadku mamy układnice do obsługi pojemników, poruszającą się w korytarzu oraz ustawione po prawej i lewej stronie regały pod pojemniki. Tego typu architektura zapewnia dobry dostęp do każdego indeksu towarowego z łatwą możliwością uzyskania dużych pojemności. Miniload z prezentowanych technologii będzie najtańszy jednak również jego wydajność jest znacznie niższa w stosunku do Shuttle. Nie oznacza to jednak, że zainteresowanie tego typu magazynem zniknęło. Miniload jest nadal



bardzo atrakcyjnym rozwiązaniem w miejscu, gdzie wymagana jest wyższa efektywność kompletacji oraz zwiększenie możliwości i pojemność składowania przy wysokiej gęstości. Zapewnia on także możliwości budowy bardzo wysokiego magazynu automatycznego pojemnikowego.

Wadą układu jest ograniczona wydajność. Rekompensuje ją jednak cena, elastyczność (różne konfiguracje i wielkości pojemników) oraz niezawodność jako bardzo dojrzałego produktu. Co ciekawe, w wielu przypadkach projektowych nasze analizy wykazują, że odpowiednie zaprojek-

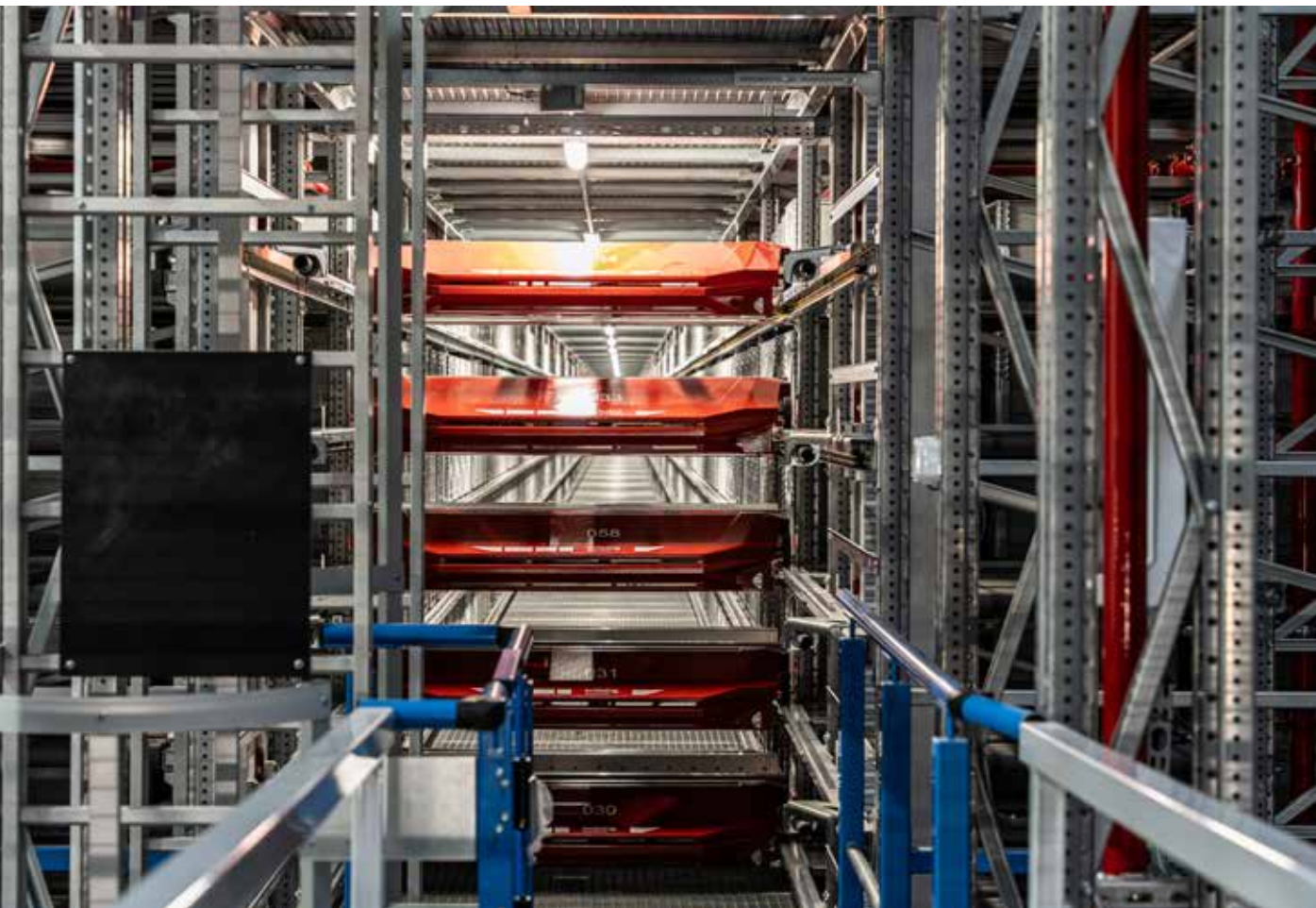
LOGISYSTEM w ciągu ostatnich lat ugruntował swoją pozycję jako dostawca automatyki magazynowej na polskim rynku, który realizuje duże projekty na poziomie największych graczy światowych. Ma na koncie realizacje dla wielkich marek, wdrożył blisko 30 układnic paletowych, 15 układnic Miniload, systemy Shuttle, sto kilkadziesiąt sorterów wysokowydajnych oraz dziesiątki kilometrów przenośników i setki różnych maszyn i technologii.

towanie Miniload i układu dookoła niego sprawia, że jest on całkowicie wystarczający wydajnościowo, przy zachowaniu wszystkich innych zalet.

Trzecim systemem, który używany jest przez R5PL jest system Shuttle. Jego budowa opiera się na regałach, które są obsługiwane przez wózki poruszające się po poziomie składowania. Czyli jest to w uproszczonym porównaniu taki „Miniload”, ale z szybkimi wózkami-robotami na każdym poziomie składowania (pólek na regałach). Oczywiście możliwe jest przemieszczanie wózka pomiędzy poziomami, jednak jest to dość rzadko stosowana konfiguracja. Za obsługę transportu w pionie odpowiadają wysokowydajne windy, o wydajnościach sięgających 800 – 1000 – 1200 pojemników na godzinę zależnie od konfiguracji. Takie wydajne i złożone rozwiązanie przekłada się na cenę, gdzie systemom Shuttle bliżej jest do Autostore. Zaletami są: wysoka wydajność, pojemność, elastyczność, szybki dostęp do każdego indeksu towarowego oraz wykorzystanie kubatury hali. System pozbawiony jest wad systemu Miniload oraz Autostore.

– Czy Shuttle wymaga jakiegoś szczególnego modelu logistyki? Jak i co się zmienia w funkcjonowaniu firmy po wdrożeniu?

– Wbrew spotykanym czasami opiniom, automatyka magazynowa jest elastyczna. Jednak jej prawidłowy dobór i zaprojektowanie są kluczem do wykonania dobrej realizacji spełniającej oczekiwania procesowe oraz businessowe klienta. Jako LOGISYSTEM nie bazujemy tylko na jednej technologii. Obecnie jest ich już ponad siedemdziesiąt. Skupiamy się nad tym by, wykorzystując naszą wiedzę i doświadczenie dostarczyć optymalne rozwiązanie. Jeżeli realizujesz proces B2B, B2C lub dowolny inny i twój towar mieści się do pojemnika, to zastosowanie systemów, takich jak Miniload czy Shuttle, jest jak najbardziej możliwe. Wielokrotnie rozmawiając z klientami, zwracamy uwagę na uniwersalność rozwiązania. Dla pojemnika nie ma znaczenia, czy transportowane są w nim części samochodowe,



elektronika, kosmetyki, zapakowane artykuły spożywcze, czy leki. W swoich projektach realizujemy proces Ecomm, B2C, B2B czy retail, a także magazyny przyprodukcyjne.

– Czy decyzja o wdrożeniu Shuttle to skok na głęboką wodę? Jakiego przygotowania wymaga to od inwestora? Jakim potencjałem infrastrukturalnym powinien dysponować (wymagania obiektowe, bezpieczeństwo zasilania, system zarządzania WMS)?

– Największym wyzwaniem tego typu projektów jest zgranie wszystkich zainteresowanych stron, czyli wykonanie kompletu uzgodnień, a także koordynacji. Oczywiście, podobnie jak dla innych technologii, wymagane jest zasilanie o odpowiedniej mocy, a także minimalna infrastruktura IT. Pewność zasilania jest bardzo ważna, ale także klasyczny magazyn bez automatyki nie może przecież funkcjonować bez zasilania elektrycznego czy WMS lub innego

środowiska do zarządzania. W zakresie oprogramowania dostarczane przez LOGISYSTEM rozwiązanie opiera się na tzw. BlackBox. Oznacza to prostą integrację, gdzie za całość transportu, zarządzanie przepływem wewnątrz systemu automatycznego odpowiada dostar-

czana przez nas warstwa oprogramowania MFC/WCS. Głównym wyzwaniem dla klienta w części operacyjnej jest odpowiednie zdefiniowanie procesów i przeniesienie ich do WMS, szczególnie tych, które dzieją się poza naszym systemem. Dzieje się tak, ponieważ

Projekt R5PL składa się z automatycznego magazynu Shuttle, w którego skład wchodzi: system regałów o pojemności blisko 105 000 pojemników o wymiarze 600 x 400 x 320 mm; system Shuttle; windy DoubleDeck i 72 wózki w Cyclone Carrier; stacje GTM; system przenośników – blisko 1000 mb; maszyny składające kartony wraz z ich automatycznym zamykaniem i docinaniem; sorter oraz urządzenia poboczne, takie jak Put-to-Light czy Print and Apply i wiele innych.

zastosowanie kompletacji GTM to zdecydowanie inny model niż klasyczna kompletacja manualna. Z punktu widzenia infrastruktury często poruszany tematem jest system ochrony przeciwpożarowej. Tu polecamy wczesny kontakt z ekspertami w tej dziedzinie a przede wszystkim z ubezpieczycielem. Rzecz jasna dajemy naszym klientom przy tych rozmowach odpowiednie wsparcie.

– Gdybyśmy rozmawiali o skali tego systemu, jakie jest potrzebne minimum zleceń? Jak wówczas rozrośnięty jest system? Czy raczej należy myśleć o wdrożeniu w kategoriach modułów i skalowalności wydajności ich pracy?

– W R5PL projekt składa się z automatycznego magazynu Shuttle w skład którego wchodzi: system regałów o pojemności blisko 105 000 pojemników o wymiarze 600 x 400 x 320 mm; system Shuttle; windy DoubleDeck i 72 wózki w Cyclone Carrier; stacje GTM; system przenośników – blisko 1000 mb; maszyny składające kartony wraz z ich automatycznym zamykaniem i docinaniem; sorter oraz urządzenia poboczne, takie jak Put-to-Light czy Print and Apply. Szacowana wydajność systemu wynosi około 1800 pojemników wydania i przyjęcia na godzinę. Realizacja zleceń odbywa się na dedykowanych stacjach Goods to Man z systemem Put-to-Light, co umożliwia realizację kilku zleceń w tym samym czasie na jednej stacji. Całość instalacji przenośników, a także geometria layoutu przygotowana jest do potencjalnej rozbudowy. Daje możliwość wstawienia kolejnych czterech alejek Shuttle i zwiększenia wydajności poprzez dodanie stacji GTM. Docelowo układ będzie obsługiwany przez szesnaście stacji kompletacji, a jego pojemność wyniesie około 250 000 pojemników i podwojenie wydajności. Planowana realizacja będzie wynosić około 1200 kartonów wysyłkowych z wieloma liniami zamówieniowymi przygotowywanymi w ciągu godziny.

