

# 26. Ranking firm TSL

 TRANSPORT  
 SPEDYCJA  
 LOGISTYKA

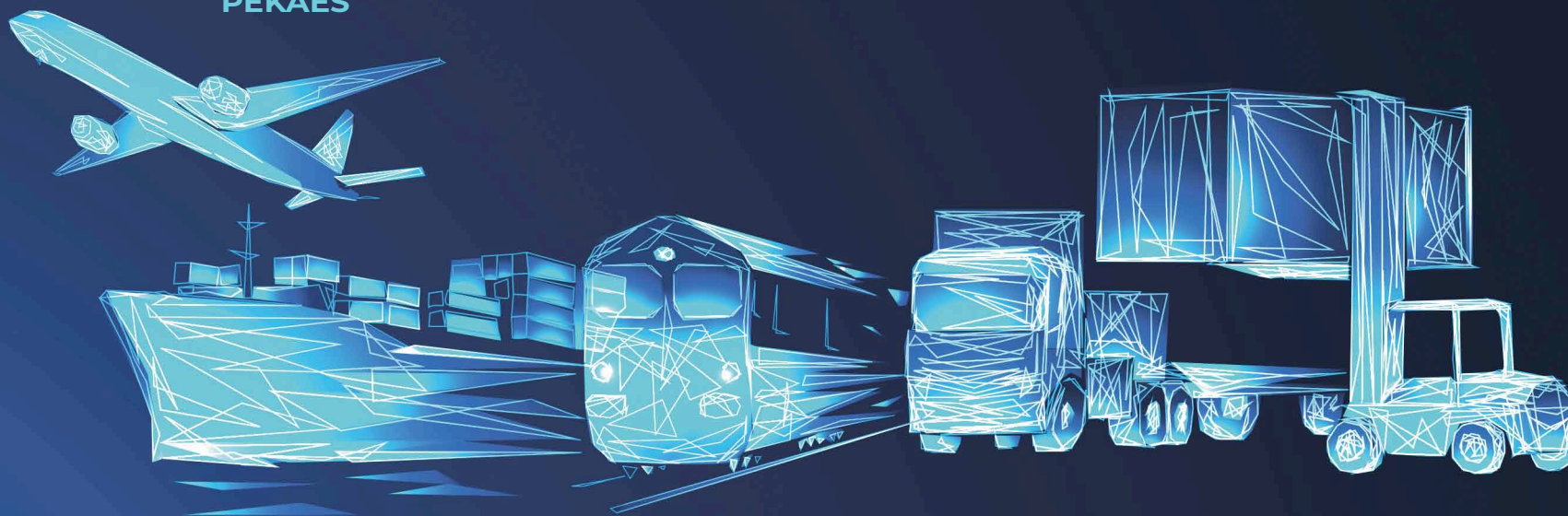
 Wyniki 26. Rankingu  
 Firm TSL dostępne  
 również na:  
[www.gazetaprawna.pl](http://www.gazetaprawna.pl)
**Czwartek**

24 CZERWCA 2021 R. NR 120 (5528)

## Zwycięzcy rankingu TSL 2020

**Ranking firm według przychodów  
z działalności TSL 2020**
**Grupa Raben**
**Ranking firm według dynamiki  
przychodów z działalności TSL 2020**
**Ray Trans Sp. z o.o.**

### Zwycięzcy wg przychodów z głównego rodzaju działalności TSL 2020

**TRANSPORT  
KOLEJOWY**  
**LOTOS Kolej  
Sp. z o.o.**
**SPEDYCJA  
DROGOWA**  
**Grupa  
PEKAES**
**USŁUGI  
MAGAZYNOWE**  
**DHL EXEL SUPPLY  
CHAIN POLAND**
**USŁUGI  
LOGISTYCZNE**  
**Grupa Raben**
**SPEDYCJA  
MORSKA/OCEANICZNA/  
ŚRÓDLĄDOWA**  
**VGL Group  
Sp. z o.o.**
**TRANSPORT  
DROGOWY**  
**HEGELMANN  
TRANSPORTE Sp. z o.o.**


FOT. SHUTTERSTOCK

**DPD. Twoi eksperci w bezpiecznym doręczaniu.**

 Sprawdź na:  
[dpd.com.pl/bezpiecznie](http://dpd.com.pl/bezpiecznie)


REKLAMA



# Rok trudny, ale dobry

**NAGRODY** 22 czerwca wręczyliśmy wyróżnienia w 26. Rankingu firm TSL. Najlepsi podkreślali, że wygrana nie byłaby możliwa bez wsparcia klientów, zaangażowania pracowników oraz inwestycji, które nie zahamowały mimo trudnego czasu

– Polska gospodarka poradziła sobie z kryzysem wywołanym pandemią dobrze na tle innych krajów. Dowodem na to jest eksplozja widoczna w eksporcie, rozgrzana do czerwoności branża e-commerce oraz rosnący popyt konsumpcyjny. Kluczem do sukcesu okazała się silna i sprawnie działająca branża TSL, która będzie miała też swój udział w czekającym nas pocovidowym boomie. Jestem o tym przekonany, patrząc na osiągnięcia firm – podsumował rok w branży Krzysztof Jedlak, redaktor naczelny DGP.

W rankingu mogła wziąć udział każda firma, pod warunkiem, że w 2020 r. przychody z jej działalności podstawowej TSL wyniosły co najmniej 2 mln zł i stanowiły nie mniej niż 51 proc. wartości przychodu ogółem. W efekcie, jak informuje dr hab. Halina Brdulak, profesor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, która pełniła merytoryczny nadzór nad rankingiem, w zestawieniu udział wzięły 82 firmy. Ich łączne przychody wyniosły ponad 32 mld zł, co oznacza wzrost względem 2019 r. o 7,1 proc.

– To dowód na to, że branża obroniła się w trudnym pandemicznym okresie. Z analiz wynika, że zatrudnienie w firmach zwiększyło się średnio o 30 proc., a rentowność o 26 proc. plasując się średnio na poziomie 5,8 proc. – skomentowała prof. Halina Brdulak, dodając, że sektor nie tylko przetrwał, ale i rozwinął się. Choć, jak przyznaje dało się zauważyć rozwarstwienie.

– Największym wygranym w rankingu w kategorii dynamiki przychodów okazały się firmy, dla których operacje w kanale internetowym stanowiły znaczącą część działalności. Poza tym zyskały firmy skupione na operacjach magazynowych, spedycji morskiej i oceanicznej – wyjaśniła dr hab. Halina Brdulak dodając, że tyle szczęścia nie miał natomiast transport drogowy. Przychody firm działających w tym segmencie spadły o 2 proc., ale wzrosła ich rentowność do 4,2 proc.

Według niej w tegorocznym rankingu dało się dostrzec różnice względem ubiegłych edycji. Okazało się bowiem, że zrównoważony rozwój zaczyna przynosić efekty. Przychody i rentowność firm, które na niego postawiły wzrosły szybciej

niż tych, które tego jeszcze nie zrobiły.

– Były też takie firmy, dla których pandemia okazała się motorem wzrostu. Skorzystały na niej 32 przedsiębiorstwa. Stało się tak, dzięki szybkiemu dostosowaniu się do zmienionej sytuacji przez zmianę modelu strategii działania – podkreśliła dr hab. Halina Brdulak.

Nagrody przyznano w dwóch kategoriach. Pierwsza to przychody z działalności za 2020 r.

Wyróżnienie otrzymała: Grupa Rhenus, Kuehnplus Nagel, Grupa Pekas, FM Logistics, Rohling Suus, Hegelmann Transporte, Grupa DSV.

Trzecie miejsce zajęła firma DB Schenker, drugie – Grupa Kapitałowa DPD Polska, a na najwyższym miejscu podium stanęła Grupa Raben.

– Mijający rok stanowił wyzwanie dla sektora logistycznego. Staraliśmy się jednak przez cały ten czas zabezpieczyć interesy naszych klientów. Inwestowaliśmy również. Otworzyliśmy nowe lokalizacje w Olsztynie, Adamowie pod Warszawą, Sosnowcu, Rudzie Śląskiej i Legnicy. W tym roku mamy plan, by dalej iść do przodu – mówi Janusz Anioł dyrektor generalny Raben Logistics Polska.

Drużyna z kategorii, w której przyznano nagrody, to dynamika przychodów z działalności TSL za 2020 r.

Wyróżnienia otrzymały: Grupa Kapitałowa DPD Polska, Langowski Logistics, Kruk Logistics, Grupa Fiege Polska, ESA Oddział w Polsce, DHL Global Forwarding, TVM Transport&Logistics.

Trzecie miejsce przypadło firmie ID Logistics Polska, drugie – Goose Logistics Solutions, a pierwsze – Ray Trans.

– Traktujemy to jak zobowiązanie do jeszcze cięższej pracy w przyszłości. Wyniki nie robią się same. Dlatego dziękuję partnerom biznesowym, ale i naszemu zespołowi pracowników. Przed nami zdefiniowana strategia rozwoju. Mamy więc nadzieję, że na stałe zagościmy w rankingu – mówił Bartłomiej Wujec, członek zarządu i współwłaściciel Ray Trans.

Oprócz tego nagrody zostały przyznane ze względu na rodzaj prowadzonej działalności.

W kategorii Transport drogowy wyróżnienia otrzy-



Krzysztof Jedlak, redaktor naczelny DGP

mały: Krotrans Logistics, Targor -Truck, Regesta, Xat LC Polska, Link, Fresh Logistics Polska, Adampol. Na podium stanęli: na trzecim miejscu firma Skat Transport, na drugim Gefko Polska, a na pierwszym Hegelmann Transporte.

– Jestem dumny z bycia prezesem spółki, która kolejny rok z rzędu znalazła się na szczycie rankingu TSL w kluczowej dla nas kategorii. To wynik zaufania naszych klientów i całego zespołu, który w niesprzyjających warunkach utrzymał funkcjonowanie firmy. Ma to dla nas szczególnie wydźwięk, bo w tym roku świętujemy 10-lecie istnienia – podsumował Fedir Yurkevych, prezes zarządu Hegelmann Transporte.

W kategorii Transport kolejowy nie było wyróżnień. Trzecie miejsce zajął Metrans Polonia, drugie – Cemet, a na pierwszym uplasowała się spółka Lotos Kolej.

– Udało nam się uzyskać dobry wynik finansowy, mimo trudnego 2020 r. Nie zrobilibyśmy tego bez naszej załogi, która wykazała się ogromnym zaangażowaniem w realizację programów antykryzysowych, które wdrożyliśmy w odpowiednim czasie. Plan na przyszłość to utrzymanie solidności i wysokiej jakości obsługi – mówi Anatol Kupryciuk, prezes zarządu Lotos Kolej.

W kategorii Spedycja drogowa wyróżniono: Geis PL, Eurogate Logistics, XPO Transport Solutions Poland, NTG Polar Road, Geodis Poland, Hellmann Worldwide Logistics Polska, Omida Group. Na podium stanęły natomiast JAS – FBC, która zajęła trzecie miejsce, Optima Logistics Group, zajmując drugie, oraz firma Pekas, która uplasowała się na pozycji lidera.

– Po raz piąty z rzędu udało nam się osiągnąć najlepszy wynik w rankingu. A wszystko to w czasie, kiedy w działalności operacyjnej przyszło nam mierzyć się z nowymi wyzwaniem. Mamy jednak nadzieję, że pandemiczny czas za nami. Jeśli chodzi o plany na przyszłość, to stawiamy na dalszy dynamiczny rozwój. Dlatego będziemy rozwijać naszą sieć dystrybucyjną oraz wprowadzać nowe rozwiązania i usługi – zapowiada Arkadiusz Filipowski, członek zarządu Grupy PEKAES.

W kategorii Spedycja oceaniczna, morska i śródlądowa wyróżnienie otrzymały to EV Cargo Global Forwarding, Terramar Spedycja Międzynarodowa, Langowski Logistics, Tirsped, ATC Cargo. Trzecie miejsce przypadło Solid Logistics, drugie – Yusen Logistics (Polska), a pierwsze VGL Group.

– Kiedy przed rokiem omawialiśmy wyniki, nie wiedzieliśmy, jak się ukształtuje rzeczywistość. Dyskutowaliśmy o tym, jak pomóc przetrwać trudny okres naszym klientom, jak się dostosować do zmieniającego otoczenia. Dziś już wiemy, że obrona przez nas ścieżka była słuszna. Ważna jest jednak wizja rozwoju. Stąd inwestycje w nowe technologie oraz integracje na rynku TSL – zapowiada Paweł Todorow, członek zarządu odpowiedzialny za sekcję SEA-AIR – Rail VGL Group.

W kategorii Usługi logistyczne wyróżnienia przypadły: Omega Pilzno ITiS Godawski&Godawski, Dachser, Grupa Fiege Polska, Grupa Rhenus, Kuehne Nagel, FM Logistics, Rohling Suus Logistics.

Trzecie miejsce wywalczyła sobie Grupa DSV, na drugim uplasowała się DB Schenker, a pierwsze zajęła firma Raben.

– To docenienie kierunku rozwoju, który konsekwentnie realizujemy. Droga do tego są inwestycje w infrastrukturę, IT, automatyzację. Otrzymanie nagrody było możliwe jednak też dzięki naszym klientom, którzy nam zaufali oraz zespołowi, który z zaangażowaniem wykonuje zadania – zaznacza Lucyna Zaborowska-Princ, dyrektor logistyki kontraktowej Raben Logistics Polska.

W kategorii Usługi magazynowe nie wręczono wyróżnień, a od razu rozdano nagrody. Trzecią pozycję zajęła firma HSF E-commerce, drugą – ID Logistics Polska, a pierwszą – DHL. Monika Duda, dyrektor zarządzająca DHL Supply Chain w Polsce wyraziła zadowolenie z nagrody przyznając jednocześnie, że ten sukces firma zawdzięcza zmotywowanym pracownikom.

– Dla nas ludzie, innowacyjność i jakość to największe wartości naszej strategii, która jak widać się sprawdza – dodała.

Uroczystość po raz kolejny odbyła się zdalnie. PO

# Pandem

**FINANSE** Jedną z największych bolączek firm transportowych są zatory płatnicze i związane z nimi problemy z bieżącą płynnością finansową

Patrycja Otto  
dgp@infor.pl

Przedłużające się ograniczenia związane z COVID-19 z każdym kolejnym miesiącem coraz dotkliwiej wpływają na przedsiębiorców.

– Gdy w osiem miesięcy zeszłego roku, w okresie pandemii, przeterminowane zobowiązania transportu podwyższyły się o 80 mln zł, w ciągu pierwszych czterech miesięcy tego roku było to 65 mln zł – mówi Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor.

Ekspert zwraca uwagę, że branża transportowa nigdy nie należała do solidnych

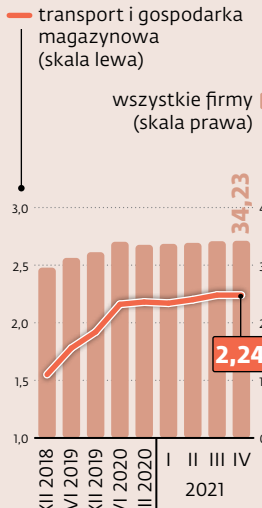
płatniczo. Spore kłopoty z regulowaniem zobowiązań miała również przed pandemią, notowane po jej stronie przyrosty zaległości były zwykle znacznie wyższe niż w innych sektorach.

**Opóźnienia w dobrych czasach**

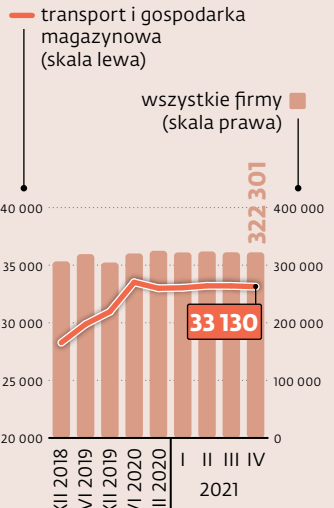
Prawdziwy rekord padł w okresie dobrej koniunktury w 2019 r. Nieopłacone dostawcom i instytucjom finansowym zobowiązania wzrosły o 24 proc. – czterokrotnie więcej niż wśród ogółu przedsiębiorstw. – Wygląda na to, że dla sektora bardziej zgubne okazały się kłopoty z płynnością finansową wynikające z przein-

# Dłużnicy i

**ZALEGŁOŚCI W BRANŻY TSL (W MLD ZŁ)**



**LICZBA FIRM MAJĄCYCH ZALEGŁOŚCI**



**KTO JEST WINNY**

**BRANŻY TRANSPORTOWEJ**

|                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------|
| Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo                             |
| Górnictwo i wydobywanie                                                |
| Przetwórstwo przemysłowe                                               |
| Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię* i powietrze do układów          |
| Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność      |
| Budownictwo                                                            |
| Handel hurtowy i detaliczny, naprawa pojazdów samochodowych,           |
| Transport i gospodarka magazynowa                                      |
| Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi     |
| Informacja i komunikacja                                               |
| Działalność finansowa i ubezpieczeniowa                                |
| Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości                     |
| Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna                        |
| Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca |
| Edukacja                                                               |
| Opieka zdrowotna i pomoc społeczna                                     |
| Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją                   |
| Pozostała działalność usługowa                                         |
| Nieprzyporządkowane do branży                                          |

**RAZEM**



# ia wpłynęła na bilanse

westowania, podejmowania zbyt wysokiego ryzyka i rywalizacji z konkurencją niż ze spowolnienia obserwowanego w czasie pandemii – informuje Sławomir Grzelczak. Choć przyznaje, że w ciągu roku z koronawirusem, od kwietnia 2020 do kwietnia 2021 r., zaległości transportu znów podwyższyły się wielokrotnie bardziej niż w przypadku wszystkich firm, bo o 6,4 proc. wobec średniej dla całego rynku na poziomie 1,5 proc., to jednak jest wiele większych ofiar pandemii. Za przykład podaje rolnictwo, które podwyższyło zaległości o ponad jedną piątą, działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierającą (14 proc.) czy gospodarowanie odpadami oraz działalność profesjonalną, naukową i techniczną, gdzie zaległości zwiększyły się o ok. 8 proc. Jak dodaje Sławomir Grzelczak, z baz danych firmy wynika, że 1,5 proc. wzrost zaległości

wszystkich przedsiębiorstw przełożył się na zwiększenie sumy z 33,73 mld zł do 34,23 mld zł. Z 500 mln zł nowych zaległości na nowe przeterminowane zobowiązania transportu przypadło 135 mln zł.

– Obecnie nieopłacone w terminie przez transport, faktury i raty kredytów wynoszą 2,24 mld zł. Mowa tu o opóźnieniach wynoszących min. 30 dni na kwotę min. 500 zł – wylicza Sławomir Grzelczak.

Ekspert zwraca jednak uwagę, że wzrosła nie tylko kwota samego długu. Więcej jest też przedsiębiorców w branży TSL, którzy mają problem z regulowaniem swoich zobowiązań finansowych na czas.

BIG InfoMonitor mówi o 33 130 podmiotach mających problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań. To co 11. firma. W ujęciu branżowym to jeden z wyższych wyników, ale nie różni się od tego sprzed pandemii.

W transporcie drogowym jest to nawet co 9. firma. Znacząca rola dla całego sektora transportowego powoduje, że gros zaległości spoczywa właśnie na firmach zajmujących się tym biznesem. Po ich stronie jest 1,74 mld zł z 2,24 mld zł dla całego sektora „transport i gospodarka magazynowa”. Według Sławomira Grzelczaka przez 12 miesięcy transportowi drogowemu doszło 103 mln zł nowych zaległości (wzrost o 6,3 proc.).

To wszystko sprawia, że w porównaniu z rokiem ubiegłym bardzo zwiększyło się średnie zadłużenie jednego dłużnika. W BIG InfoMonitor średnio na jedną przypadła obecnie 72,2 tys. zł długu. Kwota ta wzrosła przez 12 miesięcy o 4,7 tys. zł.

O tym, że branża przeżywa kłopoty mówią też przedstawiciele Transcash.eu, która na początku pandemii tzn. w marcu i kwietniu 2020 r. roku zanotowała ponad 60-proc. wzrost liczb

by i wartości spraw windykacyjnych w porównaniu do analogicznego okresu roku 2019.

– W kolejnych miesiącach dynamika zgłoszeń windykacyjnych wyhamowała, m.in. ze względu na wprowadzone obostrzenia oraz mniejszą liczbę frachtów, by na przełomie lat 2020 i 2021 zaliczyć delikatny wzrost – dodaje Bartłomiej Socha, dyrektor windykacji polubownej Transcash.eu. I zaznacza, że od początku roku znowu obserwuje rosnącą aktywność wierzycieli w kontekście liczby i wartości zgłoszeń windykacyjnych, chociaż nie są to jeszcze tak spektakularne wolumeny, jak w pierwszych miesiącach pandemii.

– Z badań przygotowanych na nasze zlecenie w marcu 2021 r. przez Keralia Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B wynika, że z problemem opóźnień w płatnościach boryka się dziś ok. 62 proc. firm transportowych bez względu na

liczebność floty. Najdłużej na pieniądze czekają firmy dysponujące flotą od 6 do 50 pojazdów – uzupełnia Bartłomiej Socha.

**Ma długi i sama zalega**

Na liście wierzycieli firm przewozowych są banki, ale też firmy leasingowe, faktoringowe, zarządzające wierzytelnościami, ubezpieczyciele.

– Rodzaje wierzytelności nie uległy zmianie. Zobowiązania nadal dotyczą zaległości z umów transportowych, ale i leasingów, kart paliwowych, czasami zobowiązania ZUS/US – zaznacza Bartłomiej Socha.

Rosnące zaległości wobec dostawców czy banków zwykle mają swoje powody w braku wpływu na konto za wykonane usługi czy sprzedane towary.

Na problem zatorów płatniczych wskazuje przeważnie od 1/3 do nawet połowy firm. Nie inaczej jest w przypadku firm transportowych. – Co znamienne, ich

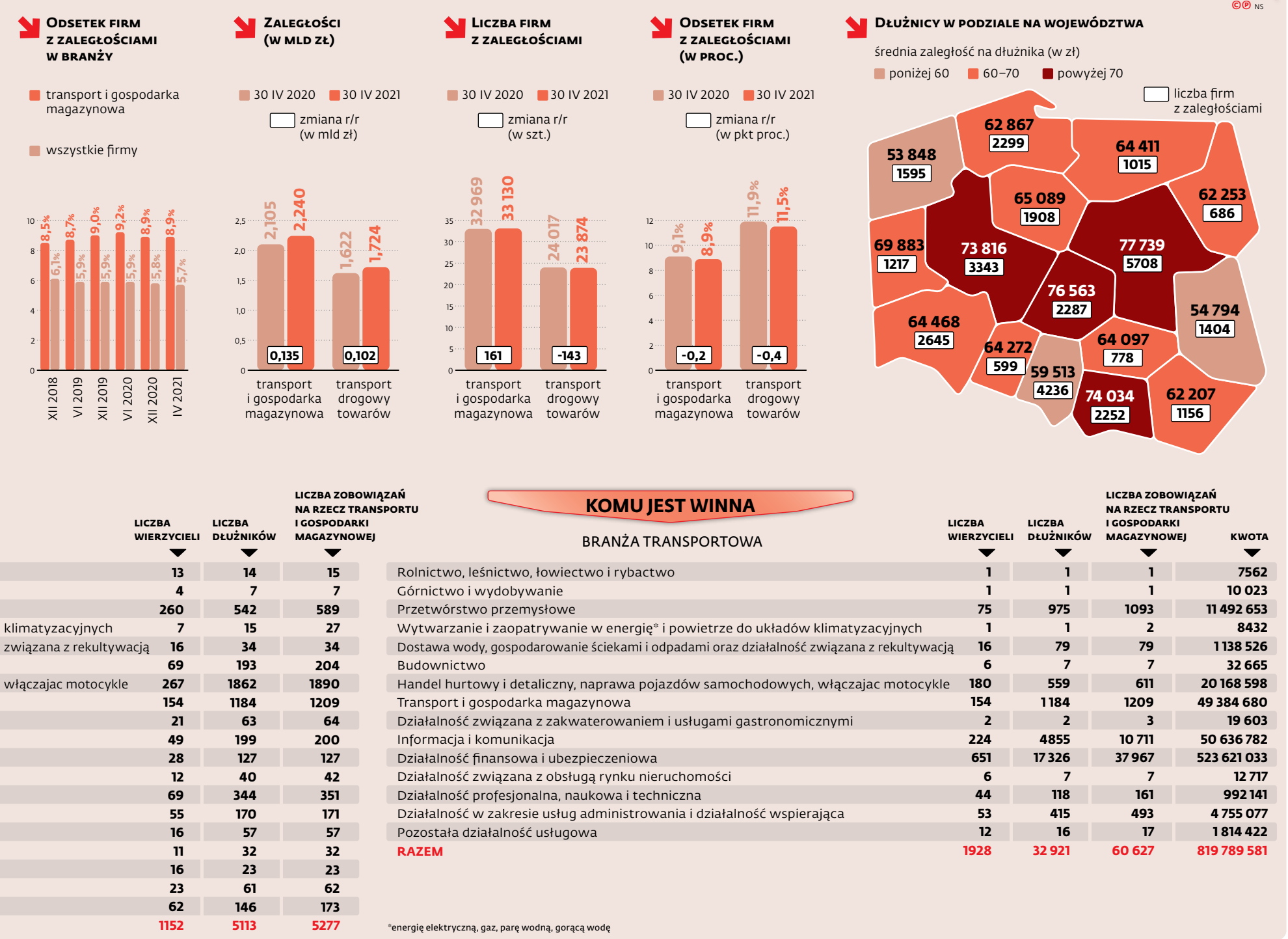
największym dłużnikiem są także podmioty z branży, dla których działają jako podwykonawcy. Następne na liście dłużników transportu są branże handlowa, przetwórstwo przemysłowe oraz działalność profesjonalna naukowa i techniczna – zauważa Sławomir Grzelczak.

**Przyczyny złej sytuacji**

Ekspert nie ma wątpliwości, że sytuacja byłaby o wiele gorsza, gdyby nie dynamiczny rozwój rynku e-commerce. Jak wynika z danych Euromonitora, wartość handlu przez internet wzrosła o 42 proc., do 420 euro w ujęciu per capita. Jest to trzeci wynik w Europie Wschodniej, jedynie Czechy i Estonia wydają na osobę więcej online. Tymczasem to segment, z którym przewoźnicy mocno kooperują. Same firmy przyznają, że sprzedaż internetowa była kołem zamachowym branży. Podobnie jak eksport.

ciąg dalszy na str. E14

## wierzyciele



Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                                         | Prezentacja w rankingu jako: | Rok założenia firmy / grupy | Pochodzenie kapitału | Udział kapitału polskiego | Przychody w PLN |               | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Przychody z TSL w PLN |               | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Zysk brutto w PLN |            | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Zysk netto w PLN |            | Dynamika zysku netto (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów |                                           |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------|---------------|----------------------------------|-----------------------|---------------|----------------------------------|-------------------|------------|----------------------------------|------------------|------------|------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------|
|                                           |                                                     |                              |                             |                      |                           | 2020            | 2019          |                                  | 2020                  | 2019          |                                  | 2020              | 2019       |                                  | 2020             | 2019       |                                    | Rodzaj działalności      | Rodzaj działalności (szczegółowo)         |
| 1                                         | Grupa Raben*                                        | grupa firm                   | 1991                        | Holandia             | 0%                        | 2 900 904 150   | 2 845 472 790 | 102%                             | 2 900 904 150         | 2 845 472 790 | 102%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 2                                         | Grupa Kapitałowa DPD Polska                         | grupa firm                   | 1991                        | Francja/Niemcy       | 0%                        | 2 808 107 650   | 2 233 531 390 | 126%                             | 2 793 193 250         | 2 220 416 729 | 126%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi kurierskie        | usługi kurierskie                         |
| 3                                         | Schenker Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 1991                        | Niemcy               | 0%                        | 1 776 997 310   | 1 752 785 215 | 101%                             | 1 776 146 438         | 1 751 196 399 | 101%                             | 52 578 607        | 50 909 116 | 103%                             | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 4                                         | Grupa DSV                                           | grupa firm                   | 1995                        | Dania                | 0%                        | 1 677 750 000   | 1 530 116 000 | 110%                             | 1 556 268 000         | 1 442 900 000 | 108%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 5                                         | HEGELMANN TRANSPORTE Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 2011                        | Niemcy               | 0%                        | 1 218 419 323   | 1 095 721 239 | 111%                             | 1 204 622 574         | 1 089 582 432 | 111%                             | 29 841 459        | 59 366 716 | 50%                              | 19 634 570       | 46 014 102 | 43%                                | transport                | transport drogowy                         |
| 6                                         | ROHLIG SUUS Logistics SA                            | pojedyncza firma             | 1989                        | Polska               | 100%                      | 1 156 401 280   | 950 783 293   | 122%                             | 1 156 401 280         | 950 783 293   | 122%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 7                                         | FM Logistic                                         | grupa firm                   | 1994                        | Francja              | 0%                        | 1 110 999 762   | 1 110 288 845 | 100%                             | 1 106 284 676         | 1 108 176 793 | 100%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 8                                         | Grupa PEKAES                                        | grupa firm                   | 1958                        | Francja              | 0%                        | 1 056 978 000   | 1 065 530 000 | 99%                              | 917 316 000           | 871 028 000   | 105%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 9                                         | KUEHNE+NAGEL Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma             | 1992                        | Niemcy               | 0%                        | 899 524 477     | 863 860 634   | 104%                             | 899 524 477           | 863 860 634   | 104%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 10                                        | Grupa Rhenus                                        | grupa firm                   | 1995                        | Niemcy, Polska       | 1%                        | 861 306 000     | 760 628 000   | 113%                             | 861 306 000           | 760 628 000   | 113%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 11                                        | GEFCO Polska Sp. z o. o.                            | pojedyncza firma             | 1992                        | Rosja, Francja       | 0%                        | 756 335 000     | 874 000 000   | 87%                              | 756 335 000           | 874 000 000   | 87%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 12                                        | LOTOS Kolej Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma             | 2002                        | Polska               | 100%                      | 735 728 211     | 739 103 348   | 100%                             | 735 192 130           | 738 503 985   | 100%                             | 69 665 283        | 59 783 528 | 117%                             | 55 889 758       | 47 825 994 | 117%                               | transport                | transport kolejowy                        |
| 13                                        | DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND                        | pojedyncza firma             | 1997                        | Niemcy               | 0%                        | 704 193 387     | 592 841 856   | 119%                             | 692 804 265           | 586 811 960   | 118%                             | -8 303 941        | 1 881 674  | -541%                            | -9 509 884       | -1 560 660 | -609%                              | usługi magazynowe        | usługi magazynowe                         |
| 14                                        | VGL Group Sp. z o.o.                                | grupa firm                   | 2000                        | Polska, Luksemburg   | 60%                       | 683 047 884     | 603 795 281   | 113%                             | 682 962 397           | 603 588 370   | 113%                             | 49 845 640        | 28 837 496 | 173%                             | 31 129 281       | 19 787 903 | 157%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna              |
| 15                                        | Grupa FIEGE Polska                                  | grupa firm                   | 1997                        | Niemcy               | 0%                        | 662 077 914     | 454 370 250   | 146%                             | 662 077 914           | 454 370 250   | 146%                             | 62 053 698        | 34 050 783 | 182%                             | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 16                                        | Optima Logistics Group S.A.                         | grupa firm                   | 2008                        | Polska               | 100%                      | 653 075 011     | 648 052 582   | 101%                             | 646 117 100           | 630 137 653   | 103%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 17                                        | JAS-FBG S.A.                                        | pojedyncza firma             | 1991                        | Polska               | 100%                      | bd.             | bd.           | bd.                              | 625 775 000           | 613 589 000   | 102%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 18                                        | Omidia Group                                        | grupa firm                   | 2010                        | Polska               | 100%                      | 593 583 980     | 564 541 806   | 105%                             | 593 583 980           | 564 541 806   | 105%                             | 15 969 564        | 8 549 625  | 187%                             | 8 445 349        | 4 254 649  | 198%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 19                                        | DHL Global Forwarding Sp. z o.o.                    | pojedyncza firma             | 1991                        | Niemcy               | 0%                        | 561 936 677     | 369 849 029   | 152%                             | 561 936 678           | 369 849 030   | 152%                             | 41 599 767        | 28 841 422 | 144%                             | 32 194 035       | 23 369 079 | 138%                               | spedycja                 | spedycja lotnicza                         |
| 20                                        | Dachser Sp. z o.o.                                  | pojedyncza firma             | 1995                        | Niemcy               | 0%                        | 547 234 657     | 494 406 981   | 111%                             | 547 061 811           | 494 308 655   | 111%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 21                                        | SKAT Transport Sp. z o.o. Sp.k.                     | pojedyncza firma             | 1991                        | Polska               | 100%                      | 508 144 105     | 493 478 180   | 103%                             | 506 093 100           | 490 552 619   | 103%                             | 32 140 458        | 16 712 053 | 192%                             | 32 140 458       | 16 712 053 | 192%                               | transport                | transport drogowy                         |
| 22                                        | OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o.    | grupa firm                   | 1992                        | Polska               | 100%                      | 567 539 387     | 568 572 244   | 100%                             | 491 278 882           | 490 525 905   | 100%                             | 26 893 450        | 26 375 720 | 102%                             | 20 448 779       | 24 682 988 | 83%                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 23                                        | Adampol S.A.                                        | pojedyncza firma             | 1990                        | Korea Płd., Chiny    | 0%                        | 490 204 000     | 509 894 000   | 96%                              | 481 412 000           | 499 436 000   | 96%                              | 6 423 000         | 8 241 000  | 78%                              | 4 912 000        | 6 668 000  | 74%                                | transport                | transport drogowy                         |
| 24                                        | Yusen Logistics (Polska) Sp. z o.o.                 | pojedyncza firma             | 2001                        | Holandia             | 0%                        | 472 688 542     | 385 944 697   | 122%                             | 472 629 236           | 385 921 087   | 122%                             | 14 691 109        | 5 413 545  | 271%                             | 11 564 555       | 4 307 938  | 268%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna              |
| 25                                        | Hellmann Worldwide Logistics Polska Sp.z o.o. Sp.k. | pojedyncza firma             | 1991                        | Niemcy, Polska       | 0,02%                     | 466 243 000     | 455 795 649   | 102%                             | 466 243 000           | 455 795 649   | 102%                             | 10 851 000        | 6 690 679  | 162%                             | 10 851 000       | 6 690 679  | 162%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 26                                        | GEODIS Poland Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 2001                        | Francja              | 0%                        | 437 329 770     | 481 658 526   | 91%                              | 437 329 770           | 481 658 526   | 91%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 27                                        | Fresh Logistics Polska Sp. z o.o.                   | pojedyncza firma             | 2002                        | Holandia             | 0%                        | 427 213 945     | 416 014 281   | 103%                             | 427 213 945           | 416 014 281   | 103%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 28                                        | Link Sp. z o.o.                                     | pojedyncza firma             | 1989                        | Węgry                | 0%                        | 415 337 192     | 532 643 559   | 78%                              | 411 500 605           | 528 606 676   | 78%                              | 3 763 594         | 3 408 950  | 110%                             | 2 198 624        | 2 313 539  | 95%                                | transport                | transport drogowy                         |
| 29                                        | CAT LC Polska Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 1994                        | Francja              | 0%                        | 333 859 519     | 370 858 471   | 90%                              | 333 859 519           | 370 858 471   | 90%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 30                                        | No Limit Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 1990                        | Polska               | 100%                      | 321 999 604     | 312 168 297   | 103%                             | 321 999 604           | 312 168 297   | 103%                             | 20 104 949        | 7 503 997  | 268%                             | 15 956 662       | 4 700 939  | 339%                               | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 31                                        | Spedimex Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 1993                        | Polska               | 100%                      | 317 216 035     | 280 486 585   | 113%                             | 305 272 161           | 270 399 384   | 113%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | usługi logistyczne       | usługi logistyczne                        |
| 32                                        | ID Logistics Polska S.A.                            | pojedyncza firma             | 2008                        | Francja              | 0%                        | 297 585 041     | 178 748 209   | 166%                             | 297 585 041           | 178 748 209   | 166%                             | 15 397 448        | 9 885 579  | 156%                             | 11 699 957       | 6 979 850  | 168%                               | usługi magazynowe        | usługi magazynowe                         |
| 33                                        | NTG Polar Road Sp. z o.o.                           | pojedyncza firma             | 2012                        | Dania, Polska        | 36%                       | 296 955 571     | 297 614 276   | 100%                             | 296 953 221           | 296 647 571   | 100%                             | 13 417 992        | 7 125 457  | 188%                             | 10 770 692       | 5 446 025  | 198%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 34                                        | XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND Sp. z o.o.           | pojedyncza firma             | 2001                        | Francja              | 0%                        | 283 839 152     | 309 740 968   | 92%                              | 283 839 152           | 309 740 968   | 92%                              | 6 616 776         | -1 102 424 | 700%                             | 5 946 533        | -1 447 306 | 511%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 35                                        | CEMET                                               | grupa firm                   | 1958                        | Polska               | 100%                      | 277 094 000     | 280 653 000   | 99%                              | 276 814 000           | 279 831 000   | 99%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport kolejowy                        |
| 36                                        | EUROGATE LOGISTICS Sp. z o.o.                       | pojedyncza firma             | 1999                        | Wielka Brytania      | 0%                        | 252 771 162     | 232 453 423   | 109%                             | 251 863 595           | 232 020 810   | 109%                             | 8 788 215         | 7 004 112  | 125%                             | 7 027 382        | 5 559 127  | 126%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 37                                        | SOLID LOGISTICS Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 2004                        | Polska               | 100%                      | 243 593 215     | 268 946 883   | 91%                              | 243 591 778           | 268 721 423   | 91%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna              |
| 38                                        | Geis PL Sp. z o.o.                                  | pojedyncza firma             | 2013                        | Niemcy               | 0%                        | 243 349 362     | 198 849 421   | 122%                             | 243 145 896           | 198 752 505   | 122%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 39                                        | ATC CARGO S.A.                                      | pojedyncza firma             | 2006                        | Polska, Singapur     | 92%                       | 243 089 889     | 230 938 580   | 105%                             | 243 089 889           | 230 938 580   | 105%                             | 7 781 153         | 4 960 652  | 157%                             | 5 893 741        | 3 703 345  | 159%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna / śródlądowa |
| 40                                        | REGESTA S.A.                                        | pojedyncza firma             | 1995                        | Polska               | 100%                      | 270 564 200     | 282 600 228   | 96%                              | 210 980 203           | 221 273 810   | 95%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 41                                        | MEXEM Sp. z o.o.                                    | pojedyncza firma             | 1988                        | Polska               | 100%                      | 195 598 367     | 209 672 722   | 93%                              | 193 720 012           | 207 765 102   | 93%                              | 7 742 590         | 4 592 620  | 169%                             | 6 134 566        | 3 658 646  | 168%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 42                                        | FREJA Transport & Logistics                         | grupa firm                   | 2020                        | Dania                | 0%                        | 180 819 600     | 175 475 600   | 103%                             | 180 819 600           | 175 475 600   | 103%                             | 33 078            | 3 828 025  | 1%                               | -103 315         | 3 466 300  | -103%                              | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 43                                        | TARGOR-TRUCK Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma             | 2001                        | Polska               | 100%                      | 224 065 457     | 211 945 477   | 106%                             | 180 308 422           | 168 680 793   | 107%                             | 3 501 573         | 4 921 966  | 71%                              | 2 263 741        | 3 930 462  | 58%                                | transport                | transport drogowy                         |
| 44                                        | Krotrans Logistics Sp. z o.o.                       | pojedyncza firma             | 2012                        | Polska               | 100%                      | 171 442 998     | 159 303 318   | 108%                             | 171 442 998           | 159 303 318   | 108%                             | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 45                                        | Unico Logistics Polska Sp z o.o.                    | pojedyncza firma             | 2010                        | Holandia             | 0%                        | 153 791 614     | 127 071 285   | 121%                             | 153 791 614           | 127 071 285   | 121%                             | 7 324 506         | 2 485 881  | 295%                             | 5 839 948        | 1 827 794  | 320%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 46                                        | Sped Partner Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma             | 2005                        | Polska               | 100%                      | 134 359 269     | 127 496 123   | 105%                             | 134 343 104           | 127 327 220   | 106%                             | 3 121 699         | 1 158 696  | 269%                             | 2 381 965        | 1 112 706  | 214%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 47                                        | Grupa Delta Trans                                   | grupa firm                   | 1991                        | Polska, Niemcy       | 80%                       | 182 687 833     | 217 759 702   | 84%                              | 133 169 000           | 156 402 000   | 85%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | bd.              | bd.        | bd.                                | transport                | transport drogowy                         |
| 48                                        | Magtrans Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 2001                        | Polska               | 100%                      | 132 702 136     | 109 878 911   | 121%                             | 131 622 256           | 108 780 110   | 121%                             | 16 840 856        | 1 022 886  | 1646%                            | 13 222 136       | 666 713    | 1983%                              | transport                | transport drogowy                         |
| 49                                        | Vesta Polska                                        | pojedyncza firma             | 2008                        | Rosja, Polska        | 13%                       | 121 798 804     | 110 888 962   | 110%                             | 121 798 804           | 110 888 962   | 110%                             | 10 009 765        | 7 569 665  | 132%                             | 8 609 740        | 6 030 896  | 143%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 50                                        | TIRSPED Sp. z o.o.                                  | pojedyncza firma             | 1989                        | Polska               | 100%                      | 122 674 017     | 121 388 264   | 101%                             | 119 113 806           | 118 678 484   | 100%                             | 3 300 887         | 1 501 145  | 220%                             | 2 646 777        | 1 106 444  | 239%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna              |
| 51                                        | Adar Sp. z o.o.                                     | pojedyncza firma             | 2001                        | Polska               | 100%                      | 126 447 453     | 150 069 722   | 84%                              | 115 374 942           | 119 206 966   | 97%                              | 4 645 510         | 461 965    | 1006%                            | 4 158 087        | 179 711    | 2314%                              | transport                | transport drogowy                         |
| 52                                        | TVM Transport & Logistics sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 2010                        | Polska               | 100%                      | 110 341 075     | 69 221 562    | 159%                             | 110 337 075           | 69 221 562    | 159%                             | 5 783 968         | 2 817 916  | 205%                             | 4 311 994        | 2 504 680  | 172%                               | transport                | transport drogowy                         |
| 53                                        | AsstrA Polska Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 2001                        | Szwajcaria           | 0%                        | 110 314 899     | 120 221 753   | 92%                              | 110 314 899           | 120 221 753   | 92%                              | 467 764           | 594 728    | 79%                              | 340 915          | 411 793    | 83%                                | spedycja                 | spedycja drogowa                          |
| 54                                        | Trans Logistyka Sp. z o.o. Sp.k.                    | pojedyncza firma             | 2005                        | Polska               | 100%                      | 103 451 615     | 106 581 257   | 97%                              | 103 451 615           | 106 581 257   | 97%                              | 7 693 638         | 415 035    | 1854%                            | 7 693 634        | 415 035    | 1854%                              | transport                | transport drogowy                         |
| 55                                        | TPG / Trans Polonia Group                           | grupa firm                   | 2004                        | Luksemburg, Polska   | 91%                       | 100 048 000     | 104 401 000   | 96%                              | 100 048 000           | 104 401 000   | 96%                              | bd.               | bd.        | bd.                              | 14 301 000       | 12 022 000 | 119%                               | transport                | transport drogowy                         |
| 56                                        | GALAN LOGISTICS                                     | grupa firm                   | 2009                        | Polska               | 100%                      | 99 941 708      | 95 150 413    | 105%                             | 98 642                |               |                                  |                   |            |                                  |                  |            |                                    |                          |                                           |





| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                                 | Prezentacja w rankingu jako: | Rok założenia firmy / grupy | Pochodzenie kapitału    | Udział kapitału polskiego | Przychody w PLN |            | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Przychody z TSL w PLN |            | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Zysk brutto w PLN |           | Dynamika przychodu (2019 = 100%) | Zysk netto w PLN |           | Dynamika zysku netto (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów |                                   |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|-------------------------|---------------------------|-----------------|------------|----------------------------------|-----------------------|------------|----------------------------------|-------------------|-----------|----------------------------------|------------------|-----------|------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------|
|                                           |                                             |                              |                             |                         |                           | 2020            | 2019       |                                  | 2020                  | 2019       |                                  | 2020              | 2019      |                                  | 2020             | 2019      |                                    | Rodzaj działalności      | Rodzaj działalności (szczegółowo) |
| 65                                        | DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp.k.            | pojedyncza firma             | 2017                        | Polska                  | 100%                      | 71 414 757      | 88 178 673 | 81%                              | 71 100 925            | 87 658 208 | 81%                              | -694 487          | 2 961 217 | -123%                            | -694 487         | 2 961 217 | -123%                              | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 66                                        | Expeditors Polska Sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 2004                        | USA                     | 0%                        | 70 040 308      | 79 370 375 | 88%                              | 70 040 308            | 79 370 375 | 88%                              | 7 698 771         | 9 287 380 | 83%                              | 6 161 322        | 7 427 434 | 83%                                | spedycja                 | spedycja lotnicza                 |
| 67                                        | GRUPA DTA                                   | grupa firm                   | 2012                        | Polska                  | 100%                      | 68 403 301      | 71 566 656 | 96%                              | 68 403 301            | 71 566 656 | 96%                              | 3 601 509         | -670 471  | 637%                             | 2 684 557        | -662 625  | 505%                               | usługi celne             | usługi celne                      |
| 68                                        | Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.      | pojedyncza firma             | 2008                        | Polska                  | 100%                      | 68 190 187      | 71 306 587 | 96%                              | 66 534 506            | 69 297 157 | 96%                              | 6 477 337         | 3 050 853 | 212%                             | 6 060 808        | 2 200 969 | 275%                               | transport                | transport drogowy                 |
| 69                                        | KMC Services Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 2002                        | Polska                  | 100%                      | 58 869 834      | 57 217 541 | 103%                             | 58 869 834            | 57 217 541 | 103%                             | 1 077 865         | 1 718 430 | 63%                              | 889 057          | 1 322 250 | 67%                                | transport                | transport drogowy                 |
| 70                                        | Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o. | pojedyncza firma             | 1992                        | Polska                  | 100%                      | 52 061 741      | 46 727 890 | 111%                             | 52 061 741            | 46 727 890 | 111%                             | 710 243           | 454 405   | 156%                             | 549 034          | 327 036   | 168%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna      |
| 71                                        | EV Cargo Global Forwarding Sp. z o.o.       | pojedyncza firma             | 2001                        | Wielka Brytania, Polska | 20%                       | 50 419 380      | 48 698 812 | 104%                             | 50 419 380            | 48 698 812 | 104%                             | 2 784 525         | 2 107 950 | 132%                             | 2 223 561        | 1 670 294 | 133%                               | spedycja                 | spedycja morska / oceaniczna      |
| 72                                        | BEWESHIP POLSKA Sp. z o.o.                  | pojedyncza firma             | 2003                        | Finlandia, Polska       | 20%                       | 48 357 675      | 49 495 520 | 98%                              | 48 357 675            | 49 495 520 | 98%                              | 1 962 821         | 627 066   | 313%                             | 1 503 660        | 475 191   | 316%                               | transport                | transport drogowy                 |
| 73                                        | MKW Suchecki Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 2011                        | Polska                  | 100%                      | 45 857 685      | 37 203 448 | 123%                             | 44 645 436            | 37 001 596 | 121%                             | 429 797           | 394 748   | 109%                             | 348 197          | 287 852   | 121%                               | transport                | transport drogowy                 |
| 74                                        | Ray Trans Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma             | 2018                        | Polska                  | 100%                      | 40 747 747      | 17 114 757 | 238%                             | 40 746 718            | 17 114 757 | 238%                             | 148 083           | 95 484    | 155%                             | 103 406          | 75 920    | 136%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 75                                        | BAMA LOGISTICS Sp. z o.o.                   | pojedyncza firma             | 2010                        | Polska                  | 100%                      | 39 636 013      | 40 780 587 | 97%                              | 39 636 013            | 40 780 587 | 97%                              | 1 150 056         | 445 530   | 258%                             | 1 015 851        | 392 696   | 259%                               | transport                | transport drogowy                 |
| 76                                        | Scandica Logistics Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 2016                        | Polska                  | 100%                      | 29 341 954      | 25 863 140 | 113%                             | 29 341 954            | 25 863 140 | 113%                             | 1 113 072         | 310 775   | 358%                             | 908 895          | 245 093   | 371%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 77                                        | PROFI LINK Sp. z o.o.                       | pojedyncza firma             | 2006                        | Polska                  | 100%                      | 13 753 667      | 13 066 215 | 105%                             | 13 753 667            | 13 066 215 | 105%                             | 826 615           | -207 139  | 499%                             | 609 099          | -207 139  | 394%                               | transport                | transport drogowy                 |
| 78                                        | HSF e-commerce Sp. z o.o.                   | pojedyncza firma             | 2017                        | Niemcy                  | 0%                        | 12 772 679      | 12 641 033 | 101%                             | 12 209 952            | 11 681 457 | 105%                             | -473 325          | 541 153   | -187%                            | -473 325         | 403 593   | -217%                              | usługi magazynowe        | usługi magazynowe                 |
| 79                                        | Kruk Logistic Sp. z o.o.                    | pojedyncza firma             | 2015                        | Polska                  | 100%                      | 11 267 426      | 7 943 327  | 142%                             | 11 267 426            | 7 943 327  | 142%                             | 1 170 729         | 860 453   | 136%                             | 1 083 329        | 790 652   | 137%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 80                                        | Goose Logistics Solutions Sp. z o.o. Sp.k.  | pojedyncza firma             | 2018                        | Polska                  | 100%                      | 10 682 996      | 4 776 694  | 224%                             | 10 682 996            | 4 776 694  | 224%                             | 1 743 066         | 228 410   | 763%                             | 1 464 762        | 191 941   | 763%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 81                                        | PARTNER SPEDYCJA Sylwia Bugajska-Grajczyk   | pojedyncza firma             | 1999                        | Polska                  | 100%                      | 10 448 934      | 14 754 401 | 71%                              | 10 432 231            | 14 969 689 | 70%                              | 1 949 412         | 2 613 155 | 75%                              | 812 575          | 1 431 730 | 57%                                | spedycja                 | spedycja drogowa                  |
| 82                                        | KIMLOG                                      | pojedyncza firma             | 2013                        | Polska                  | 100%                      | 5 990 000       | 6 100 000  | 98%                              | 5 900 000             | 6 100 000  | 97%                              | 1 030 000         | 890 000   | 116%                             | 530 000          | 370 000   | 143%                               | spedycja                 | spedycja drogowa                  |

\* w wynikach / informacjach grupy Raben ujęte są również wyniki / dane Fresh Logistics, która prezentowana jest również w rankingu oddzielnie; \*\* liczba osób pracujących dla firmy w ramach kontraktów / umów B2B. Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska

# Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020

## – główny rodzaj działalności TRANSPORT KOLEJOWY

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                  | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |             | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                   |                |                     |
|-------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------|---------------------|
|                                           |                              |                              | 2020                  | 2019        |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo) | rodzaj ładunku | obszar geograficzny |
| 1                                         | LOTOS Kolej Sp. z o.o.       | pojedyncza firma             | 735 192 130           | 738 503 985 | 100%                                  | transport                                        | transport kolejowy                | towary masowe  | Polska              |
| 2                                         | CEMET                        | grupa firm                   | 276 814 000           | 279 831 000 | 99%                                   | transport                                        | transport kolejowy                | towary masowe  | Polska              |
| 3                                         | METRANS (Polonia) Sp. z o.o. | pojedyncza firma             | 89 235 193            | 76 605 244  | 116%                                  | transport                                        | transport kolejowy                | kontenery      | Europa              |

Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska

# Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020

## – główny rodzaj działalności SPEDYCJA DROGOWA

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                                          | Prezentacja w rankingu jako | Przychody z TSL w PLN |             | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                   |                                         |                     |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------------|---------------------|
|                                           |                                                      |                             | 2020                  | 2019        |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo) | rodzaj ładunku                          | obszar geograficzny |
| 1                                         | Grupa PEKAES                                         | grupa firm                  | 917 316 000           | 871 028 000 | 105%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | drobnicowe                              | Polska              |
| 2                                         | Optima Logistics Group S.A.                          | grupa firm                  | 646 117 100           | 630 137 653 | 103%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 3                                         | JAS-FBG S.A.                                         | pojedyncza firma            | 625 775 000           | 613 589 000 | 102%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | drobnicowe                              | Polska              |
| 4                                         | Omidia Group                                         | grupa firm                  | 593 583 980           | 564 541 806 | 105%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 5                                         | Hellmann Worldwide Logistics Polska Sp. z o.o. Sp.k. | pojedyncza firma            | 466 243 000           | 455 795 649 | 102%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | drobnicowe                              | Polska              |
| 6                                         | GEODIS Poland Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma            | 437 329 770           | 481 658 526 | 91%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 7                                         | NTG Polar Road Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma            | 296 953 221           | 296 647 571 | 100%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 8                                         | XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND Sp. z o.o.            | pojedyncza firma            | 283 839 152           | 309 740 968 | 92%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 9                                         | EUROGATE LOGISTICS Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma            | 251 863 595           | 232 020 810 | 109%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 10                                        | Geis PL Sp. z o.o.                                   | pojedyncza firma            | 243 145 896           | 198 752 505 | 122%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | drobnicowe                              | Polska              |
| 11                                        | MEXEM Sp. z o.o.                                     | pojedyncza firma            | 193 720 012           | 207 765 102 | 93%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 12                                        | FREJA Transport & Logistics                          | grupa firm                  | 180 819 600           | 175 475 600 | 103%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 13                                        | Unico Logistics Polska Sp. z o.o.                    | pojedyncza firma            | 153 791 614           | 127 071 285 | 121%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 14                                        | Sped Partner Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma            | 134 343 104           | 127 327 220 | 106%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 15                                        | Vesta Polska                                         | pojedyncza firma            | 121 798 804           | 110 888 962 | 110%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 16                                        | AsstrA Polska Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma            | 110 314 899           | 120 221 753 | 92%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 17                                        | GALAN LOGISTICS                                      | grupa firm                  | 98 642 150            | 93 830 237  | 105%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 18                                        | ESA S.r.o. Sp. z o.o. Oddział w Polsce               | pojedyncza firma            | 92 401 053            | 63 153 500  | 146%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 19                                        | ADECON Sp. z o.o.                                    | pojedyncza firma            | 90 855 315            | 82 024 008  | 111%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | kontenery                               | Europa              |
| 20                                        | Botrans Sp. z o.o.                                   | pojedyncza firma            | 87 029 493            | 87 414 031  | 100%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 21                                        | Abakus Logistics Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma            | 82 067 472            | 71 853 073  | 114%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 22                                        | Northgate Logistics Sp. z o.o. Sp.k.                 | pojedyncza firma            | 81 199 852            | 65 051 829  | 125%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | częściowe                               | Europa              |
| 23                                        | DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp.k.                     | pojedyncza firma            | 71 100 925            | 87 658 208  | 81%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe/częściowe dla DMC do 3,5t | Europa              |
| 24                                        | Ray Trans Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma            | 40 746 718            | 17 114 757  | 238%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 25                                        | Scandica Logistics Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma            | 29 341 954            | 25 863 140  | 113%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Polska              |
| 26                                        | Kruk Logistic Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma            | 11 267 426            | 7 943 327   | 142%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 27                                        | Goose Logistics Solutions Sp. z o.o. Sp.k.           | pojedyncza firma            | 10 682 996            | 4 776 694   | 224%                                  | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | całopojazdowe                           | Europa              |
| 28                                        | PARTNER SPEDYCJA Sylwia Bugajska-Grajczyk            | pojedyncza firma            | 10 432 231            | 14 969 689  | 70%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | częściowe                               | Polska              |
| 29                                        | KIMLOG                                               | pojedyncza firma            | 5 900 000             | 6 100 000   | 97%                                   | spedycja                                         | spedycja drogowa                  | drobnicowe                              | Europa              |

Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska



| Nazwa i rodzaj działalności TSL 2020 |                                          |                     | Zasięg działalności TSL | Ogólny zakres działania firmy |          |                      |                   |              |                      |                   |                    | Logistyka   |                            |                         |             | Wykorzystywane gałęzie transportu |         |          |          |                   | Rodzaj obsługiwanego ładunku |                         |               |            |           |                        |                                     |           |                         |                                                                     | Obsługa e-commerce | Zatrudnienie w Polsce ogółem |                      | Dynamika zatrudnienia (2019 = 100%) | Udział kobiet na stanowiskach kierowniczych wśród ogółu kierowników |                             | Raport społeczny                     |                 |      |      |      |      |
|--------------------------------------|------------------------------------------|---------------------|-------------------------|-------------------------------|----------|----------------------|-------------------|--------------|----------------------|-------------------|--------------------|-------------|----------------------------|-------------------------|-------------|-----------------------------------|---------|----------|----------|-------------------|------------------------------|-------------------------|---------------|------------|-----------|------------------------|-------------------------------------|-----------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------------------|----------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------------------|-----------------|------|------|------|------|
| Nazwa                                | Rodzaj ładunku                           | Obszar geograficzny |                         | transport                     | spedycja | konsolidacja ładunku | usługi magazynowe | usługi celne | zarządzanie frachtem | usługi kurierskie | usługi logistyczne | terminalowa | zaopatrzenia i dystrybucji | kompleksowe rozwiązania | e-logistyka | one stop shopping                 | drogowy | kolejowy | lotniczy | morski/oceaniczny | żegluga śródlądowa           | kombinowany szyna-droga | całopojazdowe | drobnicowe | częściowe | towary masowe – sypkie | towary masowe – płynne i/lub gazowe | kontenery | drobnica konwencjonalna | drobnica spaletyzowana, w kontenerach lub w specjalnych pojemnikach |                    | paczki                       | przesyłki kurierskie |                                     | ładunki ponadgabarytowe                                             | ładunki niebezpieczne (ADR) | ładunki w temperaturze kontrolowanej | przesyłki celne | 2020 | 2019 | 2020 | 2019 |
| 1 DHL                                | całopojazdowe/ częściowe dla DMC do 3,5t | Europa              | Europa                  | +                             | +        | +                    |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         | +                      |                                     | +         | +                       |                                                                     |                    |                              | +                    | +                                   | -                                                                   | 136                         | 135                                  | 101%            | 54%  | 48%  | +    |      |
| 2 ID Logistics                       | drobnica spaletyzowana                   | Ameryka Północna    | Świat                   | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 | +       | +        | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          |           |                        |                                     | +         | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | -                                   | 72                                                                  | 71                          | 101%                                 | 100%            | 100% | +    | +    |      |
| 3 HSF e-commerce                     | częściowe                                | Polska              | Europa                  | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 | +                  |             | +                          | +                       |             | +                                 |         |          |          |                   |                              | +                       | +             | +          | +         | +                      |                                     |           | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | B2B                                                                 | 287                         | 332                                  | 86%             | 52%  | 30%  |      |      |
| 4 Fresh Logistics                    | drobnicowe                               | Polska              | Europa                  | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 | +                  | +           | +                          | +                       |             | +                                 |         |          | +        |                   | +                            | +                       | +             | +          | +         | +                      |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | -                                                                   | 24                          | 24                                   | 100%            | 50%  | 50%  |      |      |
| 5 Raben                              | całopojazdowe                            | Polska              | Europa                  | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 | +                  | +           | +                          | +                       | +           | +                                 |         |          | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          |           |                        |                                     |           |                         |                                                                     | +                  | +                            | +                    | +                                   | B2C, B2B                                                            | 117                         | 94                                   | 124%            | 44%  | 44%  |      |      |
| 6 Kuehne+Nagel                       | kontenery                                | Europa              | Świat                   | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 | +                  |             |                            |                         |             | +                                 | +       | +        | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          | +         |                        |                                     | +         | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | -                                   | 101                                                                 | 98                          | 103%                                 | 55%             | 60%  |      |      |      |
| 7 DSV                                | kontenery                                | Polska              | Świat                   |                               | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 |                    |             | +                          |                         |             | +                                 |         |          | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          | +         |                        |                                     |           | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | -                                   | 30                                                                  | 34                          | 88%                                  | 25%             | 25%  |      |      |      |
| 8 DB Schenker                        | drobnicowe                               | Polska              | Świat                   | +                             | +        | +                    | +                 |              |                      | +                 | +                  |             |                            |                         |             | +                                 | +       | +        | +        | +                 | +                            |                         | +             | +          | +         |                        |                                     |           | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | -                                                                   | 47                          | 41                                   | 115%            | 33%  | 33%  |      |      |
| 9 TFI                                | całopojazdowe                            | Polska              | Europa                  | +                             | +        |                      | +                 |              | +                    |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         |                        |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | -                                                                   | 90                          | 82                                   | 110%            | 40%  | 100% |      |      |
| 10 Kuehne+Nagel                      | całopojazdowe                            | Europa              | Europa                  | +                             | +        |                      |                   | +            | +                    |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 | +       |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         | +                      |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  | +                            |                      | +                                   | -                                                                   | 78 <sup>99</sup>            | 47 <sup>99</sup>                     | 166%            | 42%  | 40%  |      |      |
| 11 HSF e-commerce                    | całopojazdowe                            | Europa              | Europa                  | +                             | +        |                      |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          |           |                        |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  |                              |                      | -                                   | 62                                                                  | 35                          | 177%                                 | 75%             | 71%  | +    | +    |      |
| 12 DHL                               | całopojazdowe                            | Polska              | Świat                   | +                             | +        |                      |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             |            | +         |                        |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | B2C                                                                 | 26                          | 17                                   | 153%            | 40%  | 40%  |      |      |
| 13 Kuehne+Nagel                      | całopojazdowe                            | Polska              | Europa                  | +                             | +        |                      |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             |            | +         |                        |                                     |           |                         |                                                                     | +                  | +                            | +                    | +                                   | -                                                                   | 37                          | 36                                   | 103%            | 33%  | 33%  |      |      |
| 14 HSF e-commerce                    | drobnicowe                               | Polska              | Europa                  |                               | +        | +                    | +                 |              |                      | +                 |                    |             | +                          | +                       |             | +                                 | +       |          | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          |           |                        | +                                   | +         | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | +                                   | B2C, B2B                                                            | 37                          | 36                                   | 103%            | 25%  | 0%   |      |      |
| 15 DHL                               | całopojazdowe                            | Europa              | Europa                  |                               | +        |                      |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         |                        |                                     |           |                         | +                                                                   |                    |                              |                      | +                                   | B2B                                                                 | 6                           | 6                                    | 100%            | 50%  | 100% | +    |      |
| 16 Kuehne+Nagel                      | całopojazdowe                            | Europa              | Europa                  |                               | +        |                      |                   |              |                      |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         |                        |                                     |           |                         |                                                                     |                    |                              |                      | +                                   | B2C                                                                 | 8                           | 6                                    | 133%            | 100% | 100% |      |      |
| 17 HSF e-commerce                    | częściowe                                | Polska              | Europa                  | +                             | +        | +                    | +                 |              | +                    |                   |                    |             |                            |                         |             | +                                 |         |          |          |                   |                              |                         | +             | +          | +         |                        |                                     |           |                         | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | -                                   | 17                                                                  | 17                          | 100%                                 | 100%            | 100% |      |      |      |
| 18 DHL                               | drobnicowe                               | Europa              | Świat                   | +                             | +        | +                    | +                 | +            |                      | +                 |                    | +           | +                          | +                       | +           | +                                 |         |          | +        | +                 | +                            | +                       | +             | +          | +         |                        |                                     | +         | +                       | +                                                                   | +                  | +                            | +                    | B2C, B2B                            | 7                                                                   | 7                           | 100%                                 | 100%            | 100% |      |      |      |

# Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020 – główny rodzaj działalności USŁUGI MAGAZYNOWE

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                  | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |             | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                   |                |                     |
|-------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------|---------------------|
|                                           |                              |                              | 2020                  | 2019        |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo) | rodzaj ładunku | obszar geograficzny |
| 1                                         | DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND | pojedyncza firma             | 692 804 265           | 586 811 960 | 118%                                  | usługi magazynowe                                | usługi magazynowe                 | całopojazdowe  | Polska              |
| 2                                         | ID Logistics Polska S.A.     | pojedyncza firma             | 297 585 041           | 178 748 209 | 166%                                  | usługi magazynowe                                | usługi magazynowe                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 3                                         | HSF e-commerce Sp. z o.o.    | pojedyncza firma             | 12 209 952            | 11 681 457  | 105%                                  | usługi magazynowe                                | usługi magazynowe                 | drobnicowe     | Polska              |

\* w wynikach / informacjach: grupy Raben ujęte są również wyniki / dane Fresh Logistics, która prezentowana jest również w rankingu oddzielnie  
\*\* liczba osób pracujących dla firmy w ramach kontraktów / umów B2B

Za opracowanie „Rankingu TSL” odpowiada prof. Halina Brdulak



# 21 października 2021 r. dodatek

# TRANSPORT I LOGISTYKA

## na łamach Dziennika Gazety Prawnej

# Zapraszamy do współpracy!

# Ranking firm według dynamiki przychodów z działalności TSL

| Miejsce w rankingu dynamiki przychodów TSL w 2020 | Nazwa firmy                                 | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |               | Dynamika przychodów TSL |
|---------------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|
|                                                   |                                             |                              | 2020                  | 2019          |                         |
| 1                                                 | Ray Trans Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma             | 40 746 718            | 17 114 757    | 238%                    |
| 2                                                 | Goose Logistics Solutions Sp. z o.o. Sp.k.  | pojedyncza firma             | 10 682 996            | 4 776 694     | 224%                    |
| 3                                                 | ID Logistics Polska S.A.                    | pojedyncza firma             | 297 585 041           | 178 748 209   | 166%                    |
| 4                                                 | TVM Transport & Logistics sp. z o.o.        | pojedyncza firma             | 110 337 075           | 69 221 562    | 159%                    |
| 5                                                 | DHL Global Forwarding Sp. z o.o.            | pojedyncza firma             | 561 936 678           | 369 849 030   | 152%                    |
| 6                                                 | ESA S.r.o. Sp. z o.o. Oddział w Polsce      | pojedyncza firma             | 92 401 053            | 63 153 500    | 146%                    |
| 7                                                 | Grupa FIEGE Polska                          | grupa firm                   | 662 077 914           | 454 370 250   | 146%                    |
| 8                                                 | Kruk Logistic Sp. z o.o.                    | pojedyncza firma             | 11 267 426            | 7 943 327     | 142%                    |
| 9                                                 | LANGOWSKI LOGISTICS Sp. z o.o.              | pojedyncza firma             | 94 043 916            | 68 342 855    | 138%                    |
| 10                                                | Grupa Kapitałowa DPD Polska                 | grupa firm                   | 2 793 193 250         | 2 220 416 729 | 126%                    |
| 11                                                | Northgate Logistics Sp. z o.o. Sp.k.        | pojedyncza firma             | 81 199 852            | 65 051 829    | 125%                    |
| 12                                                | Yusen Logistics (Polska) Sp. z o.o.         | pojedyncza firma             | 472 629 236           | 385 921 087   | 122%                    |
| 13                                                | Geis PL Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 243 145 896           | 198 752 505   | 122%                    |
| 14                                                | ROHLIG SUUS Logistics SA                    | pojedyncza firma             | 1 156 401 280         | 950 783 293   | 122%                    |
| 15                                                | Unico Logistics Polska Sp z o.o.            | pojedyncza firma             | 153 791 614           | 127 071 285   | 121%                    |
| 16                                                | Magtrans Sp. z o.o.                         | pojedyncza firma             | 131 622 256           | 108 780 110   | 121%                    |
| 17                                                | MKW Suchecki Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 44 645 436            | 37 001 596    | 121%                    |
| 18                                                | DHL EXEL SUPPLY CHAIN POLAND                | pojedyncza firma             | 692 804 265           | 586 811 960   | 118%                    |
| 19                                                | METRANS (Polonia) Sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 89 235 193            | 76 605 244    | 116%                    |
| 20                                                | Abakus Logistics Sp. z o.o.                 | pojedyncza firma             | 82 067 472            | 71 853 073    | 114%                    |
| 21                                                | Scandica Logistics Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 29 341 954            | 25 863 140    | 113%                    |
| 22                                                | Grupa Rhenus                                | grupa firm                   | 861 306 000           | 760 628 000   | 113%                    |
| 23                                                | VGL Group Sp. z o.o.                        | grupa firm                   | 682 962 397           | 603 588 370   | 113%                    |
| 24                                                | Spedimex Sp. z o.o.                         | pojedyncza firma             | 305 272 161           | 270 399 384   | 113%                    |
| 25                                                | Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o. | pojedyncza firma             | 52 061 741            | 46 727 890    | 111%                    |
| 26                                                | ADECON Sp. z o.o.                           | pojedyncza firma             | 90 855 315            | 82 024 008    | 111%                    |
| 27                                                | Dachser Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 547 061 811           | 494 308 655   | 111%                    |
| 28                                                | HEGELMANN TRANSPORTE Sp. z o.o.             | pojedyncza firma             | 1 204 622 574         | 1 089 582 432 | 111%                    |
| 29                                                | Vesta Polska                                | pojedyncza firma             | 121 798 804           | 110 888 962   | 110%                    |
| 30                                                | EUROGATE LOGISTICS Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 251 863 595           | 232 020 810   | 109%                    |
| 31                                                | Grupa DSV                                   | grupa firm                   | 1 556 268 000         | 1 442 900 000 | 108%                    |
| 32                                                | Krotrans Logistics Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 171 442 998           | 159 303 318   | 108%                    |
| 33                                                | TARGOR-TRUCK Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 180 308 422           | 168 680 793   | 107%                    |
| 34                                                | Transsped Sp. z o.o. Sp.k.                  | pojedyncza firma             | 77 289 000            | 72 337 585    | 107%                    |
| 35                                                | Sped Partner Sp. z o.o.                     | pojedyncza firma             | 134 343 104           | 127 327 220   | 106%                    |
| 36                                                | Grupa PEKAES                                | grupa firm                   | 917 316 000           | 871 028 000   | 105%                    |
| 37                                                | ATC CARGO S.A.                              | pojedyncza firma             | 243 089 889           | 230 938 580   | 105%                    |
| 38                                                | PROFI LINK Sp. z o.o.                       | pojedyncza firma             | 13 753 667            | 13 066 215    | 105%                    |
| 39                                                | Omidia Group                                | grupa firm                   | 593 583 980           | 564 541 806   | 105%                    |
| 40                                                | GALAN LOGISTICS                             | grupa firm                   | 98 642 150            | 93 830 237    | 105%                    |
| 41                                                | HSF e-commerce Sp. z o.o.                   | pojedyncza firma             | 12 209 952            | 11 681 457    | 105%                    |

\* w wynikach / informacjach grupy Raben ujęte są również wyniki / dane Fresh Logistics, która prezentowana jest również w rankingu oddzielnie; \*\* liczba osób pracujących dla firmy w ramach kontraktów / umów B2B  
Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska

| Miejsce w rankingu dynamiki przychodów TSL w 2020 | Nazwa firmy                                         | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |               | Dynamika przychodów TSL |
|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------|-------------------------|
|                                                   |                                                     |                              | 2020                  | 2019          |                         |
| 42                                                | KUEHNE+NAGEL Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma             | 899 524 477           | 863 860 634   | 104%                    |
| 43                                                | EV Cargo Global Forwarding Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 50 419 380            | 48 698 812    | 104%                    |
| 44                                                | SKAT Transport Sp. z o.o. Sp.k.                     | pojedyncza firma             | 506 093 100           | 490 552 619   | 103%                    |
| 45                                                | No Limit Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 321 999 604           | 312 168 297   | 103%                    |
| 46                                                | FREJA Transport & Logistics                         | grupa firm                   | 180 819 600           | 175 475 600   | 103%                    |
| 47                                                | KMC Services Sp. z o.o.                             | pojedyncza firma             | 58 869 834            | 57 217 541    | 103%                    |
| 48                                                | Fresh Logistics Polska Sp. z o.o.                   | pojedyncza firma             | 427 213 945           | 416 014 281   | 103%                    |
| 49                                                | Optima Logistics Group S.A.                         | grupa firm                   | 646 117 100           | 630 137 653   | 103%                    |
| 50                                                | Hellmann Worldwide Logistics Polska Sp.z o.o. Sp.k. | pojedyncza firma             | 466 243 000           | 455 795 649   | 102%                    |
| 51                                                | JAS-FBG S.A.                                        | pojedyncza firma             | 625 775 000           | 613 589 000   | 102%                    |
| 52                                                | Grupa Raben*                                        | grupa firm                   | 2 900 904 150         | 2 845 472 790 | 102%                    |
| 53                                                | Schenker Sp. z o.o.                                 | pojedyncza firma             | 1 776 146 438         | 1 751 196 399 | 101%                    |
| 54                                                | TIRSPED Sp. z o.o.                                  | pojedyncza firma             | 119 113 806           | 118 678 484   | 100%                    |
| 55                                                | OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o.    | grupa firm                   | 491 278 882           | 490 525 905   | 100%                    |
| 56                                                | NTG Polar Road Sp. z o.o.                           | pojedyncza firma             | 296 953 221           | 296 647 571   | 100%                    |
| 57                                                | FM Logistic                                         | grupa firm                   | 1 106 284 676         | 1 108 176 793 | 100%                    |
| 58                                                | Botrans Sp. z o.o.                                  | pojedyncza firma             | 87 029 493            | 87 414 031    | 100%                    |
| 59                                                | LOTOS Kolej Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma             | 735 192 130           | 738 503 985   | 100%                    |
| 60                                                | CEMET                                               | grupa firm                   | 276 814 000           | 279 831 000   | 99%                     |
| 61                                                | BEWESHIP POLSKA Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 48 357 675            | 49 495 520    | 98%                     |
| 62                                                | BAMA LOGISTICS Sp. z o.o.                           | pojedyncza firma             | 39 636 013            | 40 780 587    | 97%                     |
| 63                                                | Trans Logistyka Sp. z o.o. Sp.k.                    | pojedyncza firma             | 103 451 615           | 106 581 257   | 97%                     |
| 64                                                | Adar Sp. z o.o.                                     | pojedyncza firma             | 115 374 942           | 119 206 966   | 97%                     |
| 65                                                | KIMLOG                                              | pojedyncza firma             | 5 900 000             | 6 100 000     | 97%                     |
| 66                                                | Adampol S.A.                                        | pojedyncza firma             | 481 412 000           | 499 436 000   | 96%                     |
| 67                                                | Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A.              | pojedyncza firma             | 66 534 506            | 69 297 157    | 96%                     |
| 68                                                | TPG / Trans Polonia Group                           | grupa firm                   | 100 048 000           | 104 401 000   | 96%                     |
| 69                                                | GRUPA DTA                                           | grupa firm                   | 68 403 301            | 71 566 656    | 96%                     |
| 70                                                | REGESTA S.A.                                        | pojedyncza firma             | 210 980 203           | 221 273 810   | 95%                     |
| 71                                                | MEXEM Sp. z o.o.                                    | pojedyncza firma             | 193 720 012           | 207 765 102   | 93%                     |
| 72                                                | AsstrA Polska Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 110 314 899           | 120 221 753   | 92%                     |
| 73                                                | XPO TRANSPORT SOLUTIONS POLAND Sp. z o.o.           | pojedyncza firma             | 283 839 152           | 309 740 968   | 92%                     |
| 74                                                | GEODIS Poland Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 437 329 770           | 481 658 526   | 91%                     |
| 75                                                | SOLID LOGISTICS Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 243 591 778           | 268 721 423   | 91%                     |
| 76                                                | CAT LC Polska Sp. z o.o.                            | pojedyncza firma             | 333 859 519           | 370 858 471   | 90%                     |
| 77                                                | Expeditors Polska Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma             | 70 040 308            | 79 370 375    | 88%                     |
| 78                                                | GEFCO Polska Sp. z o. o.                            | pojedyncza firma             | 756 335 000           | 874 000 000   | 87%                     |
| 79                                                | Grupa Delta Trans                                   | grupa firm                   | 133 169 000           | 156 402 000   | 85%                     |
| 80                                                | DONE Deliveries Sp. z o.o. Sp.k.                    | pojedyncza firma             | 71 100 925            | 87 658 208    | 81%                     |
| 81                                                | Link Sp. z o.o.                                     | pojedyncza firma             | 411 500 605           | 528 606 676   | 78%                     |
| 82                                                | PARTNER SPEDYCJA Sylwia Bugajska-Grajczyk           | pojedyncza firma             | 10 432 231            | 14 969 689    | 70%                     |

## Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020 – główny rodzaj działalności USŁUGI LOGISTYCZNE

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                                      | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |               | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                   |                |                     |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------|---------------------|
|                                           |                                                  |                              | 2020                  | 2019          |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo) | rodzaj ładunku | obszar geograficzny |
| 1                                         | Grupa Raben*                                     | grupa firm                   | 2 900 904 150         | 2 845 472 790 | 102%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 2                                         | Schenker Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma             | 1 776 146 438         | 1 751 196 399 | 101%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 3                                         | Grupa DSV                                        | grupa firm                   | 1 556 268 000         | 1 442 900 000 | 108%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 4                                         | ROHLIG SUUS Logistics SA                         | pojedyncza firma             | 1 156 401 280         | 950 783 293   | 122%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 5                                         | FM Logistic                                      | grupa firm                   | 1 106 284 676         | 1 108 176 793 | 100%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 6                                         | KUEHNE+NAGEL Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 899 524 477           | 863 860 634   | 104%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Europa              |
| 7                                         | Grupa Rhenus                                     | grupa firm                   | 861 306 000           | 760 628 000   | 113%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | całopojazdowe  | Polska              |
| 8                                         | Grupa FIEGE Polska                               | grupa firm                   | 662 077 914           | 454 370 250   | 146%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | całopojazdowe  | Polska              |
| 9                                         | Dachser Sp. z o.o.                               | pojedyncza firma             | 547 061 811           | 494 308 655   | 111%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 10                                        | OMEGA Pilzno ITIS Godawski & Godawski Sp. z o.o. | grupa firm                   | 491 278 882           | 490 525 905   | 100%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | całopojazdowe  | Europa              |
| 11                                        | No Limit Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma             | 321 999 604           | 312 168 297   | 103%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |
| 12                                        | Spedimex Sp. z o.o.                              | pojedyncza firma             | 305 272 161           | 270 399 384   | 113%                                  | usługi logistyczne                               | usługi logistyczne                | drobnicowe     | Polska              |

Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska





## Co to znaczy *precyzja logistyki?*

W **Factory Warehouse Logistics** zwracamy uwagę na każdy szczegół, by Twój biznes mógł rozwijać się jak najlepiej. Specjalizujemy się w kompleksowej logistyce zakładów produkcyjnych oraz zarządzaniu globalnymi łańcuchami dostaw na wszystkich etapach.

Oferujemy najnowocześniejsze rozwiązania oparte na sprawdzonej technologii.



Gwarancją naszej niezawodności jest wieloletnie doświadczenie grupy ROHLIG SUUS Logistics.



# Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020 – główny rodzaj działalności SPEDYCJA MORSKA/OCEANICZNA/ŚRÓDLĄDOWA

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                                 | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |             | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                           |                |                     |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------|---------------------|
|                                           |                                             |                              | 2020                  | 2019        |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo)         | rodzaj ładunku | obszar geograficzny |
| 1                                         | VGL Group Sp. z o.o.                        | grupa firm                   | 682 962 397           | 603 588 370 | 113%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Polska              |
| 2                                         | Yusen Logistics (Polska) Sp. z o.o.         | pojedyncza firma             | 472 629 236           | 385 921 087 | 122%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Azja                |
| 3                                         | SOLID LOGISTICS Sp. z o.o.                  | pojedyncza firma             | 243 591 778           | 268 721 423 | 91%                                   | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Azja                |
| 4                                         | ATC CARGO S.A.                              | pojedyncza firma             | 243 089 889           | 230 938 580 | 105%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna / śródlądowa | kontenery      | Polska              |
| 5                                         | TIRSPED Sp. z o.o.                          | pojedyncza firma             | 119 113 806           | 118 678 484 | 100%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Azja                |
| 6                                         | LANGOWSKI LOGISTICS Sp. z o.o.              | pojedyncza firma             | 94 043 916            | 68 342 855  | 138%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Polska              |
| 7                                         | Terramar Spedycja Międzynarodowa Sp. z o.o. | pojedyncza firma             | 52 061 741            | 46 727 890  | 111%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Europa              |
| 8                                         | EV Cargo Global Forwarding Sp. z o.o.       | pojedyncza firma             | 50 419 380            | 48 698 812  | 104%                                  | spedycja                                         | spedycja morska / oceaniczna              | kontenery      | Polska              |

Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska

# Ranking firm według przychodów z działalności TSL 2020 – główny rodzaj działalności TRANSPORT DROGOWY

| Miejsce w rankingu (przychody TSL w 2020) | Nazwa firmy                            | Prezentacja w rankingu jako: | Przychody z TSL w PLN |               | Dynamika przychodów TSL (2019 = 100%) | Główne źródło przychodów z działalności TSL 2020 |                                   |                |                     |
|-------------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------|---------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------|---------------------|
|                                           |                                        |                              | 2020                  | 2019          |                                       | rodzaj działalności                              | rodzaj działalności (szczegółowo) | rodzaj ładunku | obszar geograficzny |
| 1                                         | HEGELMANN TRANSPORTE Sp. z o.o.        | pojedyncza firma             | 1 204 622 574         | 1 089 582 432 | 111%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 2                                         | GEFCO Polska Sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 756 335 000           | 874 000 000   | 87%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 3                                         | SKAT Transport Sp. z o.o. Sp.k.        | pojedyncza firma             | 506 093 100           | 490 552 619   | 103%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 4                                         | Adampol S.A.                           | pojedyncza firma             | 481 412 000           | 499 436 000   | 96%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 5                                         | Fresh Logistics Polska Sp. z o.o.      | pojedyncza firma             | 427 213 945           | 416 014 281   | 103%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | drobnicowe     | Polska              |
| 6                                         | Link Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma             | 411 500 605           | 528 606 676   | 78%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 7                                         | CAT LC Polska Sp. z o.o.               | pojedyncza firma             | 333 859 519           | 370 858 471   | 90%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Polska              |
| 8                                         | REGESTA S.A.                           | pojedyncza firma             | 210 980 203           | 221 273 810   | 95%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 9                                         | TARGOR-TRUCK Sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 180 308 422           | 168 680 793   | 107%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Polska              |
| 10                                        | Krotrans Logistics Sp. z o.o.          | pojedyncza firma             | 171 442 998           | 159 303 318   | 108%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 11                                        | Grupa Delta Trans                      | grupa firm                   | 133 169 000           | 156 402 000   | 85%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 12                                        | Magtrans Sp. z o.o.                    | pojedyncza firma             | 131 622 256           | 108 780 110   | 121%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 13                                        | Adar Sp. z o.o.                        | pojedyncza firma             | 115 374 942           | 119 206 966   | 97%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 14                                        | TVM Transport & Logistics sp. z o.o.   | pojedyncza firma             | 110 337 075           | 69 221 562    | 159%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | drobnicowe     | Polska              |
| 15                                        | Trans Logistyka Sp. z o.o. Sp.k.       | pojedyncza firma             | 103 451 615           | 106 581 257   | 97%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 16                                        | TPG / Trans Polonia Group              | grupa firm                   | 100 048 000           | 104 401 000   | 96%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | ADR            | Europa              |
| 17                                        | Transsped Sp. z o.o. Sp.k.             | pojedyncza firma             | 77 289 000            | 72 337 585    | 107%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 18                                        | Enterprise Logistics Sp. z o.o. S.K.A. | pojedyncza firma             | 66 534 506            | 69 297 157    | 96%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | drobnicowe     | Polska              |
| 19                                        | KMC Services Sp. z o.o.                | pojedyncza firma             | 58 869 834            | 57 217 541    | 103%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Polska              |
| 20                                        | BEWESHIP POLSKA Sp. z o.o.             | pojedyncza firma             | 48 357 675            | 49 495 520    | 98%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | drobnicowe     | Polska              |
| 21                                        | MKW Sucheci Sp. z o.o.                 | pojedyncza firma             | 44 645 436            | 37 001 596    | 121%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Polska              |
| 22                                        | BAMA LOGISTICS Sp. z o.o.              | pojedyncza firma             | 39 636 013            | 40 780 587    | 97%                                   | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Europa              |
| 23                                        | PROFI LINK Sp. z o.o.                  | pojedyncza firma             | 13 753 667            | 13 066 215    | 105%                                  | transport                                        | transport drogowy                 | całopojazdowe  | Polska              |

Realizacja projektu i analiz: Clue Katarzyna Furman-Kwiatkowska

# Cargo Logistics

## Committed to your logistics

cargo.groupecat.com

Obserwuj CAT LC Polska



# OZO – odporna, zwinna, odpowiedzialna. Branża TSL w drodze do zmian

**KOMENTARZ** W tegorocznym rankingu wzięły udział 82 firmy. Mimo trudnej sytuacji wywołanej globalną pandemią w 2020 r. branża reprezentowana przez przedsiębiorstwa, które wzięły udział w rankingu, zanotowała wzrost o ponad 7 proc. (7,1 proc.) w stosunku do 2019 r.



HALINA  
BRDULAK

Katedra Zarządzania  
Międzynarodowego,  
Kolegium Gospodarki  
Światowej, Szkoła  
Główna Handlowa  
w Warszawie

Rok 2020 pozostawał pod wpływem pandemii oraz zmian regulacyjnych. W efekcie nastąpiły i są również w trakcie w 2021 r. m.in.:

- przesunięcia w zakresie miejsc produkcji,
- zmiany zachowania konsumentów,
- zmiany modeli biznesowych i strategii w przypadku części firm,
- zmiany planów operacyjnych,
- dywersyfikacja dostawców ze względu na kraj pochodzenia (zmniejszanie odległości między miejscem produkcji ostatecznego elementu a miejscem produkcji niezbędnych części)

- dywersyfikacja kanałów dystrybucji i przesunięcie większej ilości towarów do kanału internetowego,
- dynamiczny wzrost zapotrzebowania na powierzchnię magazynową jako konsekwencja rozwoju handlu internetowego.

Radykalniejsze zmiany koncepcji działania przedsiębiorstw wobec niepewności odnośnie do skutków pandemii, czasu trwania i decyzji rządów dotyczących ograniczeń w gospodarce spowodowały głębsze rozwarstwienie na rynku – część przedsiębiorstw zdecydowała się działać „drapieżnie”, koncentrując się na utrzymaniu marży i innych wskaźnikach finansowych, doprowadzając często do upadłości swoich dostawców i narzucając ceny swoim odbiorcom. Z kolei druga część przedsiębiorstw skupiła się na wartościach – solidarności i współpracy, nie tylko

w stosunku do swoich pracowników, zapewniając im właściwe i bezpieczne warunki pracy, a także wsparcie psychologiczne, ale również wspierając swoich dostawców i współpracując z klientami, tym samym wdrażając wartości związane ze zrównoważonym rozwojem i społeczną odpowiedzialnością w praktyce.

Czy Polska może stać się centrum logistycznym dla krajów Europy Zachodniej i Azji?

W związku z rozwojem handlu internetowego oraz przenoszeniem się zakładów produkcyjnych bliżej miejsca zbytu inwestorzy zainteresowali się w większym stopniu magazynami, traktując je jako lepszą lokatę kapitału i płynniejszą możliwość kapitalizacji niż galerie handlowe. W efekcie zaczęto wycofywać kapitał z galerii handlowych, uznając, że również przyszłe perspek-

tywy tego typu centrów są mniej korzystne niż przed pandemią. Doprowadziło to do wzrostu cen transakcyjnych, a w dalszej kolejności obniżenia się stóp kapitalizacji na wielu rynkach. Najniższe stopy kapitalizacji w logistyce zanotowano w Wielkiej Brytanii (3,5–3,75 proc. netto), uznawanej za najdojrzalszy i najbardziej płynny rynek nieruchomości komercyjnych w całej Europie. Z kolei w Niemczech (stabilny, bezpieczny rynek) są one obecnie nieco wyższe i wahają się między 4 a 4,5 proc. netto. W Warszawie stopy kapitalizacji brutto dla dużych obiektów wynoszą 6,25 proc., a dla najmniejszych – 5,5 proc.

## Atrakcyjny rynek

Według badań przeprowadzonych przez międzynarodowe zrzeszenie firm doradczych Gerald Eve Polska jest jednym z najbardziej

atrakcyjnych rynków magazynowo-produkcyjnych w Europie. Zbadano 77 lokalizacji magazynowo-logistycznych w 20 krajach europejskich pod kątem dużych powierzchni (big-box), średnich (medium-box) i małych (Small Business Unit). Pięć lokalizacji w dużych obiektach magazynowych (okolice Poznania, Polska Centralna z Łodzią, okolice Warszawy, Dolny i Górny Śląsk) o najniższych czynszach jest właśnie w Polsce. W zależności od regionu ceny kształtują się od 3,3–3,6 euro za mkw. za miesiąc. W przypadku lokalizacji w zachodniej części Europy stawki te wahają się od 5,7 do 7 euro za mkw. za miesiąc w Niemczech, do 10–11 euro w Wielkiej Brytanii (najdroższe okolice Londynu), Finlandii (Helsinki) czy też Norwegii (Oslo). Również spośród 10 lokalizacji o najniższych cenach gruntów – cztery są w Polsce. W przypadku małych magazynów, przeznaczonych przede wszystkim dla branży handlu internetowego i usytuowanych na obrzeżach miast największy popyt, ale też relatywnie wysokie

ceny występują w Warszawie – między 4 a 5,5 euro za mkw./miesiąc. Atrakcyjność tych magazynów związana jest z ich położeniem blisko dróg szybkiego ruchu oraz blisko odbiorców. Stąd wynika też wysoka konkurencja i presja cenowa. Na tle innych stolic europejskich, gdzie czynsz oscyluje wokół 7–8 euro (w przypadku Londynu może dochodzić nawet do 22 euro), warszawskie ceny są nadal atrakcyjne. Również ceny gruntów przeznaczonych pod inwestycje, choć w związku z dużym rozdrobnieniem grunty te nie zawsze łatwo dostępne, są w Polsce atrakcyjne. Ich ceny są porównywalne z lokalizacjami we wschodniej Słowacji i Morawach Południowych w Czechach. Natomiast procedury administracyjne związane z budową nieruchomości magazynowych i logistycznych w Polsce są nieco krótsze (12–18 miesięcy) niż w Europie Zachodniej (ponad 24 miesiące), co może stanowić dodatkowy atut w przypadku decyzji podejmowanych przez inwestorów.

ciąg dalszy na str. E12

## PREZENTACJA

# TRANSPORT LĄDOWY Z CHIN – CZY TO PRZYSZŁOŚĆ DLA E-COMMERCE?



**Gwałtowny wzrost zapotrzebowania na import ładunków drobnicowych z Chin, wywołany ekspansją gospodarczą Państwa Środka i brakami na rynku kontenerowym, przyniósł ponad 10-krotną podwyżkę cen w transporcie morskim. Zmora importerów są również wahania stawek u armatorów, które uniemożliwiają swobodną ocenę rentowności. O transporcie drogowym jako możliwej alternatywie dla przeładowanych kontenerowców mówi Adam Godawski, wiceprezes Omegi Pilzno.**

**Co stoi za decyzją o zorganizowaniu przez Omegę Pilzno transportu drogowego towarów drobnicowych z Chin?** Obserwujemy cały czas rynek i staramy się szybko reagować na zachodzące zmiany. Jako operator logistyczny dostrzegamy wyraźnie, że branża e-commerce rośnie w siłę. Olbrzymia część towarów drobnicowych na naszym rynku pochodzi z Azji. Postanowiliśmy więc odświeżyć nieco idee Nowego Jedwabnego Szlaku i stworzyć stałe wahadło transportowe, łączące kraje Unii Europejskiej z Chinami. Nasi kierowcy jeżdżą przez Białoruś, Rosję i Kazachstan, a to trasy zdominowane choćby przez przedsiębiorców

białoruskich. Polskie i unijne firmy rzadko się tam spotyka. Chcemy zająć pozycję w awangardzie, bo widzimy w tym kierunku wiele szans. Szczególnie w kontekście e-commerce i ładunków drobnicowych.

**Popularność chińskich portali aukcyjnych rośnie wśród Europejczyków. Firmy z Chin starają się zagarnąć kolejne rynki, a ich coraz lepsze produkty wręcz zalewają Europę. Obecnie trafiają tu drogą morską. Dlaczego importerzy mieliby przerzucić się na ciężarówkę?**

Powodów widzimy wiele. Podstawową przewagą transportu drogowego jest czas realizacji przewozu. Kontenerowiec potrzebuje średnio 40 dni na dotarcie z Chin do Europy. Dodatkowo wzmożony popyt na transport morski sprawia, że importerzy muszą czekać, aż znajdzie się miejsce dla ich towarów w kontenerze i na statku. Bywa, że trwa to tygodniami. Omega Pilzno oferuje przewóz towarów z granicy chińskiej do Anglii w dziewięć dni. Oszczędność czasu jest zatem ogromna.

**Warto zauważyć również, że obecnie sytuacja na rynku przewozów morskich jest niestabilna. Jednym z powodów jest niedobór kontenerów w Chinach. Za mało jest też statków, by zaspokoić wzmożony popyt.**

Świadczymy usługi także w ramach logistyki morskiej, tak więc przyglądamy się temu zjawisku z bliska. Rozmawiamy z importerami i ich niepokój wcale nie dziwi. Jeszcze we wrześniu cena transportu kontenera z Chin oscylowała wokół 1,5 tys. dol. Obecnie, w najgorszym momencie, koszt tej samej usługi sięgał już 15 tys. Wiemy jednak, że klienci bardziej niż utrzymującej się wysokiej ceny frachtu obawiają się jej ciągłego wahan. Brak stabilności sprawia, że planowanie jest zwyczajnie niemożliwe. Estymacje biznesowe szybko się dezaktualizują, koszty nagle zaskakują i potencjalnie dochodowy deal w mgnieniu oka całkowicie traci rentowność. Niestety nie zmieni się to w bliżej określonej przyszłości, bo braku kontenerów nie da się szybko uzupełnić. Z kolei kontenerowce buduje się przez lata. Ten problem nie dotyczy naszych ciężarówek.

**Czy transport z Chin to obecnie główny kierunek rozwoju Omegi Pilzno?**

Jest to jeden z wielu projektów, nad którymi symultanicznie pracujemy. Naszą główną ambicją jest obecnie świadczenie kompleksowej obsługi logistycznej klientów biznesowych, dlatego łączymy transport z logistyką magazynową. Trzy-

mając się przykładu Chin – możemy nie tylko przywieźć ładunek drobnicowy z Azji, lecz także ulokować go w naszych magazynach e-commerce i stamtąd przekazać do firmy kurierskiej, która dowiezie paczkę do klienta końcowego. Innym ważnym kierunkiem rozwoju jest dla nas ekologia. W ubiegłym roku zainwestowaliśmy w 50 niskoemisyjnych ciężarówek napędzanych gazem ziemnym. Już niedługo ich liczba się zwiększy. Szukamy też innych rozwiązań, jak choćby naczepy chłodnie z panelami słonecznymi, które zmniejszają spalanie w agregatach, co również przekłada się na ograniczenie śladu węglowego, czy też instalacje fotowoltaiczne w naszych obiektach magazynowych.

**Wróćmy jeszcze do Chin. Droga lądowa w kierunku Państwa Środka to dla firm z Unii Europejskiej jeszcze nieprzearty szlak. Jak wyglądała organizacja tego przedsięwzięcia?**

Rozpoczęliśmy projekt w szczycie pandemii, więc pozaamykane konsulaty i ambasady znacząco wydłużyły czas potrzebny do zorganizowania wszystkich formalności, koniecznych do wypuszczenia testowego przewozu. Chiny to nie jest prosty kierunek, szczególnie jeśli ktoś chce wjechać z towarem na ich teren, a nie ma ugruntowanej pozycji na tamtejszym rynku. Zrealizowaliśmy już pierwsze transporty, które były weryfikacją naszych założeń dla tego projektu. W konsekwencji podjęliśmy decyzję o otwarciu stałego wahadła na tym kierunku.

**Wyobrażam sobie, że taka trasa jest wyzwaniem nie tylko dla firmy, lecz także dla samych kierowców i sprzętu.**

To prawda. Do takiego transportu potrzebni są doświadczeni ludzie, najlepiej porozumiewający się po rosyjsku, bo trasa w całości przebiega przez kraje, gdzie ludność mówi głównie w tym języku. Przygotowanie sprzętu, pojazdów ciężarowych oraz ich wyposażenia również wygląda zupełnie inaczej. Kazachstańskie drogi – ujmując to delikatnie – pozostawiają wiele do życzenia, więc choćby przy doborze opon stawiamy na możliwie najtrwalsze rozwiązania. Pozostała infrastruktura jest tam również niedostatecznie rozwinięta. Brakuje parkingów i miejsc, gdzie kierowcy mogliby odpocząć w wygodach większych, niż oferuje to kabina ciężarówki. Takie są realia, z którymi – jako pionierzy tego kierunku – musimy się mierzyć. Wprowadzaniu innowacji towarzyszy wysiłek, ale to nie pierwszy raz, kiedy podejmujemy się ambitnych wyzwań, przecierając szlaki dla naszej branży.

Partner

INTERNATIONAL TRANSPORT & SPEdition  
**OMEGA Pilzno**  
GODAWSKI & GODAWSKI

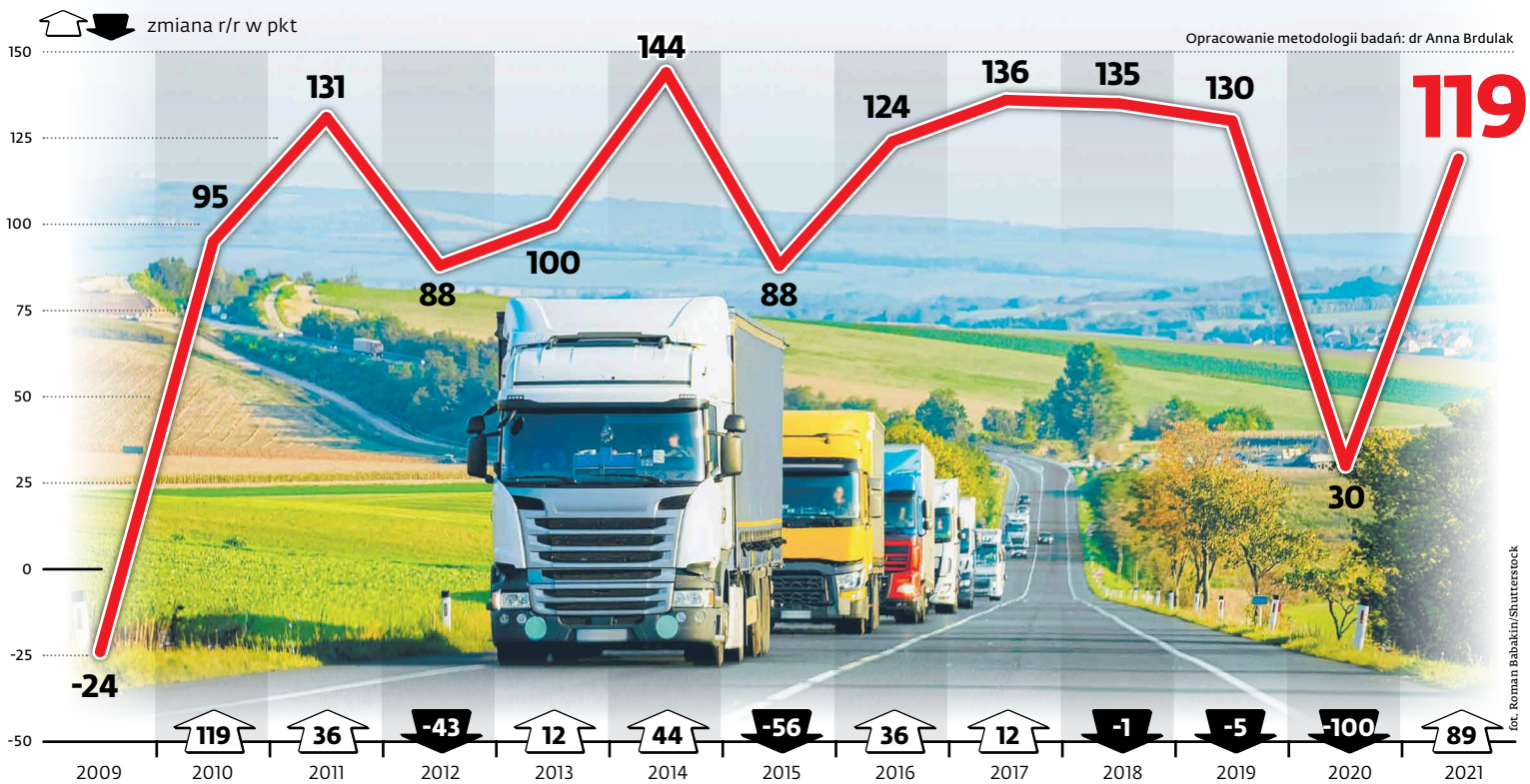


ciąg dalszy ze str. E11

Jak wynika z raportów przedstawionych przez deweloperów, całkowita podaż nowoczesnych powierzchni magazynowych w Polsce na koniec 2020 r. wyniosła 20 mln 680 tys. mkw., z czego prawie jedna czwarta jest ulokowana w pobliżu Warszawy, 55 proc. skupiona jest w okolicach Górnego Śląska, Polsce Centralnej, w okolicach Poznania i Dolnego Śląska (Wrocław). Jako lokalizacje rozwojowe wskazuje się również obszary wokół Krakowa, Trójmiasto, wschód (Białystok, Rzeszów, Lublin), okolice Torunia i Bydgoszczy, Szczecina i Opola, na które przypada ok. 20 proc. zasobów.

W samym 2021 r. popyt brutto na powierzchnię magazynową (bez umów krótkoterminowych) osiągnął rekordową wysokość 5,24 mln mkw., natomiast nowe umowy stanowiły 3,6 mln mkw. (prawie 30 proc. więcej niż w 2019 r.). Jeśli chodzi o podaż nowych powierzchni, to wyniosła ona w 2020 r. prawie 2 mln mkw., głównie w strefach Warszawy (0,5 mln mkw.) i Górnego Śląska (0,4 mln mkw.), a w budowie nadal są magazyny wielkości ok. 2 mln mkw. Na koniec grudnia 2020 r. zmalał również wskaźnik pustostanów do 6,9 proc. (spadek o 1,6 pkt proc. w stosunku do III kw. 2020 i 0,5 proc. w stosunku do 2019 r.). Największe zainteresowa-

# Wskaźnik optymizmu branży TSL w POLSCE W LATACH 2009–2021



nie polskim rynkiem magazynowo-dystrybucyjnym w 2020 r. wykazywały firmy logistyczne, dystrybucyjne, produkcyjne, sieci handlowe i handlu internetowego. Pozytywnie na dalszy rozwój rynku będą wpływały również coraz silniejsze trendy związane z przenoszeniem centrów produkcji z Azji (nie tylko firm europejskich, lecz

także azjatyckich) do Europy, a także z krajów zachodniej Europy do wschodniej i lokowanie produkcji w krajach o niższych kosztach pracy. Wzrasta również zainteresowanie najemców magazynów certyfikatami ekologicznymi (BREEM, LEED), tak więc kwestie zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności wobec społeczeń-

stwa nabierają większego znaczenia.

## Potencjalne inwestycje

Zainteresowanie inwestorów zagranicznych lokowaniem swoich przedsiębiorstw na polskim rynku według danych Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu jest obecnie na podobnym poziomie jak w 2019 r. W 2020 r. PAIiH

obsługiwała rocznie ok. 200 projektów. W przypadku 58 zapadły pozytywne decyzje, a w 2021 r. zostało już zamkniętych 38 projektów, wśród których wyróżniały się nowoczesne usługi dla biznesu. Przykładem może być koreański producent baterii elektrycznych do samochodów, który planuje uruchomienie pierwszego zakładu

fabryki komponentów (seperatorów) do baterii na Górnym Śląsku w drugim półroczu 2021, inwestując ok. 850 mln euro. Kolejne zakłady (2, 3 i 4) mają powstać sukcesywnie do 2024 r.

Dzięki udanemu przejściu na pracę hybrydową w Polsce kilka firm zdecydowało się przenieść swoje centra nowoczesnych usług z In-

## PREZENTACJA

Partner

FM LOGISTIC

## LOGISTYKA KLUCZEM DO SUKCESU STRATEGII OMNICHANNEL



Konrad Osiadacz, Senior Business Development Director, FM Logistic Central Europe

**Strategia Omnichannel to przede wszystkim sposób na budowanie silnej relacji pomiędzy sprzedającym a kupującym, co przekłada się na lojalność wobec marki. Omnichannel zakłada, że wszystkie dostępne kanały obsługi klienta, na każdym etapie, powinny ze sobą współpracować, aby zapewnić klientom wygodne zakupy.**

Dzięki połączeniu możliwości, jakie dają sklepy tradycyjne, sklep internetowy, marketplace i call center, klient będzie kupował od danego sprzedawcy chętniej i częściej niż u konkurencji, która oferuje tylko jeden kanał sprzedaży lub kilka, ale działających niezależnie. Strategia omnichannel sprawdzi się w firmach, które są już obecne w tradycyjnym kanale B2B i planują zaistnieć w e-commerce, zastanawiają się, jak optymalnie połączyć sprzedaż offline i online, poszukują elastycznych rozwiązań umożliwiających skalowanie i rozwój biznesu lub chcą wdrożyć kompleksowe rozwiązanie logistyczne dostępne w jednym miejscu. Dlaczego jest to ważne? Ponieważ świadczenie kompleksowej

obsługi logistycznej we wszystkich kanałach sprzedaży „pod jednym dachem”, począwszy od usług logistycznych dla sektora e-commerce, przez logistykę kontraktową, co-packing i co-manufacturing, transport krajowy i międzynarodowy, przesyłki kurierskie i skończywszy na obsłudze klienta, gwarantuje synergię w obszarach operacji i kosztów, a jednocześnie umożliwia szybkie reagowanie na zmiany popytu, większą kontrolę nad zapasami magazynowymi oraz ograniczenie wpływu na środowisko naturalne.

Wiemy, że implementacja strategii wymaga wdrożenia odpowiednich rozwiązań logistycznych, które umożliwią obsługę każdego z kanałów sprzedaży, przystosowania obszarów magazynowania i transportu, dlatego pomagamy naszym klientom tworzyć przewagę konkurencyjną poprzez realizację usług „szytych na miarę” – dostosowanych do ich potrzeb. Ponadto zapewniamy jeden punkt wejścia towaru do magazynu bez względu na liczbę kanałów sprzedaży, a dzięki składowaniu „pod jednym dachem” możliwe stają się łatwe przesunięcia towaru pomiędzy kanałami offline i online. Gwarantujemy też sprawną obsługę zamówień z kanału e-commerce, a także logistykę magazynową dla kanału offline oraz transport paletowy – FTL, LTL i drobnicę. Omnichannel świetnie sprawdzi się w takich branżach jak: handel detaliczny i hurtowy, FMCG, ochrona zdrowia, przemysł i motoryzacja.

Dlaczego warto wybrać FM Logistic? Ponad 25 lat świadczenia usługi logistyki kontraktowej i transportu paletowego pozwoliły nam osiągnąć doskonałość operacyjną w tych obszarach. Obecnie koncentrujemy uwagę na rozwoju naszych usług dla e-commerce i ostatniej mili, głównie w obszarach miejskich. Wszystko po to, aby zapewnić naszym klientom pełen wachlarz potrzebnych usług. Więcej informacji na: omni-fmlogistic.com

REKLAMA

## TWÓJ PARTNER W OMNICHANNEL!

omni-fmlogistic.com

Logistics for e-commerce

Co-packing

Customer Service

Contract logistics

Domestic transport

International transport

FM LOGISTIC

Znajdź nas na LinkedIn



FM Logistic Central Europe



dii do naszego kraju. W badaniach dotyczących potencjału inwestycyjnego polskich aglomeracji przeprowadzonych przez firmę Antal na czele listy znalazły się dwa miasta: Warszawa i Wrocław. Stolica wyróżnia się, jeśli chodzi o potencjał edukacyjny i rynek pracy. Ponad 224 tys. osób studiuje tu na 64 uczelniach. Atutami miasta są wykształceni informatycy, prawnicy i fiolodzy. Jeśli natomiast chodzi o inżynierów, to wyróżniają się Katowice, Wrocław i Kraków. Najślabiej, jeśli chodzi o potencjał, zostało ocenione w Warszawie wsparcie administracyjne. Natomiast w ramach planów rozwoju oczekuje się, że stolica stanie się największym centrum nowoczesnych usług dla biznesu (obecnie taką pozycję ma Kraków), dodatkowo staje się również przyczółkiem dla start-upów, szczególnie z wschodniej granicy oraz dla przemysłu kreatywnego (przede wszystkim branża gamingowa). Jeśli chodzi o dostęp powierzchni biurowych, który to wskaźnik był traktowany wcześniej jako jeden z elementów wyboru danej lokalizacji przez inwestorów, w okresie pandemii zmienił swoje znaczenie. W Warszawie liczba pustych przestrzeni biurowych wzrosła o 4 pkt proc., do 12 proc. Wprawdzie deweloperzy prognozują spadek do 7–8 proc. w momencie unormowa-

nia się sytuacji, jednak nie jest pewne, w jakim stopniu przedsiębiorstwa zdecydują się na zmianę sposobu działania. Okres pandemii pokazał, że efektywny może być również model hybrydowy. W takim układzie pracownicy biurowi mogą część czasu pracować z domu lub z przestrzeni coworkingowej, która znajduje się blisko domu, a jedynie jeden do trzech dni spędzać wspólnie, na dodatek w systemie zmianowym. Jeśli tego typu zmiana utrzyma się, to zapotrzebowanie na powierzchnie biurowe spadnie, natomiast pracodawca będzie wyposażał pracownika w odpowiedni sprzęt elektroniczny oraz biurowy do pracy z domu. Takie przypadki już miały miejsce, również wśród odpowiedzialnych przedsiębiorstw z branży TSL.

Z kolei z badań przeprowadzonych w 2021 r. przez Polsko-Niemiecką Izbę Przemysłowo-Handlową wynika, że co trzeci inwestor planuje wzrost swoich wydatków inwestycyjnych w Polsce, a także więcej firmy spodziewa się wzrostu zatrudnienia

niż zmniejszenia. Spośród czynników decydujących o atrakcyjności Polski jako miejsca lokowania biznesu najczęściej wskazań uzyskało członkostwo w Unii Europejskiej (93,3 proc.). Wysoko oceniane były również kwalifikacje pracowników i jakość dostępnych dostawców. Największym zagrożeniem jest niska przewidywalność polityki gospodarczej oraz stabilność polityczna i społeczna Polski. Ryzyka są również dostrzegane w obszarze walki z korupcją i przestępczością, elastycznością prawa pracy i kosztami pracy. Powyższe obszary zostały niżej ocenione w stosunku do wcześniejszych badań.

Ze względu na załamanie się łańcuchów dostaw w czasie pandemii Polska jako bezpieczna lokalizacja zyskała na znaczeniu. Aż 60 proc. ankietowanych firm nie rozważa przeniesienia swoich zakładów do innych miejsc, a 31 proc. uważa, że przeniesienie jest mało prawdopodobne. Zdecydowanie większość firm (96 proc.) wybrałaby Polskę po raz kolejny jako miejsce swoich inwestycji. Polska znaj-

duje się na trzecim miejscu w regionie pod względem atrakcyjności inwestycyjnej, po Estonii i Czechach. Badanie zostało przeprowadzone na przełomie marca i kwietnia wśród firm członkowskich i izb zrzeszonych w sieci izb międzynarodowych w Polsce (IGCC).

#### Analiza wyników rankingu TSL

W tegorocznym rankingu wzięły udział 82 firmy. Mimo trudnej sytuacji wywołanej globalną pandemią w 2020 r. branża reprezentowana przez przedsiębiorstwa, które wzięły udział w rankingu, zanotowała wzrost o ponad 7 proc. (7,1 proc.) w stosunku do 2019 r. Wzrosł również zysk brutto – o 34 proc. (tę wartość podało 57 firm). Nastąpił także wzrost zatrudnienia (o prawie 30 proc.) oraz wydatków na system IT (liczone jako procent przychodu firmy) do poziomu 1,5. Wskaźnik rentowności (zysk netto/przychody ze sprzedaży) wyniósł 5,8 proc. wobec 4,6 proc. w 2019 r. (wzrost o 26 proc.). Zysk netto na jednego zatrudnionego wzrósł o 4,7 proc. i ukształtował się na poziomie 5580 zł.

Jeśli podobne analizy przeprowadzimy dla pierwszej dziesiątki w rankingu, to tempo wzrostu przychodów z TSL było nieco wyższe niż w przypadku wszystkich firm i wyniosło 9,1 proc., zatrudnienie wzrosło o 31 proc., a wydatki na systemy

IT o 36 proc. Ze względu na brak informacji o poziomie zysku (tylko dwie firmy z tej grupy zdecydowały się podać takie informacje) nie można przeprowadzić pozostałych porównań.

Pozostała grupa firm (71) zanotowała średnio niższe tempo wzrostu niż „Top Ten” – 5,4 proc., zysk brutto wzrósł o prawie 56 proc., a zatrudnienie o 28,6 proc. Wydatki na system IT wzrosły o prawie 24 proc. i stanowią 1,4 proc. w przychodach firm.

Jak widać z powyższych porównań, obie grupy znacznie większy nacisk położyły na czynniki wspierające proces cyfryzacji, największe pod względem przychodów firmy rosły szybciej w okresie globalnego kryzysu niż pozostałe, choć dopiero analizy przedsiębiorstw o różnych przedziałach przychodów, a także specjalizacji mogą pokazać różnice w reagowaniu na to nieoczekiwane zdarzenie.

#### Najwięksi i mniejsi

Jeśli analizie poddamy przedsiębiorstwa z punktu widzenia liczby zatrudnionych pracowników (na umowę o pracę), to największy przyrost przychodów nastąpił w przypadku firm dużych, zatrudniających co najmniej 250 osób (takie dane podało 42 firmy) i wyniósł 7,5 proc., czyli 0,4 pkt proc. powyżej średniej dla wszystkich ujętych w rankingu przedsię-

biorstw. Z kolei analizując firmy w określonych przedziałach przychodowych, dostrzegamy wyraźny, ponadprzeciętny wzrost wśród przedsiębiorstw w przedziale 10–49 mln zł. W tej grupie firm, do której zostało zaliczone 10 firm, przychody wzrosły średnio o 17 proc., a rentowność wyniosła 14 proc. Na tak wysokie wskaźniki miały wpływ przede wszystkim dwie firmy zajmujące czołowe miejsca w rankingu dynamiki przychodów: Ray Trans i Goose Logistics Solution. Obie reprezentują polski kapitał i zostały założone w 2018 r.

Modele biznesowe, które reprezentują firmy z czołówki rankingu o najwyższej dynamice, są bardzo różne, tak więc trudno uznać, że któryś z modeli jest szczególnie efektywny w zmieniającym się otoczeniu. Niektóre firmy działają jedynie w oparciu o bardzo rozproszony model kompetencji, praktycznie bez kontroli z bardzo dużą swobodą podejmowania decyzji. Kluczem jest przynoszenie rentownych kontraktów. Nie ma problemu z naborem pracowników, ponieważ liczba zgłoszeń w przypadku oferty (często zamieszczanej na ogólnie dostępnych stronach internetowych) zdecydowanie przewyższa zapotrzebowanie. Współpraca z pracownikami oparta jest na kontrakcie.

ciąg dalszy na str. E14

## PREZENTACJA

# POLSKA LOGISTYCZNYM HUBEM DLA DYSTRYBUCJI W CEE

Raben

W ostatniej dekadzie zniknął deficyt wymiany handlowej między Polską i krajami Europy Środkowo-Wschodniej (CEE). Wartość eksportu w 2020 roku wyniosła 6,4 mld zł i była o 2,5 mld zł większa niż dekadę wcześniej. Nastąpiła także stabilizacja w imporcie, a jego wartość w 2020 roku wyniosła 6,2 mld zł, jak wynika z danych GUS.

Raben od ponad dekady oferuje codzienne połączenia Polski z krajami Europy Środkowo-Wschodniej. Koncentracja wyjazdów następuje z Gliwic i z Sosnowca, ale bezpośrednie połączenia mają także Legnica oraz Stryków. Nie da się jednak ukryć, że najczęściej to Śląsk jest uważany za ośrodek logistyczny i jeden z najważniejszych hubów magazynowych, który stał się istotnym ogniwem w dystrybucji towarów w CEE.

– Międzynarodowy transport drobnicowy pełni szczególną rolę w Grupie Raben. Dzięki połączeniom zarówno z własnymi oddziałami w 13 państwach, jak i z siecią oddziałów firm partnerskich w pozostałych krajach naszego kontynentu, łączymy producentów i konsumentów z całej Europy. Nawet w czasach pandemii, mimo początkowego spadku wolumenów w pierwszych miesiącach zmagania z COVID-19, obserwujemy przesyłanie coraz większej ilości przesyłek w transporcie międzynarodowym – tłumaczy Maciej Zieliński, Dyrektor Dystrybucji Międzynarodowej, Raben Logistics Polska. Bliskość rynków konsumenckich w Czechach i na Słowacji oraz dobrze rozwinięta infrastruktura transportowa przyciągają firmy z wielu branż. Strategiczną rolę regionu od lat docenia Raben Logistics Polska, nieprzerwanie inwestując tu w nowoczesne obiekty magazynowe. Tylko w 2020 roku, firma zakończyła rozbudowę magazynu w Sosnowcu. Dodatkowo, otworzyła centrum dystrybucyjne w Rudzie Śląskiej, w sztytm na miarę obiekcie o łącznej powierzchni 50 000 mkw.

Śląsk jako centrum grawitacyjne dla dystrybucji w kierunku Europy Środkowo-Wschodniej zyskał jeszcze bardziej na znaczeniu, kiedy zaczęły rozwijać się kraje takie jak Rumunia, Bułgaria, a firmy polskie i zachodnioeuropejskie zaczęły dostrzegać duży potencjał na tamtych rynkach. Odnowiona struktura przepływów towarowych powoduje, że lokowanie stoków magazynowych przeznaczonych do dystrybucji na rynki CEE w lokalizacjach śląskich jest co-



raz bardziej interesujące dla klientów firm logistycznych. – Z naszej perspektywy takimi ciekawymi lokalizacjami są m.in. Sosnowiec, gdzie skupiliśmy kompetencje obsługi produktów przemysłowych z uwzględnieniem materiałów niebezpiecznych, czy Ruda Śląska, w której operujemy przede wszystkim towarami spożywczymi, również tymi, które potrzebują temperatury kontrolowanej. Ze Śląska, dzięki bezpośredniemu dostępowi lokalizacji magazynowych do sieci dystrybucji, możemy realizować dystrybucję do Czech, Słowacji czy Węgier w bardzo atrakcyjnych czasach tranzytu – w niektóre rejonu nawet w 24 h od nadania przesyłki. Ponadto w regionie działa również nasz oddział w Gliwicach, który jest istotnym elementem dystrybucji do i z Niemiec. Odpowiednie rozwiązanie transportowe jako uzupełnienie stabilnych operacji w magazynie to ważny aspekt dla klientów, szukających synergii między połączeniami do/z CEE a Polską i Niemcami – komentuje Mateusz Barycza, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu w Raben Logistics Polska. W kontekście rozwoju dystrybucji na Europie Środkowo-Wschodniej istnieje kilka scenariuszy postępowania. Pierwszy z nich, to taki, w którym klient współpracujący z operatorem w Polsce, decyduje się na ekspansję na rynki zagraniczne. Dzięki rozwiniętej sieci oddziałów i terminali Raben, dobrej infrastrukturze oraz ustandaryzowanym rozwiązaniom IT w transporcie i magazynie rozbudowanie rynków sprzedaży dla klienta firmy jest prostsze. – Sieć dystrybucyjna Raben i jej możliwości często są powodem, który motywuje klientów do poszerzania współpracy o dystrybucję w regionie CEE i wspólnego wejścia na nowe rynki. Nasze operacje przy przygotowaniu wysyłek do innych krajów są bowiem praktycznie takie same, nie-

ależnie od destynacji. Jedyne różnice wynikać mogą np. z potrzeb do dodatkowego przystosowania jego produktów, czy dodaniu odpowiednich etykiet na lokalne rynki zagraniczne. I takie dodatkowe usługi także świadczymy – dodaje Mateusz Barycza.

Raben Logistics Polska dysponuje obecnie ok. 500 000 mkw powierzchni magazynowej w Polsce, także w lokalizacjach wskazywanych w analizach przepływów dystrybucyjnych jako miejsca najlepsze dla dystrybucji w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. I tu pojawia się drugi scenariusz działania, kiedy firma działa już na rynkach zagranicznych, ale np. ze względu na takie czynniki jak np. koszty chciałaby dystrybucję realizować z Polski. Oczywiście, jak zawsze w takiej sytuacji, konieczne są analizy sprawdzające, czy w danej sytuacji rynkowej lokowanie całego stocku w jednym magazynie i obsługa z Polski jest właściwym pomysłem. Bardzo często w takich rozważaniach pojawia się temat czasu dostaw, który dzięki rozwiniętej sieci transportowej i krótkim czasem tranzytu w CEE jest często atutem. Dla przykładu, z Sosnowca, który jest w Raben magazynem postrzeganym jako hub dla CEE, przesyłki do Czech czy na Słowację docierają w ciągu 24 h.

