

Wczoraj i jutro w TSL

Koniec roku to czas podsumowań i planów. Ten numer czasopisma znalazł się na rynku na początku grudnia, zapytaliśmy więc kilku ekspertów związanych z branżą transportową jak oceniają pierwsze 10 miesięcy 2017 roku i co planują na rok 2018.



Tomasz Czarnecki

PALIWO I FAKTORING

Tomasz Rodak, dyrektor sprzedaży na region centralny w Bibby Financial Services

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Przekroczyliśmy w tym roku próg pół tysiąca aktywnych klientów, co jest potwierdzeniem ich zaufania oraz naszych usług. Dzięki liczbie zadowolonych klientów plasujemy się w czołowej 5 firm faktoringowych działających na polskim rynku. Znaczną część usługobiorców stanowią przewoźnicy drogowi. Prawie 70 procent przedsiębiorstw objętych 14. falą badania Bibby MSP Index potwierdza występowanie opóźnień w płatnościach. Zaniepokojeni tym faktem stworzyliśmy kampanię „Płacę faktury – jestem gospodarczo odpowiedzialny”. Akcja skierowana jest szczególnie do firm z sektora MŚP. Wyjaśniamy w niej, dlaczego warto płacić faktury w terminie, pokazujemy prawdziwe historie przedsiębiorców. W 2017 roku zostaliśmy docenieni przez Instytut Europejskiego Biznesu - zdobyliśmy tytuł Mocnej Firmy Godnej Zaufania 2016 oraz byliśmy nominowani do nagrody Najlepszego Partner w Biznesie 2017. W tym roku otrzymaliśmy również wyróżnienie Gazety Finansowej za najlepszy produkt dla MŚP.

W 2018 roku planujemy...

- Wdrażamy projekt związany z nowatorskim połączeniem funkcjonalności, które dają karty paliwowe i faktoring. Jesteśmy przekonani, że to rozwiązanie bardzo ułatwi firmom transportowym dostęp do dobrej jakości paliwa w konkurencyjnych cenach na kilkuset stacjach w całej Polsce. W roku 2018 chcemy ten produkt udostępnić obecnym i nowym klientom. Wprowadzimy także najnowszy system faktoringowy. Jeszcze większa przejrzystość, intuicyjność oraz wymiana danych w czasie rzeczywistym spowoduje, że zamiana faktur na gotówkę stanie się prostsza. Chcemy, aby nasze rozwiązania pasowały do zmiennej rzeczywistości, dlatego pracujemy również nad rozszerzeniem faktoringu cichego.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Rynek faktoringu w Polsce rośnie niezmiennie od kilku lat. Co ciekawe, dzieje się tak bez względu na koniunkturę. Gdy jest spowolnienie, klienci doceniają takie usługi w ofercie faktoringowej jak weryfikacja odbiorcy zagranicznego, ubezpieczenie transakcji czy monitoring i inkasowanie należności. Podczas dobrej koniunktury środki z faktoringu zaraz po wystawieniu faktury to kapitał używany do rozwoju firmy. W całym roku 2016 firmy faktoringowe należące do Polskiego Związku Faktorów sfinansowały faktury o łącznej wartości 160 mld zł. Po trzech kwartałach 2017 wartość ta wynosi już 132 mld, rok wcześniej było to 112 mld zł. Prognozuję, że rynek faktoringu na koniec 2017 roku wyniesie około 190 mld zł. Branża transportowa, z którą ściśle współpracujemy, w 14. fali badania MSP Index wyróżniła się najniższym wskaźnikiem optymizmu wśród ogółu przedsiębiorców. To zrozumiałe biorąc pod uwagę w jakim otoczeniu polityczno-gospodarczym znalazła się branża. Jako niezależna od banków instytucja faktoringowa finansujemy firmy transportowe od 15 lat, wspierając je w lepszych i gorszych momentach i zdecydowanie nie zamierzamy tego zmieniać. Nowe wyzwania tylko zmobilizują branżę, a polscy przewoźnicy kolejnym razem udowodnią swoją przedsiębiorczość.

Dobra wiadomość!

Tomasz Rodak (Bibby Financial Services): - Gdyby Mikołaj zamiast gotówki na zakupy miał w worku faktury, chętnie zamienimy mu je na banknoty, aby uniknąć niewybaczalnej wpadki.