Jak zatem widać, postawiliśmy razem z klientem na skalowanie

systemu i możliwość rozbudowy bez wyłączania operacji. Czy jednak taka skala powoduje, że ktoś z mniejszym przepływem może zapomnieć o tego typu projekcie? Zdecydowanie nie. System dobierany jest do określonych przepływów oraz budżetu.

– A jak, Panie Wojciechu, w oczach R5PL wypadł LOGISYSTEM w procesie ofertowym, ale także wdrożeniowym? Co okazało się kluczowe dla procesu skutecznego wdrożenia?

Wojciech Krysiak (W.K.): Od kilkunastu lat pracuje w firmie Rawlplug, gdzie wraz z niezmiennym zespołem realizujemy strategię rozwoju logistyki. Jako organizacja mamy doświadczenie w zakresie automatyzacji procesów, ponieważ w 2008 r. uruchomiliśmy we Wrocławiu magazyn Miniload.

W momencie, gdy zapadła decyzja o budowie nowego centrum dystrybucyjnego, pracowaliśmy już z LOGISYSTEM nad potencjalną rozbudową magazynu we Wrocławiu. Pandemia przesunęła w czasie nasze plany, więc dostaliśmy czas na dalsze przemyślenia. Pracowaliśmy już wtedy nad zwiększeniem potencjału produkcji i zadaliśmy sobie wtedy pytanie, czy na pewno Wrocław. Naturalne było więc podjęcie prac nad alternatywą, projektowaniem i ofertowaniem całkowicie nowego projektu.

LOGISYSTEM jako oferent wykazał się przede wszystkim kompetencjami, elastycznością oraz skutecznością działania. Współpraca od samego początku była dynamiczna i pełna zwrotów akcji. Wymagała też dużego zaangażowania oferenta w proces projektowania i doradztwo. Zespół LOGISYSTEM nie tylko działał szybko, ale przede wszystkim słuchał naszych oczekiwań i wdrażał, a zarazem korygował nasze zapędy w skomplikowaniu całej koncepcji. Jest to wspólny projekt naszego zespołu oraz LOGISYSTEM-u. Dowodem na to może być wspólne zaprojektowanie pojemników 600 x 400 x 320 mm do naszego magazynu, które wyprodukowaliśmy

na nasze potrzeby. Zakup formy wtryskowej i własna produkcja okazała się bardzo trafną decyzją, ponieważ pojemniki sprawdziły się w innych elementach procesu w naszej organizacji. Dzięki temu nasza oferta została wzbogacona o bardzo popularny wymiar pojemnika 600 x 400 x 320 mm używany w wielu procesach logistycznych w naszej organizacji, ale i poza nią. Ale taka kooperacja działa w dwie strony. Za sprawą pomocy w zaprojektowaniu pojemnika możemy testować prototyp wózka do załadunków trzech palet jednocześnie.

Wdrożenie tak złożonego systemu musi trochę potrwać. Nie jest to też w 100% bezbolesne, a wręcz czasami trudne, ponieważ przebudowujemy nasze procesy, a sprawdzone rozwiązania staramy się jeszcze bardziej optymalizować. Wdrażanie ludzi do obsługi nowej technologii nie jest łatwym zadaniem, ale z tygodnia na tydzień dopracowujemy poszczególne elementy procesu. W sposób zrównoważony uczymy się go i poprawiamy efektywność oraz szybkość naszej pracy. Dla mnie osobiście najważniejszy jest szybki postęp, wyznaczenie sobie kolejnego celu z tygodnia na tydzień i jego zamykanie. Przy procesie wdrażania tak skomplikowanego systemu technicznego zdarza się, że zwłaszcza w warstwie IT konieczne są modyfikacje wynikające z błędów programistów, ale też zmian w procesach lub założeniach. LOGISYSTEM wspiera nas na każdym etapie, szybko wdraża dostosowania do naszej specyfiki, przez co nasze relacje są bardzo dobre. Obie strony mają ten sam cel i osiągnięcie go wymaga partnerstwa. Muszę też podkreślić, że bardzo cenimy sobie możliwość prowadzenia projektu w języku polskim. Zaangażowanie ludzi z firmy LOGISYSTEM jest godne podziwu. Wspierają nas w każdym momencie, choć często nie jest łatwo. Z nimi wolałbym się zgubić, niż z innymi odnaleźć.

– Dobrze byłoby rozdzielić produkt, który jest elementem handlowym, od prac inżynierskich i montażowych, które były po stronie LOGISYSTEM-u. Jak przygo-

Czynniki rosnącego kosztu pracy, a także energii sprawiają, że firmy poszukują optymalizacji. Przy wzroście wolumenów pojawiają się także trudności organizacyjne, a często również brak miejsca do składowania. Są to jedne z głównych powodów, dla których opłaca się inwestować w magazyny automatyczne, transport automatyczny lub zmianę metodyki kompletacji na bardziej efektywną.

towywane są tego rodzaju wielkie inwestycje? Pytam tu zarówno o zaplecze inżynierskie, projekty i nadzór nad montażem konstrukcji statycznych, jak również o rozruch dynamiczny. Kto pracuje na zapleczu takich wdrożeń po stronie LOGISYSTEM-u?

D.Sz.: Tego typu projekt wymaga doświadczonego zespołu. Przez lata udało nam się zbudować zespół ludzi, dla których takie zadania to pasja oraz wyzwanie. Tu konieczna jest wiedza i zaangażowanie wielu naszych ekspertów wewnętrznych, specjalistów, analityków, projektantów, programistów, speców od technologii, monterów, Project Managerów czy serwisantów, itd. Dysponujemy pełnym zapleczem umożliwiającym realizację takich przedsięwzięć i stale się rozwijamy.

Całość procesu rozpoczyna się od działu sprzedaży i projektowania, który zaczyna od analiz, po czym przekłada wymagania klienta na rysunki, koncepcję oraz procesy. Ten etap kończy się ofertą i jeżeli taka będzie decyzja klienta, to podpisaniem umowy.

Realizacja podzielona jest na kilka etapów. Zwyczajowo każdy z projektów ma swojego patrona ze strony projektowania oraz osobę odpowiedzialną za realizację – Project Managera. Pozostałe działy – konstrukcyjny, elektryczny i oprogramowania – ściśle współpracują w doborze technologii oraz przygotowywaniu dokumentacji projektowej. Przygotowanie realizacji trwa od kilku tygodni do kilku miesięcy.

Montaż obiektowy realizowany jest pod okiem Project Managera oraz kierowników. W przypadku największych realizacji w razie potrzeby wspomagamy nasz zespół sprawdzonymi przeszkolonymi przez nas ekipami zewnętrznymi, które współpracują z nami od wielu lat. Wszystko odbywa się jednak z udziałem naszych monterów i liderów oraz pod naszym nadzorem, aby zapewnić najlepszą jakość wykonania.

Aktualnie rozwijamy dalej dział WCS/MFC w kontekście obsługi kolejnych wdrażanych technologii. Każda realizacja przebiega pod okiem dedykowanego wdrożeniowca, a czasem szerszego zespołu, który jest ciągłym wsparciem dla klienta i naszych zasobów.

W.K.: Jak widać, za sukcesem takiego projektu stoi wielu ludzi. Jako organizacja cenimy ich za zaangażowanie oraz fachową wiedzę. Odpowiednie zaplecze i zasoby buduje się latami, dlatego nie każda firma mianująca się integratorem może poszczycić się tak skomplikowanymi realizacjami jak zespół LOGISYSTEM-u.

– R5PL tradycyjnie sięga po krajowych wykonawców i dostawców elementów magazynu. Skąd się bierze przekonanie do takich decyzji? Co potwierdza późniejsza praktyka wdrożeniowa, jaki jest poziom profesjonalizmu, wiedzy i doświadczenia polskich firm w obszarze automatyzacji logistyki wewnętrznej?

W.K.: Zawsze wybieramy polskie firmy, jeśli produkt jest taki

sam lub lepszy. Oczywiście na koniec dnia muszą się zgadzać „cyfry”. Przekonałem się nie raz, że polskie firmy tworzą fantastyczni ludzie, a jak trafi się na osoby odpowiedzialne, a przeważnie tak jest, to w żadnym aspekcie polski wykonawca nie odbiega od potencjalnych wykonawców zagranicznych. Powiem więcej, zagraniczne firmy to raczej korporacje, a LOGISYSTEM tworzą ludzie. Darek, Jacek, Karol, Wojtek, Paulina, Piotr, Tomek, Łukasz, Paweł, itd ...

W fazie ofertowania rozmawialiśmy z wieloma światowymi markami, które przekonywały nas do swoich rozwiązań. Nie było tam zrozumienia procesu i potrzeb klienta. Nawet rozpoczęcie ofertowania było bardzo sformalizowane. Natomiast LOGISYSTEM najpierw poznał nasze procesy. Nie wspomnę już, że później prawie dwa lata projektowaliśmy rozbudowę magazynu we Wrocławiu, która zakończyła się budową magazynu w Koźuchowie. To w dzisiejszych czasach może wydać się już przestarzałe, ale w przypadku wyboru polskiej firmy nie mamy bariery językowej i, co istotne, my Polacy mamy jednak inną mentalność. Mimo że ofertowania odbywały się z polskimi przedstawicielami zagranicznych firm, często ważny jest kontakt bezpośrednio z programistą czy innymi członkami zespołu projektowego.

Oczywiście wiedzieliśmy, że partnerem LOGISYSTEM-u jest firma Swisslog, co również było dla nas istotne. Sami mieliśmy sporo obaw, ponieważ wiedzieliśmy, że to pierwszy tak skomplikowany projekt dla dokładnie takiej konfiguracji i najbardziej zaawansowany nasz magazyn. Okazało się, że całość projektu, analityka, dobór technologii to domena LOGISYSTEM-u, a odpowiedzialność spoczywa na ich barkach.

– Kim jest i w jakim kierunku będzie się rozwijał LOGISYSTEM – dostawcy, producenta, czy integratora z serwisem?

D.Sz.: LOGISYSTEM w ciągu ostatnich lat ugruntował swoją pozycję jako dostawca automatyki magazynowej na polskim rynku, który realizuje duże projekty

na poziomie największych graczy światowych. Zawdzięczamy to naszemu zespołowi, którego praca jest wysoko oceniana zarówno przez zarząd, jak i klientów. Mamy na koncie realizacje dla wielkich marek, wdrożyliśmy blisko 30 układnic paletowych, 15 układnic Miniload, systemy Shuttle, sto kil-

również inne inwestycje, które chcemy realizować w naszych spółkach w Polsce i za granicą. Szczegóły muszą jednak na tym etapie pozostać pomiędzy nami. Jesteśmy również zainteresowani systemem załadunku firmy LOGISYSTEM, który ma być uzupełnieniem aktualnej realizacji.

pracownikom i w szczególności wszystkim naszym klientom, w tym R5PL, za zaufanie i powierzane zadania. Wszystkiego najlepszego na Nowy Rok 2025!