– Myślę, że dużą rolę we wzroście zapotrzebowania na nasze usługi ma także fakt, iż cały czas działamy zgodnie z hasłem „Zabezpieczamy Twój biznes” („we secure your business”), a reagując na pojawiające się blokady i lockdowny, cały czas dostarczaliśmy powierzone nam towary. Nie zamknęliśmy ani nie zlikwidowaliśmy żadnego z kierunków i żadnej linii drobnicowej. Co więcej w 2020 roku uruchomiliśmy nowe linie, kolejne planowane są także na ten rok – dodaje Maciej Zieliński.



ciąg dalszy ze str. E13

Szczególnie ciekawa jest ścieżka kariery, ponieważ każdy z pracowników ma możliwość utworzenia spółki córki jako współwłaścicieli. Przy rekrutacji stawia się przede wszystkim na cechy osobowościowe i pierwsze wrażenie, doświadczenie przestało być tak istotnym elementem procesu, jak to miało miejsce wcześniej. Jednak cechy obecnego pokolenia (skłonność do częstej zmiany pracy) są zauważalne również w tej branży, ponieważ zdarza się, że po kilku miesiącach rezygnuje nawet 50 proc. Z kolei inne firmy przyjęły model działania bardzo zbliżony do lean, stawiając na współpracę i współdecydowanie. Wszyscy pracownicy działają w oparciu o umowę o pracę i mają szansę wpływać na zmiany procesów. Szefostwo nie oddziela się od pracowników w gabinetach, ale znajduje się razem z nimi w otwartej przestrzeni biurowej. Sprzyja to szybkiej i sprawnej komunikacji. Zespoły do obsługi specjalnych klientów są tworzone z doświadczonych pracowników i nowej kadry, a nawet stażystów, którzy uczą się od specjalistów i pracują pod ich nadzorem, ale również mogą zgłaszać swoje pomysły doskonalące. Warto jeszcze dodać, że wysoka dynamika przychodów związana jest ze wzrostem organicznym, a często dobre,

trafione kontrakty połączone z wysoką jakością obsługi umożliwiają rozwój firmy.

## Pochodzenie kapitału

Analizując firmy ze względu na pochodzenie kapitału, można zauważyć, że już od kilkunastu lat utrzymuje się podział na mniej więcej po równo, jeśli chodzi o ich liczebność. W tym rankingu wzięły udział 42 firmy z kapitałem polskim. 39 miało kapitał zagraniczny lub mieszany. W przypadku tej pierwszej grupy przychody z działalności TSL wzrosły w 2020 r. o 5,6 proc. a zatrudnienie o 33 proc., rentowność ukształtowała się na poziomie 7,8 proc. (dane dla 33 firm). Natomiast druga analizowana grupa osiągnęła nieco wyższy wzrost przychodów (7,8 proc.), zatrudnienie wzrosło o 29 proc., a rentowność o 3 proc. (te dane podało 23 firmy). Warto

pamiętać jednak, że średnia  
 wartość przychodów firmy  
 z kapitałem zagranicznym  
 i mieszanym to ponad 600  
 mln zł, gdy w przypadku  
 polskich firm – niespeł-  
 na 200 mln zł. Wśród firm  
 z kapitałem zagranicznym  
 i mieszanym dominuje ka-  
 pitał niemiecki i francu-  
 ski, ale jest też kilka spółek  
 z kapitałem holenderskim,  
 duńskim, luksemburskim,  
 szwajcarskim, brytyjskim,  
 fińskim, węgierskim, cze-  
 skim i rosyjskim, a także  
 bardziej egzotycznym – ja-  
 pońskim, koreańskim, chiń-  
 skim i singapurskim.

## Pandemia i biznes

Cyfryzacja, która w przyspieszonym tempie była wprowadzana przez wszystkie firmy w warunkach pandemii, również wpłynęła na zwiększenie dynamiki przychodów. W przypadku 40 przedsiębiorstw, dla

których operacje logistyczne w kanale internetowym stanowiły znaczący udział w przychodach, dynamika była powyżej średniej i wyniosła 8,3 proc. Jeszcze wyższa była wśród firm (35 z 40), gdzie udział tego kanału dostawy wzrósł w 2020 r. w porównaniu z 2019 r. i ukształtowała się na poziomie 9,1 proc., przy rentowności 9,3 proc.

Przerwanie łańcuchów dostaw spowodowało zwiększenie zainteresowania usługami magazynowymi, co znalazło odzwierciedlenie w wynikach trzech firm, które jako swoją główną działalność wskazały usługi magazynowe. Ich przychód średnio wzrósł o 30 proc. przy spadku rentowności.

Bardzo dobrze radziły sobie również firmy działające w obszarze spedycji morskiej i oceanicznej, w których również zanotowano średnio wzrost przychodów o 10,5 proc. Natomiast najtrudniejsza była sytuacja w przypadku 22 firm, dla których głównym obszarem działania był transport drogowy. W ich przypadku nastąpił średnio spadek przychodów o prawie 2 proc. Jednak rentowność wzrosła do 4,2 proc.

Po raz pierwszy wystąpiła również istotna różnica między firmami, które przygotowują raport społeczny (32), a tymi, które jeszcze nie podjęły na szerszą skalę takich działań. W przypadku tej pierwszej grupy przychody

wzrosły o 8,2 proc. vs 5,5 proc., a rentowność wyniosła 7,8 proc. (średnia z 21 firm) vs 4,7 proc. (średnia z 35 firm). Zagrożenia związane ze zmianą klimatu są już faktem. Zrównoważony rozwój natomiast oznacza, że przedsiębiorstwa nie tylko publikują raporty, lecz także podejmują konkretne działania w tym zakresie. W 2020 r. działania te były przede wszystkim skoncentrowane na zapewnieniu bezpieczeństwa pracownikom, wsparciu ich w trudnym okresie izolacji, a także w wielu przypadkach udzieleniu pomocy w realizacji zakupów pierwszej potrzeby i wsparciu psychologicznego. Jednocześnie firmy działające odpowiedzialnie stworzyły również system wsparcia dla swoich dostawców, którzy też znaleźli się w trudnej sytuacji, a także klientów. Współpraca w obrębie całego łańcucha dawała większe szanse na przetrwanie w tym niepewnym otoczeniu.

Warto dodać, że aż 32 firmy raportowały pozytywny wpływ pandemii na ich działalność, co znalazło odzwierciedlenie w średnim wzroście przychodów o 17 proc. i rentowności na poziomie 8 proc. Te firmy szybko były w stanie dostosować się do nowych warunków i wykorzystać szansę na redefinicji swojej strategii działalności i planów operacyjnych.

Pozytywne nastawienie menedżerów do przyszłości obrazuje barometr TSL. Tak

jak dane w rankingu dotyczą informacji z roku poprzedniego (w tym przypadku 2020), to barometr odzwierciedla nastroje z obecnego roku (2021) – zwykle z kwietnia, w którym to miesiącu zbierane są dane. Jak widać na poniższym wykresie, nastąpił dość spektakularny wzrost w stosunku do 2020 r., o 89 pkt. Jedynie w 2010 r., bezpośrednio po kryzysie gospodarczym, zanotowano wyższy wzrost w stosunku do poprzedniego roku. Tradycyjnie rozkład odpowiedzi wskazuje na zdecydowany optymizm przedsiębiorstw odnośnie do przyszłych perspektyw firmy (61 proc.) w cyklu rocznym. Również ocena obecnej sytuacji przedsiębiorstwa w porównaniu z zeszłym rokiem jest pozytywna (68 proc. wskazań). Jeśli natomiast chodzi o kondycję gospodarki Polski, to aż 35 proc. przedsiębiorstw, reprezentowanych w rankingu, uznaje, że w najbliższym czasie nastąpi jej pogorszenie, a 30 proc. – że nastąpi jej polepszenie. Pozostałe firmy uważają, że nie będzie istotnych zmian.

Na koniec warto jeszcze raz podkreślić, że w warunkach ogólnosiłowego kryzysu, jakim stała się pandemia, branża TSL stała na wysokości zadania, odpowiedzianie i szybko (zwinnie) dostosowując się do nowych warunków. © P

Opracowanie metodologii  
badań: dr Anna Brdulak

# Pandemia wpłynęła na bilanse

dokończenie ze str. E3

Jak wynika z danych GUS, w 2020 r. w odniesieniu do roku poprzedniego odnotowano wzrost przewozów ładunków w transporcie samochodowym. Przewieziono ich 2 331 758 tys. ton, wobec 1 921 073 tys. ton rok wcześniej.

Skąd więc wynikają kłopoty sektora? Ekspertci podkreślają, że transport, szczególnie towarowy, był jedną z branż, którą ograniczenia wyjątkowo mocno dotknęły na początku epidemii. Zamknięcie lub ograniczenie działalności zakładów produkcyjnych oraz kryzys stacjonarnego handlu detalicznego przełożył się na spadek liczby frachtów. Dobrym przykładem jest branża automotive. Dlatego część przewoźników z dnia na dzień straciła źródło swoich dotychczasowych przychodów. Lepsza sytuacja u części kontrahentów nie rekompensowała w pełni gorzej u innych. Poza tym wielu przewoźników było dotychczas skupionych na wybranych branżach. Mało kto dywersyfikował portfel klientów. W związku z tym firmy, które obsługiwały klientów z branż, którym pandemia dała się we znaki, np. z sektora motoryzacyjnego, popadły w kłopoty finansowe.

– Według badań i raportów branżowych ponad 40 proc. firm transportowych odnotowało spadek liczby frachtów. Skutkiem tego było też odsunięcie w czasie lub całkowita rezygnacja z inwestycji np. w rozwój floty lub zwiększenie zatrudnienia – zauważa Bartłomiej Socha.

W trudnej sytuacji znajdował się i dopiero zaczyna wychodzić z dolka transport pasażerski. Według GUS w 2020 r. odnotował spadek przewozów o 45,9 proc. w porównaniu do roku poprzedniego. Największy spadek przewozów odnotowano w transporcie lotniczym (o 83,4 proc.), a ponadto w transporcie samochodowym (o 52,0 proc.), kolejowym (o 37,6 proc.), morskim (31,5 proc.) i wodnym śródlądowym (o 49,9 proc.). Tak znaczący spadek liczby przewiezionych pasażerów spowodowany był ograniczeniami w podróżowaniu osób w związku ze stanem pandemii związanej z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2.

- Na pytanie, czy firmie w ostatnich 12 miesiącach groziła upadłość, na początku IV kwartału zeszłego roku odpowiadało twierdząco 16 proc. przedsiębiorstw zajmujących się przewozem osób i towarów. Już sześć miesięcy później ponad 40 proc. przy średniej wskazań wszystkich branż (budownictwo, handel, transport, przemysł i usługi) na poziomie 22 proc. - mówi Sławomir Grzelczak.

Do tego w łańcuchu powiązań biznesowych usług transportowe są opłacane na końcu i niestety często nie starcza już na nie pieniędzy.

Ekspertci zaznaczają, że ze względu na znaczący udział transportu i logistyki w polskim PKB wszystkim powinno zależeć, aby branża jak najszybciej wróciła na właściwe tory.

- Przed firmami windykacyjnymi oraz resztą sektora finansowego rysuje się duże i odpowiedzialne wyzwanie w postaci podnoszenia jakości usług oraz wprowadzania nowych produktów, poprawiających bezpieczne funkcjonowanie firm z branży TSL - mówi Bartłomiej Socha.

Pełen obraz tego, jakie spustoszenie wywołała pandemia w 2020 r. w sektorze, będziemy mieli zapewne dopiero pod koniec 2021 r., kiedy zostaną przeprowadzony bilans zysków i strat, i po opracowaniu danych statystycznych przez GUS i Eurostat. Pewnych informacji dostarczają jednak dane na temat tego, ilu nowych przewoźników przybyło. W transporcie międzynarodowym ich liczba zwiększyła się o 150. Jest to ułamek procenta wobec 36513 takich przedsiębiorców zarejestrowanych w Biurze Międzynarodowego Transportu pod koniec 2019 r. Z kolei liczba pojazdów w tych firmach, odzwierciedlona przez liczbę wysłań z licencji, zwiększyła się z 246 745 pojazdów na

koniec 2019 roku o około 10 tys. nowych jednostek.

## Pozytywne strony też były

Ostatnie miesiące były dla przedsiębiorców swoistą lekcją. Stali się bardziej ostrożni w doborze potencjalnych kontrahentów. Proszą o referencje, szukają informacji o wypłacalności na giełdach transportowych, forach internetowych i social mediach.

Z cyklicznych badań realizowanych dla BIG InfoMonitor na temat kłopotów, jakie mikro-, małe i średnie firmy mają ze ściąganiem należności, wynika, że transport obecnie ma rzadziej kłopoty z niesolidnymi zleceniodawcami niż przed pandemią. Obecnie na opóźniających płatności o co najmniej 60 dni skarży się nieco więcej niż co trzecia firma (36 proc.). Porównywalnie jest w budownictwie, a gorzej w handlu, gdzie taki problem ma prawie połowa przedsiębiorstw. Tymczasem dwa lata temu transport wraz z handlem deklarowali największe kłopoty tego

typu i na spływ należności przez ponad dwa miesiące czekało ok. 60 proc. przedsiębiorstw.

– Przedsiębiorcy z większą skrupulatnością sprawdzają wiarygodność płatniczą klientów, częściej nie dają odroczonego terminu płatności nowym klientom, częściej niż wcześniej pobierają zaliczki, szybciej decydują się na wpis do rejestru dłużników czy też pomoc firm windykacyjnych – mówi Sławomir Grzelczak.

Z drugiej strony, jak zauważają eksperci, firmy wciąż za długo zwlekają z przekazaniem spraw do windykacji, próbując odzyskać pieniądze we własnym zakresie lub z obawy przed utratą relacji biznesowej, często z większym podmiotem, biernie czekają na pieniądze.

Niepokojącym zjawiskiem jest też zwiększenie średniego Days Past Due, czyli dni po terminie płatności. W kwietniu 2020 r. średnie przeterminowanie faktur trafiających do windykacji wynosiło 60 dni. W kwietniu 2021 r. to już 85 dni.

- Tymczasem w ciągu pierwszych siedmiu dni roboczych po rozpoczęciu windykcacji odzyskujemy ponad 60 proc. zgłoszonych wierzytelności. Oznacza to, uwzględniając 60-dniowy termin płatności faktury, że firmy czekają na swoje pieniądze ponad pięć miesięcy, co znacząco wpływa na płynność finansową przedsiębiorcy - mówi Bartłomiej Socha i dodaje, że na niekorzyść wierzycieli działają też krótkie termi-

ny przedawnień w branży transportowej.

Klienci „uśpieni” deklaracjami zapłaty i przeciąganiem terminów ze strony dłużników często zgłaszają do windykacji roszczenia już przedawnione, co znacząco utrudnia (ale nie uniemożliwia) proces ich dochodzenia.

## Co po pandemii?

Według badania realizowanego wśród mikro-, małych i średnich firm na pytanie, czy nowe nawyki klientów będą bardziej sprzyjały czy też szkodziły przedsiębiorcom, w biznesie przeważa pesymizm, bo chociaż 57 proc. ocenia wpływ nowych zachowań na biznes neutralnie, to jednak 30 proc. uważa, że będzie negatywny, a jedynie 9 proc., że pozytywny.

Obawy reprezentantów branży transportowej są nieco mniejsze, bo przekonywanych, że zmiany zachowań pogorszą wyniki biznesu jest 22 proc., a 11 proc. uważa, że na tym skorzystają. – Czy obawy są uzasadnione, okaże się z czasem – zaznacza Sławomir Grzelczak.

Poza tym według prognoz analityków Transport Intelligence europejski rynek transportu samochodowego powinien wzrosnąć o 4,7 proc. w 2021 r. Stanowiłoby to wyraźne odbicie względem 2020 r., kiedy to rynek stracił 5,9 proc. wartości. Szczególnie, że popyt na towary konsumpcyjne stale rośnie. Zwiększa się też aktywność sektora przemysłowego, co jest widoczne już od ostatnich miesięcy 2020 r.



# JAK AUTOMATYZOWAĆ PROCESY I ZYSKAĆ PRZEWAGĘ W E-COMMERCE?



**Strategia dynamicznego rozwoju wymaga długoterminowego planowania, dużego doświadczenia i skupienia swojej uwagi na tym, w czym możemy być najlepsi. Dodając do tego wsparcie technologiczne kluczowych obszarów, znaleźliśmy się na dobrej pozycji i przygotowaliśmy produkt, który może zadziałać dokładnie tak samo w niemalże każdym biznesie opartym na sprzedaży internetowej – mówią Marek Rostkowski i Bartłomiej Glinka, założyciele Omida Group.**

## Jakie efekty przyniosła transformacja cyfrowa w Omida?

Doświadczaliśmy tego, jak ważnym elementem w trakcie pandemii były rozwiązania cyfrowe wdrożone wcześniej w naszej organizacji. Usprawnienie procesów obiegu dokumentów i możliwość obsługi zdalnej dała nam swobodę działania pomimo braku możliwości prowadzenia działalności operacyjnej bezpośrednio z biura. To był przełom w naszej organizacji, ponieważ do tej pory nie wyobrażaliśmy sobie zdalnej obsługi naszych klientów. Poprzez opracowanie nowych ścieżek dla dotychczasowych procesów zdołaliśmy przyspieszyć i poprawić naszą wydajność w wielu obszarach. Oczywiście zmiany te nie rozpoczęły się w 2020 r. tylko dużo wcześniej. To za sprawą odpowiednich decyzji podjętych już w 2017 byliśmy gotowi, aby działać w nowej rzeczywistości, opierając się na dobrze zorganizowanych procesach naszego back office'u.

## Co było powodem rozpoczęcia pracy nad nowym produktem?

Rozwój kolejnych produktów w naszej ofercie to jeden z elementów strategii Omida. Reagujemy na potrzeby rynku i tak było również w tym przypadku. Doświadczając tego, jak istotny był rozwój cyfrowych rozwiązań w naszym przedsiębiorstwie, zdecydowaliśmy o rozpoczęciu prac nad produktem Omida E-commerce dedykowanym dla wszystkich sklepów internetowych. W tym sektorze automatyzacja procesów jest kluczowym aspektem rozwoju i właśnie takie usługi dla właścicieli sklepów internetowych oferujemy w ramach Omida E-commerce.

## Dlaczego właśnie e-commerce?

Sprzedaż internetowa w trakcie pandemii nabrała kluczowego znaczenia dla konsumentów i uważamy, że sektor ten musi być wspierany przez silnych i doświadczonych partnerów. Rozpoczęcie transformacji cyfrowej w naszej firmie to była najlepsza decyzja, jaką podjęliśmy w 2017 r. Teraz wiemy, jak bardzo odczuwalne było usprawnienie procesów, zarówno dla klientów, jak i naszych partnerów. Przyszła pora na podzielenie się naszym doświadczeniem z właścicielami sklepów internetowych, którzy dzisiaj mogą i chcą rosnąć szybciej.

## Jaki to model rozliczeń?

Model ten polega na dostosowaniu przestrzeni magazynowej i czasu pracy magazynu do rzeczywistych potrzeb klienta, wolumenu jego sprzedaży i zaproponowaniu rozwiązań, które zoptymalizują koszty. Nasz produkt pozwala w całości przenieść odpowiedzialność na partnera logistycznego za obsługę konsumenta od momentu dokonania przez niego zakupu w sklepie internetowym do momentu dostarczenia produktu do klienta końcowego. Ten model powstał na bazie wiedzy na temat skuteczności outsourcingu procesów wewnątrz naszej firmy. Tworząc tego typu ofertę, wiedzieliśmy, jakie korzyści uzyskają klienci po wprowadzeniu naszego rozwiązania do swojego sklepu internetowego. Rozliczanie klienta za pracę wykonaną podczas pakowania i czas, przez jaki jego towar był na półce, jest korzystniejszym modelem rozliczeń dla sklepów internetowych niż wynajem terminowy konkretnej powierzchni magazynowej.

Niezależnie od tego, czy obsługujemy mały sklep internetowy, czy ogromną liczbę paczek dla sieci prowadzącej sprzedaż przez internet, pozwalamy klientowi korzystać z naszego doświadczenia i oferujemy wsparcie na każdym z etapów naszej współpracy. Omida E-commerce to produkt oferujący wsparcie dla klienta już od pierwszej rozmowy, poprzez integrację i wdrożenie usługi, aż po system obserwacji i raportowanie wyników.

## Jakie procesy obsługujecie w ramach Omida E-commerce?

To zależy od tego, czego oczekują od nas klienci. Jeśli mielibyśmy wymienić wszystkie procesy, za jakie możemy przejąć odpowiedzialność, to należałoby rozłożyć całą drogę produktu od momentu, gdy odbieramy towar z fabryki, do momentu, kiedy odbiera go konsument końcowy.

Dla właścicieli sklepów internetowych oznacza to całkowite przejście przez nas odpowiedzialności za towar.

Nasz klient może przekazać nam obsługę następujących procesów:

- zamówienia towaru dla swojego sklepu od producenta,
- przetransportowania towaru do magazynu,
- magazynowania w modelu rozliczeń, w którym płaci tylko za przestrzeń wykorzystaną w określonym czasie,
- kompletacji dowolnej liczby produktów przechowywanych w magazynie,
- pakowania według wytycznych przewidzianych w standardzie określonym przez markę,
- dodawania do paczki dodatków przewidzianych w ofercie sklepu internetowego,
- wysyłki kurierem z możliwością śledzenia paczki,
- odbioru zwrotów,
- obsługę reklamacji.

To tylko główne procesy, które zachodzą w obsłudze niemalże każdego sklepu internetowego, a my jako partner logistyczny gwarantujemy klientowi obsługę na ustalonych wcześniej przez niego warunkach zapisanych w umowie.

## Czy ta oferta kierowana jest do wszystkich sklepów internetowych?

Tak, kierujemy ofertę do wszystkich prowadzących dzisiaj sprzedaż internetową oraz sprzedaż za pomocą systemów cyfrowych. Za sprawą systemu magazynowego e-WMS możemy połączyć się z systemem CMS i ERP klienta, zautomatyzować proces obsługi przyjęcia towaru, kompletacji, pakowania i wysyłki. W ramach specjalizacji poszczególnych spółek Omida Group możemy zagwarantować obsługę importu towarów oraz wysyłki do każdego miejsca na świecie. Naszą usługę można nazwać całkowitym outsourcingiem procesów logistycznych w sklepach internetowych.

Uważamy, że takie podejście do biznesu pozwala zdecydowanie szybciej rozwijać się firmom chcącym skupić swoją uwagę na najważniejszych obszarach swojej działalności i osiągnąć status lidera w swojej specjalizacji.

## Co sprawiło, że Omida zdecydowała się na przygotowanie takiej oferty?

W 2017 r. rozpoczęliśmy transformację cyfrową w naszej firmie i to właśnie ta decyzja pozwoliła nam zrozumieć, jak bardzo istotne jest automatyzowanie pewnych procesów, ale również zlecenia ich firmom specjalizującym się w dane usłudze. W naszym przypadku sytuacja ta dotyczyła obiegu dokumentów oraz obsługi back office'u naszej firmy.

W 2017 r. kiedy nasze wyniki stale rosły za sprawą świetnie prosperujących działów handlowych zauważyliśmy spadek rentowności naszych działań. Przyszedł moment, w którym zdecydowaliśmy się zweryfikować, co było powodem takiej sytuacji. W następstwie naszej decyzji doprowadziliśmy do audytu firmy przeprowadzonego przez Dariusza Brzezińskiego i firmę BPO Champions. Dzięki temu zrozumieliśmy, jak bardzo duży wpływ na końcowy wynik naszej firmy ma to, że próbujemy równocześnie zwiększyć naszą sprzedaż związaną z obsługą transportu i nadążyć za obsługą biurową stale zwiększającej się sprze-

daży i rosnącej liczby dokumentów oraz procesów zachodzących w trakcie ich rozliczania.

Audyt mówił jasno – należy na nowo zaprojektować to, w jaki sposób działa nasza organizacja, i zlecić część prac związanych z obsługą na zewnątrz. Po trzech latach wiemy, że właśnie takie podejście do przedmiotu naszej działalności sprawiło, iż możemy nadal rosnąć i być organizacją odnoszącą trwałe sukcesy. Z powodzeniem zautomatyzowaliśmy procesy oraz zredukowaliśmy koszty związane z obsługą back office'u o 20 proc. za sprawą współpracy z BPO Champions. To właśnie te wyniki spowodowały chęć dostarczenia kolejnego dedykowanego produktu dla szybko rozwijających się sklepów internetowych. Dzięki Omida E-commerce umożliwiamy naszym klientom skupienie się na głównym przedmiocie działalności, jakim jest przygotowanie sklepu internetowego pod kątem wizualnym, prowadzenie sprawnego marketingu i doskonalenie swojego produktu.

## Jakie są główne zalety współpracy dla sklepów internetowych?

Najważniejsze to przekazanie odpowiedzialności za procesy, za które w wielu przypadkach dzisiaj odpowiada właściciel lub magazynier, ewentualnie osoba, która na etapie początkowym sklepu wykonuje obowiązki na wielu stanowiskach. Jeśli chodzi o duże podmioty, to niewątpliwie zaletą naszego rozwiązania jest dostosowanie powierzchni i możliwości magazynu do potrzeb klienta. Jeśli popatrzymy na to z perspektywy dużego i małego klienta, to kluczowe będzie to, że klient płaci nam za powierzchnię, jaką w danym momencie wynajmuje, a nie za cały magazyn i jego obsługę, który jest przygotowany na zwiększenie ilości towaru w momencie pików sprzedażowych. Nasze rozwiązanie jest przygotowane na skalowanie sprzedaży. To przewaga, która jest odpowiedzią na rosnące potrzeby dużych podmiotów rozwijających się w zaskakującym tempie.

Dzisiaj każdy właściciel sklepu internetowego powinien wiedzieć, że magazyn, który wynajmie w modelu zaproponowanym przez naszą firmę, nie generuje kosztów w momencie, kiedy jego stan magazynowy jest mniejszy. Co ważne, jesteśmy gotowi na przyjęcie większej ilości towaru w momencie pików sprzedaży. Dla niektórych sklepów internetowych kluczowa jest obsługa zwrotów oraz reklamacji, ponieważ to my dbamy o to, aby produkt jak najszybciej wrócił do obrotu oraz mógł zostać sprzedany. Doświadczenie w obsłudze i nasz fulfillment zapewniają odpowiednie odczucia klienta końcowego podczas otwarcia każdej paczki wysłanej z naszego magazynu.

## Jakie są wady takiego rozwiązania?

Niektórzy właściciele sklepów internetowych cenią sobie to, że ich towar jest na miejscu. I w takiej sytuacji niestety nie mamy rozwiązania pozwalającego sięgnąć po opakowanie w każdej chwili. System, który oferujemy klientowi i konfigurujemy ze sklepem internetowym, pozwala uzyskać lepszy czas kompletacji i pakowania paczki oraz wysyłki do klienta. Śledzenie paczki na każdym etapie daje poczucie bezpieczeństwa i pozwala zapewnić konsumentowi odpowiednie doznania związane z realizacją zamówienia. Nasza usługa jest czymś naturalnym w procesie automatyzacji sprzedaży.

## Czy magazyn przeznaczony dla sektora e-commerce różni się od normalnego magazynu?

Nasz magazyn jest magazynem klasy A o wysokości 12 m. Przy projektowaniu tego produktu położyliśmy nacisk na to, aby był to magazyn ekologiczny spełniający wymogi najbardziej oczekujących klientów. W tym momencie w magazynie instalowany jest system paneli fotowoltaicznych pozwalających na korzystanie z energii OZE i właśnie na takim rozwiązaniu zależało nam od początku. Ekologia, wysoki standard i nowoczesne technologie, na których opiera się działanie całego magazynu, to nasza przewaga.

## Dla jakich sklepów internetowych przeznaczony jest produkt?

Jeśli chodzi o Omida Logistics, to skupiliśmy się na przygotowaniu oferty obejmującej obszar Europy i pozwalającej obniżyć koszty niemalże dla każdego sklepu internetowego. Polska jest idealnym miejscem, w którym cała Europa może składować swoje towary i wysyłać je w dowolne miejsce na świecie.

## Jakie plany ma Omida w związku z rosnącym zapotrzebowaniem na powierzchnie magazynową?

Nasza strategia jest prosta – chcemy rozwijać się wraz z naszymi klientami i gwarantować im taką przestrzeń, jaką będą potrzebowali. Zaplanowaliśmy już kolejne etapy rozwoju naszego produktu i jesteśmy gotowi na to, aby przyjąć kolejnych klientów do obsługi w ramach produktu Omida E-commerce.





# Pandemia na trwałe

**DEBATA** Czy wprowadzone z powodu pandemii zmiany będą trwałe? Jak będą się rozwijać nowe technologie? Czy trend zielonej logistyki będzie postępować? **Branża odpowiada**

Pod koniec maja obyla się debata pod hasłem „Transport i logistyka – Czas zmian”, zorganizowana przez Dziennik Gazetę Prawną wśród przedstawicieli sektora. Zaproszeni goście nie tylko opowiadali o wpływie pandemii na ich działalność, ale też o tym, jaki będzie ten rok dla branży. Czy wprowadzone z powodu koronawirusa zmiany w zakresie współpracy z dostawcami, zarządzania firmą, sposobu organizacji transportu będą trwałe, jaki wpływ będą miały nowe technologie, nowe regulacje na architekturę łańcucha dostaw oraz infrastrukturę logistyczną oraz czy trend zielonej logistyki będzie postępować. Został również poruszony temat dostępu do pracowników oraz tego, jak zmienić postrzeganie branży wśród młodych osób, a co za tym idzie, zapewnić im dobry start.

**dr hab. Halina Brdulak:** Spójrzmy na sytuację makroekonomiczną. Przystają działają instrumenty pomocowe, w związku z czym coraz realniejsza staje się fala upadłości. Można jej oczekiwać na przełomie roku. Do tego z powodu brexitu nastąpiły zmiany w gronie partnerów handlowych Wielkiej Brytanii. W imporcie głównym graczem stały się Chiny, które zastąpiły UE. To ma wpływ na kierunki przepływu towarów, co może być ważnym sygnałem dla Polski, szczególnie w kontekście planów stania się głównym hubem logistycznym Europy.

**Marcin Turski:** Ostatni rok był czasem rewolucyjnych zmian. Widzimy to zwłaszcza w kontekście branży, którą obsługujemy. Mowa o produktach świeżych. Wraz z wybuchem pandemii zmieniły się nawyki konsumentów. Zaczęli kupować na zapas, głównie towary z długim terminem przydatności, co odbiło się na towarach świeżych. Taki trend trwał przez pierwsze dwa, trzy miesiące, do wakacji, kiedy sytuacja zaczęła wracać do normy. Nastąpił też rozwój zakupów online. Czy to się utrzyma, nie wiadomo. Jest wiele barier, m.in. zasięg operatorów gotowych wykonywać dostawy w temperaturze kontrolowanej do osób prywatnych. Na pewno koronawirus przyspieszył procesy paperless czy Order-to-Cash. To przyszłość, której nie uda się już zahamować, podobnie jak praca zdalna.

**Andrzej Kozłowski:** Pandemia wywarła ogromny wpływ na łańcuchy dostaw, zwłaszcza w imporcie z Azji. Wyciągnęliśmy z tego naukę, zarówno my, czyli branża, jak i nasi partnerzy biznesowi. Nastąpiła dywersyfikacja

naszej działalności. Nasi klienci zaczęli myśleć o lokowaniu produkcji na różnych kontynentach. Firmy TSL natomiast przekonały się, jak ważna jest dywersyfikacja naszej działalności w różnych wymiarach: obsługa różnych branż, zróżnicowanie geograficzne obsługiwanych rynków oraz kompleksowy wachlarz proponowanych usług.

Zmiany w tym zakresie mają miejsce cały czas. Branża musi być bowiem przygotowana do szybkiego dostosowywania się do wyzwań stawianych przez rynek. Tylko w ten sposób może wspomóc swoich klientów, dla których najważniejsze jest utrzymanie ciągłości dostaw. Polityka trzech „C”, czyli cena czyni cuda, przestaje mieć znaczenie. Priorytetem staje się gwarancja utrzymania ciągłości łańcuchów dostaw.

**Halina Brdulak:** Z moich badań wynika, że tylko 15 proc. firm w Polsce ma plany w zakresie utrzymania ciągłości działania, obejmujące nie tylko dostawców, ale i klientów.

**Wojciech Sienicki:** Prawda jest taka, że nie wiemy, co przyniesie przyszłość. Zmiany się na siebie nakładają i trudno przewidzieć, czy dadzą trwały efekt. Na pewno będzie on widoczny w logistyce krajowej, w tzw. logistyce ostatniej mili. W ostatnim roku oczekiwania klientów zmieniły się bardzo i trudno oczekiwać, że wróć do tego, co było przed pandemią. Dlatego będzie przybywało rozwiązań, których celem będzie uelastycznianie i optymalizacja w zakresie dostaw.

Pozostaje jednak jeszcze kwestia globalnego rynku. Chiny przyciągały, bo oferowały tanią produkcję i transport. Dziś, kiedy brakuje kontenerów do przewozu towarów z Azji, a ich ceny wzrosły z 1,5 tys. do 12–13 tys. dol., lokowanie fabryk tylko w tamtym regionie zaczyna być ryzykowne. Pytanie tylko, jak długo to potrwa. Nie jest wykluczone, że już za kilka lat sytuacja się zmieni. Czy zatem przenoszenie produkcji do Europy ma sens? Jedno jest pewne: warto uczyć się elastyczności. W branży zawsze są górkę i dołki, sezon wysoki i niski. Elastyczne i dobre planowanie oraz przewidywanie tendencji będą tylko z korzyścią.

**Halina Brdulak:** Chiny mają plan, by rozwijać swój wewnętrzny rynek konsumpcji. Nie chcą być wyłącznie dostawcą, o czym świadczy umowa o wolnym handlu. To może zmienić optykę patrzenia w naszym regionie. Łańcuchy dostaw mogą się skrócić, mimo wzrostu ich kosztów.



DR HAB. HALINA BRDULAK  
profesor Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

**Chiny mają plan, by rozwijać swój wewnętrzny rynek konsumpcji. To może zmienić optykę w naszym regionie. Łańcuchy dostaw mogą się skrócić, mimo wzrostu ich kosztów**

**dr inż. Grzegorz Lichocik:** Na pewno możemy mówić o tym, że nastał czas strategicznych zmian. Z badań przeprowadzonych w czasie pandemii przez instytut Capgemini wynikało, że 70 proc. firm zamierza przeprowadzić dywersyfikację swoich dostawców, a 60 proc. bazy produktowej. Deklaracje były składane, kiedy wszyscy przeżywali szok z powodu tego, co wydarzyło się na rynku. Kiedy emocje opadną, a pandemia się wycofa, reakcje mogą być inne. Myślę jednak, że wiele firm i tak mimo wszystko zdecyduje się na przeniesienie procesów produkcyjnych z Azji do Europy.

Na pewno trwałym trendem wywołanym pandemią będzie dalszy rozwój cyfryzacji i digitalizacji w branży. Postępować będą też zmiany związane z nowymi nawykami konsumentów. Pandemia sprawiła, że na znaczeniu zyskał e-commerce. To pociągnęło za sobą rozwój branży magazynowej. Do tej pory cieszyliśmy się z budowy 1 mln mkw. powierzchni magazynowej w skali roku. W 2020 r. przybyło jej 4,7 mln mkw. To 25 proc. dotychczasowego wolumenu, który powstawał od trzech dekad. Dalszy rozwój e-commerce będzie napędzał popyt na magazyny. Robienie zapasów stanie się ważne, by nie dopuścić do zawirowań w łańcuchach dostaw.

**Daniel Franke:** Na pandemii ucierpiał nie tylko import z Chin. Wiele działało się również w Europie, gdzie przede wszystkim jest kreowana produkcja oraz konsumpcja związana z naszym kontynentem.

Z tego, co już zostało powiedziane, wynikają dwie dość różne konkluzje. Po pierwsze, teza, że powoli wracamy do sytuacji sprzed pandemii. I druga perspektywa, wskazująca, że zmiany, które nastąpiły wraz z jej wybuchem będą początkiem trwałych procesów, widocznych jeszcze przez wiele lat. Firmy musiały zrobić wszystko, by zapewnić ciągłość dostaw, mimo ograniczenia dostępności towarów wynikających np. z powo-



DR INŻ. GRZEGORZ LICHOCIK  
prezes zarządu Dachser w Polsce

**Dalszy rozwój e-commerce będzie napędzał popyt na magazyny. Do tej pory cieszyliśmy się z budowy 1 mln mkw. powierzchni magazynowej w skali roku. W 2020 r. przybyło jej 4,7 mln mkw.**

du przestoju w fabrykach, czy zmniejszonej obsady u operatorów logistycznych. Dziś już można powiedzieć, że przeszliśmy przez ten czas zwycięsko. Duża w tym zasługa rozmów, otwarcia się na współpracę i wzajemnego wsparcia pomiędzy dotychczasowymi konkurentami, oraz wdrożonych przez branżę TSL rozwiązań. W FM Logistic od razu, jeszcze w marcu 2020 roku, podjęliśmy decyzję o przejściu na pracę rotacyjną we wszystkich naszych biurach, co pozwoliło nam zmniejszyć ryzyko zakażeń przy jednoczesnym utrzymaniu ciągłości relacji wsparcia operacji. Ten model na tyle się sprawdził, że działamy w nim do dziś.

**Tomasz Pyka:** Myślę, że nie wrócimy w 100 proc. do rzeczywistości sprzed pandemii, co też będzie z korzyścią dla części firm i stratą dla innych. Firmy, które były skoncentrowane na obsłudze jednej czy dwóch branż, popadły w kłopoty. Pojawił się jednak nowy klient na rynku. Mowa o e-commerce, który zyskał na znaczeniu w nowej rzeczywistości i przyspieszył. To napędziło rozwój nowych technologii w sektorze.

Szacuje się, że już 800 podmiotów podjęło decyzję o przeniesieniu produkcji z Azji do Europy czy na inne kontynenty. Nie wydaje mi się, by trend ten nagle został odwrócony tylko dlatego, że sytuacja w transporcie morskim się ustabilizowała. Decyzje w tym zakresie już zapadły, co oznacza długoterminowe inwestycje.

Pojawia się pytanie, czy firmy, które przeżywały kłopoty w pandemii, odrodzą się, oraz jak sobie poradzimy z wyzwaniami demograficznymi i tym, że w ciągu 10 lat połowa zawodów ma zniknąć z rynku, a 70 proc. naszych dzieci będzie pracować w tych, które dopiero się pojawiają.

**Maciej Wroński:** Obecnie mamy do czynienia z dużym popytem wykreowanym przez rynek wewnętrzny. To efekt pojawienia się pieniądza na rynku. Nasuwa się jednak



TOMASZ PYKA  
Chief Commercial Officer, North&East Europe DB Schenker

**Pojawia się pytanie, czy firmy, które przeżywały kłopoty w pandemii, odrodzą się oraz jak sobie poradzimy z tym, że w ciągu 10 lat połowa zawodów ma zniknąć z rynku**

pytanie, jak długo ta sytuacja potrwa, czy wzrost obrotów firm będzie trwał, czy już niedługo skończy się katastrofą. To trudno przewidzieć. Na razie jest co i czym wozić.

Sektor napędzają też zmiany w zachowaniu konsumentów. Mowa oczywiście o rosnącej roli e-commerce, w którego obsługę wchodzi coraz więcej podmiotów. Do tego rozwój tego kanału dystrybucji pociąga za sobą zmiany na rynku logistycznym, co również przekłada się na podejmowane decyzje w zakresie inwestycji w firmach.

Jeśli chodzi o wyzwania na przyszłość to należy wspomnieć o zmianach demograficznych w transporcie i innych sektorach gospodarki oraz o nowych regulacjach, w tym Pakiecie Mobilności. Będą wymuszały wdrażanie nowych strategii biznesowych.

**Wojciech Sienicki:** Trendem na przyszłość jest też zielona logistyka. Ślad węglowy nie tylko można, ale i trzeba redukować i my to już robimy. Wdrożyliśmy program monitoringu zanieczyszczeń. Naszym celem jest osiągnięcie w 2030 r. kompensacji śladu węglowego na poziomie równym jego produkcji. To będzie przyczyniało się oczywiście do skracania łańcuchów dostaw. Im jest on bowiem dłuższy, tym dłuższy jest ślad węglowy. Przyznam, że nie wierzę w zieloną koleję, zwłaszcza na krótszych trasach. Myślę, że przyszłość należy do transportu samochodowego, ale w nowym ekologicznym wydaniu, czyli autonomicznych, napędzanych wodorem pojazdów.