PRAGNIEMY WYTYCZAĆ KIERUNKI ROZWOJU BRANŻY

Paweł Paluch, dyrektor ds. marketingu i komunikacji Scania Polska

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- To dla nas bardzo intensywny rok. Wkroczyliśmy w kolejną fazę największej w historii premiery nowych produktów i usług. W czerwcu rozszerzyliśmy gamę silników oraz kabin, a we wrześniu wprowadziliśmy pojazdy nowej

generacji przeznaczone dla budownictwa i sektora leśnego. Nasze środki transportu zostały odebrane przez rynek bardzo pozytywnie. Zbieramy wiele entuzjastycznych opinii, zarówno w Polsce, jak i na świecie, otrzymujemy liczne nagrody branżowe, pojazdy wypadają znakomicie w niezależnych testach, są cenione przez kierowców. Równolegle pojawiło się wiele innowacji oraz usług, mających na celu zwiększanie wydajności transportu z troską o stan środowiska naturalnego.

W 2018 roku planujemy...

- Niedługo planujemy kolejne nowości i premiery, w tym dla zastosowań miejskich. Wprowadzenie pełnej oferty nowych produktów i usług Scania na wszystkich rynkach, na których działamy zakończy się dopiero pod koniec 2019 roku. Stale rozwijamy też rozwiązania dla zrównoważonego transportu, przyczyniające się do redukcji zużycia paliwa i emisji CO₂. W naszej ocenie ogromnie ważną rolę odgrywa zwiększanie świadomości rynku na temat ich roli i znaczenia dla kolejnych pokoleń. Już teraz gama silników zasilana paliwami alternatywnymi jest najszerza na rynku, nie spoczywamy jednak na laurach. Wykorzystywanie zrównoważonych rozwiązań transportowych stanowi priorytet, zarówno w strategii długoterminowej, jak i pracach prowadzonych „tu i teraz”.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Branża transportowa podlega nieustannym zmianom, musi też mierzyć się z licznymi wyzwaniami, związanymi m.in. z brakiem wykwalifikowanych kierowców, bezpieczeństwem na drodze, czy wąskim marginesem zysków. Pragniemy wytyczać kierunek rozwoju branży i przewodzić tym zmianom, dostarczając odpowiednie rozwiązania transportowe. Dlatego w centrum naszego zainteresowania znajdują się takie obszary jak digitalizacja, elektryfikacja i zrównoważony rozwój, w tym paliwa alternatywne. Jesteśmy w światowej czołówce, jeśli chodzi liczbę pojazdów połączonych w ramach sieci przesyłania informacji - obecnie jest ich już ponad 300 000. Dzięki temu można m.in. efektywniej planować transport, wspierać kierowców w ulepszaniu techniki jazdy oraz skutecznie planować obsługę i naprawy w ramach floty. Rozwijamy też autonomiczne rozwiązania transportowe, wykorzystywane podczas pracy w kopalniach, portach oraz elektryfikację.

KSZTAŁTUJEMY INDYWIDUALNY ŁAŃCUCH DOSTAW

Grzegorz Woelke, prezes zarządu VIVE Transport

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- W bieżącym roku Grupa VIVE rozdzieliła działalność przewozową i operacje logistyki magazynowej pomiędzy istniejącą od 10 lat spółkę VIVE Transport i nowopowstałą VIVE Logistic Services. Podpisano umowę na budowę nowoczesnego centrum logistycznego, mającego oferować pełen wachlarz usług dla klientów zewnętrznych i spółek Grupy VIVE, takich jak obsługa operacji e-com-

merce, usługi składu celnego i podatkowego, dostawy związane z dystrybucją i zaopatrzeniem sklepów wielkopowierzchniowych, gdzie nadwozia wymienne spełniają rolę mobilnego zaplecza magazynowego. Centrum stanie się znaczącym punktem na mapie logistycznej Europy obsługując naszych dotychczasowych klientów w krajach UE, byłej WNP, ale także Afryki i Bliskiego Wschodu. Będzie też jednym z kluczowych elementów zwinnego łańcucha dostaw z zastosowaniem nadwozi wymiennych. Wraz z nim stajemy się swego rodzaju butikiem logistycznym. W przeciwieństwie do innych operatorów logistycznych, którzy są tylko deklaratorywnie elastyczni my nie oferujemy klientom katalogu kilkunastu powtarzalnych usług podobnych do siebie, co w końcu prowadzi tylko do walki cenowej. Kształtujemy za to indywidualny, zwinny łańcuch dostaw.

W 2018 roku planujemy...