W.K.: Taki sam cel przyświeca R5PL. Sprawna realizacja procesów logistycznych, od magazynowania, po dostarczenie produktów do klien-



kadziesiąt sorterów wysokowydajnych oraz dziesiątki kilometrów przenośników i steki innych maszyn i technologii

Chcemy być nadal skutecznym integratorem, z wyspecjalizowanym działem produkcji kilku innowacyjnych produktów dla logistyki (w tym całości systemu sterowania i oprogramowania), który świadczy kompleksowy serwis wraz z SLA na najwyższym poziomie.

– Czy planowane są dalsze wspólne inwestycje LOGISYSTEM-u i R5PL?

W.K.: Jak już zostało wspomniane, obecna realizacja daje nam możliwość rozbudowy. Są

– Jakie plany na przyszłość mają LOGISYSTEM i R5PL?

D.Sz.: Ciągły rozwój i realizacja kolejnych projektów kończących się sukcesem oraz stałe podnoszenie efektywności naszej pracy. Mam tu na myśli głównie wdrażane kolejne rozwiązania informatyczne, ale także procesowe także w naszej organizacji. Całość tych działań oczywiście jest nakierowana na jeszcze sprawniejszą obsługę naszych klientów, bo to ich potrzeby biznesowe i oni są najważniejsi. Zarówno teraz, jak i w przyszłości, robimy swoje, konsekwentnie rozwijając się zarówno na rynku polskim, jak i za granicą. W tym miejscu, z uwagi na przełom roku, pragnę podziękować naszym

tów, a wszystko profesjonalnie, szybko i efektywnie. Posiadając takie zaplecze, które wciąż rozbudowujemy, chcemy świadczyć również usługi operatora logistycznego i wejść na rynek, umożliwiając małym przedsiębiorcom realizację logistyki na najwyższym poziomie. Będąc polską firmą zapewniającą indywidualne podejście, chcemy dalej łączyć tradycję z nowoczesnością w celu optymalizacji łańcuch dostaw naszych klientów. Korzystając z okazji, również składam życzenia wszelkiej pomyślności w 2025 r. naszym pracownikom i klientom, dziękując za zaangażowanie oraz wspólną drogę do wyznaczonych celów.

– Dziękujemy za rozmowę.

W żyłach pracowników Groupe CAT płynie olej

Z Tomaszem Zarzyckim, Dyrektorem CAT LC Regionu Europy Centralnej i Wschodniej (Polski, Ukrainy i krajów bałtyckich) – o jubileuszu 30-lecia obecności w Polsce, specyfice usług, ekspansji, AI i zeroemisyjności – rozmawiał Krzysztof Pograniczny

Krzysztof Pograniczny: Upłynęło właśnie 67 lat od utworzenia Compagnie d'Affrètement et de Transport (CAT) przez Renault, powołanej do obsługi kontraktu w USA. Co z takiego etosu biznesowego my, Polacy, powinniśmy docenić i przekuć na własne doświadczenia, aby nie był to tylko zapis liczbowy wpływających lat?

Tomasz Zarzycki: Pytanie ma fundamentalne znaczenie i jest jednocześnie bardzo obszerne. Z mojej perspektywy, 67 lat nabytego doświadczenia, dla Polaka czy dla Polski to jest kwestia dążenia do osadzenia naszego kraju w ekosystemie i geopolityce Europy Zachodniej i bycia częścią wolnego świata. 67 lat grupy to jest horyzont czasowy, w którym się odnajdujemy jako obywatele zachodniego świata. Myślę, że dzisiaj jesteśmy w pełni tego słowa świadomi, ale też godni od zawsze. Natomiast dla nas realnie to jest 30 lat, bo działalność Groupe CAT w Polsce zaczęła się 30 lat temu, kiedy nasza spółka-matka zdecydowała się na uruchomienie działalności w Polsce i rozwijanie biznesu w całym regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Naszym pierwszym klientem była właśnie Grupa Renault. Natomiast chcieliśmy rozwijać się dalej jako niezależna organizacja. Stworzyliśmy sieć multikliencką po to, aby obsługiwać procesy logistyczne, motoryzacyjne dla całego rynku

najpierw w Polsce w 1994 r., później na Litwie w 2008 r., i w tym samym roku na Ukrainie czy jeszcze dalej, otwierając oddziały w krajach adriatyckich, w Chorwacji czy też na Słowenii i w Rumunii. Można zatem powiedzieć, że te 67 lat to jest swoistego rodzaju parasol ochronny, zdobyty ciężką pracą know-how i metodologia, którą byliśmy w stanie przez ostatnie 30 lat w Europie Środkowej wdrażać. Moim zdaniem z dzisiejszej perspektywy możemy śmiało powiedzieć, że jesteśmy pełnoprawnymi członkami europejskiego rynku zarówno po stronie serwisu, który oferujemy (SLA), poziomowi świadczonych usług, ale też w odniesieniu do świadomości i rangi naszego regionu dla Europy, w kontekście szerszej geopolityki. Warto przecież zauważyć, że jako Polska jesteśmy dwudziestą pierwszą gospodarką na świecie, a w Groupe CAT, Polska zajmuje wysokie 3-miejsce pod względem obrotu firmy w Europie, zaraz za Francją i Hiszpanią.

– Jak można podsumować te trzy dekady działalności w Polsce – jaki jest stan posiadania w usługach i ofercie firmy?

– Początki naszej działalności to nasz sztandarowy serwis dostaw nocnych części zamiennych dla producentów motoryzacyjnych i dystrybutorów. Groupe CAT był pierwszą firmą w Polsce i w krajach bałtyckich,

która zaproponowała na rynku taki rodzaj usług. Rozwijamy go, poszerzając ofertę o nowe branże – np. branżę rolniczą, wózków widłowych czy o branżę papierniczą. Rozszerzamy portfolio, ale też przyspieszamy sieć. Obecnie mamy najszybszą sieć dostaw nocnych w Polsce. Dla niektórych klientów od momentu podjęcia przesyłki do dostawy świadczona usługa trwa w trybie lead time jedynie 10 godzin. Przez lata zaczęliśmy się specjalizować w produktach okołomotoryzacyjnych, takich jak dystrybucja i transport jednośladów, w tym motocykli, a także wózków widłowych.

Te działania kontynuujemy z sukcesem w ostatnich latach. Natomiast głównym czynnikiem rozwoju od strony obrotu i marży jest spedycja międzynarodowa. Uruchomiliśmy również usługi magazynowe, czyli logistykę kontraktową. W ostatniej dekadzie widzimy różne wyzwania (choćby pakiet mobilności) związane z ograniczeniem rynku przez europejskie podmioty. Przewoźnicy dzięki nam mocno się rozwinęli, a teraz są dla nas konkurencją. Poza tym jest coraz więcej ograniczeń kabotażowych i innego rodzaju wsparć rządów po to, żeby dbać o niezależność poszczególnych krajów w zakresie ochrony całego rynku transportowego i spedycji w tych państwach. Dlatego też zdecydowaliśmy się na specjalizację w zakresie logistyki komponentów do produkcji samo-



Działalność
Groupe CAT
w Polsce zaczęła
się 30 lat temu,
kiedy nasza spół-
ka-matka zdecydo-
wała się na urucho-
mienie działalności
w Polsce i roz-
wijanie biznesu
w całym regionie
Europy Środkowej
i Wschodniej.

chodów, ale nie tylko – również AGD czy całej branży przemysłowej. Współcześnie spedycja jest ukierunkowana na Inbound Logistics, na logistykę komponentów, razem z usługami Control Tower. Wszystko po to, żeby uzyskać wartość dodaną i nie konkurować bezpośrednio z przewoźnikami, u których liczy się głównie koszt przewozu. Rozwinęliśmy połączenia drobnicowe od Niemiec, przez Polskę, po Finlandię, ale też od Holandii, przez Polskę, Czechy, Słowację, Węgry, Rumunię do Bułgarii. Patrząc z perspektywy jest to duża sieć drobnicowa. Zmodernizowaliśmy też Top Priority, czyli szybkie dostawy na linie produkcyjne, busowe czy kurier on board oraz spedycję krajową, wspierającą klientów w zakresie krótkich dystansów. Mamy do tego też floty kontraktowe. Poza tym uruchomiliśmy i rozwijamy kompetencje Control Tower dla zarządzania typu 4PL dla dużych klientów. W ostatnim czasie te wszystkie usługi również dedykujemy nowym graczom na rynku branży motoryzacyjnej, czyli naszym nowym partnerom z Chin.

– Wydaje mi się, że dla porządku warto wyjaśnić strukturę Grupy, bo ta organizacja rzutuje na operacje logistyczne, które są przedmiotem działalności? Ile w niej miejsca jest na automotive, a ile na usługi kontraktowe?

– Jako Groupe CAT wykształciliśmy trzy linie biznesowe. Pierwsza to VEHICLES Logistics, czyli Vehicles Business Line. Oferuje ona transport samochodów oraz innych pojazdów, takich jak autobusy, maszyny rolnicze, maszyny budowlane itp. Przewozimy całe jednostki, ale też komponenty do produkcji. Świadczymy również szereg usług dodatkowych, takich jak przechowywanie pojazdów, przygotowanie nowych i używanych pojazdów, usługi dla samochodów prywatnych i komercyjnych (w tym dostosowanie floty, przygotowanie mechaniczne i estetyczne, usługi remontowe, zarządzanie flotą & obsługa targów pojazdowych), remarketing & Photo Studio. CAT Vehicle Logistics specjalizuje się w transporcie międzynarodowym (drogowym i kolejowym), w dys-

trybucji krajowej, składowaniu oraz w obsłudze samochodów osobowych i dostawczych.

Drugim business line jest Cargo Logistics. Tutaj oferujemy kompleksową obsługę logistyczną branży motoryzacyjnej i przemysłowej. CAT Cargo Logistics, aktywny w całym łańcuchu dostaw, podejmuje działania od wprowadzenia zlecenia, aż do końcowej dostawy. W jej zakres wchodzi: dystrybucja, NightCAT – czyli dystrybucja nocna, TOPCAT – czyli dostawy ekspresowe, spedycja krajowa i międzynarodowa, transport międzynarodowych przesyłek drobnicowych, logistyka magazynowa, MotobyCAT – czyli transport jednośladów, logistyka inbound – czyli logistyka komponentów do produkcji, logistyka kontraktowa, usługi agencji celnej czy transport ponadnormatywny, lotniczy, morski i intermodalny. Tego rodzaju usługi oferujemy niemalże w każdym kraju Europy.

ny, zwane przez nas Geozonami, mają swoich regionalnych dyrektorów, którzy raportują do dyrektora operacyjnego Antoine Ritz'a a on z kolei do prezesa, Alejandro Forbesa. Poszczególne kraje reprezentowane są przez country managerów (dyrektorów zarządzających), wśród których i ja się znajduję opiekując się Polską, Ukrainą i krajami bałtyckimi.