**Andrzej Kozłowski:** Strategia ograniczania śladu węglowego ma szansę odnieść sukces, jeśli będzie wspólnym działaniem firm TSL oraz naszych klientów. Ci ostatni muszą być gotowi i chętni na wdrażanie rozwiązań, które niekoniecznie są tańsze od dotychczas stosowanych. Spójna polityka w tym zakresie jest kluczem do sukcesu. Branża TSL w pojedynkę niewiele zdziała.



MACIEJ WRÓŃSKI  
prezes związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

**Dotychczas zbyt małą wagę przywiązywaliśmy do kompetencji miękkich na wszystkich szczeblach zarządzania. Ważne, by osoba na stanowisku była fachowcem i miała umiejętności interpersonalne**

Jeśli chodzi o kolej, to trudno będzie ją wykorzystywać z sukcesem na krótkich trasach. Przyszłością jest transport intermodalny, który bardzo szybko się rozwija. Coraz więcej naszych klientów podchodzi do niego strategicznie i konsekwentnie zakłada, o ile procent ma rosnąć jego udział i dąży do tego celu. Żeby intermodal umacniał swoją rolę, niezbędny jest rozwój infrastruktury. Nie chodzi tylko o tory, lecz również o budowę odpowiednich terminali intermodalnych czy inwestycje w wagony. Na pewno w ten proces musi zaangażować się nasz rząd. Tylko wtedy Polska ma szansę skorzystać na zwiększonym przepływie towarów, co przyczyni się do wzrostu przychodów firm działających na naszym rynku. A to w naturalny sposób przyczyni się do ograniczenia emisji CO<sub>2</sub> w Polsce.

Jako firma inwestujemy w magazyny z certyfikatem BREEAM, czyli energooszczędne i przyjazne środowisku. Mamy już taką inwestycję w Bydgoszczy. Obiekt wyposażony w oświetlenie led z systemem DALI sterującym natężeniem światła, na dachu zainstalowana będzie instalacja fotowoltaiczna. W budynku znajdują się także destratyfikatory wspomagające ogrzewanie w wysokich pomieszczeniach i ograniczające zużycie energii. W konstrukcji zastosowano także grubsze płyty warstwowe zatrzymujące ciepło. Na terenie nowego obiektu będzie także stacja ładowania aut elektrycznych. Kolejne obiekty będą budowane również w tym standardzie. W ten sposób pokazujemy, że realnie obniżamy emisję CO<sub>2</sub> oraz optymalizujemy koszty utrzymania, co ma znaczenie dla naszych klientów, zwłaszcza w kontekście szybko rosnących cen energii.

**Grzegorz Lichocik:** Przewozy drogowe mają przewagę nad kolejowymi, bo są elastyczne i mogą dotrzeć wszędzie. Dlatego zmiany będą zmierzały przede wszystkim w tym kierunku. Główny problem na dzień dzisiejszy to zasięg ekologicznych po-



# zmieniła logistykę



DANIEL FRANKE

managing director Central Europe  
FM Logistic

MARCIN TURSKI

dyrektor sprzedaży i obsługi klienta,  
Fresh Logistics Polska, Grupa Raben

ANDRZEJ KOZŁOWSKI

członek zarządu ROHLIG SUUS  
Logistics

WOJCIECH SIENICKI

dyrektor zarządzający  
w Kuehne + Nagel

**Pomoc regulatora rządowego i lokalnego jest bardzo ważna. Zwłaszcza w kontekście nadchodzących zmian. Czekamy na wytyczenie stref zeroemisyjnych przez miasta**

jazdów. Przyszłością są wysokotonażowe pojazdy hybrydowe, w których baterie elektryczne będą zasilane wodorem. Warto przy tym wspomnieć o joint venture Volvo i Daimlera mającą na celu upowszechnienie ogniw wodorowych w ciężarówkach. O rozwoju stacji wodorowych, których do 2030 r. ma być ponad 1 tys. w Europie. A także o rozwoju rynku pojazdów elektrycznych, które przejmą docelowo obsługę logistyki miejskiej.

Dachser we współpracy z Uniwersytetem Nauk Stosowanych w Kempten już bada możliwość wykorzystania ciężarówek wodorowych w swojej sieci logistycznej. Z naszych analiz wynika, że na jednym tankowaniu, trwającym 15 min, taki pojazd może przejechać nawet 900 km, czyli tyle, ile pojazd zasilany tradycyjnym paliwem.

Oprócz tego w transporcie wewnątrzzakładowym stawiamy na wózki z nowym typem baterii litowo-jonowej, a w miastach, gdzie powstają strefy zeroemisyjne, wykorzystujemy oprócz elektrycznych samochodów również rowery elektryczne. Budujemy też przyjazne środowisku terminale. Wyposażone w instalacje zbierające m.in. deszczówkę, którą podlewamy rośliny. Planujemy też montaż paneli fotowoltaicznych.

Dodam, że miasta, które stawiają na rozwój stref zeroemisyjnych, muszą jednocześnie myśleć o tworzeniu warunków i infrastruktury dla transportu ekologicznego. Pojazdy, które będą je obsługiwać, muszą mieć możliwość ładowania bez konieczności wyjazdu ze strefy. Potrzebna jest więc współpraca samorządów z firmami logistycznymi, aby zmieniając się miasta brały pod uwagę niezbędną infrastrukturę, która zapewni sprawną oraz ekologiczną obsługę logistyczną swoich mieszkań-

**Na pewno koronawirus przyspieszył procesy paperless czy Order-to-Cash. To przyszłość, której nie uda się już zahamować, podobnie jak praca zdalna**

ców i firm zlokalizowanych w strefach zeroemisyjnych.

**Tomasz Pyka:** Bycie eko nie jest tanie. Klienci muszą to zrozumieć, inaczej trudno będzie osiągnąć sukces. Wierzę, że program Zielona Kolej ma szansę się rozwijać w najbliższej przyszłości. Potrzebne są tylko inwestycje, które zniósą bariery, np. tę związaną z ograniczoną przepustowością.

Jeśli chodzi o nasz wkład w zieloną logistykę, stawiamy na zielone terminale z certyfikacją BREEAM, które lokalizujemy poza miastami, by nie obciążały ruchu miejskiego. Innym rozwiązaniem są mniejsze centra dystrybucyjne w miastach, ale zeroemisyjne i z elektryczną flotą, jak w Oslo. Uruchomiliśmy też neutralne klimatycznie połączenia lotnicze między Frankfurtem i Szanghajem.

**Maciej Wroński:** Jedno jest pewne: nie uciekniemy od celów, jakie wytycza UE w zakresie gazów cieplarnianych. Wiele mówimy o rodzajach transportu, które pomogą nam je osiągnąć. Zapominamy jednak, że wysoki poziom emisji CO<sub>2</sub> jest związany również ze słabą efektywnością transportu. Mowa na przykład o pustych przebiegach. Ciągłe nie wykorzystujemy także tych narzędzi, które są już dostępne. Myślę m.in. o pojazdach LHV, ale też o regulacjach i działaniach administracji. Zgodnie z wyrokiem TSUE pojazdy o dopuszczalnym nacisku osi napędowej do 11,5 tony mogą swobodnie poruszać się po wszystkich drogach publicznych w Polsce bez jakichkolwiek ograniczeń. Tymczasem samorządy mogą wprowadzać własne ograniczenia w tym zakresie.

Sposobów na ograniczanie śladu węglowego jest wiele. Jest nim też zakup ekologicznych pojazdów. Problem w tym, że polskie firmy nie

**Strategia ograniczenia śladu węglowego ma szansę odnieść sukces, jeśli będzie wspólnym działaniem firm TSL oraz naszych klientów. Branża w pojedynkę niewiele zdziała**

mają do tego zdolności finansowej. Potrzebne jest wsparcie ze strony rządu. Tymczasem to nie istnieje. Polskie firmy są tym samym na przegranej pozycji w porównaniu z firmami francuskimi czy niemieckimi, których rządy wprowadziły dopłaty do zakupu niskoemisyjnych pojazdów.

**Daniel Franke:** Pomoc regulatora rządowego i lokalnego jest bardzo ważna. Zwłaszcza w kontekście nadchodzących zmian. Czekamy na wytyczenie stref zeroemisyjnych przez miasta czy dopuszczenie dla naszych klientów, z których już korzystamy np. w Czechach.

My jako firma staramy się podejmować działania niezależnie od tego, co następuje na szczeblu centralnym. Inwestujemy w fotowoltaikę. Zakontraktowaliśmy 100 proc. energii odnawialnej w centralnej Europie. Mamy bowiem świadomość, że zielona logistyka ma coraz większe znaczenie również dla naszych klientów, dla których liczy się już nie tylko to, by było na czas, ale też w oparciu o ekologiczne rozwiązania. Do końca 2022 r. udostępnimy też wszystkim naszym klientom narzędzie online, dzięki któremu będą mogli śledzić swój ślad węglowy na wszystkich rynkach, na których działamy.

**Maciej Turski:** W trosce o środowisko naturalne sukcesywnie eliminujemy papier z naszych procesów. Podpisaliśmy także pierwsze kontrakty na dostawę zielonej energii w 2021 i 2022 r. Grupa inwestuje w nowoczesne środki transportu oraz szkoli kierowców z jazdy defensywnej. Nieustannie pracujemy także nad efektywnością transportu m.in. optymalizując planowanie tras w obszarze ostatniej mili poprzez wdrażanie nowych narzędzi zarządzania trans-

**W ostatnim roku oczekiwania klientów bardzo się zmieniły. Dlatego będzie przybierało rozwiązań, których celem będzie uelastycznianie i optymalizacja w zakresie dostaw**

portem. W tym roku planujemy wdrożyć także kalkulator CO<sub>2</sub> zgodny z normą EN 16258, pozwalający na precyzyjne kalkulacje emisji na poziomie przesyłki. Ponadto od kilku lat intensywnie inwestujemy w nowe rozwiązania flotowe w obrębie przestrzeni załadunkowej (naczepy double deck, naczepy wymienne i kontenery - swap body, CityLinery).

**Wojciech Sienicki:** Zielonej logistyki i optymalizacji w branży nie da się osiągnąć bez nowych technologii. To droga rozwoju na przyszłość. Dlatego stawiamy na nowoczesne, innowacyjne rozwiązania.

**Tomasz Pyka:** Trzeba przy okazji sygnalizować, że nowe technologie nie są zagrożeniem, ale ułatwiają pracę, np. egzoszkielety odciążające pracowników podczas zadań wymagających wysiłku fizycznego, inwentaryzacja towarów w magazynach za pomocą dronów czy automatyzacja procesu kompletacji. Pracownicy nie muszą wykonywać żmudnych, powtarzalnych czynności, mogą zająć się bardziej kreatywnymi tematami.

**Andrzej Kozłowski:** Jeszcze trzy lata temu zwracaliśmy uwagę na to, że nasza branża jest niedoinwestowana w zakresie nowoczesnych technologii. Pandemia to zmieniła. Innowacyjne rozwiązania to dziś nie wyzwanie, a konieczność, by oferować nowoczesne i elastyczne rozwiązania logistyczne.

**Grzegorz Lichocik:** Nowe technologie to przyszłość. Dlatego zwiększyliśmy liczbę członków zarządu o osobę odpowiedzialną za ich wdrażanie w naszej firmie (Chief Development Officer). Nie oznacza to, że wcześniej ich nie stosowaliśmy. Od blisko 50 lat wykorzystujemy naczepy wymienne, podwójne

podłogi, od wielu lat dane przechowujemy w chmurze. Teraz skupiamy się na tym, aby poradzić sobie z niedoborem pracowników na rynku. Drogą do tego jest automatyzacja i robotyzacja wielu procesów. Stawiamy też na zarządzanie danymi, co przynosi korzyści naszym klientom. Nasze nowe systemy zarządzania pojazdami dystrybucyjnymi oparte są na predykcji danych pochodzących z wielu źródeł, co pozwala tak planować drogi przejazdu, by samochody nie stały w korkach, a to z kolei wpływa na efektywność procesu oraz czas dostawy.

**Maciej Wroński:** Rozwój nowych technologii pociąga ze sobą także zagrożenia. Może się okazać, że wraz z rozwojem platform cyfrowych i pojazdów autonomicznych zbędni staną się przewoźnicy. Nie wiemy też, w jakim kierunku zmierza przetwarzanie danych i co z tego może wynikać dla firm.

**Halina Brdulak:** Nowoczesne technologie mogą być zagrożeniem. Myślę o cyberatakach. Coraz więcej firm ich doświadcza.

**Daniel Franke:** Automatyzacja i digitalizacja jest sposobem na dostosowanie się do nowych wyzwań i zmieniających się trendów na rynku. To też sposób na przyciągnięcie młodych ludzi do pracy, bo dzięki tym zmianom praca w logistyce staje się coraz ciekawsza.

**Wojciech Sienicki:** Młodzi pracownicy to coraz większe wyzwanie dla branży. Coraz trudniej ich zachęcić do tego, by swoją przyszłość wiązali z branżą TSL. Trzeba im pokazać, że mogą liczyć na ciekawą pracę. Drogą do tego jest promowanie branży jako tej, w której będą mogli się realizować. Sposobem na to jest m.in. współpraca z uczelniami.

**Tomasz Pyka:** Wyzwaniem dla pracodawców jest utrzymanie niskiego poziomu rotacji wśród pracowników. Młodzi ludzie odchodzą, nie dlatego, że uważają pracę za nieciekawą, ale dlatego, że słowa „stabilizacja” i „lojalność” są im często obce. Potrzebują wyzwań, które możemy im zapewnić. Uważam, że duża w tym rola po stronie liderów, którzy muszą tak poprowadzić młodego człowieka, by ten czuł, iż ma wytyczoną ścieżkę rozwoju, a praca daje mu satysfakcję.

**Andrzej Kozłowski:** Młodzi ludzie oczekują szybkich zmian i dynamicznego rozwoju. My jako branża jesteśmy w stanie im to zapewnić. Musimy tylko dać jasny przekaz, że się zmieniliśmy, że przez wkraczającą do naszych firm dygitalizację pra-

cownicy mają więcej czasu na pracę twórczą. Poza tym młodzi oczekują pracy w systemie hybrydowym, co również możemy im zapewnić. Wyzwanie, które przed nami stoi jest związane z tym, by nie doprowadzić do ich zbyt dużego wyalienowania się. Inaczej będą tracić podstawowe zdolności efektywnej komunikacji i pracy w zespole. I to dla nas zadanie na przyszłość.

**Grzegorz Lichocik:** Rozwiązania związane z pozyskiwaniem i utrzymaniem pracowników wdrożone przez Dachser w Niemczech bardzo dobrze się sprawdzają. Dzięki nim ludzie pracują tam po kilkanaście czy nawet kilkadziesiąt lat. System studiów dualnych stwarza młodym ludziom szansę na pracę i studia równocześnie. Dzięki temu już będąc na studiach, mogą poznać dokładnie firmę, z którą chcą się związać po zakończeniu nauki. Postanowiliśmy wdrożyć ten sam model w Polsce. Przekonaliśmy Wyższą Szkołę Logistyki w Poznaniu do uruchomienia kierunku logistycznego, którego studenci i absolwenci mogą znaleźć zatrudnienie w naszej firmie. Oferujemy też programy stażowe pozwalające im na znalezienie w naszej strukturze organizacyjnej odpowiedniego miejsca, ponieważ mają okazję spróbować swoich sił we wszystkich działach. Dzięki temu poziom rotacji w naszej firmie wynosi poniżej 9 proc.

**Marcin Turski:** Współpracujemy z uczelniami, zapraszamy studentów na zajęcia praktyczne w naszej firmie, podczas których powierzamy im zadania, które wykonują nasi pracownicy. Oprócz tego organizujemy staże i praktyki, dzięki którym wiele osób zostaje z nami na stałe.

Stworzyliśmy też kilka programów rozwojowych takich jak Job Rotation czy Innovators, co pomaga nam przekonać młode osoby do pozostania w firmie na dłużej. Młodzi ludzie chcą bowiem znać swoją ścieżkę rozwoju już od pierwszego dnia pracy.

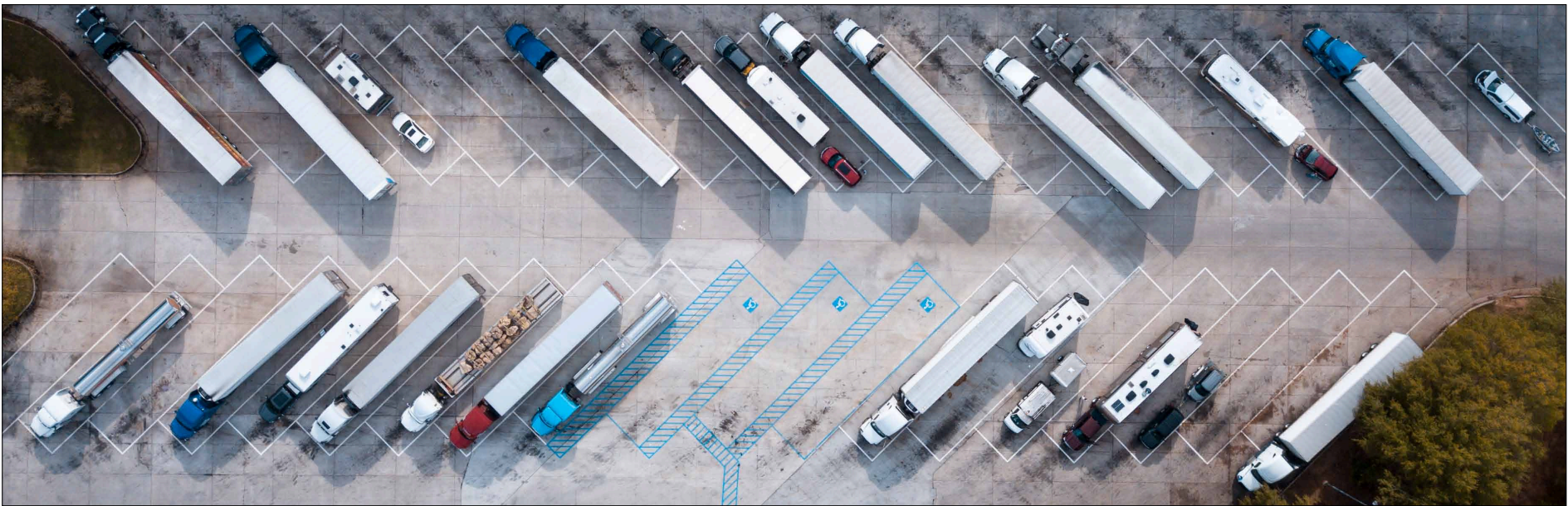
**Halina Brdulak:** Młodzi ludzie skarżą się na nasilającą się dyskryminację w miejscu pracy. Być może to kwestia większej ich wrażliwości lub kwestia niewłaściwej komunikacji ze strony przełożonego. Zachęcam w związku z tym do zwracania uwagi na ten aspekt.

**Maciej Wroński:** Dotychczas zbyt małą wagę przywiązywaliśmy do kompetencji miękkich na wszystkich szczeblach zarządzania. Czas to zmienić. Ważne jest, by osoba na takim stanowisku była fachowcem, ale też posiadała umiejętności interpersonalne. ☺☺ Not. PO

Partnerzy debaty:

**DACHSER**  
Intelligent Logistics**SCHENKER****FM** LOGISTIC**KUEHNE+NAGEL****Raben****RÖHLIG****SUUS**  
LOGISTICS





# Kierowcy wciąż pilnie poszukiwani

**ZATRUDNIENIE** Znaleźnienie pracowników nadal stanowi wyzwanie dla firm. Szczególnie gdy w grę wchodzi zawodowi kierowcy

Patrycja Otto  
patrycja.otto@infor.pl

Związany z pandemią lockdown spowodował zamknięcie wielu zakładów, ale branża TSL nie przejęła pracowników tracących pracę w innych sektorach usług. To kwestia stawianych wy-

magań, co dotyczy zwłaszcza kierowców. Oczekuje się od nich ukończenia kosztownego, długotrwałego szkolenia (kurs na prawo jazdy odpowiedniej kategorii, kwalifikacja wstępna i inne szkolenia specjalistyczne). Ale nie tylko. Kierowca musi się też wykazywać „miękkimi” pre-

dyspozycjami do pracy w zawodzie.

To jednak nie wszystkie przeszkody. Mimo wysokich zarobków ta praca postrzegana jest jako ciężka i wymagająca poświęceń w osobistej i rodzinnej sferze życia. Na dodatek zwiększyło się zapotrzebowanie na kierowców związane ze skokowym w okresie pandemii rozwojem sektora e-commerce. Popyt na kierowców dodatkowo wzrósł.

– Możemy wręcz mówić o pogłębieniu się niedoboru

pracowników w branży transportowej, aczkolwiek zjawisko to dotknęło przewoźników w różnym stopniu. Paradoksalnie największe problemy mają firmy małe, gdyż są przez pracowników postrzegane jako pracodawca mniej odporny na zjawiska kryzysowe, co rodzi obawy o terminowość wypłaty wynagrodzenia oraz wszystkich należnych świadczeń. Duże firmy mają także przewagę w postaci zakładowych programów zwiększających

lojalność pracowników oraz stabilizację zatrudnienia, a także wyspecjalizowane w rekrutacji nowych pracowników działy kadr – zauważa Maciej Wroński, prezes związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska.

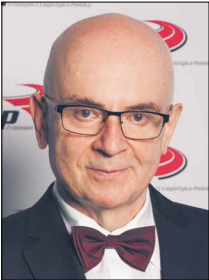
Do tego dochodzi fakt, że u pracowników tej branży daje się wyczuć niepokój i ostrożność w podejmowaniu decyzji o zmianach w karierze zawodowej. Jednakże nie są oni w tym zakresie wyjątkowi. Ma to

miejsce też w innych sektorach. Stabilizacja zatrudnienia zaczęła być szczególnie ceniona.

– Rynek pracy się zmienił, kandydaci nie aplikują, nie szukają pracy, bo nie muszą. Stali się oni jeszcze bardziej poszukiwanymi specjalistami niż byli do tej pory, a potrzeba rynku jest większa niż kapitał ludzki. Chcąc zasilić zespół wartościowymi pracownikami, trzeba podjąć działania headhunterskie – twierdzi Maciej Mamrot, starszy

## SUBIEKTYWNIE

# PERSPEKTYWY (WYZWANIA) DLA BRANŻY TRANSPORTU I LOGISTYKI



MACIEJ WROŃSKI  
prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

**Trzecie dziesięciolecie XXI w. będzie dla branży transportowej okresem dużych zmian. Będą one związane z oczekiwaniami społecznymi wobec transportu, przekładającymi się na coraz bardziej intensywną aktywność regulacyjną ustawodawców krajowych, unijnych i międzynarodowych, a także ze zmianami na samym rynku.**

Te ostatnie będą kształtowane przez takie czynniki jak: transformacja globalnych i europejskich łańcuchów dostaw, zmiany oczekiwań klientów (zarówno w relacjach B2B, jak i B2C), rozwój nowych nowoczesnych technologii, postępująca cyfryzacja, a także ewolucja rynku pracy wynikająca ze starzenia się społeczeństw i zmian w zakresie oczekiwań związanych z pracą zawodową kolejnych generacji pracowników wchodzących na rynek. Wspomniane zmiany regulacyjne nie budzą niestety entuzjazmu transportowych przedsiębiorców z Europy Środkowej i państw peryferyjnych Unii Europejskiej, wykonujących łącznie ponad 60 proc. międzynarodowych przewozów drogowych na naszym kontynencie. Największe obawy związane są z unijnym pakietem mobilności oraz ze zrewidowaną dyrektywą o pracownikach delegowanych. Przyjęcie tych przepisów uzasadniałoby początkowo chęcią poprawy warunków pracy kierowców, ale już pod koniec prac legislacyjnych politycy popierający zaproponowane rozwiązania nie kryli się

ze swoimi intencjami ograniczenia zagranicznej konkurencji z takich państw jak Polska, Rumunia, Litwa lub Bułgaria. Najbardziej kontrowersyjna część wspomnianych przepisów ma być wdrożona już od lutego 2022 r. Przypomnijmy w dużym uproszczeniu, że wprowadzą one zróżnicowanie zasad określających wysokość wynagrodzenia kierowców oraz innych warunków ich zatrudnienia w zależności od rodzaju wykonywanych międzynarodowych operacji transportowych. I tak praca kierowców podczas przewozów, które nie są związane z państwem siedziby przewoźnika drogowego (kabotaż lub cross-trade), podlegać będzie krajowym przepisom o pracownikach delegowanych państw, na których terytorium wykonywany będzie załadunek lub rozładunek przewożonych towarów. Polscy przewoźnicy muszą się liczyć z koniecznością wypłacania takiego samego wynagrodzenia, jak w przypadku miejscowych pracowników zatrudnionych w państwach przyjmujących, a także z brakiem możliwości wliczania polskich świadczeń związanych z podróżą służbową na poczet płacy. W konsekwencji koszty pracy w przewozach typu cross-trade lub kabotaż mogą wzrosnąć nawet o 100 proc., co przy dzisiejszych stawkach frachtów oznacza ujemną marżę na takich operacjach transportowych. A to oznacza dla wielu firm konieczność drastycznego ograniczenia ich aktywności gospodarczej w tzw. eksporcie usług. To, co jest zagrożeniem dla transportowych przedsiębiorców, może być jednocześnie szansą dla polskiej branży logistycznej. Wyrzuconych z rynku przewoźników z mniej rozwiniętych gospodarczo państw członkowskich Unii Europejskiej nie da się bowiem łatwo zastąpić firmami z Niemiec, Francji lub Beneluksu. Barierą dla zachodnich przewoźników drogowych jest sytuacja na ich krajowych rynkach pracy. Już dziś brakuje im około 600 tys. kierowców. Dlatego też drastyczne zmniejszenie podaży usług transportowych ograniczyć może bezpośrednią wymianę towarową po-

między państwami wysoko rozwiniętymi i w konsekwencji da impuls do rozwoju obiektów magazynowych i inwestycji gospodarczych na terenie państw posiadających dostateczny potencjał transportowy. Pamiętajmy bowiem, że przewozy bilateralne (do i z państw, gdzie przewoźnik ma swoją siedzibę) zwolnione będą całkowicie z delegowania i innych ograniczeń administracyjnych związanych z pakietem mobilności. A to oznacza znacznie niższe koszty przewozu oraz dużą podaż usług transportowych na tych relacjach. Stąd z ekonomicznego punktu widzenia bardziej opłacalnym może się okazać budowa i wykorzystanie hubów transportowych na terenie takich państw jak Polska, niż utrzymywanie obecnego modelu dostaw realizowanych w reżimie „door to door” przez przewoźników z naszej części Europy pomiędzy dostawcami a odbiorcami znajdującymi się w wysoko rozwiniętych zachodnich państwach. Alternatywnym scenariuszem jest oczywiście znaczny wzrost stawek frachtu do poziomu kompensującego wzrost kosztów wynikających ze skutków ustanowionych w unijnych regulacjach. Ich wzrost pozwoliłby zrównoważyć podaż środków transportu z takich państw jak Polska do popytu wynikającego z potrzeb europejskiej gospodarki. Mając na uwadze oba prawdopodobne scenariusze odpowiedzi rynkowej na wprowadzane regulacje, możemy bardziej optymistycznie patrzeć w przyszłość polskiej branży transportu drogowego. Jej potencjał będzie nadal potrzebny, aby utrzymać europejską wymianę towarową co najmniej na dotychczasowym poziomie. Kwestią otwartą jest natomiast to, czy skoryzysta na tym polski sektor usług logistyczno-magazynowych i czy zwiększy się tzw. polska gestia transportowa związana z ewentualnym przeniesieniem części produkcji na polskie terytorium. Bardziej poważnym wyzwaniem będą jednak unijne wymagania w zakresie ograniczenia emisji gazów cieplarnianych, w ramach tzw. Zielonego Ładu. Przewoźnicy muszą się liczyć

z koniecznością inwestycji w przyjazny dla środowiska naturalnego tabor, a także z potrzebą bardziej efektywnego wykorzystania posiadanych pojazdów w celu ograniczenia tzw. śladu węglowego. Co szczególnie istotne, oczekiwania społeczne przekładające się na regulacje prawne w tym zakresie w coraz większym stopniu zbieżne są z oczekiwaniami nadawców. Już dziś niektórzy wielcy rynkowi gracze wymagają od swoich transportowych zleceńbioborców stałego podwyższania standardów w zakresie niskoemisyjności. I tu rodzi się obawa, czy transportowi przedsiębiorcy mają zdolność finansową wystarczającą do wymiany taboru na bardziej zielony. Problem ten został dostrzeżony w innych państwach, gdzie uruchomiono specjalne dopłaty przysługujące przewoźnikom inwestującym w bardziej ekologiczne pojazdy. Niestety w Polsce w podobnych programach nie uwzględniono w wystarczającym stopniu wsparcia dla towarowego transportu drogowego, koncentrując się głównie na miejskim transporcie publicznym. W Polsce brakuje także innych narzędzi wspomagających zieloną transformację w transporcie drogowym – np. odpowiedniego zróżnicowania wysokości stawek opłat za korzystanie z dróg publicznych. Problem ten dostrzegają dojrzałe organizacje reprezentujące przewoźników. I tak związek pracodawców Transport i Logistyka Polska od dłuższego czasu występuje do polskich władz o zmianę polityki w tym obszarze, nie ograniczając się przy tym jedynie do kwestii finansowych. TLP wskazuje m.in. na negatywny wpływ na realizację unijnych celów emisyjnych polskich ograniczeń w zakresie nacisku osi pojazdów, brak możliwości wykorzystania tzw. długich zespołów pojazdów, utrudnienia dla inwestycji w transport intermodalny i wiele innych barier. Naszym zdaniem bez konkretnych proekologicznych instrumentów wsparcia dla naszych przedsiębiorców bardzo szybko możemy utracić naszą dotychczasową przewagę konkurencyjną na europejskim rynku.

Materiał powstał przy współpracy z TLP



konsultant HR w Leasing-Team Professional.

Magdalena Rawska, eksperta ds. rekrutacji w Hays Poland, zaznacza natomiast, że dziś paradoksalnie o wiele łatwiej znaleźć wykwalifikowanego specjalistę czy menedżera niż pracowników niższego szczebla.

Z pracownikami fizycznymi nie było problemu przez pierwsze dwa, trzy miesiące pandemii. Wówczas byli łatwiej dostępni, gdyż stracili pracę w innych branżach. To już jednak przeszłość. Osoby z doświadczeniem, a tym bardziej specjaliści, podchodzą do zmian ostrożnie i zdecydowanie zmniejszyła się liczba osób aktywnie poszukujących zatrudnienia.

Największe trudności wynikają z faktu, iż w okresie pandemii wielu pracodawców bardzo wnikliwie podchodzi do procesu poszukiwania pracowników, przez co czas rekrutacji jest dłuższy, a liczba zaangażowanych w nią kandydatów większa – uważa Magdalena Rawska.

Kogo najbardziej poszukuje branża TSL? Oczywiście zawodowych kierowców. Pandemia niewiele tutaj zmieniła, jest ich po prostu zbyt mało na polskim rynku pracy. Co więcej, zdnaniem ekspertów brak kierowców będzie się cały czas pogłębiał i raczej nie ma szans na zahamowanie tego procesu.

– Przy zbliżonym poziomie wynagrodzeń firma

może ułatwić sobie szansę na pozyskanie nowych pracowników i utrzymanie dotychczas zatrudnionych poprzez poprawę warunków socjalnych, lepszą organizację pracy uwzględniającą indywidualne potrzeby pracowników i ich rodzin. Mowa m.in. o zaferowaniu częstszych powrotów do domu i przewidywalnym grafiku pracy. Ważne są też dobre relacje międzyludzkie szczególnie na styku kierowcy–kadra zarządzająca, a także mądrze dobrane programy lojalnościowe – wyjaśnia Maciej Mamrot.

Podobna sytuacja jest w specjalności operator wózków widłowych.

– W ostatnim czasie zaobserwowaliśmy większe zapotrzebowanie na ten profil pracowników, pracodawcy zaczynają podnosić wysokość wynagrodzenia i kusić benefitami. Wracamy zatem do czasów sprzed pandemii. W przypadku pracowników fizycznych sytuacja jest bardzo podobna – wyjaśnia Maciej Mamrot.

Poza tym istnieje zapotrzebowanie na spedytorów oraz pracowników stanowisk specjalistycznych w centrach dystrybucyjnych, w tym magazynierów, analityków, specjalistów ds. zamówień i obsługi klienta oraz kadry menedżerskiej, odpowiedzialnej za zarządzanie zespołami i procesami logistycznymi. Co za tym idzie – poszukiwani są pracownicy do firm świad-

czących usługi transportowe dla tychże odbiorców.

– Na rynku pojawia się zatem wiele ofert kierowanych do specjalistów w dziedzinie spedycji i transportu, kurierów, menedżerów ds. floty lub całych oddziałów. Dodatkowo wszechobecna cyfryzacja, digitalizacja i optymalizacja procesów poskutkowała wzrostem zapotrzebowania na kandydatów ze znajomością systemów klasy WMS czy ERP – informuje Magdalena Rawska.

Wysoki popyt nie przekłada się jednak na znaczące zmiany w wynagrodzeniach oferowanych kandydatom do pracy. Obecnie średnie stawki nie odbiegają od tych oczekiwanych jeszcze rok czy dwa lata temu. Co prawda w okresie pandemii wynagrodzenia w branży TSL wzrosły o średnio 3–7 proc., ale dotyczy to głównie pracowników niższego szczebla. Dla przykładu magazynierzy z uprawnieniami UDT mogą w związku z tym liczyć na pensje o kilkaset złotych brutto wyższe niż jeszcze w zeszłym roku.

Przyszłość może jednak przynieść zmiany. Szczególnie na rynku kierowców. Będą one związane zwłaszcza z wdrażaniem kolejnych postanowień Pakietu Mobilności. Może on spowodować duże zróżnicowanie wynagrodzeń kierowców wykonujących taką samą pracę w ramach jednej firmy. W zależności

od przyjmowanych zleceń może się bowiem zdarzyć taka sytuacja, że część kierowców w danym miesiącu wykonywać będzie więcej operacji transportowych objętych delegowaniem i tym samym znacznie lepiej płatnych.

– Będzie to rodzić niezadowolone, konflikty i zarzuty o dyskryminację ze strony tych kierowców, którym w danym okresie rozliczeniowym trafi się większość kursów wyłączonych z delegowania. W tej sytuacji dużym wyzwaniem będzie zorganizowanie pracy kierowców, aby zminimalizować to zjawisko i zapobiec niezadowoleniu pracowników mogącym prowadzić w skrajnym przypadku do porzucenia pracy – mówi Maciej Wroński.

Eksperci uważają, że branża TSL mimo wszystko jest kierunkiem przyszłościowym. W obecnej sytuacji na znaczeniu zyskały firmy działające na rynku KEP (przesyłki kurierskie, ekspresowe i pocztowe) oferujące swoje usługi klientom zewnętrznym. Wielu zagranicznych inwestorów lokuje centra dystrybucyjne właśnie w Polsce, ze względu na dobre położenie geograficzne oraz dostępność pracowników.

Dzięki temu, jak zauważa Magdalena Rawska, kandydaci mają szansę na znalezienie pracy nie tylko w firmach już istniejących, ale również w tych nowo po-

wstających, co dla wielu z nich jest niewątpliwie szansą na zdobycie nowego, cennego doświadczenia. – W dobie pandemii branża e-commerce przeżywała duży rozkwit i prognozy na nadchodzące miesiące nadal są optymistyczne. Można zatem powiedzieć, że jest to zdecydowanie kierunek przyszłościowy, co dostrzegają również młodzi ludzie – uważa Rawska.

Mimo to nadal niewielu młodych ludzi chce wiązać swoją przyszłość z sektorem. Powodów jest kilka. Po pierwsze, młodzi ludzie oczekują wysokich zarobków i poważania wśród rówieśników. Tymczasem praca w branży nie była i nie jest bardzo prestiżowa.

– Druga przyczyna jest w ogóle niezwiązana z samą branżą, lecz biurami karier, które nie potrafią jej przedstawić w taki sposób, aby student/potencjalny przyszły pracownik, wiedział, jaka kariera może go czekać i w którym kierunku mógłby się rozwijać. Wszędzie usłyszymy za to, że praca w IT czy medycyna to pewna praca. Ostatnią przyczyną są wynagrodzenia. Są zbyt płaskie i bardzo łatwo dotrzeć do „sufitu”, przez który ciężko się przebić, a dla niektórych jedynym wyjściem jest rotacja na tych samych stanowiskach pomiędzy pracodawcami. Moim zdaniem jest to jednak bardzo niedocena-

nie branża. Logistyka zawsze z nami była i zawsze z nami będzie, a to też jest niezwykle ważne – dodaje Maciej Mamrot.

Eksperci uważają jednak, że w przyszłości problem braku kadr częściowo zostanie rozwiązany. Na rynku kierowców nastąpi to przez autonomizację środków transportu. Do tego czasu firmy zmuszone będą szukać kadr za granicą, gdzie wciąż istnieje nadwyżka siły roboczej, a miejscowe wynagrodzenia są o wiele niższe niż w Polsce. Poza tym problem słabego zainteresowania pracą kierowcy, szczególnie w europejskich przewoźnikach międzynarodowych, rozwiązałyby też zmiany łańcuchów dostaw uwzględniające większe wykorzystanie przewoźników dwustronnych realizowanych na krótszych dystansach.

– Zmniejszyłoby to największą dolegliwość zawodu kierowcy, jaką jest długi czas spędzany z dala od rodziny, co ma miejsce w szczególności w przypadku przewoźników typu cross trade. Niestety łańcuchy dostaw zależą od klientów firm transportowych, a nie od samych przewoźników. Być może w przyszłości zmiana organizacji wymiany towarowej zostanie wymuszona przez zbyt małą w stosunku do potrzeb podaż usług transportowych związaną z brakiem kierowców. Czy jednak tak się stanie, pokażą najbliższe lata – Maciej Wroński. ©

## PREZENTACJA

Partner

# 15 LAT DACHSER W POLSCE

**DACHSER**  
Intelligent Logistics

**DACHSER, jeden z największych operatorów usług logistycznych na świecie, obchodzi w tym roku 15-lecie swojej działalności w Polsce. W tym czasie firma zdobyła silną pozycję na polskim rynku w obsłudze eksportu drogowego oraz transporcie przesyłek lotniczych i morskich. Od 2006 roku DACHSER Polska przewiózł blisko 13,5 mln przesyłek o łącznej wadze ponad 5 mln ton. Obecnie firma zatrudnia 627 pracowników w 9 oddziałach zlokalizowanych w całej Polsce.**

### Okno na Europę, okno na świat

DACHSER Polska sukcesywnie rozbudowuje sieć połączeń, która obecnie obejmuje do- stawy do 52 krajów, z czego 16 to połączenia bezpośrednie. Pod względem wolumenu przesyłek najwięcej dostaw z Polski jest realizowanych do Niemiec, Francji, Danii, Czech i Austrii. W ramach linii produktów entargu operator oferuje efektywne pod względem czasu dostawy i kosztów usługi transportowe na terenie całej Europy. DACHSER Polska prowadzi własną agencję celną zajmującą się odprawą eksportową i importową towarów, co znacznie usprawnia procesy logistyczne. Od 2010 roku firma rozwija też dywizję DACHSER Air & Sea Logistics. W tym czasie uruchomiła stałe połączenia drobnicowe z Chin do Polski oraz zbudowała zespół wysokiej klasy specjalistów logistyki lotniczej i morskiej integrowanej z siecią transportu drogowego.

### Nieustanny wzrost i rozwój

Od początku działalności w Polsce DACHSER odnotowuje wzrosty przychodów i liczby przesyłek. W pandemicznym i wymagającym 2020 roku firma wygenerowała obroty na poziomie 547 milionów złotych, to o ponad 10,5 proc. więcej niż w 2019 roku, dostarczając 1,97 miliona przesyłek. Dzięki inwestycjom



w rozbudowę sieci krajowych oddziałów firma dysponuje obecnie w Polsce 25 tysiącami metrów kwadratowych powierzchni przeladunkowej oraz prawie 33 tysiącami metrów kwadratowych wysokiej jakości magazynów do obsługi logistyki kontraktowej.