- Zakończenie budowy i komercjalizacji centrum logistycznego Grupy VIVE. Będziemy kontynuować współpracę z czołowymi koncernami motoryzacyjnymi i producentami opakowań w Europie, którzy dołączyli do naszych klientów w roku bieżącym i latach poprzednich. Planujemy rozwijać dalej klaster nadwozi wymiennych, który liczy obecnie 40 pojazdów, ponad 120 nadwozi wymiennych włączonych do projektu przez naszych partnerów. Na początku roku 2018 zakończy się certyfikacja procesów transportowych certyfikatem bezpieczeństwa TAPA. Również budowane centrum logistyczne będzie spełniało rygorystyczne wymogi tego certyfikatu, przez co nasz zwinny łańcuch dostaw dołączy do grona najbardziej renomowanych dostawców usług logistycznych w Europie (w Polsce jest 5 czynnych certyfikatów TAPA). Ponadto konsekwentnie będziemy szkolić kierowców zawodowych VIVE Transport i naszych partnerów w ramach projektu Eda.pl realizowanego we współpracy z IRU w Genewie. Myślimy też o nowym projekcie polegającym na certyfikacji umiejętności kierowców zawodowych naszych i naszych partnerów.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Widzę wyzwania i ryzyka związane z dyrektywą mobilności i ZUS. Liczymy na wsparcie władz samorządowych w rozwoju naszego regionalnego centrum logistycznego - ważna jest m. in. poprawa warunków realizacji odpraw celnych w województwie. Mamy nadzieję na rozwój inicjatyw związanych z kształceniem kierowców zawodowych, techników, automatyków, spedytorów, dyspozytorów, pracowników magazynowych, operatorów urządzeń transportowych itp. Uważamy, że nasza inicjatywa stanowi ogromną szansę dla regionu. Oby władze oświatowe i politycy nie ograniczyli się tylko do kibicowania i zbierania punktów w kampanii wyborczej, tylko skutecznie zaangażowali w działanie. Z niepokojem śledzimy także zmiany w zakresie regulacji UE zwanych „dyrektywą mobilności” oraz zmiany związane z rozwojem obciążeń kosztów pracy i na skutek nowelizacji przepisów o ZUS.

Oceniamy te działania jako sprzeczne z logiką międzynarodowego podziału pracy, uderzeniem w istotną gałąź gospodarki narodowej przyczyniającej się do wytworzenia nawet 7 procent PKB Polski oraz pogorszeniem konkurencyjności gospodarki europejskiej. Działania te w dłuższym okresie czasu dotkną wszystkich producentów, eksporterów i importerów odkładając się w cenie surowców i wyrobów gotowych za co zapłacą konsumenci.



Branża TSL z niepokojem podchodzi do zmian prawa europejskiego.

TRZEBA OPTIMALIZOWAĆ DZIAŁANIA WEWNĘTRZNE

Grzegorz Szenejko, właściciel Go Logis

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Nasze sukcesy to m. in. wprowadzenie nowego systemu szkoleniowego i wykształcenie wewnętrznych trenerów oraz certyfikowanego coacha oraz zbudowanie bazy szkoleniowej opartej na konkretnych skryptach. Daje nam to szansę pozostania w niszy - mam tu na myśli utrzymanie wysokiej jakości usług, zazwyczaj będącej atutem małych przedsiębiorstw, a znikającej wraz z zatrudnianiem większej ilości osób, gdy już nie da się zarządzać „ręcznie”. Dzięki temu mimo że rośniemy nie tylko personalnie, także usługi nie są gorsze. Do tego dodam wygrane przetargi i liczne nowe kontrakty, dzięki którym zaczęliśmy organizować przewozy całopojazdowe (FTL) do Turcji, Bułgarii, Rumunii, Wielkiej Brytanii, Holandii, Francji, Hiszpanii, Danii, Litwy, Łotwy, Estonii, Białorusi, Rosji i na Ukrainę. Poszerzyliśmy usługę połączeń drobnicowych Polska - Wielka Brytania o transport w temperaturze kontrolowa-

nej oraz transport towarów niebezpiecznych (ADR). Ponadto oddelegowaliśmy trzech kierowników z zespołu do zarządzania: w administracji działa Aleksandra Lesińska, działo obsługi przewoźnika – Kamila Romaniuk, a działo obsługi klienta – Joanna Jędruchiewicz. Rok do roku rośniemy średnio 40 do 50 procent.

W 2018 roku planujemy...

- Skupić się na rozwoju produktów drobnicowych. Otwieramy dostawy paletowe do Turcji i Rosji i poszukujemy innych ciekawych rynków, aby dopracować i przygotować jak najbardziej kompleksowe usługi. Chcemy rozszerzyć i wzmocnić ofertę transportu do Iranu, który wciąż jest kierunkiem bardzo niszowym, a my mamy tam bardzo dobre ceny i spore doświadczenie. Zamyślamy również wdrożyć projekt „Zarządzanie produktywnością” skierowany do wszystkich pracowników firmy.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Moim zdaniem cały nasz rynek, mimo przeciwności losu, znajduje się wciąż na fali wzrostowej. Konkurencja jest bardzo silna, a firmy transportowe bardzo aktywne na rynku. Spowodowało to spadek marży, jednocześnie trochę zniwelowany ogólnym wzrostem liczby zamówień. Będziemy musieli nauczyć się z tym żyć. Co zrobić, by w przyszłym roku ten sam spedytor mógł zrealizować więcej zleceń, dzięki czemu ich liczba pokryłaby spadek marży? Oto jest pytanie. W najbliższym czasie wiele koncernów planuje otworzyć fabryki w Polsce, co bardzo dobrze rokuje dla naszej branży.