– Patrząc na nazwę stanowiska, które Pan piastuje, widać, że Europa Centralna i Wschodnia to szczególne miejsce biznesu, skoro zostało ono tak wyodrębnione geograficznie?

– Tak, faktycznie jestem odpowiedzialny w tej chwili za cały region Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie mamy zarejestrowane cztery spółki, z czego dwie w Polsce – CAT LC Polska oraz CAT Poland Transport, w której ramach można powiedzieć, że jesteśmy przewoźnikiem z Zachodu Europy na Wschód dla samochodów,

Groupe CAT był pierwszą firmą w Polsce i w krajach bałtyckich, która zaproponowała na rynku serwis dostaw nocnych części zamiennych dla producentów motoryzacyjnych oraz dystrybutorów.

Trzecią kompetencją jest 4PL, 3PL czy Control Tower. Stworzyliśmy największe Control Tower dla firmy Stellantis – Vehicles Management. Jego obsługa polega na kompleksowym zarządzaniu łańcuchem dostaw w oparciu o zintegrowany system informatyczno-logistyczny oraz partnerską i własną sieć transportową w Europie. Kontrakt finalnie został odkupiony od klienta lecz Groupe CAT posiada kompetencje i narzędzia aby realizować podobne usługi dla innych partnerów biznesowych.

Zarządco jesteśmy podzieleni na trzy regiony: Południowy, czyli region Hiszpanii, ale też krajów takich jak Włochy czy kraje adriatyckie; Zachodni, który skupia przede wszystkim Francję, Benelux, ale też paradoksalnie Maroko; i Północny, na który składają się spółki w Niemczech, Wielkiej Brytanii oraz w Europie Środkowej i Wschodniej. Te regio-

ale też dla innego typu pojazdów, np. autobusów i ciągników. I tutaj dynamicznie rozwijamy się w obszarze transportu międzynarodowego. Stajemy się największym gestorem transportu międzynarodowego w Groupe CAT dla pojazdów pośród innych krajów. Z kolei CAT LC Polska (CAT Cargo Logistics Polska) świadczy usługi bardzo kompleksowe, które wymieniałem wcześniej. I tutaj strategia rozwoju opiera się o penetrację nowych rynków i nowych sektorów gospodarki z usługami, które dzisiaj oferujemy. W zakresie dystrybucji krajowej i w zakresie logistyki kontraktowej to jest rozwój infrastruktury własnej – w ostatnim czasie na południu Polski, planowane są także nowe lokalizacje również na zachodzie Polski w okolicach Poznania czy na północy. Sukcesywnie rozwijamy nasze powierzchnie magazynowe, wdramy też system magazynowy WMS (system Reflex)

z firmą Hardis. Rozwijamy się technologicznie, dążymy do automatyzacji magazynów, a w zakresie spedycji międzynarodowej i spedycji w ogóle chcemy rozwijać nowe kierunki geograficzne i oferować kompleksową siatkę połączeń Grupy w całym regionie, czyli od Beneluksu przez Polskę, na północ, czyli do krajów skandynawskich, na południe – do krajów adriatyckich, do Chorwacji i Rumunii i na wschód – na tę chwilę do ostatnich rubieży Ukrainy, gdzie dalej działamy pomimo konfliktu zbrojnego. Poza Polską, wspominałem o Ukrainie. Jest ona brylantem w naszym portfolio pod kątem portfela usług oraz posia-

o specyfice obu obszarów? Jakich kompetencji od operatora wymagają rynek automotive i klasyczna logistyka usługowa pozostałych branż? Trudno jest się chyba przesunąć w stronę specjalizacji automotive dla przypadkowego operatora? Chciałbym zrozumieć, dlaczego Groupe CAT zawiądnął tym rynkiem?

– Branża automotive jest jedną z bardziej wymagających, jeżeli chodzi o czas i jakość obsługi. W tych wszystkich obszarach Groupe CAT osiągnął bardzo wysokie kompetencje. Jeżeli do tego dołożyć logistykę kontraktową, to najbardziej kluczowa

– Nie jest to obciążający i ryzykowny segment rynku, kiedy dziś wizerunek branży motoryzacyjnej z każdej strony jest nadszarpywany z powodu emisji spalin, niejasności rozwoju napędów, a po drodze jeszcze zdarzyła się pandemia, która zerwała łańcuchy dostaw? Czy to są i były trudności i wyzwania i nadal jest to atrakcyjny biznes dający satysfakcję i dobrą marżę? O jakiej perspektywie Pan myśli, patrząc na to wszystko?

– Rynek motoryzacyjny jest bardzo wymagający i zmienny. Rzeczywiście mieliśmy przestoje w fabry-



danych klientów. Tam obsługujemy właściwie prawie wszystkich graczy na arenie motoryzacyjnej. Nasz udział w rynku wynosi niemal 90%. Jest to firma wyjątkowo stabilna, która działa nieprzerwanie, niemal nieprzerwanie, mimo trwającego konfliktu zbrojnego z Rosją. Tak naprawdę mieliśmy 11 dni przerwy w działalności od czasu wybuchu wojny. Tutaj świadczymy usługi dystrybucyjne, ale też tak zwany EuroCat, który polega na zapewnieniu przepływu towarów z Europy Zachodniej, poprzez usługi spedycyjne, potem obsługę celną przesyłek i następnie dystrybucję towarów na rynku ukraińskim. Na tym opiera się nasza spółka w Ukrainie i z prawdziwą dumą mogę powiedzieć, że ma się bardzo dobrze.

– Czy patrząc strategicznie na branżę automotive i logistykę kontraktową, co można powiedzieć

jest tutaj umiejętność obsługi bardzo zróżnicowanych części zamiennych, które są trudne do standaryzacji ze względu na typologię opakowań, rozpiętość form (jednocześnie mamy bowiem do czynienia z małymi śrubkami, jak i dużymi elementami, takimi jak szyby autobusów czy wielkich kół autobusów, kombajnów czy traktorów). Perfekcja w obsłudze, doskonałość w dostarczaniu informacji, wysoki poziom bezpieczeństwa stanów magazynowych, bezpieczeństwo, wysoka klasa zarządzania pod kątem zgodności stocków magazynowych, ale także w przypadku jakichś niedociągnięć – plany działań, zarządzania ryzykiem, contingency planning. Innymi słowy, logistyka kontraktowa jest świetną egzemplifikacją kompetencji do motoryzacji, natomiast jest to usługa komplementarna do dystrybucji części zamiennych oraz logistyki komponentów.

kach i przerwany łańcuch dostaw komponentów z rynku azjatyckiego. Konsekwencją było zablokowanie mocy produkcyjnych i wolumenów na rynku w okresie pandemicznym. Później nastąpiło uwolnienie – tu z kolei mieliśmy problem z dostępnością taboru czy miejsc przeładunkowych dla pojazdów (w tym samochodów). Pojawiły się również deficyty na poziomie powierzchni magazynowych. Na szczęście to już jest za nami. Aktualnie mierzymy się z nowymi wyzwaniami związanymi z dekarbonizacją i niejasną przyszłością, bo z jednej strony Europa chce – i to jest szczytny cel – żeby ograniczyć dostęp do energii pozyskiwanej z surowców kopalnych i promować zieloną energię, poprzez nowe technologie i samochody, czy to elektryczne, czy to wodorowe. Natomiast rynek to nie do końca kupuje, choć jest to strategia mocno forsowana przez rządy.

Natomiast czy jest to dobra strategia? W mojej ocenie aktualnie nie do końca, dlatego że konkurujemy z rynkiem amerykańskim i azjatyckim. Tam mamy nowego prezydenta Donalda Trumpa, który ma ambitne cele rozwojowe i odejście od założeń zielonego ładu na rzecz gospodarki i konkurencyjności. Z drugiej strony, mamy rynek azjatycki, w szczególności chiński, z bardzo widoczną jego ekspansją w Europie. Stąd też niepewność, która siła przeważa. Musi-

nieuropejskich czy amerykańskich producentów, przychodzi do Europy nowa fala, nowy pomysł chińskich marek sponsorowanych przez chiński kapitał. Także dla nas jest to ogromna szansa i konieczność, żeby utrzymać udział w rynku. Chcemy adresować usługi i rozmawiać z partnerami z Azji. I to tak na marginesie zaczęło już się dziać. W tym obszarze poprawiamy kompetencje zarówno handlowe, jak również osobiste, ponieważ jest to inna kultura organiza-

ność, na tanie rozwiązania, dostępne dla klienta i myślę, że finalnie może to mieć dobre przełożenie dla ostatecznego nabywcy samochodu. Czy jako Groupe CAT jesteśmy gotowi na te zmiany rynkowe? Śmiem twierdzić, że tak. Jak wspominałem wcześniej od wielu lat stawiamy na kompleksowość usług logistycznych. Mamy możliwość obsłużenia właściwie każdej usługi, czy to jest dystrybucja, czy drobica w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, czy to transporty



my być gotowi zarówno na dotychczasowy, tradycyjny asortyment, ale też na nowy, na baterie, na mniejszą liczbę większych części zamiennych czy komponentów do produkcji, bo samochody elektryczne składają się ze znacznie mniejszej liczby elementów. To jest też wyzwanie dla łańcucha dostaw, dla producentów komponentów. Dla nas kluczowe jest wykorzystanie nowych strategii związanych z dekarbonizacją i rozwojem technologii na naszą korzyść – to jest pod kątem efektywności kosztowej i poprawy produktywności.

– Czy ratunek przyjdzie do Europy z Azji? Jak się przedstawia dla Grupy CAT logistyka marek chińskich, które są niezwykle ekspansywne?

– Tak, rzeczywiście w kryzysie europejskich, tradycyjnych zachod-

Ukraina to jest brylant w naszym portfolio pod kątem portfela usług i portfolio klientów. Tam obsługujemy właściwie prawie wszystkich graczy na arenie motoryzacyjnej. Nasz udział w rynku wynosi niemal 90%.

cyjna i potrzebujemy się dostosować oraz umieć zrozumieć azjatyckiego klienta, jego strategię. Z drugiej strony, powoduje to pewien dualizm, bo mamy marki, które się mocno rozwijają, wschodzące, jeszcze dzisiaj nieistotne z perspektywy całości rynku i marki, które się kurczą. Jest więc zachwiana pewna równowaga w branży. Natomiast jest to też szansa dla rynku, żeby się odświeżył, żeby zaczął bardziej stawiać na innowacyj-

całopojazdowe, w standardowym lead-time bądź przyspieszonym lead-time, świadczymy także usługi ekspresowe, lotnicze. Przykładowo, dla jednego z naszych klientów – firmy z rynku chińskiego – zaproponowaliśmy transport aut z Chin promem, następnie składowanie i dystrybucję w Polsce do dealerów samochodów, a później całą obsługę części zamiennych i serwisów właśnie w zakresie dystrybucji krajowej. Mamy zatem

całe spektrum usług. Dążymy do tego, aby być partnerem, który będzie w stanie one-stop-shopping zapewnić i w ten sposób odciążyć klienta od zajmowania się logistyką zarówno w zakresie transportu samochodów, jak również komponentów i części zamiennych.