„Trwająca pandemia, choć przyniosła wiele nowych wyzwań, to nie stanęła na drodze rozwoju DACHSER w Polsce. W 2021 r. w dalszym ciągu stawiamy sobie ambitne wyzwania i wierzymy, że uda się nam je osiągnąć. Mamy jasno określoną strategię i plan działań. Jako firma będąca częścią globalnej sieci logistycznej przygotowujemy naszą organizację również do tego, by móc szybciej reagować na zmiany. Aktualnie koncentrujemy się na dalszej rozbudowie sieci dla przesyłek drobnicowych, a także rozwoju logistyki kontraktowej i sekcji przesyłek morskich oraz lotniczych” – powiedział dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes DACHSER Polska.

Za sukcesem DACHSER w Polsce stoją nie tylko globalna sieć z niezawodnym i efektywnym łańcuchem dostaw, ale przede wszystkim ludzie, którzy tworzą tę firmę. Zatrudnienie na poziomie 627 osób to ponad 13 razy więcej niż na początku działalności, gdy w firmie pracowało 46 pracowników. Co najważniejsze, średni staż pracy w firmie wynoszący 4,5 roku oraz współczynnik rotacji na poziomie 9 proc. świadczą o tym, że DACHSER Polska to nie tylko prężnie rozwijająca się firma logistyczna, ale też dobry pracodawca.

REKLAMA

ROK AKADEMICKI  
2021/2022

PIERWSZA  
W POLSCE  
UCZELNIA  
LOGISTYCZNA

**OD 20 LAT  
KSZTAŁCIMY  
SPECJALISTÓW  
W LOGISTYCE**

**STUDIA REKRUTACJA**  
LICENCJACKIE ▶ DUALNE ▶ INŻYNIERSKIE ▶ MAGISTERSKIE ▶ PODYPLOMOWE

**DWUDZIEŚTOLETNIE DOŚWIADCZENIE** akademickie i współpraca z przedsiębiorstwami sprawiają, że WSL otwiera swoim studentom najlepszą drogę do sukcesu zawodowego w logistyce.

Jako pierwsza w Polsce uczelnia logistyczna kształcimy najwięcej specjalistów, których umiejętności i praktyczne kompetencje doceniają wszyscy pracodawcy. Odpowiadamy na potrzeby studentów na różnych etapach edukacji oraz wspieramy ich w tyczeniu nauki z pracą zawodową w dynamicznie rozwijającej się branży logistycznej.

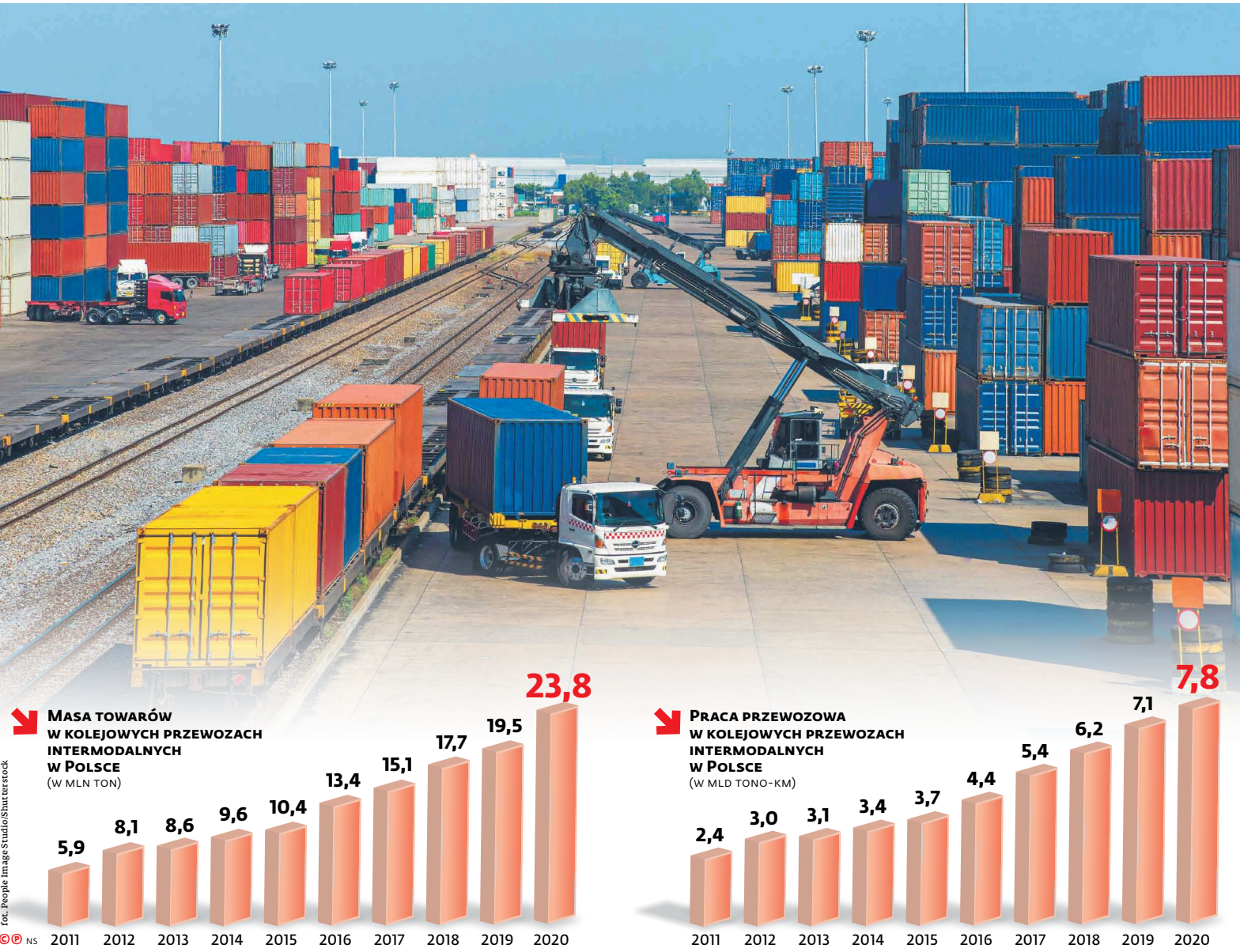


SPRAWDŹ  
NASZĄ  
OFERTĘ  
EDUKACYJNĄ  
NA [WSL.COM.PL](http://WSL.COM.PL)

**WYŻSZA SZKOŁA  
LOGISTYKI**

**20** 2001  
2021  
ROK JUBILEUSZOWY





# Rośnie

## TRANSPORT

W 2020 r. masa **przewozów intermodalnych** przekroczyła 10 proc. udziałów w kolejowych przewozach towarowych. Według ekspertów transport kontenerów na torach będzie miał w Polsce coraz bardziej kluczowe znaczenie

**Krzysztof Śmietana**  
krzysztof.smietana@infor.pl

W związku z pandemią ubiegły rok był dla kolei bardzo trudny. Liczba przewiezionych w Polsce pasażerów spadła do 209 mln (z 335 mln w 2019 r., czyli niemal o 40 proc.). W przypadku transportu towarów te spadki

## PREZENTACJA

# ZERO PAPIERU I CIĘŻARÓWKI AUTONOMICZNE



**O zmianach na rynku logistycznym, nowych technologiach i rewolucji, jaką będzie wprowadzenie pojazdów autonomicznych do branży TSL, rozmawiamy z Rafałem Krajewskim, dyrektorem generalnym GEFCO Polska.**

**Jak miniony rok wpłynął na preferencje klientów i strukturę rynku logistycznego?**  
Sytuacja na rynku przypominała roller coaster, przede wszystkim przez wahania popytu na usługi transportowe w pandemii. W warunkach skrajnej niepewności przewoźnicy wstrzymali modernizację flot, co przy wycofaniu z eksploatacji starych pojazdów ograniczyło podaż ciężarówek i spowodowało wzrost kosztów. Wyzwaniami minionych miesięcy były zdecydowanie dłuższe czasy tranzytu do Wielkiej Brytanii po brexicie, rosnąca inflacja, wciąż gorąca sytuacja na rynku pracy oraz wejście w życie pierwszej części Pakietu Mobilności. Branża TSL zetknęła się w 2020 r. z ogromnymi wyzwaniami, wychodząc z najtrudniejszego okresu pandemii z wyższymi kosztami funkcjonowania, ale też bardziej świadoma roli, jaką odgrywa w światowej gospodarce.

**Co pozytywnego można znaleźć w trudnościach, z jakimi mierzy się branża?**  
Pozytywnym aspektem jest na pewno przyspieszenie cyfryzacji. Digitalizacja obiegu dokumentów oraz ich dematerializacja to wyzwania towarzyszące branży od dłuższego czasu. Obecnie na moje biurko trafia coraz mniej umów

papierowych, bo większość dokumentów podpisujemy elektronicznie. Na fali rozwoju e-commerce wzrosło również zapotrzebowanie na usługi kontraktowej logistyki magazynowej dla tego sektora. Firmy, które dotychczas dzieliły zapasy między punkty sprzedaży, stanęły przed koniecznością uruchomienia magazynu centralnego do obsługi rosnącej liczby zamówień online i profesjonalizacji usług internetowych.

Dla GEFCO Polska ostatni rok był udany. Pomimo nieznacznego spadku obrotów wywołanego mniejszym popytem na samochody osobowe, zrealizowaliśmy plan budżetowy i osiągnęliśmy najlepsze wyniki w ponad 20-letniej historii firmy w Polsce. Nasze działania w miesiącach zamrożenia gospodarki przyniosły oczekiwane efekty, a firma dowiodła, że w swoim DNA posiada gen antykruchości i potrafi szybko reagować oraz adaptować się w warunkach zmiennej koniunktury. Za wysiłek i skuteczność działań dziękuję wszystkim pracownikom.

**GEFCO transportuje miliony samochodów spalinowych. Jakie szanse firma upatruje dla siebie w elektromobilności?**  
Obecny trend dotyczy GEFCO podwójnie – jako operatora logistycznego dla branży motoryzacyjnej oraz firmy, która świadczy usługi transportu drogowego. Aktualnie świadczymy obsługę logistyczną dla producentów baterii samochodowych z Azji i Europy oraz rozwijamy specjalizację w transporcie towarów niebezpiecznych, jakimi są baterie. Nasze doświadczenie pokazuje, że usługi logistyczne dla branży motoryzacyjnej można optymalizować na różne sposoby, na przykład przy wsparciu fotowoltaiki. GEFCO w Szwajcarii przykryło plac samochodowy ogniwami fotowoltaicznymi, co pozwala produkować prąd, którego ilość odpowiada rocznemu zapotrzebowaniu w energię elektryczną dla ponad 1,5 tys. gospodarstw domowych.

**W jaki sposób elektromobilność może wpłynąć na logistykę i rynek przewozów?**  
W ciągu minionych dekad w Polsce powstała sieć dróg asfaltowych. Zatem nic nie stoi na przeszkodzie, aby za kilkadziesiąt lat system dróg krajowych posiadał linie indukcyjne, umożliwiające ładowanie aut osobowych i ciężarowych podczas jazdy. W mojej ocenie prawdziwa rewolucja nastąpi dopiero wraz ze stworzeniem regulacji i popularyzacją pojazdów autonomicznych w branży TSL. Autonomiczne ciężarówki poruszające się jako zintegrowany konwój mocno zmieniłyby realia rynku. Rozwiązałyby problem niedoboru kierowców, ale jednocześnie wysłałyby wielu przedstawicieli tego zawodu na emeryturę. Autonomiczne ciężarówki byłyby intensywniej eksploatowane,

gdyż kwestie czasu pracy i dobowego odpoczynku by ich nie dotyczyły, a kabiny mogłyby powiększyć przestrzeń ładunkową. Jeżeli autonomiczny transport się rozwinie, zmieni układ sił poszczególnych krajów i zminimalizuje przewagę tych, których atutem są niższe koszty pracy. Zatem taka wizja przyszłości miałaby budzący wpływ na koszty transportu i ceny towarów przy jednocześnie niszczycielskim wpływie na rynek pracy.

**E-commerce rozwija się szybko. Czy firma logistyczna, która nie posiada usług kurierskich, może skorzystać na tym trendzie?**  
Nie trzeba oferować usług kurierskich, żeby obsługiwać branżę e-commerce. Firmy, które tak jak GEFCO świadczą zintegrowane usługi logistyczne, posiadają zdolność dostarczania rozbudowanych usług we współpracy z partnerami. Korzystając z transportu lądowego czy morskiego, potrafimy we własnym zakresie zatowarować magazyn w Polsce produktami z dowolnego kontynentu. Zależnie od potrzeb, dla części klientów realizujemy usługi ostatniej mili razem z firmami kurierskimi, które chętnie nawiązują z nami współpracę w tym zakresie.

**Jakie tematy są obecnie priorytetem?**  
Na pewno dalsza cyfryzacja, czyli wdrożenie nowych narzędzi IT, umożliwiających prowadzenie biznesu bez papieru oraz dostarczanie informacji z łańcuchów dostaw w czasie rzeczywistym, a także wsparcie w optymalizacji efektywności biznesowej. Upatruję szanse w wykorzystaniu potencjału IoT oraz Big Data, gdyż operujemy na dużych zbiorach danych z bieżących operacji logistycznych. Rozwijamy również automatyzację procesów biznesowych, a kolejnym ważnym obszarem o dużym potencjale zmian jest automatyzacja i rozwój magazynowania. W logistyce pojazdów gotowych obszarem szczególnej uwagi dla GEFCO jest obsługa samochodów używanych.

**Co można by zmienić?**  
Dzisiaj magazyny nadal wykorzystują wiele narzędzi tradycyjnych. Możliwości technologiczne do większego delegowania pracy maszynom istnieją, ale rewolucję hamują nadal wysokie koszty wdrożenia pojazdów autonomicznych lub innych zaawansowanych usług magazynowych. Jednak koszty pracy rosną, a technologia tanieje, więc zmiany to wyłącznie kwestia czasu. Nasz kraj ma dobre perspektywy, żeby nie poprzestać na byciu montownią Europy i źródłem taniej siły roboczej, a dołączyć do państw uczestniczących w technologicznym wyścigu.

Materiał powstał przy współpracy z GEFCO



# udział kolei w przewozach z Chin

były mniejsze i wyniosły 5,6 proc. Jednak w przewozach kolejowych cargo jest jedna kategoria, w której zanotowano wyraźne wzrosty. To przewozy intermodalne, czyli takie, które odbywają się więcej niż jednym środkiem transportu. Chodzi tu głównie o kontenery, które łatwo przeładowywać z kolei na ciężarówki czy na statki. Według danych Urzędu Transportu Kolejowego w 2020 r. koleję przetransportowano 23,8 mln ton ładunków intermodalnych, wykonując przy tym pracę przewozową na poziomie 7,8 mld tonokilometrów. W porównaniu z 2019 r. masa przewiezionych w ten sposób towarów wzrosła o 4,3 mln ton, czyli o 21,9 proc. Praca przewozowa wzrosła zaś o 0,7 mld tonokilometrów, czyli o 10,9 proc. Przewoźnicy przetransportowali rekordową liczbę 1 663 tys. jednostek ładunkowych – TEU (1 TEU odpowiada pojemności jednego kontenera o długości 20 stóp). W ciągu dekady ładunków intermodalnych wzrosła już czterokrotnie. Jednocześnie rośnie udział transportu kontenerowego w przewozie towarowym koleją. W zeszłym roku wy-

niósł 10,7 proc. według masy. To wzrost o prawie 30 proc. w stosunku do roku 2019. Prezes Urzędu Transportu Kolejowego Ignacy Góra przyznaje, że te liczby wiążą się w dużej mierze z tranzytowym charakterem naszego kraju i wzrostem przewozów na tzw. Nowym Jedwabnym Szlaku z Azji do Europy. Wiosną zeszłego roku, gdy transport morski i powietrzny był mocno utrudniony, w drodze z Chin do Europy bardzo wzrosła popularność pociągów. W efekcie liczba składów z Państwa Środka do Polski, a także jadących tranzytem dalej do Europy Zachodniej, w ciągu trzech kwartałów 2020 r. wzrosła aż o 38 proc. względem analogicznego okresu poprzedniego roku. Według danych UTK od stycznia do końca września do naszego kraju zawitało łącznie 4830 takich pociągów, z czego większość – ponad 3,1 tys. pojechało dalej do Niemiec i innych krajów Europy. Jak podaje UTK, zmieniają się też nieco szlaki tranzytowe. Pociągi przekraczające polsko-białoruską granicę kierują się nie tylko w stronę naszego zachodniego sąsiada, ale coraz częściej także na południe m.in. do

Czech. Dzięki temu składki mogą być też kierowane do następnych krajów na Węgry czy do Włoch. Kluczowym miejscem dla transportu kolejowego na Nowym Jedwabnym Szlaku jest terminal w Małaszewiczach na granicy polsko-białoruskiej. Według szacunków przeładowywanych jest tam 90 proc. towarów sprowadzanych z Chin. W Małaszewiczach tory o szerokości 1520 mm, które funkcjonują w byłych państwach ZSRR, spotykają się z tzw. torami europejskimi o rozstawie 1435 mm. Robert Roszko, dyrektor operacyjny w firmie Rohlig Suus Logistics przyznawał niedawno, że wąskie gardła na granicy Polski z Białorusią coraz bardziej starają się wykorzystywać inne kraje. – Przykładem jest Rosja, która uruchomiła połączenie intermodalne do obsługi towarów Nowego Jedwabnego Szlaku. Regularne codzienne przewozy łączące granicę chińską z Hamburgiem przez Kazachstan są przewożone najpierw koleją do portu w Kaliningradzie, a stamtąd drogą morską do Hamburga. Znaczące inwestycje w infrastrukturę kolejową od lat prowadzi Litwa, która buduje w Kownie je-

den z największych w regionie terminali intermodalnych. Nie bez znaczenia jest także plan budowy w węgierskiej miejscowości Fényeslitke największego w Europie kolejowego terminalu intermodalnego pozwalającego na szybki przeładunek między różnymi rodzajami kolei oraz z kolei na pojazdy kołowe – wyliczał Roszko. Prezes Ignacy Góra przyznaje, że dla dalszego wzrostu wymiany międzynarodowej i rozwoju przewozu kontenerów ważną jest rozbudowa infrastruktury terminalowej na granicy polsko-białoruskiej. Ogromną inwestycję, której ma znacznie poprawić przepustowość terminalu na granicy polsko-białoruskiej, szykuje spółka Cargo-tor należąca do PKP Cargo. Warta aż 4 mld zł inwestycja w Małaszewiczach zakłada m.in. przebudowę 170 km torów i układu sterowania ruchem. To pozwoli przyjmować znacznie dłuższe i cięższe pociągi. Inwestycja ma być sfinansowana ze budżetu państwa i ze środków unijnych. Cargo-tor planuje, że wykonawcę robót budowlanych uda się wyłonić w 2022 r, a prace byłyby realizowane w latach 2023–2026. Obok swoją in-

westycję planuje też spółka PKP Polskie Linie Kolejowe. Na początku roku podpisała umowę na montaż nowego układu sterowania ruchem na przejściu granicznym. Trwa też przebudowa kolejnych odcinków trasy E20 od granicy z Niemcami do granicy Białoruskiej. Kolejarze rozmawiają też ze stroną białoruską o budowie kolejnego, trzeciego mostu kolejowego na Bugu. Według statystyk spółka PKP Cargo w przewozach intermodalnych jest najmocniejsza w kraju. W 2020 r. udział tego w przewoźniku w rynku według masy sięgnął 35,9 proc., a według pracy przewozowej 42,7 proc. Wśród pozostałych przewoźników znaczący udział pod względem przewiezionej masy ładunków w zeszłym roku odnotowały: PCC Intermodal, DB Cargo Polska, Captrain Polska, Metrans, LTE Polska. Ich łączny udział w rynku, biorąc pod uwagę przewiezioną masę, wyniósł 41,4 proc. Teraz poszczególni przewoźnicy wspólnie z partnerami ze Wschodu starają się uruchamiać regularne kursy kontenerowe do Azji. W maju spółka PKP Cargo Connect (z Grupy PKP Cargo) wystartowała z połą-

ceniem z Chin do Gliwic. Spółka jest w tym przypadku operatorem na odcinku Małaszewicze – Gliwice. Pociąg mają zaś przewozić ładunki z przeznaczeniem do centrum dystrybucyjnego klienta w Czechach. W ramach tego połączenia PKP Cargo Connect zapewniło transport kolejną na polskim odcinku, obsługę celną, obsługę na terenie terminalu w Gliwicach oraz dowozy transportem samochodowym do ostatecznych miejsc przeznaczenia w Czechach w ramach usługi door-to-door. Ivan Ružbacký, prezes PKP Cargo Connect, zaznacza, że poszczególne etapy podróży, pomimo zmiany środka transportu, realizowane są w tej samej jednostce ładunkowej – w kontenerze o długości 40 stóp. Wykorzystanie ciężarówek na odcinku Gliwice – Czechy ma zaś przyspieszyć transport na ostatnim etapie podróży. UTK spodziewa się, że w przypadku kolei intermodalne przewozy w następnych latach będą nadal rosnąć. Według urzędników ważne jest, w by przypadku tranzytu ładunki przenoszone były w większym stopniu z przeciążonych dróg na tory. © P

## PREZENTACJA

Partner



## EWOLUCJA JAKOŚCI W SEKTORZE HEAVY DUTY DIESEL OIL

**Rosnące na całym świecie wymagania w zakresie ochrony środowiska stanowią wyzwanie dla producentów silników samochodowych i maszyn przemysłowych. Dlatego w procesie projektowania nowej gamy jednostek napędowych każdy liczący się producent zwraca uwagę na kwestie środowiskowe związane z eliminowaniem szkodliwych emisji do atmosfery czy recykling. Coraz więcej powstaje silników oraz maszyn, które uwzględniają energooszczędną pracę urządzeń i podzespołów (tzw. fuel economy) przy zastosowaniu paliw i olejów smarowych o coraz lepszych parametrach jakościowych.**

Dostępne obecnie oleje silnikowe muszą efektywnie pracować przez znacznie dłuższy okres i w bardziej wymagających warunkach, zapewniając maksymalną ochronę jednostki napędowej. Wraz ze zmianami w klasyfikacji środków smarowych, które przedstawiają OEM, zmianie ulegają również wymagania międzynarodowych klasyfikacji jakościowych API oraz ACEA. Najnowsze specyfikacje API w tym segmencie są już doskonale znane:

- PC-11A (API CK-4) – charakteryzuje olej o zwiększonej odporności na utlenianie, obciążenia termiczno-mechaniczne, a także stosowanie paliw alternatywnych takich, jak biodiesel. Rekomenduje klasy lepkości xW-30 i cięższe, dla których HTHS (High Temperature High Share\*) > 3,5 mPa. Norma jest w pełni kompatybilna z API CJ-4.
- PC-11B (API FA-4) – wymagania dla olejów tej kategorii są bardziej rygorystyczne w porównaniu do API CJ-4. Rekomenduje klasy xW-30, dla których HTHS zawiera się w przedziale 2,9–3,2 mPa, co wpływa na mniejsze zużycie paliwa, a tym samym przyczynia się do ochrony środowiska.

Chociaż rola ACEA, jest bardzo zróżnicowana, w przemyśle naftowym jest najlepiej znaną europejską specyfikacją jakościową. Aktualnie

w segmencie Heavy Duty (samochody ciężarowe), obowiązują cztery specyfikacje ACEA: E4, E6, E7, E9. Data premiery nowych sekwencji nastąpi najwcześniej pod koniec 2021 r. Zapowiadane kluczowe zmiany mają precyzować:

- Wprowadzenie klasy ACEA E8, zastąpi E6. Będzie to ulepszona o dodatkowe testy obecna klasa ACEA E6, rekomendowana do silników spełniających najnowsze wymagania dotyczące emisji spalin, wyposażonych w systemy obróbki spalin, takie jak DPF, EGR, czy SCR NOx.
- Wprowadzenie klasy ACEA E11, zastąpi ACEA E9. Będzie to ulepszona o dodatkowe testy obecna klasa E9. Zapewni zwiększoną ochronę przed utlenianiem, wzrostem lepkości i osadami na tłokach dla najnowszej generacji silników. Głównym celem aktualizacji specyfikacji ACEA E8 i ACEA E11 będzie ulepszona wydajność utleniania i czystość tłoków poprzez włączenie do programu badań oleju na zgodność z wymaganiami, dodatkowych testów silnikowych.
- Wprowadzenie nowych sekwencji ACEA F8 i ACEA F11. Specyfikacje te będą wymagały nowych olejów, by spełniać poziom lepkości HTHS od 2,9 do 3,2 mPa.s. Takie zastosowanie zapewni oszczędność paliwa i redukcję emisji gazów cieplarnianych, jednocześnie chroniąc silnik.

Eksperti z firmy ORLEN OIL na bieżąco śledzą wszystkie najważniejsze trendy mające wpływ na rozwój i produkcję środków smarowych, zwłaszcza w segmencie Heavy Duty. Dzięki temu oferta spółki należącej do Grupy Kapitałowej ORLEN obejmuje szeroką gamę wysokojakościowych olejów marki PLATINUM ULTOR, rekomendowanych przy ciężkich warunkach pracy silnika. W portfolio firmy znajdziemy oleje o zróżnicowanym poziomie jakości, począwszy od produktów mineralnych aż po oleje półsyntetyczne i syntetyczne spełniające najwyższą klasę API CK-4. Szczegółowe informacje o produktach dostępne są na stronie [www.ornloil.pl](http://www.ornloil.pl)

**Katarzyna Starzec**, ORLEN OIL,  
Kierownik Produktu w Dziale Badań i Rozwoju

REKLAMA



### NOWA FORMUŁA JESZCZE LEPSZA JAKOŚĆ!



#### PLATINUM ULTOR Progress 10W-40

| NOWA KLASA JAKOŚCI | NOWE APROBATY      | NOWE DOPUSZCZENIA                                              |
|--------------------|--------------------|----------------------------------------------------------------|
| ACEA: E9           | DEUTZ DQC-IV-18 LA | JASO DH-2, CATERPILLAR ECF 1A, DEUTZ DQC TTCD, RENAULT RXD/RGD |



#### PLATINUM ULTOR Perfect 5W-30

| NOWA KLASA JAKOŚCI | NOWE APROBATY                                    | NOWE DOPUSZCZENIA                                                                                                                            |
|--------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| API: CK-4          | MB-APPROVAL 228.51, VOLVO VDS-4.5, MACK EO-S-4.5 | CUMMINS CES 20086, MERCEDES-BENZ 228.52, DETROIT DIESEL EXTRANET 93K222, DEUTZ DQC IV-18 LA, MAN M3775, M3477, DAF, IVECO, FORD WSS-M2C213-A |



#### PLATINUM ULTOR Futuro 15W-40

| NOWA KLASA JAKOŚCI | NOWE APROBATY                                                                                                       | NOWE DOPUSZCZENIA                                                                                    |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| API: CK-4          | VOLVO VDS-4.5, RENAULT RVI RLD-3, MACK EO-S 4.5, DEUTZ DQC III-18LA, THIS PRODUCT MEETS CUMMINS ENG. STD. CES20086. | MAN M3775, CATERPILLAR ECF-3, DETROIT DIESEL 93K222, FORD WSS-M2C171-F1, ALLISON TES 439, JASO DH-2. |



# Transport i logistyka w innowacyjn

**NOWOCZESNOŚĆ** Pandemia sprawiła, że branża TSL nadrobiła opóźnienie w zakresie technologii względem innych sektorów. Co więcej, ani myśli zejść z tej ścieżki, szczególnie że chcą nią podążać również jej klienci

**Patrycja Otto**  
patrycja.otto@infor.pl

Cyfryzacja, digitalizacja oraz robotyzacja wkraczają obecnie we wszystkie realizowane procesy logistyczne, transportowe i dystrybucyjne. Firmy przekonały się, że mogą mieć one wpływ na organizację pracy czy zatrudnienie, a co za tym idzie – przekładać się na zyski. Sięgają więc po technologie, które nie tylko rozwiązują realne problemy i usprawniają procesy logistyczne, lecz także ograniczają szkodliwość wpływu działalności na środowisko.

– Wiele z ostatnio wdrażanych rozwiązań było podyktowanych potrzebą chwili, ale główny nurt to realizacja strategii długoterminowej. Rozwiązania zaimplementowane w minionym roku z jednej strony pozwoliły działać bez zakłóceń, z drugiej zaś otworzyły nowe

perspektywy. Potwierdziło się przekonanie, że nie ma odwrotu od digitalizacji i można funkcjonować bez dokumentów w formie papierowej czy odręcznych podpisów – wyjaśnia dr inż. Grzegorz Lichocik, prezes Dachser Polska.

Kluczową rolę odgrywa automatyzacja procesów logistycznych, która jest wynikiem rosnącego zapotrzebowania na usługi związane z transportem i magazynowaniem oraz dynamicznego rozwoju e-commerce.

– Celem jest optymalizacja zasobów, aby osiągnąć maksymalną efektywność i wydajność. Pomaga w tym wykorzystanie półautomatycznych rozwiązań do kompletacji zamówień, które wspomagają pracowników w powtarzalnych lub trudnych czynnościach oraz robotyzacja procesów, czy też szeroka digitalizacja takich obszarów jak finanse, ope-

racje czy HR – opowiada dr inż. Grzegorz Lichocik.

Guilhem Vicaire dyrektor ds. rozwiązań biznesowych w FM Logistic Central Europe, również podkreśla rosnące znaczenie robotów, które używane są głównie jako „przenośnik mobilny” do przewożenia towarów z punktu A do punktu B albo do dostarczania towarów do operatora.

– Stawiamy też na platformy automatycznie przekazujące informacje dla naszych klientów, platformy prezentujące ETA, czyli szacowany czas dostawy. Poza tym wdrażane są urządzenia mierzące przesyłki, autonomiczne lub półautomatyczne wózki widłowe, a także ramiona „robotyczne”, czy sensory Internet of Things – wymienia Zbigniew Kępiński, kierownik laboratorium Genius lab (R&D) w Grupie Raben, dodając, że automatyka odgrywa coraz większą rolę również w procesach biurowych. – Uwalniając setki, jeżeli nie tysiące godzin roboczych poświęcanych na żmudne, nudne, powtarzalne zadania, pozwalamy, aby pracownicy skupili się na rzeczach istotnych i nietuzinkowych, zwiększając tym samym poziom satysfakcji naszych klientów – uzupełnia.

Ale na tym nie koniec, bo do branży TSL wciąż przebijają się coraz nowsze rozwiązania. Należy do nich chociażby komputerowe widzenie i uczenie maszynowe. Technologia ta jest wykorzystywana do kontroli jakości linii produkcyjnej lub copackingowej, ale także do monitorowania poziomu zapasów.

– Przebijają się poza tym kamery 3D i rozszerzona rzeczywistość jako urządzenia pomiarowe, które pozwalają precyzyjnie zmierzyć ładunek niezależnie od jego kształtu i wymiarów. Pracujemy właśnie nad taką technologią – dodaje Guilhem Vicaire.

Kolejna sprawa to analiza danych w połączeniu z internetem rzeczy, która pozwala zwiększyć przewagę konkurencyjną firmom.

– Nasze systemy zarządzania pojazdami dystrybucyjnymi bazują na algorytmach, dzięki czemu możemy tak zaplanować trasy, by samochody realizując dostawy i odbiory przesyłek nie stały w korkach. To z kolei wpływa na efektywność całego procesu oraz skraca czas dostawy – mówi dr inż. Grzegorz Lichocik.

Na zalety analizy danych w połączeniu z internetem rzeczy zwraca uwagę też

Zbigniew Kępiński. Podkreśla, że wprowadzenie czujników i wymiana szerokiego spektrum informacji o transportowanych towarach czy środkach transportowych, w powiązaniu z informacjami o ruchu ulicznym takimi jak korki czy incydenty drogowe, oraz możliwości szybkiego analizowania i reagowania na uzyskane na podstawie danych informacje biznesowe z całą pewnością zrewolucjonizują zagadnienia analizy efektywności łańcuchów dostaw.

Na coraz większą skalę pojawiają się również rozwiązania mające poprawić bezpieczeństwo i komfort pracy. Na przykład rzeczywistość wirtualna jest coraz częściej wykorzystywana do prowadzenia szkoleń z zakresu bezpieczeństwa.

– Mamy też do dyspozycji takie rozwiązania jak np. egzozoskielety, czyli technologię zmniejszającą ryzyko zaburzeń mięśniowo-szkieletowych, co przy pracy fizycznej jest kwestią bardzo ważną – mówi Guilhem Vicaire.

Wreszcie istotną kwestią są wyzwania związane z ekologią i ograniczeniem emisji gazów cieplarnianych. W związku z tym zwiększa się efektywność

wykorzystywania przestrzeni ładunkowej pojazdów poprzez stosowanie kontenerów wymiennych czy wprowadzanie naczep typu mega, co wpływa na zmniejszenie emisji.

– W 11 miastach Europy do 2022 r. wdrożymy program bezemisyjnych dostaw do centrów miast, gdzie wykorzystujemy furgonetki i ciężarówki z napędem elektrycznym, a także rowery towarowe z elektrycznym wspomaganie – dodaje Grzegorz Lichocik.

Branża nie kryje, że wdraża nowe technologie, bo realnie na nich zyskuje. Dają bowiem lepszy nadzór i kontrolę nad całym łańcuchem dostaw. Sprawiają też, że wiele decyzji można podjąć z wyprzedzeniem. To wpływa na zwiększenie odporności łańcuchów dostaw na zakłócenia.

– Doświadczenia z ostatnich miesięcy nauczyły menedżerów logistyki dokładniej analizować ryzyka, wymusiły zmianę podejścia do zarządzania zapasami, stworzenie alternatywnych scenariuszy dla różnych kanałów dostaw, a także starszy wybór i dywersyfikację dostawców usług logistycznych. Pomagają w tym wysokiej jakości dane, które umożliwiają bardziej

## PREZENTACJA

# DKV REALIZUJE STRATEGIĘ FUZJI I PRZEJĘĆ, BY PRZEISTOCZYĆ SIĘ W PLATFORMĘ USŁUG

**W ciągu ostatnich 87 lat DKV Mobility – międzynarodowy operator karty paliwowej i licznych usług finansowych – stopniowo rozbudowywał portfel usług własnych.**

Ta strategia uległa zmianie dwa lata temu, przed rozpoczęciem serii fuzji i przejęć spółek technologicznych i finansowych. Celem jest integracja odrębnych dotąd usług na jednej platformie o nazwie DKV LIVE. Za tymi zmianami stoi Marco van Kalveveen, który objął stanowisko dyrektora generalnego DKV w kwietniu 2019 r. Tylko w ubiegłym roku DKV nabyło m.in. holenderską firmę wyspecjalizowaną w zwrotach podatku VAT – Alfa Transport Services, udziały w największej hiszpańskiej firmie rozliczającej opłaty drogowe – VAT Services, a także holenderską spółkę ACF – świadczącą usługi finansowe. Na ofertę nowych produktów DKV największy wpływ miało przejęcie Styletronic – europejskiego lidera rozwiązań telematycznych oraz start-upu PACE, który opracował system do płatności mobilnych na stacjach. Nabycie SVTC wzmocniło pozycję DKV w zakresie rozliczania opłat na Bałkanach, natomiast Smart Diesel w Rumunii. Zaledwie w zeszłym tygodniu do portfela emitenta dołączył dostawca platformy oprogramowania, firma GreenFlux Assets.

### Platforma „wszystko w jednym”

Przejęcia na pozór wydają się nieustrukturyzowane. Jednak po chwili jasna staje się myśl stworzenia platformy opartej na najbardziej nowoczesnych technologiach, integrującej wszystkie najważniejsze rodzaje usług dla



branży TSL. – Staramy się przewidzieć, dokąd zmierza branża, i znaleźć dla przewoźników najlepsze rozwiązania. Realizujemy rozwój DKV w podziale na cztery filary: główna działalność (sieć akceptacji karty DKV i usługi finansowe), digitalizacja, zielone paliwo oraz konsolidacja usług – mówi Marco van Kalveveen.

– Chcemy rozwijać się w każdym z tych obszarów, zarówno organicznie, jak i poprzez przejęcia – mówi van Kalveveen. – Rynek transportowy jest bardzo rozdrobniony. Działa ogromna liczba przewoźników, podobnie jak usługodawców. Według prognoz struktury dostawców usług dla branży będą stawać się coraz bardziej złożone i zmatowane w związku z postępem technicznym. Chcemy

oferować wszystkie usługi z jednego źródła i zapewnić pełną platformę usług, zwłaszcza dla małych i średnich firm transportowych i logistycznych. Mając to na uwadze, własne produkty i usługi firmy są stale rozbudowywane – dodaje. W ten sposób niedawno doszło do strategicznego partnerstwa DKV z platformami cyfrowymi Trans.eu, Saloodo i Coyote. Teraz przewoźnicy mają możliwość zoptymalizowania swoich ładunków bezpośrednio za pośrednictwem platformy DKV LIVE, aby uniknąć pustych przebiegów. – Chcemy dalej rozwijać ten obszar, a także dokonywać akwizycji – ujawnia van Kalveveen. Nowa platforma full-service oferuje nie tylko usługi cyfrowe – działają jako dopełnienie paneuropejskiej sieci stacji paliw i punktów serwisowych dostępnych na klasyczną kartę DKV. Strategia van Kalvevena polega na skierowaniu okrętu DKV na nowe wody: przeobrażeniu firmy, w perspektywie średnioterminowej, z usługodawcy w integratora usług, autora platformy „wszystko w jednym”. – Nie aspirujemy do bycia dla firm transportowych partnerem na wyłączność, bo potrzeby branży są bardzo zróżnicowane. Nie staramy się także zostać klasycznym operatorem logistycznym, a tym samym konkurować z klientami – zapewnia.

### Zamykanie luk

Innym aspektem strategii fuzji i akwizycji jest uzyskanie przez DKV jak najszerszego zasięgu w Europie. Przejęcia na Bałkanach, w Rumunii, Hiszpanii i Holandii zostały przemyślane, aby płynnie funkcjonować na rynkach różnorodnych geograficznie i kulturowo. W szczególności ekspansja na Europę Wschodnią jest efektem tej logiki, ze względu na rozbudowę infrastruktury wzdłuż Nowego Jedwabnego Szlaku oraz portu w Pireusie. – Ten region będzie się rozwijał – mówi szef DKV. – Jeszcze nie jesteśmy u kresu drogi. Posuwamy się do przodu w wielkim tempie. Jesteśmy bardzo silnie obecni w centrum Europy. Na wschodzie i na południu jednak możemy i nadal chcemy się rozwijać – dodaje.

Okres działań van Kalvevena dobrze podsumowuje dwucyfrowy wzrost przychodów DKV. Skonsolidowany zysk netto wynosi ok. 95 mln euro za 2019 rok. Oznacza to, że firma jest gotowa na kolejne, znacznie większe akwizycje. – Nie zniechęcają nas duże sumy, ale musi to wpisywać się w filozofię rozwoju platformy DKV – podsumowuje.

Materiał powstał przy współpracy z DKV



Staramy się przewidzieć, dokąd zmierza branża, i znaleźć dla przewoźników najlepsze rozwiązania. Realizujemy rozwój DKV w podziale na cztery filary: główna działalność (sieć akceptacji karty DKV i usługi finansowe), digitalizacja, zielone paliwo oraz konsolidacja usług

Marco van Kalveveen



# ych odsłonach

precyzyjne prognozowanie i planowanie – zaznacza Grzegorz Lichocik, dodając, że w jego firmie bezpieczeństwo łańcucha dostaw jest oparte na monitoringu przesyłek w czasie rzeczywistym. – Ponadto opracowaliśmy narzędzie ActiveReport, które monitoruje cały proces logistyczny, na każdym etapie łańcucha dostaw – uzupełnia.

Ekspertci zwracają uwagę na jeszcze jedną korzyść. Według nich nowe technologie sprawiają, że firmy są coraz mniej zależne od czynnika ludzkiego, co sprawia, że więcej procesów jest standaryzowanych.

- Standaryzacja zaś jest kluczem do automatyzacji, więc jest to proces, który w pewnym sensie sam się napędza. Technologia pozwala też eliminować błędy, zapewnia bardzo dużą dokładność nawet w długotrwałych procesach - tłumaczy Guilhem Vicaire.

W związku z tym w branży panuje przekonanie, że przyszłość będzie należała do wszechobecnej sztucznej inteligencji i rozwiązań, które całkowicie zastąpią pracę ludzką.

- Jednak rola operatora logistycznego nie zniknie, nadal będzie on wspierał klienta w realizacji jego ce-

lów i planów biznesowych, z tą różnicą, że do wykorzystania będzie miał całą gamę rozwiązań cyfrowych ułatwiających i udoskonalających proces dostawy do finalnego użytkownika - zaznacza Zbigniew Kepiński.

Dlatego też inwestycje w nowe technologie są dziś jedną z głównych sił napędowych biznesu logistycznego.