Na przykład Miele planuje zainwestować 200 mln złotych. W przyszłym roku spedytorzy powinni zacząć optymalizować swoją pracę... biur, zespołów, handlowców, aby dalej móc oferować konkurencyjne stawki na rynku. Bez automatyzacji procesów daleko nie zajdziemy i właśnie tym powinniśmy się zajmować.

PRZEWOŹNICY STAWIAJĄ NA SEGMENT PREMIUM

Artur Posłuszny, Product, Marketing and KA Manager w ITR CEE (oficjalny dystrybutor opon Yokohama w Polsce)

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Dotychczasowe miesiące oceniamy bardzo pozytywnie. Jednym z najważniejszych wydarzeń było wprowadzenie na rynek nowej opony Yokohama 110L, przeznaczonej dla ciężarówek poruszających się po autostradach. To pierwszy model dla tego segmentu produkowany z zastosowaniem japońskiej technologii BluEarth, dzięki której opona wyróżnia się dobrymi parametrami oszczędności paliwa. Poza tym systematycznie aktualizujemy ofertę opon



Model FH będzie
w 2018 roku obchodził
25. urodziny.

dedykowanych przewoźnikom drogowym. Przykładem jest poszerzenie gamy rozmiarów opony dostawczej W.drive WY01 - z udoskonaloną mieszanką gumy i zachowanym wzorem bieżnika, zapewniającej zoptymalizowane prowadzenie i hamowanie na mokrej nawierzchni.

W 2018 roku planujemy...

- W nadchodzącym roku na polskim rynku pojawi się pięć nowych rozmiarów całorocznego modelu (z symbolem 3PMSF) na oś napędową 704R dedykowanego dla przewoźników regionalnych, wyróżniającego się niskim poziomem hałasu. Firmy transportowe ucieszy rozszerzenie o kolejne rozmiary „zimówek” 901ZS, przeznaczonych na oś kierowaną. W produkcji obu tych modeli zastosowano technologię Zenvironment, wykorzystującą nowy profil karkasu oraz konstrukcję wewnętrznej wkładki, przeciwdziałającą starzeniu się opony. Jedną z nowości będzie opona ciężarowa na oś napędową 707L przeznaczona do eksploatacji na autostradach. W segmencie ogumienia dostawczego zadebiutuje opona RY55, udoskonalona wersja RY818, której charakterystyczną cechą jest trwałość oraz odporność na obciążenia dynamiczne.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Europejski rynek opon ciężarowych w pierwszym kwartale 2017 roku odnotował 15 procentowy wzrost, co pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość. Przewidujemy, że także w Polsce nadchodzący rok będzie stabilny z tendencją wzrostową, związaną z większą liczbą pojazdów i flot na polskich drogach. Rynek opon do samochodów ciężarowych się zmienia. Jeszcze kilka lat temu najwyższe wartości sprzedaży odnotowywały opony z segmentu ekonomicznego, obecnie właściciele firm transportowych coraz częściej sięgają po ogumienie klasy premium, ze względu na ich jakość, stosowane technologie i rozwiązania. Przewoźnicy zwracają uwagę na uzyskiwane przebiegi i opory toczenia. Te ostatnie stały się najważniejszym kryterium dla 80 procent polskich nabywców, dążących do zwiększania efektywności prowadzonej działalności. Oby ta tendencja została utrzymana także w kolejnych latach.

CHCEMY ZWIĘKSZYĆ UDZIAŁY RYNKOWE

Wilhelm Rożewski, menedżer marketingu i komunikacji w Volvo Trucks Poland

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- W 2017 roku koncentrowaliśmy się przede wszystkim na dalszym udoskonalaniu systemów bezpieczeństwa w naszych pojazdach. Licznym testom poddawaliśmy zarówno ciągniki siodłowe, jak i pojazdy przeznaczone do wywozu odpadów, które już wkrótce będą poruszały się po miejskich ulicach bez ingerencji kierowcy. Kluczowym wydarzeniem była również prezentacja nowych samochodów ciężarowych zasilanych LNG lub biogazem, mających osiągi, właściwości jezdne i zużycie paliwa porównywalne z pojazdami Volvo Trucks zasilanymi olejem napędowym, emitujące przy tym od 20 do nawet 100 procent mniej CO2. Ogromnym sukcesem zakończyła się druga edycja współorganizowanej przez nas akcji CSR "Profesjonalni kierowcy" - w bezpłatnych szkoleniach wzięło udział niemal 400 młodych kierowców z całej Polski. Według naszych badań, 60 procent z nich po zakończeniu kursu znajduje pracę w firmach transportowych. Kontynuowaliśmy kampanię „ Stop. Look. Wave”, czyli "Zatrzymaj się. Spójrz. Pomachaj". Uświadamiamy w niej, że wokół dużego pojazdu znajdują się bardzo niebezpieczne martwe pola, w których piesi i kierowcy są niewidoczni. Ważne, by jak najwięcej osób wiedziało jak prawidłowo reagować, gdy będą w takiej strefie.