W Groupe CAT mówimy, że w żyłach naszych pracowników płynie olej, a nie krew. Stwierdzenie to oczywiście trzeba traktować z lekkim przymrużeniem oka, ale jest w tym ziarno prawdy. W DNA naszej organizacji od samego początku jest bowiem motoryzacja. Wywodzimy się z branży automotive, a wśród pracowników Groupe CAT w Polsce znajduje się wiele osób, które są pasjonatami i doświadczonymi ekspertami tej branży. Na każdym poziomie organizacji jest odpowiednia koncentracja i know-how branżowo-motoryzacyjne. Dodatkowo załoga ma bardzo duże doświadczenie operacyjne, co ma swoje atuty w postaci eksperckości.

- Najbardziej widomą częścią logistyki jest transport drogowy, który generuje 9% światowej emisji CO₂, z czego 62% przypada na pojazdy ciężarowe. Jak sobie radzicie w obszarze zeroemisyjności?

- Zeroemisyjność to rzeczywiście jest nie tyle modny, co faktycznie potrzebny temat, z którym mierzymy się i my. W świetle nowych wymogów wynikających m.in. z dyrektyw unijnych, Groupe CAT zdecydowała się na wdrożenie „Decarbonization Road Map”, zgodnie z którą określiliśmy trzy kroki do osiągnięcia przyjaznego środowiska łańcucha dostaw. Krokiem pierwszym było rozpoczęcie w 2022r. mierzenia śladu węglowego produkowanego przez nasze ciężarówki, platformy, jak i współpracujących z nami dostawców. Drugim krokiem było stworzenie strategii dekarbonizacji – czyli osiągnięcia neutralności emisyjnej do 2050 roku. Przyjęliśmy cel ograniczenia emisji na poziomie grupy do 50% do 2030 r. aby docelowo doprowadzić do zeroemisyjności w 2050 roku. Trzecim krokiem było określenie celów realizacji tej strategii. W ramach tego ostatniego kroku co roku ustalamy cele roczne zgodne z „Science Based

Targets Initiative” i związane z nimi action plany, uwzględniające m.in. zmiany środków transportu (modal shift), lepsze zarządzanie dystrybucją i niwelowanie tzw. pustych przebiegów, zwiększanie efektywności energetycznej m.in. poprzez wymianę floty na nowsze modele, które są dużo bardziej energooszczędne i emitują mniej gazów cieplarnianych; wdrażanie HVO na szerszą skalę i zamiana sposobu tankowania samochodów, inwestycję w infrastrukturę magazynową, która jest lżejsza jeśli chodzi o energochłonność i wspieranie się dodatkowymi instalacjami typu fotowoltaika. Tutaj jako przykład mogę podać budowany aktualnie magazyn w Sosnowcu, którego budynki budowane są zgodnie z wymogami certyfikacji BREEAM, wyznaczającą standardy w projektowaniu zrównoważonego i ekologicznego budownictwa. Reasumując, zeroemisyjność to temat który również dla naszej firmy stał się jednym z priorytetów organizacyjnych na najbliższe lata. Zdajemy sobie sprawę z wagi zagadnienia, jak również z potrzeby zaangażowania w prace nad nim całej organizacji. I robimy to zarówno na poziomie lokalnym – tutaj u nas Polsce, ale także na poziomie całej grupy. Dużo pracy przed nami, ale szczerze wierzymy, że się uda, a nasze zaangażowanie w temat zwróci się po wielokroć.

- Na skutek automatyzacji, robotyzacji i AI weszliśmy jako społeczność w fazę cywilizacji nazywanej posthumanizmem. Na widnokręgu jest w związku z tym szereg problemów odnoszących się do relacji maszyny-ludzie. Czy dostrzega Pan na horyzoncie tego rodzaju sprawy w organizacji, w których wspieracie pracowników, mających dylemat co do swojej pozycji i kompetencji względem maszyn?

- AI wchodzi do użytku codziennego w niezwykle szybkim tempie, zmieniając nie tylko sposób, w jaki pracujemy, ale również nasze podejście do kompetencji i relacji człowieka z technologią. W naszej organizacji wdrożenia oparte na automatyzacji i sztucznej inteligencji są realizowane w obszarach kluczowych dla branży logistycznej. Pra-

cujemy nad rozwiązaniami, które optymalizują procesy transportowe, usprawniają planowanie oraz komunikację – zarówno między działami, jak i w relacjach z klientami i dostawcami. Wspólnie z naszym partnerem, firmą HCL, rozwijamy zaawansowane narzędzia wspierające te procesy. Już teraz prowadzimy testy, aby w najbliższych latach wdrożyć te rozwiązania na szerszą skalę.

W Groupe CAT Polska zdajemy sobie sprawę, że te zmiany mogą być wyzwaniem, szczególnie dla bardziej doświadczonych pracowników, którzy przez lata przyzwyczaili się do określonych metod pracy. Zdajemy sobie sprawę, że transformacja technologiczna może być trudna dla części pracowników, którzy mogą mieć trudności z dostosowaniem się do nowych realiów. Dlatego przykładamy dużą wagę do budowania świadomości konieczności tych zmian i wspierania naszych pracowników w rozwijaniu kluczowych kompetencji. Aktualnie kładziemy bardzo duży nacisk na edukację i wsparcie w zakresie adaptacji do nowych technologii. Uważamy, że kluczem do sukcesu jest połączenie nowoczesnych technologii z potencjałem ludzkim, co pozwoli osiągnąć synergiczne efekty zarówno w wymiarze biznesowym, jak i społecznym.

Jeśli chodzi o kwestie psychologiczne czy potencjalne konflikty wynikające z rywalizacji między ludźmi a maszynami, w tej chwili nie dostrzegamy takich napięć w naszej organizacji. Uważamy, że sztuczna inteligencja przekształca strukturę kompetencji na rynku pracy, zamiast je eliminować. Zapotrzebowanie na osoby wykonujące powtarzalne zadania maleje, ale jednocześnie rośnie potrzeba pracowników, którzy potrafią współpracować z nowoczesnymi systemami, zarządzać procesami i dynamicznie dostosowywać się do zmieniających się warunków. To naturalna ewolucja rynku pracy, która wymaga od wszystkich stron zaangażowania w rozwój nowych umiejętności.

-Dziękuję za rozmowę.

Full serwis czy specjalizacja w logistyce?

Z Jadwigą Żurek, Dyrektorem ds. Sprzedaży, Arvato – o tym, jak zmienia się pozycja operatora logistycznego we współczesnej logistyce pod wpływem narzędzi elektronicznych i potrzeb klientów oraz potrzebie personalizacji – rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”

„Logistyczne Wywiady”: W wielu branżach operator musi posiadać bardzo specyficzne i ponadstandardowe kompetencje, które w znaczący sposób wykraczają poza najbardziej wygórowane wymagania dotyczące jakości. Jakie operacje stanowią dla operatora największe wyzwanie i za pomocą jakich rozwiązań można sobie z nimi radzić?

Jadwiga Żurek: Logistyka stawia przed operatorami logistycznymi coraz większe wymagania. W Arvato od lat obserwujemy rynek, zachowania konsumentów i zmiany w branży, dzięki czemu możemy szybko wdrażać innowacje oraz odpowiadać na potrzeby naszych klientów.

Z szerokiej palety usług logistycznych bez wątpienia to właśnie logistyka e-commerce stała się odrębną specjalizacją. Jest wymagająca, musi reagować na nowe potrzeby konsumentów, na ich zachowania i modele zakupowe. Teraz, gdy przez Internet możemy kupić prawie każdy produkt, operator logistyczny musi działać w wielu kanałach, w zróżnicowanych modelach magazynowania i dostaw, w elastyczny sposób, z wykorzystaniem Big Data, przy

jednoczesnym dbaniu o najwyższą jakość obsługi klienta.

Logistyka e-commerce to zupełnie inny sposób organizacji pracy, który wymaga na przykład odmiennie poukładanych procesów, odpowiednich powierzchni magazynowych i infrastruktury, doskonale przeszkolonego zespołu, wyodrębnionych procesów dodatkowych, takich jak VAS czy obsługa zwrotów. Wybór operatora logistycznego e-commerce to decyzja strategiczna, związana z planem biznesowym i rozwojowym. Równie istotne jest jednak zaplanowanie roli e-commerce w całym modelu sprzedaży. Operator logistyczny, który obsługuje wszystkie kanały, musi przede wszystkim zadbać o odpowiednie planowanie procesów, a następnie o zastosowanie właściwego systemu WMS, który nie tylko obsłuży on-line, off-line i zwroty, ale także formułę click&collect, transfery pomiędzy sklepami czy return-in-store. Te operacje dotyczą wielu branż: np. fashion czy beauty, które kreują coraz to więcej innowacji w procesach magazynowych oraz dystrybucyjnych.

Moim zdaniem obecnie nie powinniśmy już mówić o opera-

cjach, które stanowią wyzwanie. Jako doświadczony operator, obsługujący wszystkie kanały, wiele branż, a także specjalizujący się w wybranych segmentach, wiemy, że prawdziwym wyzwaniem jest sprostanie oczekiwaniom klienta końcowego, aby cała ścieżka zakupowa była uznana przez niego za pozytywne doświadczenie. Cały rynek usług supply-chain powinien uwzględniać rosnącą popularność marketplace’ów i odroczonej płatności, stawiać na personalizację i social-commerce oraz nauczyć się rozumieć i korzystać z narzędzi AI w handlu.

Zatem jeśli już mowa o rozwiązaniach, które pomagają nam, operatorom, sprostać oczekiwaniom klientów, to bez wątpienia wielkim usprawnieniem jest Goods-to-Person (G2P) fulfillment, który przekształca ostatnio branżę magazynową i usprawnia procesy realizacji zamówień dla wielu branż. To rewolucja w kompletacji, dzięki której eliminuje się ręczne pobieranie artykułów przez osoby kompletujące, co przynosi zmniejszenie kosztów operacyjnych i samego czasu kompletacji, dzięki czemu przesyłka może szybciej trafić do zamawiającego. G2P zwiększa tak-



Teraz, gdy przez Internet możemy kupić prawie każdy produkt, operator logistyczny musi działać w wielu kanałach, w zróżnicowanych modelach magazynowania i dostaw, w elastyczny sposób, z wykorzystaniem Big Data, przy jednoczesnym dbaniu o najwyższą jakość obsługi klienta.



Obecnie nie powinniśmy już mówić o operacjach, które stanowią wyzwanie. Prawdziwym wyzwaniem jest sprostanie oczekiwaniom klienta końcowego, aby cała ścieżka zakupowa była uznana przez niego za pozytywne doświadczenie.

że dokładność zamówień w operacjach magazynowych, dlatego zaawansowane rozwiązania typu Autostore, Shuttle System czy roboty rack-to-person (RTP) lub ARM pomagają nam w obsłudze projektów e-commerce.