Choć przez firmami jest jeszcze wiele wyzwań. Przede wszystkim nowe technologie wciąż są drogie w porównaniu do kosztów siły roboczej, zwłaszcza w regionie Europy Środkowej. Do tego jest to dziedzina, która prężnie się rozwija, więc wdrożone rozwiązania szybko się przedawniają.

– Po trzech latach często są już przestarzałe, trzeba więc o tym pamiętać decydując się na inwestycję – mówi Guilhem Vicaire.

Do tego dochodzi konieczność implementacji nowych technologii, co wymaga wiele nauki zarówno po stronie producenta, jak i po stronie korzystającego z rozwiązania.

- Trzeba nie tylko stworzyć odpowiednie warunki do spełnienia naszych oczekiwań, ale także dostosować środowisko pracy technologii podczas powielania rozwiązania na



**Branża nie kryje,  
że wdraża nowe  
technologie,  
bo realnie  
na nich zyskuje.  
Dają bowiem  
lepszą nadzór  
i kontrolę nad  
całym łańcuchem  
dostaw.  
Sprawiają też,  
że wiele decyzji  
można podjąć  
z wyprzedzeniem**

dużą skalę w różnych magazynach czy krajach, gdyż będą pojawiały się różnice w strukturze budynku, systemach IT czy wyposażeniu magazynu i procesach, więc efekty wdrożenia też mogą być inne – zauważa Guilhem Vicaire.

Wreszcie wyzwaniem jest stworzenie zasad współ-

działania pomiędzy ludźmi a maszynami. Trzeba też pamiętać, że każda zmiana może rodzić opór, dlatego ważne jest, aby informować i wspierać pracowników w tym procesie.

– Niezwykle istotną kwestią jest bezpieczeństwo danych i procesów. Byliśmy jednym z pierwszych opera-

torów logistycznych, których system IT i proces rozwoju oprogramowania uzyskały certyfikację zgodnie z normą ISO 27001. Ponadto korzystamy z własnych centrów danych, a nad bezpieczeństwem systemów i aplikacji czuwa zespół specjalistów IT – mówi Grzegorz Lichocik.

©P

# WE OPEN THE GATES IN NEW LOCATIONS

**SIEDLCE  
WAŁBRZYCH  
KOSZALIN**

**KOLUSZKI**  
**GORZÓW WLKP.**  
**BŁONIE**

**RADOM  
RZESZÓW  
OLSZTYN**



PANATTONI

**OVER 12 MILLION SQM OF MODERN INDUSTRIAL SPACE DELIVERED SINCE 2005**

**www.panattonieurope.com**



# Transport morski ciągle mało dostępny

**PRZEWOZY** Klienci importujący z Azji nie tylko muszą uzbroić się w cierpliwość, ale też przygotować na większe wydatki. Rynek frachtu morskiego wciąż odczuwa skutki zawirowań związanych z pandemią

Patrycja Otto  
patrycja.otto@infor.pl

Przeniesienia lub wstrzymania dostaw, zwłaszcza z Chin, oraz czasowe zamknięcia portów na zachodnim wybrzeżu Stanów Zjednoczonych, zwłaszcza w Los Angeles to główne przyczyny kłopotów na rynku transportu morskiego.

– Nie można zapominać też o efekcie domina, który został wywołany blokadą Kanału Sueskiego po wypadku kontenerowca „Ever Given”, co spowodowało m.in. kongestie w portach, a to z kolei pogłębiło rozregulowanie balansu kontenerowego. Ponadto przedsiębiorstwa zaczęły gromadzić zapasy w obawie o nadejście kolejnych fal pandemii – podkreśla Marcin Długosz, country manager Air & Sea Logistics w DACHSER Polska.

Taka sytuacja sprawiła, że pojawił się problem

z dostępnością do kontenerów. Istnieje on już od października 2020 r. i na razie nie wskazuje na to, by miało się to zmienić. Mimo że podejmowane są próby przywrócenia ciągłości ruchu kontenerowego w taki sposób, by nie brakowało pustych kontenerów pod załadunek w Chinach, lecz nie jest to takie proste.

– Należy zwrócić uwagę na fakt, że kontenery muszą wrócić do Azji z Europy i obu Ameryk, najlepiej załadowane towarem (a z tym jest ciężko), ponieważ przewóz pustego kontenera nikomu się nie opłaca. Armatorzy zamówili już nowe kontenery w chińskich fabrykach, ale po pierwsze czas produkcji musi trochę zająć, a po drugie, nowe kontenery są drogie. Nikt zbytnio nie chce kupować ich dużo, skoro ma swoje w Europie i Ameryce. Czyli występuje tu błędne koło – zaznacza Kamil Sko-

neczny, rail business development manager, Raben Logistics Polska.

Mniejszy dostęp do kontenerów sprawił odbiór się na cenach frachtów. W pierwszych czterech miesiącach tego roku stawki na głównych szlakach handlowych wzrosły, w niektórych przypadkach nawet pięciokrotnie w porównaniu z rokiem poprzednim.

– Prognozuje się utrzymanie wysokiego poziomu popytu, który obecnie przewyższa podaż. A wiele wskazuje na to, że taka sytuacja utrzyma się nawet do końca 2021 r. – zauważa Marcin Długosz.

Odbiorcy szukają w związku z tym rozwiązań tej sytuacji. Część rezygnuje z zamówień, inni ograniczają dostawy, a w przypadku artykułów pierwszej potrzeby nadal importują po wysokich stawkach, co z kolei przekłada się na wzrosty cen produktów. Ta sytuacja spr-

awiła też, że u wielu odbiorców towarów z Chin zmieniły się priorytety. Przestała się dla nich już liczyć cena, a ważniejsza stała dostępność miejsca oraz niezawodność serwisowa armatorów. Liczy się więc już sama możliwość wyjścia ładunku z portu. W branży liczą się tylko ci, którym udało się zagwarantować miejsce na statkach. Albo tacy, którzy mogą zagwarantować alternatywne rozwiązanie. Zdaniem ekspertów może nim być transport kolejowy. Czas importu między Chinami a Europą powinien wynieść 16 dni przy relatywnie mniejszej różnicy cenowej.

– Można by rzec ideał. Na papierze tak to wyglądało, więc ilość ładunków, która przeniosła się z morza na kolej, była tak duża, że operatorzy kolejowi dołożyli do swoich grafików „extra wyjścia” przez co kolej się zablokowała. To co miało być alternatywą stało się tym



samym problematycznym połączeniem. Kolej stała się więc ofiarą własnego sukcesu – zauważa Kamil Skoneczny.

Towary docierające wcześniej tą drogą z Chin do Europy dziś potrzebują w związku z tym przynajmniej 20–25 dni. Sytuacja spowodowana jest zatorami na granicach, zarówno rosyjsko-chińskiej, kazachskiej czy nawet polsko-białoruskiej.

Do tego dochodzi fakt, że USA nie może sobie pozwolić na taką alternatywę, gdyż kolej z Chin do USA

jest nadal w strefie planów (przejście pod cieśniną Beringa). Istnieje jeszcze połączenie drogowe między Chinami a Europą, ale tu stawki są na takim poziomie, że słowo „alternatywa” w tym przypadku należy zamienić na „ciekawostka”. Alternatywą jest kolej, ale w ograniczonym zakresie.

– Jak na razie jest w stanie obsłużyć niewielki odsetek ładunków. Zdolności przewozowe statków kontenerowych czynią je bezkonkurencyjnymi przy

## PREZENTACJA

# POLSKA JEST LIDEREM NA SKALĘ EUROPEJSKĄ



## Rozmawiamy z Mariuszem Kazimierzakiem, dyrektorem sprzedaży Geis PL

**Pandemia wymusiła zmiany w organizacji łańcucha dostaw. Czy to inne myślenie zostanie z nami na zawsze czy po ustaniu pandemii zrobimy krok do tyłu?**

Zmiany w myśleniu o logistyce, dystrybucji i digitalizacji procesów w mojej ocenie mają charakter reakcji łańcuchowej – są nie do zahamowania. Tym bardziej trudno mówić o możliwym kroku w tył. Mamy do czynienia ze zmianą świadomości biznesowej w tym zakresie. Budowanie elastycznych łańcuchów dostaw, dywersyfikacja dostawców oraz kanałów dystrybucji jest obecnie elementem budowania przewagi rynkowej, trudno z tego zrezygnować.

**Czy lockdown zahamował serwis drobnicowy w kraju? Jakiego były jego skutki na liczbę ładunków i aktywność transportu w Geis PL?**

Generalnie lockdown z pewnością uszczuplił wolumeny w kanale B2B, z drugiej strony rynek odnotował olbrzymi wzrost wolumenów B2C. Dla sieci drobnicowych bilans potoków realizowanych na rynku był dodatni. Odnosząc

się do Geis PL, w roku 2020 osiągnęliśmy zadowalający wzrost wolumenów drobnicowych, było to blisko o 40 proc. więcej niż rok wcześniej. Podobna dynamika towarzyszy nam w roku obecnym.

**Cieszy fakt, że kryzys niejako przyspieszył niektóre procesy. A jakie były największe przeszkody, które firma musiała pokonać? Czy można powiedzieć, że przyspieszył niektóre procesy, a może zahamował część serwisów? Jakiego były największe przeszkody, które firma musiała pokonać?**

Wyjątkowe sytuacje, takie jak pojawienie się pandemii, z są jednej strony olbrzymim zagrożeniem, a z drugiej szansą. W Geis PL od pierwszego tygodnia, obraliśmy taktykę „ucieczki do przodu”. Zapadły strategiczne decyzje mające na celu zabezpieczenie pracowników, kierowców, tym samym Klientów spółki. Kluczowa dla nas była gwarancja zachowania ciągłości serwisów i wsparcie dla klientów. Pomimo trudnych okoliczności dokonaliśmy adaptacji infrastruktury, wdrożyliśmy nowe procesy, szczególnie w aspekcie IT.

**Firma ma w planach rozwój w obszarze logistyki kontraktowej oraz w transporcie drogowym. Czy rozwiniecie sieć oddziałów dla tych usług?**

Strategię Geis PL na kolejne lata można krótko spuentować: agresywna, dynamiczna, zorientowana na szybki rozwój. Nasze plany to wzrosty ok. 30 proc. r/r przez kolejne lata. Towarzyszy temu planowanie infrastruktury magazynowej, taborowej, kompetencyjnej w całej Polsce. Logistyka kontraktowa oraz FTL, obok serwisów drobnicowych to filary, w których planujemy zdecydowanie zaznaczyć swoją obecność na rynku w zbliżających się latach.

**Skoro już o drobnicy mowa, to jak rozwija się ta gałąź transportu w polskich warunkach?**

Rzeczywiście, rozwój rynku drobnicowego jest bardzo wyraźny. Od wielu lat skuteczne sieci dystrybucji wspierają organizacje w optymalizowaniu przepływów. Dostawy just in time, just in sequence, to wymierne korzyści dla uczestników łańcucha dostaw, mniejsze stoki magazynowe, optymalizacja powierzchni logistycznych, brak konieczności angażowania dużego kapitału w zakupy masowe, to tylko kilka aspektów determinujących rozwój drobnicy. Na koniec muszę wspomnieć o rozwoju B2C. To olbrzymi impuls w rozwoju wolumenów drobnicowych.

Partner



Global Logistics

**A czy są duże różnice pomiędzy klientem usług drobnicowych a usług kurierskich?**

Klienci mogą i często są tacy sami, to rodzaj i asortyment dystrybuowanego towaru decyduje o konieczności wykorzystania odpowiedniego serwisu.

**To gdzie w takim układzie zaczyna się serwis drobnicowy?**

Odpowiem przewrotnie: drobnica zaczyna się tam, gdzie kończą się standardowe możliwości kurierskie. Trudno znaleźć jedną granicę, natomiast możemy założyć, że przesyłki powyżej 50 kg są już domeną serwisu drobnicowego.

**Rynek TSL ma obecnie duże problemy z dostępnością zasobów. Jakiego są plany Grupy Geis w Polsce na kolejne lata? Czy przyszłość rysuje się podobnie również w czeskich i słowackich oddziałach?**

Braki w zasobach to wyzwanie dla wszystkich. Nie mogę mówić o szczegółach, ale intensywnie pracujemy nad uatrakcyjnieniem naszej oferty dla obecnych i przyszłych pracowników oraz partnerów biznesowych. Ścieżki rozwoju, elastyczne formy zatrudnienia, inne benefity, programy lojalnościowe, komercyjne i poza komercyjne aspekty pracy z Geis PL to priorytet w naszym działaniu. Rynki czeski i słowacki mierzą się z tymi samymi wyzwaniami, zaś strategia przeciwdziałania będzie spójna.

**Dlaczego Geis jest operatorem pierwszego wyboru?**

Jesteśmy blisko klienta, skupiamy się na potrzebach rynku, naszym celem są partnerskie relacje biznesowe. Wszystko to w połączeniu z kompleksowością oferty i profesjonalizmem, jaki dostarczamy na rynek, stawia nas w pozycji operatora pierwszego wyboru.

**Na koniec ostatnie pytanie dotyczące pozycji naszego kraju na arenie międzynarodowej. Czy można nazwać Polskę hubem Europy?**

Zdecydowanie tak. Infrastruktura, lokalizacja, kompetencje i zasoby, jakimi dysponuje nasz kraj, stawia nas w czołówce europejskiej i nie tylko. Polska to lider rozwoju powierzchni magazynowych w Europie, największy przewoźnik Europy, rosnący w siłę gracz w obsłudze wolumenów morskich dla CEE, a do tego ma strategiczną funkcję na Nowym Jedwabnym Szlaku z Państwa Środka.





FOT. SHUTTERSTOCK

ogromnej liczbie transportowanych kontenerów w skali globalnej – zauważa Marcin Długosz.

Ratunku firmy szukają też w transporcie drogowym. Branża TSL przyznaje, że ma zapytania w tej sprawie. Oczywiście, tego typu transport jest droższy, ale dla firm wciąż efektywny kosztowo.

Problem nie polega więc na dłuższym czasie samego transportu, nie licząc sytuacji z wejściem kontenerowca firmy Evergreen na

mieliznę w Kanale Sueskim. W tamtym przypadku część kontenerowców oczekiwała na odblokowanie kanału, a część opływała Afrykę. Jak zauważają eksperci, prawdziwym problemem jest zaleganie towaru w magazynach i portach w oczekiwaniu na pusty kontener do załadowania lub nawet samo zdobycie miejsca na statku.

– Oczywiście dla klienta samo wysłanie zlecenia spedycyjnego to początek podróży jego ładunku, ale

dla spedytora rozpoczyna się dopiero długa walka o umieszczenie towaru w środku transportu jakim jest kontener. Co do kosztów, tu niestety co miesiąc notujemy tylko podwyżki. Kiedy wydaje się, że sytuacja doszła już do swojego maksimum, armatorzy udowadniają, że kolejny miesiąc będzie wymagał kolejnych dopłat do stawek frachtu morskiego – mówi Kamil Skoneczny.

Dlatego, zdaniem ekspertów, wraz ze zbliżają-

cym się szczytem sezonu dla tradycyjnych przewoźników kontenerowych stawki frachtowe nadal będą wysokie, choć można spodziewać się, że już nie na tak rekordowo wysokim poziomie. Podobnie jak miało to miejsce przed zablokowaniem Kanału Sueskiego, kiedy sytuacja na rynku zaczęła się normować, a stawki frachtów na głównych trasach powoli zaczęły spadać.

– Można powiedzieć, że co miesiąc jest gorzej. Niby

**Dla wielu odbiorców towarów z Chin cena usługi spadła na drugie miejsce. Ważniejsze stały się dostępność miejsca oraz niezawodność serwisowa armatorów**

w każdym kolejnym miesiącu sytuacja ma się normalizować, ale o tym słyszymy od...stycznia. Inna sprawa, że wśród wielu problemów nagle pojawia się nowy, jak wejście kontenerowca na mieliznę w kluczowym dla świata transportu miejscu i sytuacja staje się jeszcze gorsza. Co jeszcze może się stać? Nowa fala COVID-19? Już to mamy. Chiny zamknęły m.in. Port Yantian z powodu nowego ogniska pandemii. Będąc przy słowie ognisko – pożar stat-

ku? Dopiero co zatonął kontenerowiec X-Press Pearl, który płonął przez tydzień. W branży TSL jedno wydarzenie po drugiej stronie kuli ziemskiej może bardzo mocno wpłynąć na ceny produktów w sklepach na całym świecie – wymienia Kamil Skoneczny.

Eksperci końca takich problemów upatrują w momencie zmniejszenia rządowego wsparcia finansowego w ramach pakietów stymulacyjnych. Wtedy, jak podkreślają, nastąpi ograniczenie popytu.

– Co prawda inwestycje w infrastrukturę pomogą ożywić gospodarkę, wspierając popyt konsumpcyjny, ale już nie w takim stopniu jak do tej pory. W miarę jak otwierają się gospodarki, udział wydatków na usługi rośnie, a produkcja krajowa ożywia się, co przyczynia się do zmniejszenia popytu na towary importowane – twierdzi Marcin Długosz, podkreśla jednak, iż trzeba mieć na uwadze, że sytuacja może się odwrócić. Wysokie stawki czarterów oraz ogromny popyt na dodatkową przestrzeń ładunkową, który napędza boom na kontenery, może doprowadzić do nadwyżki zdolności przewozowych, z którą rynek borykał się przez wiele lat w przeszłości. Kiedy rynek się unormuje, przewoźnicy będą musieli ponownie znaleźć równowagę między podażą a popytem. ©

## PREZENTACJA

# CZAS TO PIENIĄDZ – FULFILMENT W OMNIPACK

**Wprowadzenie etykiety logistycznej GS1 u operatora fulfilment skróciło średni czas obsługi zamówienia internetowego o 2,3 godziny i uwolniło ponad 70 procent czasu pracy koordynatora.**

W czasie pandemii wielu producentów zostało zmuszonych do handlu internetowego, a część z nich nie powróci już do tradycyjnej formy sprzedaży lub zmniejszy jej zakres. Nic dziwnego zatem, że w ostatnich kwartałach konkurencja między sklepami online zwiększyła się. Ważnym elementem wpływającym na szybkość obsługi jest proces przyjęcia towaru, szczególnie w przypadku produktów, dla których rejestrowane są różne cechy, a nie jedynie ilość.

### E-commerce na fali

Portal eMarketer przewiduje, że w tym roku wartość sprzedaży w internecie w Polsce wzrośnie o ponad 30 proc. Według prognoz portalu Statista, zawartych w badaniu Digital Market Outlook, przychody z handlu elektronicznego w naszym kraju osiągną w 2024 roku 17 miliardów dolarów.

Ten wzrost zainteresowania e-handlem widoczny jest również w GS1 Polska. Już ponad 30 proc. nowych Uczestników Systemu GS1 podało jako powód przystąpienia do systemu właśnie sprzedaż w internecie. Sektor e-commerce potrzebuje dostępu do bazy produktowej zidentyfikowanej numerem GTIN również w celu weryfikacji posiadanych danych produktowych.

### Wielcy jutra

Omnipack to prężnie działająca firma, świadcząca kompleksowe usługi fulfilment dla ponad 100 klientów: średniej wielkości sklepów e-commerce na terenie kraju oraz całej Europy. Omnipack założył doświadczony zespół praktyków, w odpowiedzi na rosnące potrzeby i wymagania branży logistycznej oraz e-commerce. Firma zapewnia magazynowanie, pakowanie, wysyłkę zwrotów oraz szereg usług dodatkowych.

Aby zoptymalizować wewnętrzne procesy biznesowe, firma Omnipack zdecydowała się na wdrożenie standardowej etykiety logistycznej GS1 w procesie przyjęcia towarów do magazynów. Wyzwaniem na drodze do sukcesu okazała się weryfikacja obecnych procesów i wyznaczenie alternatywnych rozwiązań. W tym celu przeprowadzono symulację bazującą na metodyce Łukasiewicz-ILiM.



### Gdy szybciej znaczy lepiej

Zastosowanie etykiety logistycznej skróciło czas przetwarzania zamówienia o 2,3 godziny, a średni czas pracy skrócił się o 1 godzinę. Etykieta logistyczna GS1 zwiększyła stopień automatyzacji przyjęcia towaru: zaangażowanie koordynatora w proces spadło z 94,11 proc. do 16,12 proc. Numerów partii czy daty ważności nie trzeba już wprowadzać ręcznie. Bezsprzecznie handel elektroniczny w Polsce jest bardzo perspektywiczny. Przyglądając się jego rozwojowi za granicą i trendom związanym z pandemią, można spodziewać się jeszcze dynamiczniejszego wzrostu e-handlu, którego ważny element stanowi logistyka. Cena, szybkość dostawy i zwrotu coraz częściej decydują o wyborze produktu i e-sprzedawcy. Wdrożenie standardów GS1 usprawnia logistykę e-commerce, przyspiesza i automatyzuje procesy, sprawiając, że przesyłka dociera do odbiorcy szybciej – komentuje Magdalena Krasoń-Wałęsiak, Menedżer ds. e-commerce, GS1 Polska.

Produkty bez numerów GTIN lub z uszkodzonymi identyfikatorami są automatycznie znakowane poprzez ska-

nowanie produktu, a wszelkie raporty związane z tymi niedogodnościami są generowane automatycznie. Porównując dane zeskanowanych produktów z danymi wynikającymi z awizacji dostawy, system dokonuje korekty i informuje koordynatora o różnicach.

Dla firmy, która zajmuje się obsługą logistyczną przedsiębiorstw z sektora e-commerce, takiej jak Omnipack, czas realizacji zlecenia ma kluczowe znaczenie, a jednym z najważniejszych czynników sprawnej obsługi zamówienia jest prawidłowy proces przyjęcia towaru. Dlatego zdecydowaliśmy, aby zaprojektować proces przyjęcia, bazując na sprawdzonych globalnie standardach GS1 – mówi Rafał Szcześniwski, Founder & COO w Omnipack sp. z o.o. – Skan etykiety logistycznej z numerem SSCC pozwala nam automatycznie wprowadzić do systemu datę przydatności, numer partii czy inne, kluczowe dla naszego Merchanta dane. Owa spójność informacji jest istotna z perspektywy poprawnego funkcjonowania różnych połączonych systemów i zautomatyzowanej wymiany informacji – podsumowuje założyciel Omnipack.

Partner





# DKV LIVE UŁATWIA ŻYCIE FIRMOM TRANSPORTOWYM I LOGISTYCZNYM

Digitalizacja transportu staje się faktem. Pojęcia takie jak IoT, Ai, big data czy Connected Cars, nie tylko zdomowały się w naszym słowniku, ale stały się realnym przyczynkiem cyfrowej rewolucji, która za sprawą technologii 5G, upowszechnia się coraz bardziej także w transporcie drogowym. Tysiące produktów i rozwiązań, które dotąd działały oddzielnie i gromadziły potężne ilości danych, teraz zaczynają się łączyć i przenikać.

Jak w takim razie firmy z sektora TSL mają poradzić sobie z koniecznością analizy tak dużej ilości danych?

Naturalnym następstwem digitalizacji stał się proces „platformizacji”, dzięki któremu istnieje możliwość skutecznej integracji danych pochodzących z wielu różnych urządzeń i systemów. Dokładnie tą ścieżką ewolucji podążała firma DKV, tworząc platformę DKV LIVE – rozwiązanie, które łączy w sobie funkcjonalności: systemu telematycznego, do planowania tras, zarządzania kosztami paliw, rozliczania opłat drogowych, po analizie czasu pracy kierowców oraz narzędzia umożliwiającego podejmowanie ładunków z giełd transportowych.

W ujęciu technicznym DKV LIVE to platforma internetowa sprzężona z modułem telematycznym mocowanym w pojeździe. Przesyłane w czasie rzeczywistym dane są dostępne dla menedżerów floty z poziomu mobilnej aplikacji, do której mają swobodny dostęp za pośrednictwem komputera czy telefonu. W ujęciu szerokim DKV LIVE stanowi technologiczny silnik usług big data, wykorzystujący najnowocześniejsze dostępne dziś

technologie, by przekładać miliardy danych na konkretne, łatwo przyswajalne serwisy. Jakże usługi udało się już zintegrować?

Mówimy na przykład o możliwości śledzenia lokalizacji pojazdów z dokładnością nawet do 10 sekund, umożliwiającą szacowanie przewidywanego czasu dostawy dla klienta. O wykorzystaniu w procesie planowania trasy informacji o cenach paliwa na stacjach całej Europy. O minimalizacji pustych przejazdów i wdrożeniu współczynnika wykorzystania zasobów floty, dzięki współpracy z kilkoma giełdami transportowymi jednocześnie. Albo o bezgotówkowym rozliczaniu paliwa, opłat drogowych, warsztatów czy parkingów czy zdalnym odczytywaniu danych z tachografu cyfrowego. Platforma cały czas się rozwija i poszerza swoje funkcjonalności, na przykład dzięki korelacji informacji dotyczących tankowania z lokalizacją GPS pojazdu można w łatwy sposób wyeliminować problemy związane z kradzieżami paliwa.

Pomysł wziął się z życia... a właściwie z chęci jego ułatwienia firmom transportowym i logistycznym. W jego wymyśleniu i doborze odpowiedniego „mixture” usług i danych pomogli sami klienci DKV w ogólnoeuropejskim badaniu ankietowym. W efekcie powstało łatwe w montażu i proste w obsłudze rozwiązanie „pudełkowe”, dostępne w cenie znacznie niższej niż większość oferowanych na rynku systemów telematycznych. Dzięki zintegrowaniu w jednej platformie funkcjonalności wielu urządzeń małe i średnie firmy dostały szansę skorzystania z benefitów cyfrowej rewolucji, które dotychczas były zarezerwowane tylko dla największych graczy w sektorze TSL. Warto z niej skorzystać, szczególnie że DKV oferuje teraz swoim klientom możliwość bezpłatnego przetestowania platformy LIVE przez okres trzech miesięcy.

Materiał powstał przy współpracy z DKV

REKLAMA

tvm  
transport & logistics

## Lider w transporcie drobnicowym



295 własnych pojazdów

18 obsługiwanych krajów

Ponad 180 tysięcy realizowanych transportów rocznie

Ponad 700 tysięcy palet przewożonych każdego miesiąca

www.tvm.net.pl

tel.: +48 32 413 15 55  
e-mail: logistyka@tvm.net.pl

ul. Jaskółek 20F  
43-215 Studzienice  
NIP: 6381838877

# Nadchodzą lata

**TRANSPORT DROGOWY** Protekcjonizm, który nasila się z każdym kryzysem, został dodatkowo spotęgowany przez Pakiet Mobilności. Unijne przepisy nakładają na przewoźników ograniczenia w możliwości świadczenia usług na europejskim wspólnym rynku

Duże znaczenie dla aktywności protekcjonistycznej w UE miał kryzys w 2008 r. Potem można było je obserwować na skalę Europy, a nie tylko pojedynczych krajów, w 2015 r., kiedy została wprowadzona płaca minimalna.

– Z tym wymogiem firmy transportowe sobie poradziły i nadal aktywnie rozwijały swoje usługi na terenie Europy. Polskie firmy dzięki swojej elastyczności, optymalizacji procesów i zgodzie na pewne niedogodności stale obecne w procesie transportowym opanowały europejski rynek transportowy na poziomie aż 33 proc. – zauważa Magdalena Szaroleta, dyrektor sprzedaży Raben Transport.

### Unijna regulacja

Teraz nastał czas Pakietu Mobilności. Według KE ma uregulować wewnętrzny rynek, przepisy socjalne oraz opłaty za korzystanie z infrastruktury drogowej. Chodzi m.in. o wprowadzenie wspólnych rozwiązań na terenie państw Wspólnoty. Oficjalną przyczyną zmian jest chęć zabezpieczenia interesów pracowników. Zmiany przepisów o delegowaniu dotyczą jednak wyłącznie jednego sektora branży transportowej – wyłącznie kierowców, a już nie załóg samolotów czy statków.

– Myślę, że kluczowa kwestia to znaczący wzrost kosztów wynikający z wprowadzanych zmian w wynagrodzeniach, ponieważ koszt kierowcy jest jednym z najwyższych w działalności transportowej, szczególnie w transporcie międzynarodowym. Na dodatek jest to gigantyczna praca administracyjna dla właścicieli firm i działów finansowych, polegająca na naliczaniu innych płac za każdy odcinek trasy. Nie będą to stawki minimalne, lecz płace średnie kierowców wynikające z umów zbiorowych na poszczególnych obszarach Europy. Co więcej, będą obciążone tamtejszymi obciążeniami socjalnymi, emerytalnymi i zdrowotnymi – zauważa Magdalena Szaroleta. – Dlaczego cały ten proces, który jest aktualnie kontynuowany w ramach Pakietu Mobilności, jest tak skomplikowany i administracyjny? Zamiast upraszczać i uelastycznić przepływy, usztywnia je, ogranicza i obudowuje dodatkowymi formalnościami? – pyta.

Jak zauważają eksperci, rozwiązania Pakietu Mobilności same w sobie pogarszają konkurencyjność firm transportowych ze słabiej rozwiniętych pod względem gospodarczym państw członkowskich UE, ograniczając im dostęp do

bogatych rynków zachodniej Europy.

– Niestety wszystko wskazuje na to, że nie jest to ostatnia inicjatywa legislacyjna wymierzona w konkurencję z tzw. nowych państw unijnych, oskarżana o dumping socjalny, podatkowy i Bóg wie jaki jeszcze. Dlatego, rozumiejąc przez działania protekcjonistyczne wprowadzanie prawnych rozwiązań ograniczających jednolity rynek i chroniących poszczególne kraje, nie należy przed zagraniczną konkurencją, jesteśmy zmuszeni ze smutkiem stwierdzić, że takie działania są coraz silniejsze – zauważa Maciej Wroński, prezes związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska.

### Według przewoźników

Sami przewoźnicy też przyznają, że nierówność w traktowaniu była od zawsze. Wcześniej jednak przejawiała się z reguły w niższych o 30–40 proc. stawkach za przewóz. Teraz doszło do tego niezłecanego polskim przewoźnikom frachtów.

Jak wyjaśnia Romuald Szmyt, prezes Zachodniopomorskiego Stowarzyszenia Przewoźników Drogowych i właściciel firmy przewozowej, zaczęło się od firm niemieckich, później dołączyli do nich spe-

### Pakiet Mobilności

**Czas pracy Kierowców – te zmiany weszły w życie 20 sierpnia 2020 r.**

- Możliwość odbioru dwóch skróconych odpoczynków tygodniowych z rządu (tylko poza miejscem zamieszkania Kierowcy i siedzibą Pracodawcy) – pod warunkiem, że w ciągu dowolnych kolejnych czterech tygodni wykorzysta przynajmniej cztery tygodniowe okresy odpoczynku, z których przynajmniej dwa będą regularnymi tygodniowymi okresami odpoczynku.
- Regularne odpoczynki tygodniowe tylko poza pojazdem – regularne tygodniowe okresy odpoczynku oraz każdy odpoczynek tygodniowy trwający ponad 45 godz. wykorzystywany jako rekompensata za wcześniejszy skrócony tygodniowy okres odpoczynku nie mogą odbywać się w pojeździe. Wszelkie koszty zakwaterowania poza pojazdem pokrywa pracodawca.
- Obowiązkowe powroty kierowców co 4 lub 3 tygodnie w celu odbycia regularnego tygodniowego okresu odpoczynku.
- Odpoczynek na promie lub w pociągu – w przypadku, gdy kierowca towarzyszy pojazdowi transportowanemu promem lub pociągiem i wykorzystuje regularny dzienny okres odpoczynku lub skrócony tygodniowy okres odpoczynku, okres ten można przerwać nie więcej niż dwukrotnie innymi czynnościami trwającymi łącznie nie dłużej niż godzinę.
  - i. Warunek: Kierowca ma do dyspozycji kabinę sypialną, koję lub kuszetkę.
  - ii. W odniesieniu do regularnych tygodniowych okresów odpoczynku odstępstwo to dotyczy wyłącznie

podróży promem lub pociągiem, jeżeli podróż jest zaplanowana na przynajmniej 8 godzin oraz kierowca ma dostęp do kabiny sypialnej na promie lub w pociągu.

- Wydłużenie czasu jazdy o 1 godz. – pod warunkiem, że nie zagraża to bezpieczeństwu ruchu drogowego, kierowca może w wyjątkowych okolicznościach przekroczyć dzienny i tygodniowy czas prowadzenia pojazdu o maksymalnie nie jedną godzinę, aby dotrzeć do bazy pracodawcy lub swojego miejsca zamieszkania na czas odpoczynku tygodniowego.
- Wydłużenie czasu jazdy o 2 godz. – na tych samych zasadach jak pkt e), kierowca może przekroczyć dzienny i tygodniowy czas prowadzenia pojazdu o maksymalnie dwie godziny, pod warunkiem, że odbył on przerwę trwającą nieprzerwanie 30 minut tuż przed tym dodatkowym czasem prowadzenia pojazdu niezbędnym, aby dotrzeć do centrum operacyjnego pracodawcy lub miejsca zamieszkania kierowcy w celu odbycia regularnego tygodniowego okresu odpoczynku.
- Każdy okres wydłużenia jazdy należy zrekompensować równoważnym okresem odpoczynku wykorzystywanym jednorazowo przed końcem trzeciego tygodnia następującego po danym tygodniu.
- Budowa i obsługa tachografów drugiej generacji, które zawierać będą:
  - Automatyczną rejestrację przekroczeń granic,
  - Rejestrację miejsc za/rozładunku,
  - Rejestrację rodzaju przewozów (osób lub towarów).



# wyzwań

dytorzy francuscy, a potem holenderscy.

Pojawiły się nawet ogłoszenia, w których wręcz z nazwy wymieniano polskie firmy, z którymi nie chcą współpracować zachodni spedytorzy. Ale protekcyjność wyraża się też w bardzo drobiazgowych kontrolach pojazdów przeprowadzanych przez funkcjonariuszy za granicą.

Taka sytuacja nie tylko utrudnia prowadzenie biznesu, ale jest też poważnym zagrożeniem dla polskich firm, które od czasu wejścia Polski do UE wypracowały sobie pozycję lidera na rynku międzynarodowych przewozów w Unii Europejskiej. Udział krajowych firm transportowych w relacjach między Polską a innymi krajami UE sięga już ponad 92 proc. Dla porównania: na przewoźników z krajów naszych partnerów handlowych przypada niespełna 6 proc. transportowanych ładunków do i z Polski, natomiast na przewoźników z innych krajów UE zaledwie 1,6 proc.

## Pierwsze skutki

Wszystkie wprowadzane obostrzenia wymagają dużej świadomości właścicieli firm oraz przedsiębiorczości i zwinności, aby sprawnie zarządzać działalnością.

Jednym z problemów będzie dostępność usług.

Pytanie czy firmy z Europy Zachodniej będą w stanie uzupełnić podaż z taką samą elastycznością działania i dostępnością. Czasami klienci oczekują wzrostów do 50 proc. w okresach wysokiego sezonu – zastanawia się Magdalena Szaroleta.

Do tego, jak dodaje, brakuje bezpiecznych parkingów. Problemem są także nierównowaga w ładunkach wyjazdowych i powrotnych oraz kilkugodzinne oczekiwanie na załadunek czy rozładunek. To z kolei sprawia, że praca kierowcy nie jest już odbierana jako prestiżowa, ale jako zawód narażający na czasowe rozłąki z rodziną. W związku z tym coraz mniej młodych ludzi ma wizję takiej właśnie ścieżki zawodowej dla siebie. Już nie ma stałych źródeł dostępu do zawodu kierowców, jak kiedyś w ramach szkół czy wojska. Dziś ten dostęp jest mocno ograniczony przez koszt pozyskania kompetencji zawodowych.

Do tego zdaniem ekspertów na skutek politycznych działań musimy się liczyć z ograniczeniem naszej obecności w Europie. Czy i na jaką skalę to się stanie, tego nie można do końca przewidzieć, gdyż załamanie podaży usług transportowych spowodować może korzystną dla naszych przewoźników i dla całej branży TSL zmianę w dotychczasowych łańcuchach dostaw.

Możliwych jest kilka alternatywnych scenariuszy, gdyż gospodarka

## Przepisy, które wejdą w życie

### ■ Delegowanie Kierowców – od marca 2022 r.

- Rozliczenie zgodnie z zasadami delegowania obejmuje wszystkie przewozy kabotażowe oraz cross trade (z jednym wyłączeniem wskazanym w pkt D poniżej) – tutaj będzie obowiązek wynagradzania Kierowców zgodnie z prawem lokalnym w kraju, gdzie wykonywany jest transport (nie tak jak dotychczas zgodnie z płacą minimalną w danym kraju), nie będzie też można wliczać w wynagrodzenia UE delegacji (wzrost kosztów Pracodawcy z tytułu „ubrutowienia” dużej części wynagrodzenia Kierowców, jakie otrzymują z tytułu podróży służbowych – tutaj największą zagadką jest planowana zmiana w polskim ustawodawstwie w zakresie struktury wynagrodzenia kierowców).
- Zwolnienie z zasad delegowania będzie dotyczyło przewozów:
  - b) bilateralnych,
  - c) tranzytu,
  - d) przewozów kombinowanych (jeśli wykonywane są w ramach transportu bilateralnego),
  - e) cross trade, jednak zwolnienie obejmuje 1) operację doładunku lub rozładunku lub 2) operację doładunku lub rozładunku w drodze powrotnej, pod warunkiem, że odbywają się one w trakcie trwania przewozu bilateralnego i przy obowiązku ręcznego notowania momentu przekroczenia granicy.

### ■ Kabotaż na terenie UE – od marca 2022 r.

Nadal będzie można wykonywać maksymalnie trzy kabotaże przez kolejnych 7 dni, jednak kierowca nie będzie mógł ponownie wykonać operacji przewozu kabotażowego na terytorium tego samego państwa członkowskiego Unii Europejskiej po zakończonym przewozie kabotażowym, jeżeli nie miną co najmniej cztery dni (tzw. cooling period) od ostatniej operacji oraz nie wykona transportu międzynarodowego.

### ■ Kontrola drogowa za 56 dni rejestracji czasu pracy na karcie kierowcy wstecz (na ten moment 28 dni) – od 31 grudnia 2024 r.

nie jest podmiotem zbyt wdzięcznym i łatwym do politycznego i administracyjnego sterowania – twierdzi Maciej Wroński.

## Będą kolejne konsekwencje

Największe obawy branży budzi część Pakietu Mobilności, która zacznie obowiązywać w lutym 2022 r. Są to rozwiązania związane m.in. ze zmianami w przepisach o delegowaniu oraz w przepisach o dostępie do rynku i zawodu przewoźnika drogowego. Firmy czeka więc wyzwanie w postaci przygotowania organizacji do sprawnego i poprawnego rozliczania wynagrodzeń. Od lutego 2022 r. firmy transportowe będą bowiem płacić za czas objęty delegowaniem, jakby płaciły pracownikowi lokalnemu, tj. pełne wynagrodzenie.

Pełne wynagrodzenie obliczone na podstawie wszystkich obowiązujących przepisów prawa, które regulują sytuację prawną kierowców międzynarodowych w danym państwie członkowskim, w którym wykonują operację transportową objętą delegowaniem. Mowa więc też o układach zbiorowych pracy, jeśli dotyczą one kierowców międzynarodowych i są powszechnie stosowane – wyjaśnia Magdalena Szaroleta.

Rozliczając płace, trzeba więc będzie porównać to, co otrzymuje pracownik w Polsce, i to, co powinien otrzymać za okres delegowania. Przy tym nie można wliczyć w to diety ani ryczałtu za nocleg, który w Polsce stanowi stały element wynagrodzenia.

Obawiamy się, że na skutek nowych regulacji będziemy zmuszeni ograniczyć operacje transportowe typu cross-trade lub kabotaż. Musimy się liczyć, że w tego typu przewozach drastycznie zwiększą się koszty pracy. W skrajnych przypadkach nawet o 100 proc. – mówi Maciej Wroński.

Dlatego, jak dodaje – ze względu na zmianę zasad delegowania i związanym z tymi zasadami nowym sposobem oceny wysokości wynagrodzenia pod kątem spełniania wymagań tzw. równej płacy w państwach przyjmujących – racjonalnym działaniem powinno być zoptymalizowanie zakładowych systemów wynagradzania kierowców. Niestety nie jest to do końca możliwe, gdyż do dziś polski rząd nie powiedział branży, w jaki sposób i czy w ogóle ma zamiar zmienić przepisy dotyczące rozliczania pracy kierowców. – A przypomnijmy, że zostało nam trochę ponad siedem miesięcy do czasu, gdy zaczniemy odczuwać skutki drugiej transzy przepisów Pakietu Mobilności – mówi Wroński.