W 2018 roku planujemy...

- To będzie wyjątkowy rok dla nas, m.in. ze względu na jubileusz 90-lecia działalności marki. 25. urodziny obchodzić będzie także najpopularniejszy model - Volvo FH, który od samego początku produkcji jest synonimem niezawodności, komfortu i bezpieczeństwa. Wcześniej czeka nas jednak wiele ambitnych przedsięwzięć. W pierwszej kolejności chcielibyśmy skoncentrować się na sprzedaży podwozi oraz transporcie krajowym, dlatego już wkrótce zaprezentujemy nową, kompleksową ofertę sprzedażową pod hasłem "4Poland". Zaoferujemy przewoźnikom atrakcyjne warunki handlowe, niezwykle konkurencyjne

stawki ubezpieczenia krajowego na pojazdy przeznaczone do transportu lokalnego oraz elastyczne finansowanie. Chcemy w ten sposób przyczynić się do odnowienia i unowocześnienia krajowego taboru drogowego i sprawić, by transport lokalny stał się jeszcze bardziej efektywny i rentowny.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Na przyszły rok patrzymy z dużym optymizmem i mamy ku temu solidne podstawy. Według najnowszych danych Polskiego Związku Przemysłu Motoryzacyjnego po trzech kwartałach br. polski rynek pojazdów użytkowych wzrósł o 1,8 procent w porównaniu do roku poprzedzającego. Branża rośnie powoli, ale systematycznie, co jest cechą dojrzałych, ukształtowanych rynków, na których nie należy oczekiwać ani spektakularnej hossy, ani gwałtownych spadków sprzedaży. Co równie istotne, Polska wciąż utrzymuje pozycję unijnego lidera w sektorze usług transportowych z 25 procent udziałem w branży. Dlatego spodziewamy się stabilnego rozwoju rynku, w którym chcielibyśmy znacząco zwiększyć swoje udziały.

OPTYMALIZACJA DZIAŁAŃ FLOTY

Janusz Krupa, menedżer marketingu opon użytkowych Goodyear Polska Ukraina

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Możemy powiedzieć, że był to udany czas dla Grupy Goodyear. Wprowadziliśmy na rynek wiele nowych rozwiązań i produktów. Na szczególną uwagę zasługuje system Goodyear Proactive Solutions. To gama rozwiązań analitycznych i telemetrycznych, które mają za zadanie pomóc flotom transportowym zwiększyć efektywność biznesową oraz zredukować koszty operacyjne. Poszerzamy ofertę opon oraz ulepszymy tę już istniejącą. Z myślą o długich przebiegach i naczepach niskopodłogowych wzbogaciliśmy linię Goodyear KMAX, nowe rozmiary zyskało portfolio Dunlop SP246, a marka SAVA wprowadziła Cargo 4 HL, umożliwiającą zwiększenie ładowności użytkowej pojazdów. Z kolei Dębica wprowadziła nową linię ogumienia na oś napędową Dębica DRD Traction.

W 2018 roku planujemy...

- Jesteśmy przekonani, że przyszły rok przyniesie nam i naszym klientom równie wiele emocji i pozytywnych wrażeń jak rok 2017. Będzie on kontynuacją obecnie realizowanych działań. Od lat stawiamy na innowacyjne rozwiązania technologiczne, nie tylko spełniające, ale wręcz wyprzedzające oczekiwania klientów i normy prawne oraz wspieranie efektywności flot.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Sektor transportowy w naszym kraju ma solidne fundamenty. Polska gospodarka znajduje się w fazie stabilnego wzrostu. Powstaje coraz więcej nowych dróg,

zwłaszcza ekspresowych i autostrad, a już istniejące szlaki transportowe przechodzą renowacje. 84 procent transportu towarów w Polsce odbywa się drogą lądową, a ten współczynnik będzie jeszcze rósł. Również położenie geograficzne naszego kraju sprzyja rozwojowi całego sektora. Nie pozostaje to bez wpływu na nasz biznes. Biorąc pod uwagę te wszystkie czynniki dostrzegamy wiele możliwości na dalszy, dynamiczny rozwój naszych produktów.