Kolejną dziedziną, dzięki której operatorzy są w stanie spełnić najbardziej wygórowane potrzeby klienta, jest obsługa IT. W wymagającej rzeczywistości biznesowej pomiędzy operatorem a klientem liczą się szczegóły codziennej pracy: zapewnienie niskiego współczynnika błędów, a co za tym idzie, jakość działań, elastyczne reagowanie na zmiany rynkowe,

potrzeby konsumenta oraz peaki sprzedażowe czy dynamiczne podejmowanie decyzji „tu i teraz” na podstawie rzeczywistych danych. Te przewagi buduje w logistyce stosowanie nowoczesnych systemów IT oraz posiadanie wsparcia ze strony doświadczonych programistów, inżynierów i konsultantów. W Arvato wiele działów IT wspiera klienta na każdym kroku: dział administracji systemami utrzymuje w ciągłości serwery, sieci i systemy baz danych; działy konsultantów i programistów SAP odpowiadają za procesy przepływu towarów na magazynach; inni specjaliści integrują systemy i nadzorują wszyst-

kie operacje przetwarzające dane i odpowiadające za raportowanie, a jeszcze inne zespoły wdrażają najnowocześniejsze systemy automatyzacji magazynowej.

– Specjalizacja usług pozwala operatorom logistycznym rozszerzać ofertę i zwiększać swoją konkurencyjność na rynku. Jak na przestrzeni ostatnich lat rozwija się rynek usług dedykowanych i zakres potrzeb klientów?

– Każdy klient ma odrębne potrzeby magazynowe, związane z jakością obsługi dla swoich klientów ostatecznych, z modelem realizacji usług dodatkowych czy zwrotów. W Arvato nasze zespoły opracowują i realizują wiele procesów, które pozwalają na standaryzację działań, z drugiej strony jednak wypracowują rozwiązania indywidualnie z każdym klientem, rozumiejąc potrzeby jego użytkownika końcowego, charakter marki i oczekiwania związane z jej specyficzną obsługą logistyczną.

Eksperci wskazują, że dla obecnych konsumentów liczy się już nie tylko stosunek otrzymanej jakości do zapłaconej ceny, ale także dodatkowe wartości, jak na przykład: wpływ na klimat, trwałość produktu oraz całościowe doświadczenie zakupowe. To dlatego coraz ważniejsza staje się rola operatora logistycznego, który – we współpracy z firmą, którą obsługuje – wypracowuje dedykowane mechanizmy realizacji zamówień: określony czas wysyłki, sposób pakowania i rodzaj opakowania, ale też wiele innych aspektów. Personalizacja powinna być obecna nie tylko w obsłudze marka-konsument, ale także w bieżącej obsłudze klienta przez operatora. Tu bowiem nie można polegać na uniwersalnych rozwiązaniach. Doświadczeni operatorzy logistyczni już to wiedzą i dostosowują swoje działania do konkretnych potrzeb biznesowych lub do unikalnych wymagań swoich klientów, nie rzadko opracowując niestandardowe procesy w celu zwiększenia wydajności i produktywności,

a także oferując wiele spersonalizowanych usług, jak na przykład te wykonywane przez działy programistyczne i z zakresu digital engineeringu lub trendwatchingu, foresightów i forecastu. W Arvato coraz częściej rozszerzamy zakresy świadczonych dla swoich klientów usług, nierzadko przechodząc do pełnego fulfillmentu.

– Czy specjalizacja w logistyce jest elementem gotowości operatora zawartego w działalności full serwis?

– W odpowiedzi na to pytanie należy wyjść od oczekiwań klienta ostatecznego. Współczesny konsument kupuje produkt tam, gdzie chce (on-line, off-line, aplikacja, social media) i odbiera tam, gdzie mu wygodnie: w punkcie, sklepie lub w we własnym domu. Aby ten proces poszedł sprawnie, musi się wydarzyć wiele ważnych, acz niewidocznych dla konsumenta zadań,

nad którymi czuwa operator logistyczny. Musi on pilnować, aby stany magazynowe były zgodne z informacjami o liczbie dostępnych produktów w e-sklepie, aby sklepy stacjonarne miały na czas odpowiedni asortyment z zamówionymi produktami (kolor, rozmiar), by czas realizacji był realny i satysfakcjonujący oraz, na przykład, by zwroty były cyklicznie odbierane ze sklepu, wracały na magazyn, były odświeżane i szybko wracały na stock. Wiemy już, że kluczowy w logistyce omnichannel jest czas, analiza danych i... brak pomyłek. Niezbędna jest tu zatem integracja kanału sprzedażowego z informacją o stanach magazynowych, a także aktualizacja wiedzy o zapasach w stanie rzeczywistym.

Operator gotowy na ścisłą współpracę z klientem i działający w formule full service jest w stanie zrealizować usługę omnichannel fulfillment, która stanowi najlepsze rozwiązanie dla wszystkich firm i brandów

myślących o doskonaleniu swoich procesów, jak najlepszej obsłudze klienta i integracji. Odbyma się ona w sposób synchronizujący wszystkie kanały, z uwzględnieniem kupowania i odbierania towarów za pośrednictwem każdego z nich oraz płynnego poruszania się pomiędzy nimi. Kluczowym rozwiązaniem w ramach strategii omnichannel fulfillment jest zapewnienie dostępności towarów dla wszystkich kanałów w jednej lokalizacji – u jednego operatora logistycznego.

I choć omnichannel nie wydaje się skomplikowany – wszak jest to po prostu przenikanie się kanałów off-line (retail) i on-line (e-commerce) – to musimy sobie uświadomić, że w praktyce biznesowej kanał on-line cały czas się rozrasta: to już nie tylko e-sklepy czy aplikacje, ale także e-sprzedaż via zróżnicowane platformy marketplace, social commerce i wiele innych. Każdy kanał to kolejne systemy i podsystemy informatyczne oraz nowe procesy



logistyczne, które musimy zintegrować z obecnymi. Ci operatorzy, którzy mają wiedzę, doświadczenie i są na bieżąco, wiedzą, że zarządzanie stanem magazynowym musi odejść od standardowego podziału według kanałów. Tylko taka logistyka jest skuteczna i efektywna.

– Jakie są dziś megatrendy specjalizacyjne w logistyce, oprócz e-commerce?

– Oczywiście e-commerce w najbliższej przyszłości będzie stanowić coraz większy udział w sprzedaży ogółem, a w przyszłości być może znaczącą jej większość. Gdy jednak mówimy o e-commerce, to mówimy także o obszarze nie tylko niezbędnym,

danych pochodzących z rynku oraz czujnej obserwacji obecnych oraz przeszłych trendów – już teraz możemy lepiej zarządzać zapasami, obsługiwać peaki sprzedażowe oraz np. rezerwować dodatkową przestrzeń w magazynie. Coraz popularniejsze będą systemy typu Robotic Process Automation (RPA), czyli technologie pozwalające na interpretację istniejącego oprogramowania aplikacyjnego w celu automatycznego przetwarzania transakcji lub ukończenia procesu (pomocne np. w zarządzaniu zapasami, ich monitorowaniu, komunikacji między dostawcami i partnerami logistycznymi czy kurierskimi), a także cały obszar AI, który pozwoli np. na zautomatyzowanie powtarzalnych i czasochłonnych

Tworzenie spersonalizowanych rozwiązań logistycznych bez wątpienia powinno się rozpocząć od poznania działalności klienta, zrozumienia jego potrzeb biznesowych, wymagań sezonowych, wydajności operacyjnej oraz uzgodnienia podstawowych i niestandardowych wymagań, a także od przeprowadzenia analizy biznesowej bieżących operacji oraz danych. Te badania i analiza due-diligence pozwalają opracować zestawienie zadań, które rozróżnią standardowe od spersonalizowanych (unikalnych) rozwiązań logistycznych.

Można by zaryzykować stwierdzenie, że we współczesnej logistyce nie istnieją już wyłącznie standardowe rozwiązania. Klienci wymagają bowiem logistyki, która jest dostosowana do ich unikalnych potrzeb, preferencji i celów biznesowych, a także do określonych systemów analitycznych, wskaźników KPI i opcji raportowania, które pomogą podjąć właściwe decyzje. Innym aspektem niestandardowych rozwiązań logistycznych jest opracowanie personalizowanych modeli cenowych. Standardowe struktury cenowe często nie uwzględniają unikalnych potrzeb, skali i wymagań budżetowych poszczególnych klientów. Spersonalizowany model cenowy może uwzględniać te czynniki, różniąc się w zależności od ilości towarów, złożoności usług lub wymaganego poziomu obsługi klienta. Niestandardowe usługi logistyczne wynikają także z potrzeb branży, w której działa klient. W wielu personalizacja usług staje się swoistym must-have. Tak jest np. w branży modowej, w której masowa personalizacja zaczyna obejmować coraz większe zróżnicowanie usług operatora, by móc precyzyjnie obsłużyć zarówno klienta e-commerce'owego, jak i retailowego (B2C i B2B) tych marek.

Firmy i marki zarabiają na personalizacji, ale dostawcy usług logistycznych również mogą osiągać przewagę konkurencyjną w tym obszarze, o ile oczywiście będą umieli odpowiedzieć na oczekiwania marek i firm.

– Dziękujemy za rozmowę.

Bez wątpienia wielkim usprawnieniem jest Goods-to-Person (G2P) fulfillment, który przekształca ostatnio branżę magazynową i usprawnia procesy realizacji zamówień. Zwiększa także dokładność zamówień w operacjach magazynowych, dlatego zaawansowane rozwiązania typu Autostore, Shuttle System czy roboty rack-to-person (RTP) lub ARM pomagają nam w obsłudze projektów e-commerce.

ale wręcz koniecznym, czyli o korzystaniu z najnowszych technologii. Automatyzacja i cyfryzacja są drugim najważniejszym trendem na nadchodzące lata. Obserwujemy rozwój narzędzi IT oraz innowacyjnych technologii dla logistyki, z których wiele wspiera różne procesy w magazynie. Ich wdrażanie przez operatorów jest kluczowe, aby zapewnić szybkość i efektywność działania oraz we właściwy sposób podążać z jednej strony za tym, czego oczekują nasi klienci, a z drugiej – czego ich klienci szukają w sieci i jak pomóc im w podejmowaniu decyzji zakupowych.

Dzięki Big Data – np. analizie danych historycznych, analizie

zadań, ograniczenie liczby błędów, optymalizowanie tras kompletacji czy analizowanie danych klientów, aby przewidywać popyt i optymalizować poziomy zapasów.

Drugim znaczącym trendem jest personalizacja w e-commerce. To ostatnio słowo-klucz, opisujące podejście firm i marek do klientów, modele działania i rodzaje usług. Personalizacja w logistyce to jednak bardziej specyficzny obszar niż personalizacja w e-commerce, choć oczywiście jest jej częścią. To budowanie przez operatorów logistycznych oferty w oparciu o potrzeby i preferencje każdego klienta – B2B oraz B2C. I bez wątpienia stanowi ona duże wyzwanie.