Część większych przedsiębiorstw transportowych podjęło działania w zakresie przekształceń transgranicznych. Polskie spółki rejestrują oddziały i spółki zależne w państwach, w których mają najwięcej zleceń w ramach tzw. eksportu usług transportowych. Z kolei mniejsi gracze zastanawiają się nad ograniczeniem taboru i wycofaniem się z niektórych dotychczas obsługiwanych rynków. © PO

## PREZENTACJA

# CZEGO UCZY 30 LAT DOŚWIADCZENIA W BRANŻY TSL?

Mija 30 lat odkąd firma SKAT rozpoczęła podbój rynku TSL. To intensywny czas, który upłynął pod znakiem ciągłego wzrostu obrotów, liczby zleceń oraz poziomu zatrudnienia. W ten sposób SKAT wyrósł na jednego z liderów polskiej branży transportowej. Ale w tym sektorze nie może być mowy o chwili oddechu.

Aby zachować status czołowego gracza, konieczne jest dostrzeganie ciągłych zmian, jakie dokonują się w tym biznesie, ale też obserwacja szerszych, globalnych przeobrażeń i umiejętne reagowanie. To jednak nie koniec. Aby trafić na szczyt, a potem się na nim utrzymać, potrzeba czegoś więcej. Gdyby pokusić się o wskazanie wspólnego mianownika, łączącego firmy, którym – niezależnie od branży – udało się odnieść rynkowy sukces, to okaże się, że jest nim inwestowanie w ludzi. W przypadku grupy SKAT kompetentni i dynamiczni pracownicy stali się fundamentem pozwalającym sprostać zróżnicowanym oczekiwaniom klientów. Nie byłoby to możliwe bez odpowiedniego przygotowania. To dlatego w firmie kładzie się duży nacisk na podnoszenie kompetencji. W ten sposób narodził się np. projekt SKATway, czyli inicjatywa polegająca na kompleksowym wdrożeniu do zawodu spedytora absolwentów studiów logistycznych. W przedsiębiorstwie inwestuje się też w projekty odkrywające potencjalne talenty pracowników, np. indywidualny coaching. Działania te były wielokrotnie nagradzane (np. HR Dream Team 2018 i 2019, Pracodawcy Pomorza). SKAT to dziś 250 doświadczonych ekspertów w 6 oddziałach. Przechodzą oni cykliczne szkolenia, które sprawiają, że trudno ich zaskoczyć. Wszyscy gotowi są do pracy na rynku, który nieustannie podlega zmianom determinowanym przez rozwój technologii. Odpowiedzią na dokonującą się na świecie technologiczną rewolucję było też utworzenie w firmie działu programistycznego. Od kilku lat opracowywane są w nim autorskie



rozwiązania, usprawniające procesy biznesowe, w tym integracja z systemami klientów. Ma to na celu dostosowanie naszej usługi do oczekiwań klientów i sprostanie takim wyzwaniom jak np. śledzenie ładunku w czasie rzeczywistym.

Kompetentni i zgrani pracownicy oraz innowacyjne instrumenty technologiczne pozwalają firmie na realizację niemal każdego zlecenia. Ale na tym się nie kończy. SKAT to także flota 150 własnych ciągników i najnowszych nacze. W firmie od wielu lat realizowana jest strategia biznesowa, która polega na utrzymaniu średniego wieku pojazdów w granicach 18 miesięcy. Wszystkie ciągniki spełniają wymagania normy EURO 6. W taki sposób systematycznie ograniczany jest średni poziom emisji CO<sub>2</sub>. Tabor pokonuje blisko 12 milionów kilometrów rocznie (300 obwodów kuli ziemskiej!), a na przestrzyni ostatnich 10 lat średnia emisja CO<sub>2</sub> w przypadku jego pojazdów spadła o 9 proc. SKAT przez 30 lat był świadkiem historycznych zmian i zjawisk, jakie dokonywały się lokalnie i globalnie. Wśród nich należy wymienić: początki informatyzacji i internetu, wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, dynamiczne zmiany na rynku pracy, a także wzrost świadomości ekologicznej na całym świecie. – Przez te wszystkie lata naszym celem było i jest dostarczać nowoczesne i niezawodne rozwiązania logistyczne. 30 lat doświadczenia w branży procentuje wysokim zaufaniem klientów. Czujemy, że mamy swój udział w ich sukcesach biznesowych – przyznaje Waldemar Łazarczyk, prezes SKAT.

REKLAMA

# Podcasty logistyczne

KUEHNE+NAGEL



## Kawa z logistyką



Słuchałeś już? Koniecznie sprawdź

[www.kuehne-nagel.pl/wiedza/podcasty](http://www.kuehne-nagel.pl/wiedza/podcasty)



# Rozkręca się przebudowa dostępu do portów

**KOLEJE** Ogromna **modernizacja torów** dojazdowych przy portach w Gdyni i w Gdańsku ma się zakończyć pod koniec roku. W nowej perspektywie UE kolejarze chcą też stworzyć dwa sprawne korytarze towarowe nad Bałtyk – z Górnego Śląska do Trójmiasta oraz z Wrocławia do Szczecina i Świnoujścia

Krzysztof Śmietana  
krzysztof.smietana@infor.pl

Wielkie inwestycje kolejowe przy portach w Gdyni i Gdańsku, a także Szczecinie i Świnoujściu mają przywrócić dawne znaczenie tego środka transportu przy przeładunkach ze statków. W ostatnich latach towary, które przyływały do naszego kraju, coraz częściej trafiały na ciężarówkę i w efekcie wahało się w stronę transportu drogowego. A ten ma pewne ograniczenia.

Dzięki rozpoczętym kilka lat temu przez spółkę PKP

Polskie Linie Kolejowe inwestycjom najpierw przebudowane zostaną węzły przeładunkowe zlokalizowane właśnie tuż przy portach. Według zapowiedzi wykonawców i urzędników pod koniec tego roku skończą się rozbudowy torów w Gdyni i w Gdańsku. Największa inwestycja kolejowa w rejonie portów prowadzona jest w tym pierwszym mieście. Warty aż 1,5 mld zł netto projekt zakłada m.in. budowę 115 km torów na dojeżdżie oraz na terenie portu Gdynia, montaż 336 zwrotnic kolejowych, elektryfikację torów do bram portu, przebudowę i budowę 13 km dróg

oraz wzniesienie Lokalnego Centrum Sterowania, z którego będzie się zarządzać ruchem kolejowym w okolicy. Inwestycja znacznie poprawi przepustowość portowego węzła kolejowego. Po zakończeniu budowy będą mogły tu dojeżdżać znacznie dłuższe – 740-metrowe pociągi, które zabiorą większe ilości towarów. Jak informuje rzecznik PKP PLK Mirosław Siemieniec w ramach inwestycji wybudowano dotąd m.in. 30 km torów, wzniesiono budynek Lokalnego Centrum Sterowania czy dwa nowe wiadukty kolejowe. Według kolejarzy dotrzymanie wyznaczonego






**WIRUS ZATORÓW PŁATNICZYCH HAMUJE TWÓJ BIZNES?**

**Odblokuj płatności**

**Więcej na Big.pl**

Masz problem z uzyskaniem zapłaty?



Wyślij wezwanie do zapłaty z BIG InfoMonitor



Wpisz dłużnika do Rejestru Dłużników, usuniesz wpis po otrzymaniu zapłaty



Przełącz do windykacji profesjonalistom

## PREZENTACJA

Partner

**DB SCHENKER**

## DB SCHENKER W PROJEKCIE SGH „ZDROWA PERSPEKTYWA”

Na zaproszenie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie firma DB Schenker przystąpiła do projektu „Zdrowa Perspektywa”, realizowanego przez Uczelnię wspólnie z Grupą LUX MED. Rezultatem projektu będzie raport zawierający inspiracje dla biznesu.

Punktem wyjścia projektu „Zdrowa Perspektywa” jest wymiana wiedzy na temat dobrych praktyk, dzięki którym przedsiębiorcy radzą sobie z wyzwaniami, jakie pandemia postawiła przed nimi i społeczeństwem. Na podstawie prac sześciu zespołów projektowych działających w obszarach „Zdrowa firma” i „Zdrowe społeczeństwo”, powstanie raport ekspercki wskazujący pożądane kierunki rozwoju i sposoby działania w pandemicznej rzeczywistości gospodarczej i społecznej.

– Dla biznesu czas pandemii jest bardzo trudny, ponieważ przedsiębiorstwa działają w warunkach nie tyle kryzysu, co niepewności. Aby przetrwać na rynku, muszą być kreatywne, szukać nowych możliwości – nie mogą tych zmian, które przynosi rzeczywistość, traktować wyłącznie jako zagrożenia, ale także jako szansę. Instytucje biorące udział w projekcie „Zdrowa Perspektywa” doskonale odrobiły lekcję z kryzysu. Teraz podzielią się swoją wiedzą i doświadczeniami z pozostałymi uczestnikami życia gospodarczego – mówi prof. Piotr Wachowiak, rektor SGH.

W projekcie biorą udział przedstawiciele różnych środowisk, m.in. biznesu, organizacji pozarządowych, świata nauki i mediów. Do tego grona został zaproszony także Piotr Zborowski, CEO North & East Europe w DB Schenker. Prezes Schenkera dołączył do grupy „Innowacje – czy wymyślił się już wszystko?”, której prace moderuje prof. dr hab. Wojciech Paprocki ze Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, specjalizujący się w tematach rozwoju gospodarki cyfrowej i wdrażania nowych technologii.

– Pandemia wymusiła przyspieszenie tempa innowacji. Cały cykl – od pomysłu, przez



prof. Piotr Wachowiak,  
Rektor SGH



Piotr Zborowski,  
CEO NNE w DB Schenker

tworzenie prototypów, testowanie do komercjalizacji jest coraz krótszy, bardziej skompresowany. Wiele firm szybko dokonuje strategicznych zmian, pojawiają się nowe modele biznesowe. Według mnie to jest dobra strona tej trudnej sytuacji. Projekt „Zdrowa Perspektywa” jest okazją do podzielenia się spostrzeżeniami, wzajemnej inspiracji i wspólnego poszukiwania nowych dróg – mówi Piotr Zborowski, CEO North & East Europe w DB Schenker.

### DB Schenker

DB Schenker to wiodący międzynarodowy dostawca usług logistycznych. Zatrudnia około 74 200 osób w 2100 lokalizacjach w ponad 130 krajach. Firma oferuje usługi w zakresie transportu lądowego, lotniczego i oceanicznego, a także kompleksowe rozwiązania w zakresie logistyki i zarządzania globalnym łańcuchem dostaw.

### Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

SGH to innowacyjna uczelnia ekonomiczna rozwijająca, kształcąca liderów życia gospodarczego i społecznego. Jest znaczącym ośrodkiem badań naukowych, nowych idei i inicjatyw kreowanych przez wspólnotę akademicką, absolwentów, a także przedstawicieli biznesu, organizacji społecznych i administracji publicznej. Jednym z elementów strategii współpracy z biznesem jest wzmacnianie potencjału uczelni, wspólne dążenie do umacniania pozycji SGH jako wiodącej uczelni ekonomicznej.





FOT. MAT. PRASOWE.

na koniec roku terminu prac nie jest zagrożone.

Mocno zaawansowana jest też rozbudowa węzła kolejowego przy porcie w Gdańsku. Tam w ramach inwestycji wartej ponad 1 mld zł przebudowanych ma być 72 km torów. Zmodernizowanych zostanie 13 przejazdów przez tory. Przebudowa obejmie infrastrukturę kolejową na stacjach Gdańsk Port Północny, Gdańsk Kanał Kaszubski, Gdańsk Zaspą Towarową wraz z rejonem Gdańsk Wiślany. Powstanie też wiadukt drogowy nad torami stacji Gdańsk Kanał Kaszubski.

- Dotąd wybudowano i oddano od eksploatacji tory o długości ponad 40 km wraz z 154 zwrotnicami oraz siecią trakcyjną. Montowane są nowe urządzenia sterowania ruchem. Gotowe są już podpory nowego wiaduktu drogowego - wylicza Mirosław Siemieniec. Kolejowe inwestycje w rejonie portu w Gdańsku też powinny się skończyć pod koniec roku.

Nieco dłużej, do połowy 2022 r., potrwa zaś przebudowa kolejowych stacji przeładunkowych przy portach w Szczecinie i w Świnoujściu. Tamtejsze inwestycje są łącznie warte 1,5 mld zł. W ramach przedsięwzięcia zmodernizowanych zostanie prawie 100 kilometrów torów (w Szczecinie 61 km, w Świnoujściu 35 km) oraz prawie 84 kilometry sieci trakcyjnej. O dużej skali prac na stacjach

świadczy wymiana aż 285 zwrotnic. Poziom bezpieczeństwa podniesie montaż nowoczesnych urządzeń sterowania ruchem oraz przebudowa 12 przejazdów kolejowych w Szczecinie i 10 w Świnoujściu. W Szczecinie zostanie przebudowany most nad rzeką Parnicą oraz 3 wiadukty kolejowe.

Jak informuje spółka PKP PLK, w rejonie stacji Szczecin Port Centralny ułożonych zostało już 37 z planowanych 61 kilometrów nowych torów. Zamontowano 98 ze 177 rozjazdów. Dla przejazdu cięższych pociągów towarowych wykonawca wzmacnia grunt i wykonuje odwodnienie torów. Półmetek minęły też prace w rejonie Świnoujścia.

Jednocześnie w kolejnych latach gruntownej przebudowy doczekają się dwa towarowe szlaki kolejowe północ-południe, prowadzące do polskich portów. Po pierwsze chodzi o tzw. magistralę węglową, czyli najważniejszą inwestycję komunikacyjną przez II wojną światową. To trasa o długości ok. 550 km prowadząca z Górnego Śląska do Gdyni. Określenie „węglówka” niebawem jednak całkiem straci na znaczeniu. Szlak ma teraz pełnić nową rolę gospodarki jako jeden z ważniejszych korytarzy transportowych prowadzących z południa Polski do portów w Trójmieście. Wzdłuż niego mają być zlokalizowane terminale przeładunkowe,

gdzie towary mają być rozprawiane po określonym regionie. Jeden znajdzie się przy stacji towarowej Bydgoszcz Emilianowo.

Teraz kolejarzy etapami remontują kolejne odcinki magistrali. Chodzi m.in. o podniesienie prędkości dla pociągów towarowych do 120 km/godz., likwidację wąskich gardeł, poprawę przepustowości i umożliwienie poruszania się po linii długich, osiągających 750 metrów składów. Większość trasy - między Chorzowem i Bydgoszczą - ma być przebudowana do 2024 r. Prace na tym odcinku mają kosztować 4,2 mld zł. Część - np. woj. łódzki - już trwa, przebudowa innych odcinków jest w fazie opracowania projektów.

Jednocześnie trwają przygotowania do przebudowy ostatniego odcinka dawnej „węglówki” - z Bydgoszczy do Gdyni. Realizacja inwestycji umożliwi sprawną obsługę portu morskiego w Gdyni z pominięciem Gdańska. Ten fragment ma być modernizowany z nowej perspektywy finansowej. Cała trasa ze Śląska do Gdyni powinna być gotowa za pięć, sześć lat.

Jednocześnie kolejny sprawny korytarz transportowy nad morze szykowany jest wzdłuż zachodniej granicy kraju. Chodzi o przebudowę tzw. nadodrzanek, czyli linii kolejowej z Wrocławia przez Głogów, Zieloną Górę, Szczecin do Świnouj-

ścia. W ostatnich latach już poprawiono parametry tej trasy i zlikwidowano część wąskich gardeł. Potrzebne są jednak kolejne prace, w tym m.in. remonty mostów na Odrze. Trwa już m.in. budowa nowego mostu na Regalicy (odnodze Odry) w Szczecinie Podjuchach. Dzięki temu wyeliminowane zostanie jednotorowe wąskie gardło przy wyjeździe ze szczecińskiego portu.

Szykowane są już kolejne projekty, które pozwolą na wprowadzenie następnych usprawnień na „nadodrzanec”. Po zakończeniu wszystkich inwestycji zwiększona zostanie przede wszystkim do 750 m dopuszczalna długość pociągów towarowych ich prędkość będzie mogła wzrosnąć do 100 km/godz. Zwiększy się również przepustowość trasy.

Kolejarze zapowiadają jednocześnie kilka innych inwestycji, które też poprawią dojazdy do portów. Jednym z nich ma być modernizacja Magistrali Nadbałtyckiej ze Szczecina przez Koszalin do Trójmiasta. Konieczna jest tam m.in. poprawa przepustowości, która pozwoli na częste kursy zarówno pociągów pasażerskich, jak i towarowych. Na przeważającej długości to linia jednotorowa, po której może poruszać się ograniczona liczba składów. Według wstępnych założeń przebudowa tej trasy planowana jest w perspektywie unijnej na lata 2021-2027.

© P



# PROFILINK

Specjalizujemy się  
w transporcie  
papieru, tektury  
i makulatury.



THE LINE BETWEEN DISORDER  
AND ORDER **LIES IN LOGISTICS.**

**WWW.PROFILINK.PL**

REKLAMA



# Podniebne cargo wraca do

**LOTNICTWO** W 2020 r. LOT przewiózł dwa razy mniej ładunków niż rok wcześniej. Mimo to **narodowy przewoźnik** jest zadowolony, bo początkowo zakładał, że pandemia wywoła większe spadki

Krzysztof Śmietana  
krzysztof.smietana@infor.pl

Choć dla naszego narodowego przewoźnika lotniczego głównym celem jest ruch pasażerski, w ostatnich latach dla spółki coraz istotniejsze znaczenie miał także transport ładunków, które zwykle przewożone są pod pokładem pasażerskim. LOT zdaje sobie sprawę, że w przypadku niektórych przewoźników nawet jedną trzecią zysków udaje się wypracować dzięki cargo. Nasz przewoźnik w dużej mierze rozwijał ten segment dzięki boeingom 787, czyli dreamlinerom, które mają duże ładownię. Dodatkowo maszyny latały w odległe zakątki – m.in. do Azji, czyli w rejsy, z którymi mamy dużą wymianę handlową. W efekcie w 2019 r. LOT przewiózł rekordową masę – 57 tys. ton ładunków.

W minionym, „pandemicznym” roku zmieniło się wszystko. Lotnictwo przeżyło załamanie, przez długi czas nie można było

latać między wieloma krajami. W efekcie LOT przewiózł o połowę mniejszą masę towarów. Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego dla przewoźnika rok zakończył się wynikiem 28,3 tys. ton. Mimo to LOT uznaje, że w tych trudnych warunkach osiągnięty wynik był całkiem niezły.

– Rok 2020 zdecydowanie należy uznać za najtrudniejszy w historii światowego lotnictwa cywilnego. Siatka połączeń pasażerskich LOT-u została znacząco ograniczona. Zawieszenie oraz znaczne ograniczenie rejsów miało istotny wpływ także na przewozy cargo lotniczego. Jednak pomimo trudnej sytuacji, dzięki decyzjom zarządu LOT-u o skupieniu działalności spółki na przewozach cargo podjęto szereg działań, których efektem było osiągnięcie wysokich ilości przewiezionych towarów w stosunku do przewidywanych pierwotnie ogromnych spadków w tym obszarze – mówi

Michał Grochowski, dyrektor biura cargo i poczty LOT-u.

Przypomnijmy, że w przypadku pasażerów spadki były znacznie większe – z 10,5 podróży w 2019 r. do 3 mln w 2020 r.

## W nowej formule

Lot już na początku pandemii postawił na rejsy w formule all cargo. W sytuacji, w której na długi czas uniemożliwione zostały loty pasażerskie, część maszyn wykonywała operacje wyłącznie z towarami. Ładunki przewożono także w części pasażerskiej.

Pierwszym projektem realizowanym w tej formule była operacja „CARGOdla-Polski”, stworzona na potrzeby walki z pandemią SARS-CoV-2. – Nasza działalność koncentrowała się na transportowaniu towarów tzw. medical cargo, czyli przewożeniu materiałów ochronnych i sprzętu dla służb medycznych, ośrodków zdrowotnych i do osobistego użytku Polaków.



Akcja „CARGOdla-Polski” została uruchomiona niedzieli 5 kwietnia 2020 r., ale całą procedurę uruchomiliśmy już w trakcie operacji „LOTdoDomu” skupiającej się na wykonaniu

rejsów specjalnych dla naszych rodaków powracających do Polski. Od 5 kwietnia do 29 czerwca 2020 r. w ramach 172 transportów do Polski trafiło 23,5 tys. m sześć. materiałów PPE (per-

sonal protective equipment). Podczas operacji „CARGOdla-Polski” realizowaliśmy rejsy do portów lotniczych, które nie znajdowały się dotychczas w siatce PLL LOT. Były to lotniska m.in.: Szanghaj,

## PREZENTACJA

Partner



## LIDER WINDYKACJI DLA BRANŻY TSL Z AMBITNYMI PLANAMI NA POPRAWĘ BEZPIECZEŃSTWA ROZLICZEŃ W TRANSPORCIE



**O tym, jak zostaje się liderem windykacji dla branży TSL i jak tworzy się produkty, których celem jest zrewolucjonizowanie rozliczeń w branży transportowej, opowiada Magdalena Baranowska – prezes Zarządu Transcash.eu S.A.**

Recepta na sukces tylko z pozoru wydaje się trywialna – inwestuj w ludzi, słuchaj klienta, a następnie wyjdź na przeciw jego oczekiwaniom. Choć wszyscy ją znamy, to wdrożenie tego przepisu w życie okazuje się nie lada wyzwaniem i tylko nielicznym udaje się zająć pozycję branżowego lidera. Po 15 latach w branży wiemy, że jesteśmy jedyną dedykowaną windykacją dla sektora TSL w Polsce, a nasze usługi finansowe codziennie wspierają tysiące firm transportowych.

Często bywamy określani jako „windykacja Trans’a”, bo takie właśnie były nasze początki, jednak dziś to określenie nie oddaje pełnego zakresu naszej działalności. Funkcjonowanie w ramach Platformy Trans.eu to nadal ważna część naszego biznesu, ale nie jedyna. Od wielu lat świadczymy kompleksowe usługi windykacyjne, prawne i finansowe dla całego sektora TSL. Choć rynek usług transportowych

jest jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się rynków, to nieustannie boryka się z tymi samymi trudnościami, jak długie terminy płatności generujące problemy z utrzymaniem płynności finansowej czy ogólnie niski poziom rzetelności płatniczej zleceniodawców. Przeszkody, z jakimi spotyka się branża, w znacznym stopniu wpłynęły na naszą ofertę, najpierw windykacyjną, a następnie faktoringową. W małych firmach często brakuje czasu i wiedzy na temat zarządzania finansami czy płynnością finansową. Dlatego nasza codzienna praca skupia się na edukacji, pogłębianiu świadomości prawnej i finansowej wśród naszych klientów, a jednocześnie kładziemy nacisk na prostotę i transparentność oferty, bez pułapek i zapisów „gwiazdek” w naszych umowach. Z czasem zaufaniem obdarzyli nas giganci logistyczni dla których ważna jest skuteczność, szybkość i sprawność działania procesu windykacyjnego odpowiadającego ich potrzebom biznesowym. Zmieniające się oczekiwania klientów sprawiły że, już niebawem uzupełnimy naszą ofertę o zupełnie nowatorskie rozwiązanie dla branży TSL, jakim jest SafePay – bezpieczna płatność. SafePay ma zapewnić płatność za wykonany transport, nawet gdy zleceniodawca nie ureguje faktury. Z ostatniego badania, przeprowadzonego na nasze zlecenie przez Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B, wynika, że w wyniku pandemii blisko 70 proc. firm transportowych samodzielnie dokonuje weryfikacji firmy, z którą rozpoczyna współpracę. Jednak samodzielna weryfikacja jest czasochłonna i obarczona ryzykiem błędu. SafePay docelowo ma odciążyć naszych klientów, podnosząc bezpieczeństwo transakcji w transporcie, jednocześnie pozwalając na bezpieczną ekspansję. SafePay w wersji beta będzie dostępny tylko dla wybranej grupy klientów, których zaprosiliśmy do testów nowej usługi. A już teraz pracujemy nad tym, aby wyjść z tą usługą szeroko, również poza granice Polski. Obecnie jedna czwarta naszego portfela to sprawy z przeterminowanymi płatnościami od firm zagranicznych. Aktualnie jesteśmy

w trakcie rejestracji spółek windykacyjnych w dwóch kolejnych krajach UE i to w tym obszarze dostrzegamy największy potencjał dla SafePay. Tam, gdzie klienci dzisiaj rezygnują z ekspansji z powodu nieznamości przepisów danego kraju czy bariery językowej, my proponujemy gotowe i bezpieczne rozwiązanie.

Rozwijanie oferty to naturalny proces, tak jak dostosowywanie narzędzi do realiów, w których pracujemy. Zmiany w gospodarce, które nastąpiły w ciągu ostatnich kilku lat, jak dynamiczny rozwój nowych technologii, rosnące znaczenie branży e-commerce, a tym samym nieunikniona cyfryzacja usług, znajdują swoje odzwierciedlenie w strategii firm transportowych i logistycznych. Nasza strategia jest zbieżna z ogólnosiwiatowym trendem. Postawiliśmy na digitalizację naszych usług w tych obszarach, które bezpośrednio wpływają na poprawę Customer Experience. Z początkiem 2021 roku daliśmy klientom pełny dostęp do naszych usług online, z każdego miejsca i z każdego urządzenia. Natomiast to co ma największy wpływ na skuteczność naszych działań, to nasz zespół ekspertów. Ludzie są i zawsze byli u nas na pierwszym miejscu. Branża windykacyjna zmierza w kierunku pełnej automatyzacji

i masowej obsługi, zastępując pracowników botami, ponieważ do wysyłki e-maila, SMS-a, a nawet wykonania połączenia z przypomnieniem o terminie płatności człowiek nie jest potrzebny. Natomiast specjalizacja w tak wymagającej branży, jaką jest transport, wymusza na nas inne podejście niż to, które stosuje się w uniwersalnych firmach windykacyjnych. O naszym sukcesie decydują nasi ludzie oraz ich wiedza na temat zwyczajów płatniczych, zachowań dłużników, a przede wszystkim znajomości przepisów i stosowanych praktyk w branży. Ta wiedza to często kluczowy czynnik, decydujący

o powodzeniu naszych działań. Osiągnięcie tak wysokiego poziomu kompetencji i specjalizacji w tej konkretnej dziedzinie wymaga wielu lat szkoleń, pogłębiania wiedzy, a przede wszystkim – praktyki, nabytej w trakcie prowadzenia tysięcy spraw windykacyjnych.

Nasza strategia jest zbieżna z ogólnosiwiatowym trendem. Postawiliśmy na digitalizację naszych usług w tych obszarach, które bezpośrednio wpływają na poprawę Customer Experience

Magdalena Baranowska



# dawnych poziomów



FOT. SHUTTERSTOCK

Wuhan, Guangzhou, Shenzhen, Hanoi, Tajpei – wylicza Grochowski.

Równolegle LOT rozpoczął rejsy komercyjne w formule all cargo. W tym przypadku jeszcze w większym stopniu

konieczne jest zachowaniu zasady „maximum utilisation of space”, czyli na przewożenie towarów zarówno na dolnym, jak i na górnym pokładzie (w kabinie pasażerskiej). – Początkowo re-

alizowaliśmy głównie rejsy do USA (m.in. Nowego Jorku, Chicago), Toronto i Seulu, jednakże wraz z pojawiającymi się możliwościami biznesowymi byliśmy w stanie oferować naszym klientom bardziej rozbudowaną siatkę połączeń powiększoną o połączenia do m.in. Tokio, Delhi, Kolombo i Tien-cin w Chinach. W drugiej połowie 2020 r. zwiększyliśmy naszą obecność także w Indiach poprzez realizację rejsów all cargo nie tylko do portu w Delhi (DEL), ale także do zainaugurowanego w listopadzie 2020 r. Mumbaju – mówi Michał Grochowski.

## W specjalnych warunkach

Na pokładach samolotów LOT transportowane są zarówno towary niewymagające określonych warunków transportowych tzw. general cargo, jak i produkty specjalne, m.in. przesyłki farmaceutyczne, niebezpieczne czy wartościowe. Dla LOT-u ważne było otrzymanie w 2020 r. z rąk Międzynarodowego Zrzeszenia Przewoźników Powietrznych (IATA) certyfikatu CEIV Pharma. Otworzył przewoźnikowi drogę do rynku przewozów farmaceutycznych o szacowanej war-

tości co najmniej 100 mln zł rocznie. Transport leków to obszar wymagający dochowania restrykcyjnych norm, między innymi w zakresie czasu realizacji usługi oraz spełnienia wielu warunków, dotyczących m.in. wymaganej temperatury. Dzięki uzyskanemu certyfikatowi LOT odnotował wzrost zainteresowania w tym segmencie, szczególnie w przypadku transportów realizowanych na trasie Warszawa-Toronto, czy Warszawa – Mumbaj.

W ostatnim czasie LOT przewozi dość często nietypowe towary. Teraz najbardziej wymagający jest transport żywych zwierząt. Wśród nietypowych ładunków zdarzają się materiały stosowane w onkologii, np. izotopy radioaktywne. Wzrasta też przewóz wybranych produktów rolnych, których czas przechowywania jest bardzo krótki.

Nasz narodowy przewoźnik w 2020 r. stworzył też nową ofertę „Onboard cargo”, która skierowana jest do branży e-commerce. Przesyłki te nie wymagają specjalnych warunków transportowych, ale konieczne do ich przewożenia na pokładzie samolotu jest zachowanie odpowiednich parametrów

wagowych i objętościowych ze względu na wykorzystanie w trakcie rejsu przestrzeni w kabinie pasażerskiej m.in. na fotelach pasażerskich.

## Optymizm w prognozach

LOT liczy na większe zyski z przewozów ładunków w tym roku. Jak informuje w ostatnich tygodniach lotniczy rynek przewozu towarów zaczyna wracać do poziomów z 2019 r. Spółka wciąż jest gotowa na realizację rejsów w formule all-cargo. Mogą one się one odbywać np. wszędzie tam, gdzie w przyszłości możliwe będzie płynne przejście od ruchu towarowego do pasażerskiego. Najważniejszy dla tej formy jest rynek indyjski – połączenia do Delhi oraz Mumbaju. Do czasu możliwości realizacji połączeń pasażerskich firma będzie kontynuować tego typu rejsy również do Pekinu.

Wszelkie połączenia w tej formule są wykonywane wyłącznie wtedy, gdy spełniają założenia zyskowności.

– Funkcję „generatora zysków”, gdzie tylko to możliwe, przyjęliśmy decydując się na wykorzystanie naszych samolotów szerokokadłubowych w trakcie zawieszenia połączeń regularnych w cza-

sie pandemii – przyznaje Michał Grochowski. Zaznacza jednak, że dreamlinery nie są samolotami frachtowymi, dlatego ze względów operacyjnych przewożenie ładunków w części pasażerskiej nie jest łatwe.

Jak podaje Urząd Lotnictwa Cywilnego, na lotniskach w całej Polsce w zeszłym roku przeładowano 101 tys. ton ładunków, co oznacza 18-proc. spadek w porównaniu z rokiem 2019. Najpopularniejszymi kierunkami transportu towarów były Niemcy, Stany Zjednoczone i Belgia. Największe wzrosty ilościowe odnotowano w przypadku Niemiec (o 6,1 tys. ton więcej), Indii (+2,6 tys. ton) i Turcji (+1,5 tys. ton).

Spośród polskich lotnisk największe przewozy cargo odnotowano na Lotnisku Chopina, gdzie przeładowano prawie 75 tys. ton towarów (74 proc. lotniczego cargo obsłużonego w całym kraju). Na kolejnych miejscach znalazły się: Katowice (18 tys. ton) i Gdańsk (6,8 tys. ton). W pozostałych portach przeładowuje się niewielkie ilości towarów. Na lotniskach w Olsztynie i Zielonej Górze na razie nie obsługuje się ruchu cargo. ©P

## PREZENTACJA

Partner



## HEGELMANN TRANSPORTE STAWIA NA DYNAMICZNY ROZWÓJ MIMO WYZWAŃ PODYKTOWANYCH PANDEMIA KORONAWIRUSA



Fedir Yurkevych,  
prezes zarządu  
Hegelmann  
Transporte Sp. z o.o.

**Kolejny rok z rzędu Hegelmann Transporte zajmuje czołowe miejsce w Rankingu Firm TSL. Niewątpliwym sukcesem spółki w jego 26. edycji jest pierwsze miejsce pod względem przychodów w kategorii uwzględniającej podmioty wskazujące transport drogowy jako główny deklarowany rodzaj działalności.**

Cieszy on podwójnie, bo pokazuje determinację całego zespołu w dążeniu do założonych celów mimo panującej pandemii. Hegelmann nie planuje zwalniać tempa i świętując swoje 10. urodziny, zapowiada dalszy rozwój na rynku usług transportowych.

Hegelmann Transporte odnotował w 2020 roku wzrost przychodów ze sprzedaży na poziomie 11 proc. w porównaniu do roku 2019, co niewątpliwie jest imponującym wynikiem, szczególnie jeśli weźmiemy pod uwagę okoliczności, w jakich funkcjonowała branża, której także nie ominął ogólnoswiatowy kryzys. Zamknięcie poszczególnych gospodarek oraz zmieniające się obostrzenia na terenach poszczególnych krajów sprawiły, że dynamika rozwoju transportu międzynarodowego osłabła. Spółce uda-

ło się wyjść jednak obronną ręką z trudnej sytuacji dzięki umiejętności dostosowania się do zmian na rynku – pierwsze miesiące pandemii, w czasie których pojawiły się straty, zostały szybko przez nią nadrobione. W kolejnych latach Hegelmann nie zamierza zwalniać tempa i przewiduje podwójny wzrost sprzedaży usług transportowych w ciągu 5 lat.

– Jestem niezwykle dumny, stojąc na czele firmy, która kolejny rok z rzędu znajduje się w czołówce największych firm transportowych w kraju. W roku pełnym wyzwań, jak zapamiętamy ten miniony, wykazaliśmy się niezwykłą determinacją i zaangażowaniem, dzięki którym sprostaliśmy wymaganiom stojącym przed branżą w dobie koronawirusa. Efekty ciężkiej pracy całego zespołu Hegelmann Transporte dostrzegamy m.in. w pozycji, jaką osiągnęliśmy w 26. Edycji Rankingu Firm TSL. Dziękuję bardzo wszystkim, którzy przyczynili się do naszego wspólnego sukcesu – podkreśla Fedir Yurkevych, CEO w firmie Hegelmann Transporte.

Spółka ma w tym roku zdecydowanie więcej powodów do świętowania, bowiem 8 lipca br. obchodzi swoje 10. urodziny. Jest ona jedną z największych firm w Częstochowie, jak i znaczącym pracodawcą w skali kraju. W 2021 roku Hegelmann Transporte dalej wzmacnia swoją pozycję na rynku transportowym w Polsce oraz w Unii Europejskiej. Firma świadczy swoje usługi także na rynkach pozaeuropejskich, a codzienna działalność spółki polega przede wszystkim na realizacji pilnych transportów dla branży przemysłowej oraz spożywczej. W ramach prowadzonych działań oferuje ona transporty standardowe, specjalne, just-in-time oraz ekspresowe.

Więcej o Hegelmann Transporte Poland na [www.hegelmann.pl](http://www.hegelmann.pl).

## PREZENTACJA

Partner



## BRANŻA TRANSPORTOWO-LOGISTYCZNA W CZASACH KORONAWIRUSA

**Branża TSL nie poddaje się pandemii. Nowa normalność będzie jednak wymagała innowacyjnego podejścia i postawienia na digitalizację.**

Po chwilowym spadku wiosną 2020 roku, kiedy wiele firm borykało się z problemami, branża TSL zaczęła odzyskiwać dynamikę. Zapotrzebowanie na usługi związane z przewozem artykułów spożywczych czy chemii użytkowej nie zmalało, a w początkowej fazie pandemii nawet wzrosło. Przeciwnie rzecz miała się np. z transportem samochodów, których sprzedaż gwałtownie spadła<sup>1</sup>. Z analizy przeprowadzonej przez Santander wynika, że w 2021 roku firmy z sektora TSL wrócą do poziomu przychodów z roku 2019<sup>2</sup>. Chcąc dalej się rozwijać, branża logistyczna musi jednak postawić na digitalizację.

– Obecnie zakupy przez internet stały się normą również w sektorze B2B, dlatego od kilku lat rozbudowujemy nasze systemy zleceń online. Klienci otrzymali dodatkowo możliwość zlecenia wysyłek paletowych i całopojazdowych dzięki platformie Connect4Land – powiedział Piotr Gola, Head of Revenue and Product Management NEE w DB Schenker.

## Konsumentka wygoda, biznesowy profesjonalizm

Zapewnienie ciągłości łańcuchów dostaw wiąże się obecnie z podjęciem większych środków ostrożności, koniecznością monitorowania sytuacji pandemicznej w wielu krajach i bieżącego reagowania. To codzienność branży TSL, klient nie musi jednak znać tych zawiłości. Potrzebuje szybkiej wyceny, informacji o terminie wysyłki i możliwości łatwego zamówienia usługi bez wychodzenia z domu.

Te doświadczenia przekładają się na sektor B2B. Zlecenia online, natychmiastowe wyceny, śledzenie przesyłki na każdym etapie



podróży – wszystko to znacząco usprawnia pracę. I jest istotne zwłaszcza w przypadku mniejszych firm. Te zaś mocno odczuły skutki pandemii. Z badań wynika, że niemal co trzecia polska firma z sektora MŚP doświadczyła spadku sprzedaży przy równoczesnym wzroście kosztów<sup>3</sup>.

– DB Schenker od dawna współpracuje z firmami z sektora MŚP. Warto pamiętać, że takie przedsiębiorstwa w Polsce stanowią 99 proc. Ich wspieranie to zupełnie naturalny kierunek rozwoju również w branży logistycznej, która kojarzy się z dużymi graczami. Małe firmy mają inne potrzeby. W przypadku wysyłek całopojazdowych dominują nieregularne zlecenia o niskim poziomie złożoności. Każdorazowe przechodzenie przez proces wyceny i zawarcia umowy jest w ich przypadku nieefektywne. W takich firmach idealnie sprawdza się cyfrowa platforma Connect4Land – powiedział Tomasz Pyka, Chief Commercial Officer North & East Europe w DB Schenker.

Cyfrowa platforma umożliwia wysyłkę towarów na paletach w Polsce i do dowolnego kraju w Europie. Aby zamówić usługę transportową, wystarczy kilka kliknięć. Następnie można uruchomić śledzenie przesyłki przez aplikację.

Nikt nie jest w stanie stwierdzić, jak długo będziemy mierzyć się ze skutkami pandemii. Nowa normalność, która w końcu nastąpi, również będzie wymagała elastyczności i szybkiego reagowania na zmieniające się potrzeby rynku.

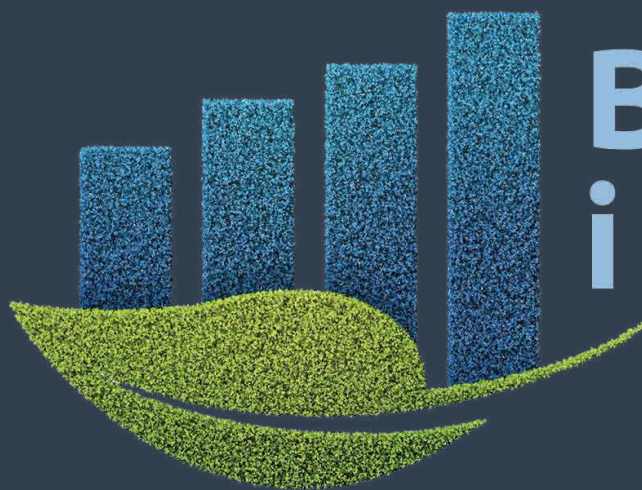
<sup>1</sup> [https://log24.pl/wydanie\\_pdf/Sonda\\_Eurologistics\\_covid\\_19.pdf](https://log24.pl/wydanie_pdf/Sonda_Eurologistics_covid_19.pdf)

<sup>2</sup> <https://inwestycje.pl/biznes/branza-tsl-wroci-do-ubieglorocznych-przychodow-w-2021/>

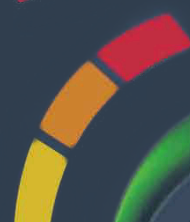
<sup>3</sup> <https://www.parp.gov.pl/component/content/article/67095-covid-19-jesienia-spadki-sprzedazy-w-sektorze-msp-byly-mniejsze-niz-wiosna>



# Biznes i klimat



HIGH  
EMISSIONS



LOW  
EMISSIONS



Partnerzy serwisu:



[www.gazetaprawna.pl/biznes-i-klimat/](http://www.gazetaprawna.pl/biznes-i-klimat/)