Minimalizowanie świątecznego ryzyka

Przemysław Bona (Profika Broker)

- Brokerem jest się także po wyjściu z pracy, a minimalizowanie ryzyka weszło nam już trochę w krew. Dlatego, w obawie przed wyczerpaniem zapasów i przedświątecznym obłożeniem sklepów, prezenty pod choinkę kupujemy już od sierpnia.

CENY SIĘ USTABILIZUJĄ – NA WYSOKIM POZIOMIE

Przemysław Bona, wiceprezes Profika Broker ds. flot i likwidacji szkód

Trzy najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Dla mnie osobiście to na pewno... dołączenie w sierpniu do zespołu Profiki. Firma rozbudowała dział likwidacji szkód oraz stworzyła sieć własnych warsztatów, o czym zresztą napisaliśmy na innej stronie czasopisma. Ponadto rozpoczęliśmy intensywną edukację i cyfryzację współpracy z naszymi klientami, z którymi ta współpraca do tej pory odbywała się głównie drogą mailową. Teraz mogą oni korzystać z systemu informatycznego, który udostępniamy im nieodpłatnie. Co zyskują? Pełen wgląd w to, co się dzieje z ich flotą od strony formalnej, wszystkie dokumenty

Nadzieje by mniej wydawać na ubezpieczenia są niewielkie.



w jednym miejscu online. Nasza działalność to nie tylko ubezpieczenia komunikacyjne, ale inne ubezpieczenia i likwidacja szkód. Wśród naszych sukcesów na tym polu należy wymienić przede wszystkim podwojenie ilości wystawionych polis OC Przewoźnika Drogowego, co udało się osiągnąć dzięki dedykowanym programom ubezpieczeniowym. Ponad dwukrotnie wzrosła także wartość wystawionych gwarancji ubezpieczeniowych oraz ubezpieczeń ryzyk budowlano-montażowych. W obszarze likwidacji szkód uruchomiliśmy własną sieć warsztatów oraz wprowadziliśmy, we współpracy z partnerem z Niemiec, usługę likwidacji szkód zagranicznych.

W 2018 roku planujemy...

- Zdecydowanie będziemy stawiać na dalszy rozwój sieci warsztatów. W tej chwili współpracujemy w tym zakresie już z dwoma dużymi towarzystwami ubezpieczeniowymi, na początku nowego roku dołączy trzecie. Warsztatów mamy kilkanaście, chcemy pozyskać kolejne, choć zdecydowanie nie planujemy, by sieć stała się złożoną z setek punktów „masówką”. Ważną rolę odegra dalsze wdrażanie naszego systemu informatycznego u klientów a tym samym skracanie procesów i ułatwianie im pracy. Planujemy też kilka akcji strictly edukacyjnych, by zwracać usługobiorcom uwagę na kwestie i zagadnienia o których często nie pamiętają ze względu na mnogość innych spraw.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- W 2018 na pewno ustabilizują się ceny, co oznacza ni mniej ni więcej, że dojdą do dosyć wysokich poziomów. Może nie jest to najlepsza informacja dla klientów, ale warto spojrzeć na sprawę szerzej. Dzięki temu ubezpieczenia komunikacyjne będą w końcu dla towarzystw ubezpieczeniowych rentowne. Jednak tym bardziej klienci powinni bardziej świadomie wybierać pośredników przy zawieraniu umów o ubezpieczenie floty, by umowy były konstruowane pod ich potrzeby i danej floty. W mojej ocenie wyższe ceny polis spowodują także zwiększone zainteresowanie specyfiką i rodzajami szkód generowanych w danej firmie. Przedsiębiorcy będą baczniej przyglądać się jak powstają te szkody, kiedy, jakiej są wielkości i kto je robi.

PLANY NA 100 LAT

Piotr Skipor, dyrektor operacyjny w Mainfreight Poland Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- W 2017 roku wykonaliśmy kolejny krok w rozwoju międzynarodowych przewozów drobnicowych. Nasze rozwiązanie drobnicowe na kierunkach hiszpańskim czy portugalskim stanowią skuteczną konkurencję na polskim rynku, np. dzięki podwójnej obsadzie kierowców na autach liniowych i wyjazdach dwa razy w tygodniu w obu kierunkach. Dzięki bezpośrednim połączeniom, ograniczamy ryzyko uszkodzeń minimalizując liczbę przeładunków. Ten rok to również wyraźny wzrost na kierunku rumuńskim. Wolumen przesyłek eksportowanych do tego kraju stale rośnie i pozwala rozwijać linię drobnicową



Świąteczna logistyka

Piotr Skipor (Mainfreight Poland)