LOGISTYKA & FULFILLMENT

Dla e-commerce oraz sieci handlowych

POMOŻEMY WYBRAĆ OPTYMALNE ROZWIĄZANIE FULFILLMENT DLA TWOJEJ FIRMY



STANDARDOWE ROZWIĄZANIE

Z szybką i darmową integracją opartą na API

Standardowe rozwiązanie logistyczne obejmuje kompleksową obsługę z możliwością szybkiej integracji za pomocą dostarczonego API Arvato. Jest to opcja rekomendowana dla większości firm z branży e-commerce oraz retail.



DEDYKOWANE ROZWIĄZANIE

Dostosowane do specjalnych wymagań klientów

Dedykowane rozwiązania są zalecane dla firm o niestandardowych potrzebach lub tych, które realizują bardzo duże wolumeny logistyczne, np. wymagających wdrożenia zaawansowanych systemów automatyki magazynowej.

www.fulfillment.arvato.pl
zapytania@arvato.com

arvato

Jakość, kompleksowość, bliskość

Z Tomaszem Kosikiem, Prezesem Zarządu Colian Logistic i Danielem Nowickim, Dyrektorem ds. Rozwoju Sprzedaży i Członkiem Zarządu Colian Logistic – o tym, jakie przewagi daje kompleksowość usług logistycznych oraz co oznacza w praktyce bliskość operatora i klientów
– rozmawiał Michał Jurczak.

– **Michał Jurczak:** Colian to znana od początku lat 90. firma dostarczająca odbiorcom wysokiej jakości produkty spożywcze. Jej logistyczna część, a zatem Colian Logistic, powstała nieco później, bo w 2009 r. Co stanowiło genezę Colian Logistic? Jak jej działalność zmieniała się na przestrzeni tych 15 lat?

– **Tomasz Kosik (T.K.):** Grupa Colian przez wiele lat dynamicznie rozwijała się zarówno organicznie, jak i poprzez akwizycje. Z czasem zarządzanie rozproszoną strukturą wymagało coraz większych kompetencji. Wraz ze wzrostem znaczenia logistyki została podjęta decyzja o utworzeniu spółki Colian Logistic, która z jednej strony będzie zarządzała rozproszoną infrastrukturą i procesami, a z drugiej – będzie mogła optymalizować wykorzystanie własnych zasobów we współpracy także z klientami zewnętrznymi. Obecnie Colian Logistic odgrywa kluczową rolę w całym łańcuchu logistycznym Grupy. Dzięki wykorzystaniu nowoczesnych technologii i systemów zarządzania, zapewnia najwyższą jakość usług oraz efektywną optymalizację kosztów.

– **Konkurencja na rynku firm oferujących usługi logistyczne**

jest duża. Czym wyróżnia się Colian Logistic?

– **Daniel Nowicki (D.N.):** Colian Logistic z pewnością wyróżnia się unikalnym doświadczeniem wynikającym z zarządzania łańcuchem dostaw Grupy Colian, czyli dużego producenta spożywczego. To pozwala nam lepiej rozumieć potrzeby klientów i elastycznie się dopasowywać do ich oczekiwań. Obsługujemy wiele sektorów rynku, w szczególności branżę FMCG, opakowaniową, surowcową i inne. Naszymi priorytetami są jakość, bezpieczeństwo, kompleksowość oraz bliskość. Stale inwestujemy w rozwój technologii cyfrowych, systemów zarządzania i poprawę efektywności operacyjnej. Dzięki kilkunastu oddziałom jesteśmy blisko naszych klientów i partnerów biznesowych, dostarczając usługi na najwyższym poziomie. Posiadamy liczne certyfikaty potwierdzające jakość naszych działań oraz kompleksową ofertę obejmującą takie usługi, jak: customer service, magazynowanie, spedycja, transport drogowy, intermodalny i morski oraz usługi celne. Jedną z naszych wyróżniających się usług jest customer service obsługi zamówień i fakturowania. Dbamy również o zrównoważony rozwój oraz inwestujemy w roz-

wiązania ekologiczne. W ramach akcji „Colian Pomaga” angażujemy się w wiele inicjatyw społecznych. Współpracujemy z uczelniami i organizacjami o różnym profilu działalności; staramy się uczyć i dzielić naszą wiedzę.

T.K.: Działalność logistyczną planujemy w oparciu o zrównoważony rozwój oraz ekologię w duchu digitalizacji. Nasi klienci coraz częściej zwracają uwagę na ten aspekt naszej działalności. Potwierdzeniem tego kierunku jest czynne uczestnictwo i ścisła współpraca w ramach projektu Paper Less.

– **Wielu oferentów usług logistycznych chwali się ścisłą specjalizacją. Państwo podkreślacie natomiast kompleksowość oferty... Czy nie oznacza to, że idziecie trochę „pod prąd”?**

– **T.K.:** Rynek logistyczny w Polsce to około 300 tys. firm różnej wielkości. Po 15 latach działalności znaleźliśmy się w gronie ponad 100 największych firm w kraju. Od liderów branży oczekuje się kompleksowej oferty, która pozwala klientom korzystać z szerokiego zakresu usług w ramach współpracy z jednym partnerem. Dywersyfikacja stanowi również ważny element strategii ograniczania ryzyka bizne-



sowego, co jest szczególnie istotne w obliczu licznych wyzwań, jakie przyniosły ostatnie lata.

– Mówiąc o usługach logistycznych, zazwyczaj myślimy głównie o magazynowaniu. Jakim potencjałem dysponuje obecnie Colian Logistic w tym obszarze? Co mają Państwo do zaproponowania odbiorcom w zakresie nowoczesnej powierzchni składowej? Na ile istotna jest tu np. rozbudowa magazynu w Kostrzynie Wielkopolskim?

– D.N.: Colian Logistic, zarówno na potrzeby Grupy Colian, jak i klientów zewnętrznych, dysponuje rozbudowaną siecią magazynów. Nasze obiekty są zróżnicowane, co

Na przestrzeni ostatnich 15 lat rynek logistyczny mocno ewaluował. Naszą działalność rozpoczęliśmy w trudnych czasach kryzysu ekonomicznego. Elastyczne podejście do biznesu oraz umiejętność wykorzystywania szans na rozwój stały się kluczowymi elementami naszej strategii – To masz Kosik Prezes Zarządu Colian Logistic.

pozwała dostosowywać rozwiązania do specyfiki i wymagań klientów oraz parametrów logistycznych ich produktów. Posiadamy doświadczenie w składowaniu towarów w magazynach tradycyjnych

w regałach, blokach czy magazynach automatycznych.

T.K.: W ramach rozbudowy magazynu w Kostrzynie Wielkopolskim wdrażamy rozwiązania odpowiadające na potrzeby klientów, w tym system składowania z zastosowaniem wąskich korytarzy i wózków systemowych VNA, co pozwoli zwiększyć efektywność wykorzystania przestrzeni. Kierując się zasadami zrównoważonego rozwoju, inwestujemy również w ekologiczne technologie. Planujemy dużą instalację fotowoltaiczną, systemy ogrzewania z pompami ciepła, energooszczędne oświetlenie LED, wózki z bateriami litowo-jonowymi oraz nowoczesne urządzenia klimatyzacyjne. Wszystkie te działania mają na celu nie tylko zwiększenie efektywności operacyjnej, ale także minimalizację wpływu na środowisko.

– Co z „proekologicznością” magazynów? Czy obiekty będące w Państwa posiadaniu są certyfikowane w systemie BREEAM? Generalnie, jak wygląda w Państwa przypadku inwestowanie w proekologiczne rozwiązania?

– D.N.: Od początku naszej działalności na rynku TSL przykładamy ogromną wagę do jakości świadczonych usług. Obecnie, obok jakości, istotnym elementem naszej strategii jest ekologia, co ma znaczący wpływ na środowi-

sko naturalne. Co więcej, podejście proekologiczne może również przynosić korzyści biznesowe, dlatego wprowadzamy nowoczesne rozwiązania zarówno w naszych magazynach, jak i w obszarze usług

transportowych. Dążymy do tego, aby ekologia nie tylko wspierała ochronę środowiska, ale także stanowiła naszą przewagę konkurencyjną.

– Państwa flota to niemal pół tysiąca samochodów ciężarowych (ostatnim, dużym zakupem były pojazdy DAF XG). Jakiego rodzaju usługi transportowe świadczyce?

– T.K.: Dysponujemy zróżnicowaną flotą pojazdów oraz różnymi typami naczep, takimi jak chłodnie, izotermi, plandeki. Świadczymy

i neutralnej. Obsługujemy szerokie spektrum branż – FMCG, spożywczą, opakowaniową, ale także budowlaną, przemysłową, meblarską, RTV, AGD i wiele innych.

– Jak z Państwa perspektywy wygląda przyszłość polskiego transportu towarowego, bowiem – co wynika z ostatnich danych – nasze firmy, do niedawna stanowiące europejską potęgę, przestały być konkurencyjne wobec tańszych opcji, oferowanych np. przez przewoźników zza wschodniej granicy?



Colian Logistic z pewnością wyróżnia się unikalnym doświadczeniem wynikającym z zarządzania łańcuchem dostaw Grupy Colian, czyli dużego producenta spożywczego. To pozwala nam lepiej rozumieć potrzeby klientów i elastycznie dopasowywać się do ich oczekiwań - Daniel Nowicki Dyrektor ds. Rozwoju Sprzedaży i Członek Zarządu Colian Logistic

usługi spedycji i transportu drogowego krajowego oraz międzynarodowego. Realizujemy zarówno pełne ładunki (FTL), jak i częściowe (LTL), dostosowując rozwiązania do indywidualnych potrzeb klientów. Specjalizujemy się w przewożach w temperaturze kontrolowanej

– D.N.: Ostatnie lata były pełne wyzwań, takich jak wojna, pandemia, powodzie, duża konkurencja, zwłaszcza z krajów wschodnich, rosnące koszty wynagrodzeń i opłat drogowych, zmiany legislacyjne, przerwane łańcuchy dostaw czy problemy z dostępnością pra-

cowników i kierowców. Te trudności sprawiły, że cała branża logistyczna i transportowa w Polsce zmaga się problemami dotyczącymi rozwoju oraz utrzymania rentowności.

T.K.: Nadchodzący czas zapewne przyniesie kolejne wyzwania, związane z realizacją celów zrównoważonego rozwoju, redukcją emisji CO₂, koniecznością raportowania ESG czy wdrażaniem nowych technologii. Cyfryzacja, zmieniające się postawy konsumentów, zmiany demograficzne oraz potencjalny spadek popytu to kolejne zagrożenia. Jednak każda przeszkoda to także szansa na dostosowanie się do nowych wymagań prawnych i oczekiwań klientów, co może się przełożyć na rozwój i wzmocnienie pozycji rynkowej.

– Pomimo informatyzacji i automatyzacji, kluczem do sukcesu w firmach z sektora logistycznego jest praca ludzka. Jakie kompetencje ceni się szczególnie w Colian Logistic?