- Przygotowania do świąt niejednokrotnie wymagają sporego nakładu finansowego, jak i wysiłku związanego z planowaniem - logistyka niejednokrotnie przyprawia o zawrót głowy. Oto krótka analiza jednego elementu, który jak nic przypomina usługę transportową, przyjęcie na magazyn, składowanie i wydanie towaru. Chodzi o zakup choinki. Wybór i zakup świątecznego drzewka nie jest wyzwaniem, zakładając, że mamy w tym doświadczenie a przede wszystkim znamy oczekiwania rodziny. Z transportem jest już gorzej... Jeśli kupimy drzewko w donicy, będzie ono dużo ważyć i przeniesienie jej z pobliskiego bazaru do domu wymusi wizytę u kręgarza, bo raczej nie mamy ze sobą paleciaka. Dlatego pewnie zapakujemy choinkę do samochodu, co i tak nie musi być łatwe, szczególnie jeśli przyjedziemy autem kompaktowym lub dbamy o tapicerkę (pamiętajmy zatem o materiałowych zabezpieczeniach). Dodatkowo dojdzie małe sprzątanie. Kolejny krok, to umocowanie choinki w stojaku (jeśli zakupiliśmy drzewko do takiego) za pomocą toporka lub... tasaka, tak, by drzewko się nie przewróciło, czyniąc spustoszenie wokół siebie. Wybór miejsca to nierzadko długie debaty. Oby tylko choinka nie okazała się zbyt niska, lub wręcz przeciwnie - za wysoka. Dla mnie największym wyzwaniem jest zawsze wyniesienie choinki po świątach: sypiące się wokół suche igły i szeroko rozpostarte gałązki, nie pozwalające się zmieścić w świetle drzwi salonu. Częściowo rozwiązuje ten problem gruba i mocna folia malarska, na którą zawsze przewracam choinkę i ściskam ją najmocniej jak potrafię. Przypomina to trochę zabezpieczanie palety w transporcie. Teoretycznie dobrym rozwiązaniem jest choinka sztuczna, która nie sprawia tylu kłopotów. Ale nic nie zastąpi zapachu świeżego drzewka i oczekiwania na przybycie Świętego Mikołaja. No właśnie, a jak on ogarnia transport tylu przesyłek w jednym czasie? Jak nic jest to najlepsza sieć drobnicowa o jakiej kiedykolwiek słyszałem. Wesółych Świąt dla wszystkich!

w kierunku codziennych wyjazdów. Przy podsumowaniach trudno pominąć linii łączącej Polskę z Europą Zachodnią. Codzienne połączenie w eksporcie i imporcie z Mainfreight w Holandii zapewnia nam sprawny serwis nie tylko do Krajów Beneluksu, ale również dystrybucję we Francji czy Wielkiej Brytanii. Korzystanie z hubu tranzytowego w S'Heerenberg dla zachodniej Europy pozwala na konsolidację przesyłki do kilku krajów na jednym aucie liniowym, optymalizując koszty przy skróceniu czasu dostawy dzięki codziennym wyjazdom. Rozwój spółki to bardzo dobry prognostyk na kolejne lata, a międzynarodowy przewóz przesyłek drobnicowych ma przed sobą dobrą przyszłość.

W 2018 roku planujemy...

- Rozwijamy się bardzo dynamicznie, otwierając kolejne projekty skutecznie kończąc wcześniej rozpoczęte. Budując międzynarodową sieć drobnicową, w roku 2018

przyjdzie nam zmierzyć się z silną konkurencją, przede wszystkim na kierunku niemieckim. W drugim kwartale roku 2018 otworzymy linię drobnicową łączącą Polskę właśnie z naszymi zachodnimi sąsiadami. Wydaje się koniecznością, a zarazem ogromną okazją do rozszerzenia współpracy z dotychczasowymi usługobiorcami, jak również zapewnienia serwisu nowym kontrahentom. Kolejnym krokiem będzie budowa regularnego połączenia z Włochami, gdzie w roku 2017 otworzyliśmy biuro. Już teraz widzimy ogromne zainteresowanie ofertą na tym kierunku. Współpraca gospodarcza pomiędzy tymi krajami stale się rozwija i zachęca do inwestowania, dając duże możliwości kreowania nowych rozwiązań w obszarze logistyki i transportu.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

- Rok 2018 to mistrzostwa świata w piłce nożnej, które odbędą się w Rosji. Ciekawe czy wpłynie to na ruch towarowy pomiędzy Europą Zachodnią a naszym wschodnim sąsiadem. Rynek rosyjski jest dość hermetyczny, ale wraz z pojawiającymi tysiącami kibiców z całego świata można się spodziewać, że firmy handlowe spróbują zrobić na tym interes. Pewną niewiadomą są ceny paliw, które wzrosły w ostatnim okresie i jeśli trend utrzyma się na podobnym poziomie w roku przyszłym, może dojść do pewnych regulacji cen za świadczone usługi transportowe. Wzrost kosztów zauważamy już teraz, w ostatnim kwartale 2017 roku. Jest on nie tylko związany z fakturami za paliwo, ale także dostępnością kierowców na naszym rodzimym rynku. W przyszłym roku spodziewamy się zwiększenia wzrostu gospodarczego w Polsce, wg szacunków PKB wyniesie 4,1 procent. Nie pozostanie to bez wpływu na eksport, a zatem na branżę TSL. Większy popyt na usługi transportowe wraz z odczuwalnym brakiem prowadzących ciągniki siodłowe, zmusi branżę do zdwojenia wysiłków w wysługu o pracowników i zapewnieniu stabilnego serwisu dla swoich kierowców. Jako grupa Mainfreight kreujemy wizję rozwoju na najbliższe 100 lat, a nie tylko na kolejne 365 dni.

KARTA PALIWOWA W KARCIE KIEROWCY

Rafael Wroński, dyrektor zarządzający na Polskę Hempelmann Wittemoeller (emitent kart Tankpool24)

Najważniejsze fakty z pierwszych 10 miesięcy 2017 roku.

- Nie lubię się przesadnie chwalić, ale w 2017 roku wprowadziliśmy rewolucyjne rozwiązanie. Użytkownicy pojazdów ciężarowych nie muszą już tankować z pomocą kart Tankpool24... wystarczy im zwykła karta kierowcy. Dzięki temu na stacji zawsze jest autoryzowana ich tożsamość jak i pojazd, do którego zostanie wlane paliwo. Menedżer transportu widzi wszystko na swoim komputerze już po kilku minutach. Rozwiązanie wpływa znacznie na bezpieczeństwo transakcji a przy okazji zdecydowanie upraszcza działanie przewoźnikowi, kierowcy a także nam, optymalizując koszty i czas



Internet a karty paliwowe

**Rafael Wroński
(Hempelmann Wittemoeller)**

- Moja logistyka kupowania świątecznych prezentów jest bardzo prosta – nie wychodzi z domu. Zamiast biegać po sklepach, tracić czas i nerwy w kolejkach i korkach, nabywam wszystko z pomocą Internetu, gdzie znajdę wszystko. Czynie to odpowiednio wcześniej, bowiem jeśli dostanę coś, co jednak będzie wątpliwej jakości, mam czas na odesłanie i zakup nowej rzeczy. Ktoś powie, że strzelam w stopę swojej branży, bo nie tankuję w tym czasie. Błąd – wspieram dostawców kart paliwowych - na stacje jeżdżą dostawcy prezentów, którzy być może korzystają z „plastików” Tankpool24.

na poszczególne czynności związane z użytkowaniem, zamawianiem i przekazywaniem kart. Oprócz tego, w Niemczech otworzyliśmy kolejnych 30 stacji z naszym logo. Postawiliśmy na marketing, będąc widocznym na wydarzeniach branżowych, ale także promując markę przez sponsoring żużla, sportu mającego w Polsce wielu kibiców.

W 2018 roku planujemy...

- Chcielibyśmy, by jak najwięcej osób dowiedziało się o możliwości tankowania za pomocą karty kierowcy, którą daje Tankpool24. Jako jedyni mamy na rynku to rozwiązanie, w dodatku zostało ono opatentowane. Wielu właścicieli firm transportowych wręcz nie wierzy, że to możliwe... Na pewno będziemy obecni na różnych wydarzeniach związanych z rynkiem TSL, by jeszcze bardziej wzmocnić świadomość marki u polskich przewoźników.

Grzegorz Szenejko, (Go Logis): - Cały nasz rynek, mimo przeciwności losu, znajduje się wciąż na fali wzrostowej.

Prognozy rynkowe na rok 2018.

-Według prognoz zapotrzebowanie na transport w Niemczech, a tam mamy najwięcej, bo około 550 obiektów, ulegnie zwiększeniu. Dlatego liczymy na nowych klientów chcących skorzystać z dobrej koniunktury. Poza tym jest szansa, że paliwo w innych krajach Wspólnoty będzie droższe względem naszych zachodnich sąsiadów i kierowcy będą tankować właśnie u nich, czyli tam, gdzie mamy najwięcej obiektów. Nie boimy się nowych przepisów unijnych, na pewno polscy przewoźnicy znajdą sposób, by sprostać tym regulacjom, tak jak zresztą zrobili w przypadku płacy minimalnej. Rynek transportowy duży i każdy emitent kart paliwowych znajdzie na nim swoje miejsce.