– D.N.: W zespole Colian Logistic wielu pracowników jest z nami od początku istnienia spółki. To niezwykle istotne, ponieważ doskonale znają oni nasze procesy i utożsamiają się z wizją oraz misją firmy. Stanowią również ogromne wsparcie dla nowych osób, które decydują się na współpracę z naszą organizacją. Szczególnie cenimy kompetencje pozwalające nie tylko skutecznie zarządzać procesami logistycznymi, ale także adaptować się do dynamicznych zmian charakterystycznych dla rynku, na którym działamy. W dobie informatyzacji, automatyzacji oraz szeroko obecnej sztucznej inteligencji na pewno kompetencje miękkie, takie jak komunikacja, współpraca i umiejętność rozwiązywania problemów, nabierają kluczowego znaczenia. To właśnie one pozwalają budować zgrany zespół i efektywnie reagować na wyzwania współczesnej logistyki.

– Przypomnijmy, że Colian Logistic obchodził w tym roku 15-lecie swego istnienia. Jak, Panów zdaniem, firma będzie wyglądać, powiedzmy za kolejnych 15 lat? Jakie



inwestycje planujecie w najbliższym okresie i jakie są plany rozwoju spółki na kolejne lata?

– D.N.: Planujemy dalsze inwestycje w rozwój usług, także w obszarach, które obecnie nie są w pełni rozwinięte w ofercie Colian Logistic. Jednocześnie pamiętamy, że głównymi filarami naszej działalności są usługi transportowe i magazynowe, które traktujemy priorytetowo. To one będą miały kluczowy wpływ na nasze dalsze decyzje strategiczne. Bacznie obserwujemy rynek logistyczny, zarówno w Polsce, jak i za granicą, pod kątem możliwości akwizycji, które mogą wspierać nasz dalszy rozwój.

T.K.: Na przestrzeni ostatnich 15 lat rynek logistyczny mocno ewoluował. Naszą działalność rozpoczynaliśmy w trudnych czasach kryzysu ekonomicznego, a dziś stajemy przed kolejnymi wyzwaniami. Elastyczne podejście do biznesu oraz umiejętność wykorzystywania szans na rozwój stały się kluczowymi elementami naszej strategii, nie tylko w zakresie logistyki. Obecnie mamy dobrze zbudowane, efektywne struktury wewnętrzne, a siłą Colian Logistic są przede wszystkim kompetencje pracowników. To właśnie oni stanowią o naszej sile i przewadze konkurencyjnej na rynku TSL.

Przy okazji naszego jubileuszu chcielibyśmy serdecznie podziękować wszystkim, którzy towarzyszyli nam w tej 15-letniej podróży. Naszym pracownikom – za ich zaangażowanie, profesjonalizm i codzienną pracę, która pozwala nam realizować ambitne cele. Klientom – za zaufanie, jakim nas obdarzają, oraz inspirację do ciągłego rozwoju i doskonalenia usług. Partnerom biznesowym – za owocną współpracę i wspólne budowanie rozwiązań, które przyczyniają się do sukcesów naszych firm. Dziękujemy, że jesteście częścią naszej historii!

– Dziękuję za rozmowę.

Powiększamy przestrzeń

Z Kamilem Ziółkowskim, Dyrektorem Sprzedaży Polska Południowa, Provost Polska Sp. z o.o, o tym jak antresola pozwala zorganizować dodatkową przestrzeń w magazynie bez konieczności budowy dodatkowej hali magazynowej, rozmawiała redakcja „Logistycznych Wywiadów”.

„Logistyczne Wywiady”: – Dynamiczny rozwój przedsiębiorstw oraz ich ewolucja sprawiają, że coraz częściej inwestorzy poszukują do swoich magazynów rozwiązań zwiększających przestrzeń magazynową. Jak na przestrzeni lat zmieniają się wymagania i potrzeby rynkowe klientów w zakresie wykorzystania powierzchni magazynowej?

Kamil Ziółkowski: – Wydaje mi się, że najlepszym określeniem dla tak zadanego pytania, jest odpowiedź – DYNAMICZNIE. Po-



Głównym czynnikiem determinującym decyzję o wyposażeniu magazynu w antresolę, jest możliwość szybkiego i stosunkowo taniego powiększenia swojej powierzchni do składowania. W zależności od potrzeb oraz możliwości na danej powierzchni możemy uzyskać 2 lub nawet 3 razy więcej miejsca.

trzeby odpowiedniego wykorzystania powierzchni magazynowej były, rosną i na pewno pozostaną z nami na bardzo długo. Każdy kto prętnie działa w swoim biz-

nesie, prędzej czy później będzie potrzebował dodatkowego miejsca, dlaczego? Tutaj odpowiedź też jest prosta – ROZWÓJ. Zaczyna Pan z pewnego miejsca i obsługuje

Pan powiedzmy 10 klientów, jest Pan w stanie obsłużyć kolejnego tymi samymi zasobami? Jednego, dwóch, może kilku. W pewnym momencie jednak dochodzimy do granicy, granicy maszyn, ludzi, a co za tym idzie – powierzchni magazynowej / produkcyjnej. Coraz większa świadomość ludzi w zakresie proponowanych rozwiązań magazynowych, oraz ich atrakcyjna cena w stosunku do budowy kolejnej hali sprawia, że kwestie odpowiedniego wykorzystania posiadanej powierzchni magazynowej przestają dotyczyć tylko dużych zakładów, ale są również bardzo atrakcyjne dla firm z sektora MŚP czy to działalności jednoosobowych.

– Systemy antresol pozwalają znacząco ograniczyć wzrost kosztów dzięki możliwości przechowywania większej ilości towaru i zapewnienia dodatkowej przestrzeni. Co z Pana perspektywy i doświadczenia z rozmów z klientami jest głównym czynnikiem determinującym decyzję o wyposażeniu magazynu w antresolę?

– Wydaje mi się, że idealna odpowiedź na to pytanie, padła już w nim samym. Głównym czynni-



kiem determinującym decyzję o wyposażeniu magazynu w antresolę, jest możliwość szybkiego i stosunkowo taniego powiększenia swojej powierzchni do składowania. W zależności od potrzeb oraz możliwości na danej powierzchni możemy uzyskać 2x lub nawet 3x więcej miejsca, to chyba dużo

prawda? Oczywiście, są też inne potrzeby, u jednego z naszych klientów zastosowanie antresoli oraz specjalnych zsyków pozwoliło nie tylko na uzyskanie dodatkowej powierzchni, ale też optymalizację procesu sortowania oraz pakowania, to bardzo usprawniło pracę w tamtym zakładzie.

Jakie warunki techniczne musi spełniać magazyn, aby możliwe było zastosowanie antresol. Np. techniczne i wytrzymałościowe dotyczące posadzki, pod budowę antresoli?

– Słusznie Pan zauważył – posadzka. Na tym etapie śmiało mogę



powiedzieć, że to jest główny element który determinuje możliwości instalacji antresoli. W zależności od obciążenia, rozstawu słupów i wymiaru zastosowanych stóp, obciążenie to będzie się zmieniać dlatego tak ważne jest, abyśmy dobrze znali wszystkie oczekiwania i wymagania jakie stawia przed nami klient. Nasz Dział Projektowy analizuje każdy projekt indywidualnie oraz dba o to, aby każdy z nich był przede wszystkim bezpieczny dla użytkownika. Jest oczywiście szereg wytycznych którymi kierujemy się podczas przygotowywania takich projektów ale tak, posadzka to podstawa. Gdyby jednak okazało się, że posadzka klienta nie jest na tyle wytrzymała, we współpracy z naszymi partnerami, mamy możliwość przygotowania stóp fundamentowych odpowiednio dopasowanych do nacisku jaki generuje antresola.

Antresole magazynowe można dostosować do specyficznych potrzeb, wymagań i profilu składowania. Jakim systemem antresol dysponuje Państwa firma i co wyróżnia Was na tym rynku?

– Provost Polska Sp. z o.o. jako producent wyposażenia magazynowego, produkuje ANTRESOLE SYSTEMOWĄ. Taka antresola posiada bardzo wiele zalet. Po pierwsze jest modułowa co pozwala dostosować ją do praktycznie każdej przestrzeni, w której planujemy ją zbudować. Klient ma możliwość dopasowania jej pod swoje indywidualne potrzeby. Nośność, wysokość, kształt to wszystko jest łatwe do osiągnięcia. Dodatkowo, istniejącą antresolę w każdej chwili można zdemontować w celu przeniesienia w inne miejsce. Wspomniana modułowość pozwala w łatwy sposób na jej rozbudowę, modyfikację oraz co ważne, na stosunkowo łatwą wymianę elementów w przypadku uszkodzeń. Jako PROVOST posiadamy ponad 60-cio letnie doświadczenie w produkcji rozwiązań magazynowych, i na przestrzeni tych lat, bardzo dobrze dopracowaliśmy materiały, dzięki czemu nasza konstrukcja jest lekka, potrafi przenieść bardzo duże obciążenia, a dodatkowo jest przystępna cenowo.

Jakie inwestycje w minionym roku udało się Państwu zrealizo-

wać z zakresu powiększenia przestrzeni magazynowej za pomocą antresol?

– Wbrew pozorom to pytanie na które chyba najczęściej będzie mi odpowiedzieć, bo naprawdę trochę tego było. Nasz zespół handlowy który jest obecny w całej Polsce, miesięcznie podpisuje kilka protokołów odbioru tych właśnie instalacji. Od małych rozwiązań które wykonujemy dla lokalnych przedsiębiorców, po naprawdę duże instalacje, wykonywane dla ogromnych koncernów. Nie mogę niestety udzielić informacji o naszych partnerach biznesowych którym pomogliśmy rozwiązać problem braku miejsca, ale może posłużyć się jednym ciekawym przykładem. W minionym roku udało nam się zrealizować dość duży projekt antresoli 0+3 poziomy, u jednego z przedsiębiorców w okolicy Warszawy. Hala była bardzo wysoka, więc przy takiej instalacji udało nam się uzyskać około 1600 m2 dodatkowej powierzchni. Jak to później przystało na zadowolonego klienta, oczywiście wrócił i pracujemy nad kolejnymi projektami.

PROVOST



ANTRESOLE MAGAZYNOWE

NASZE DZIEŁO OD
PONAD 60 LAT

100 % PRODUKCJA
PROVOST

MODUŁOWY SYSTEM

EKONOMICZNE
ROZWIĄZANIE

WYKONANE NA MIARĘ



provost.pl





Zeskanuj QR i sprawdź
wideo z **prezentacji**
wózka MS12-20X



MS12-20X Li-ion

**Wózki podnośnikowe wysokiego składowania z obsługą pieszą
i podestem dla operatora, o udźwigu 1.200 - 2.000 kg**

Seria MSX wyróżnia się **masztami o wysokiej widoczności, podwójnymi elementami sterującymi podnoszeniem i opuszczaniem, łatwym w obsłudze wspomaganie kierownicy oraz automatyczną redukcją prędkości podczas pokonywania zakrętów.** Dzięki tym rozwiązaniom wózki oferują doskonałą ergonomię i wysoką wydajność pracy. Przestronna platforma operatora pozwala na wygodne dopasowanie pozycji do jazdy, **a dodatkowo składane boczne ramiona**, dostosowujące się do poziomu platformy, gwarantują operatorowi pełen komfort i stabilność podczas pracy. **Zapytaj o dostępność oraz więcej informacji.**



WYPRODUKOWANO W UE



www.emtor.pl



Zeskanuj QR i sprawdź
specyfikację techniczną
MS12-20X