

Logistyka

farmacji - zgodnie
z zasadami

s. 30

Nowe

funkcje giełdy
transportowej

s. 42

In4Log już za 30 dni

s. 8

Doradcy pomagają
w najmie
magazynów

s. 56



wejdź
do świata
logistyki



REKLAMA

Top Logistyk

nr 4 [40] sierpień – wrzesień 2014 cena 25,00 zł (w tym 5% VAT)

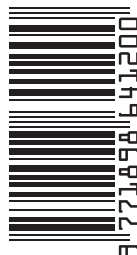
www.logistyczny.com

Top temat:

**Rola operatorów
logistycznych przy
wejściu na nowe rynki, s. 12**



73>



9 771898 641200

ISSN 1898-6412





Partnerskie wejście

© UPS

Michał
Klecha

Poszukiwanie nowych rynków zbytu wiąże się z szeregiem wyzwań związanych z ekspansją na nowe kierunki i barierami wejścia na rynek docelowy. W celu zyskania na nowym rynku przewagi konkurencyjnej pomocne może się okazać wsparcie sprawdzonego operatora logistycznego o ugruntowanej pozycji. Globalnie działający operator jest odpowiednio przygotowany do nowych wyzwań na konkretnym obszarze geograficznym, na bieżąco pozyskuje wiedzę o realiach prowadzenia biznesu w innych krajach.

Outsourcing zarządzania łańcuchem dostaw staje się coraz bardziej powszechny ze względu na fakt, że klienci coraz częściej dostrzegają profesjonalne zarządzanie i kierowanie ich łańcuchem jako strategiczną przewagę. Tendencja ta pozwala firmom skupić się na tym, co robią najlepiej: produkcji i sprzedaży swoich produktów, podczas gdy logistyka pozostaje pod opieką specjalistów. Znacznie łatwiej jest realizować ekspansję na nowe rynki, gdy wiadomo, że firma posiada zaufanego partnera z globalnym doświadczeniem w świadczeniu wsparcia w zakresie eksportu do krajów na całym świecie. – *Ekspansja geograficzna to dla większości przedsiębiorstw rafa pełna niebezpieczeństw. Szczególnie na etapie inicjalnym przedsięwzięcia wydaje się nawet dużą nierozumą budowanie własnego zaplecza logistycznego, gdy nie są w pełni znane lokalne uwarunkowania, przepisy itp. Dlatego też dla każdej firmy, czy to handlowej czy produkcyjnej, niezwykle pomocne okazuje się skorzystanie z usług operatora logistycznego* – mówi Paweł Rzepka, Dyrektor ds. Produkcji i Logistyki w Grupie Delta Trans.

Logistyka jest niezbędnym elementem w funkcjonowaniu

przedsiębiorstwa, a w planowaniu ekspansji na nowe rynki stanowi wręcz zagadnienie kluczowe. Firmy chcące zaistnieć na nowych rynkach borykają się z licznymi barierami, wśród których do najczęściej spotykanych można z pewnością zaliczyć trudności związane z planowaniem transportu, dystrybucji towaru, a także bariery podatkowe, celne czy for-

zaplanuje i zrealizuje odpowiednio dystrybucję – zapewnia Grzegorz Lichocik, Prezes Zarządu DACHSER w Polsce.

Niezwykle ważnym elementem jest poznanie systemu celnego obowiązującego w danym kraju. W różnych częściach świata obowiązują przepisy celne, nierzadko odmienne od polskich lub europejskich standardów i narzuca-

Logistyka jest niezbędnym elementem w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, a w planowaniu ekspansji na nowe rynki stanowi wręcz zagadnienie kluczowe.

malnoprawne. – *Brak możliwości zweryfikowania zagranicznego kontrahenta i niewystarczająco wykwalifikowana kadra to również obawy, które hamują dynamiczne zdobywanie nowego rynku* – mówi Dariusz Strzyżewski, Key Account Manager w C.Hartwig Gdynia.

Kompetencje do powierzenia

Jeśli operator funkcjonuje na danym rynku, ma swoje oddziały oraz potrzebną infrastrukturę, można powierzyć mu całą logistykę – transport, magazynowanie, ale również konfekcjonowanie, kontrolę jakości, merchandising na terenie sklepu czy obsługę zwrotów. – *Ogromną zaletą takiej współpracy jest brak konieczności prowadzenia przez klienta biura handlowego w danym kraju. Wystarczy, że operator logistyczny*

jęce obostrzenia. – Na przykład do Sudanu nie można wysłać parasoli, do Algierii – materiałów dentystycznych, na teren Republiki Gambii można przesłać wyłącznie nieparzystą liczbę butów – obrazuje Tomasz Buraś, Prezes Zarządu DIIL Express. Surowe obostrzenia proceduralne panujące w różnych częściach świata wymagają zatem od operatora odpowiedniego przygotowania logistycznego oraz podjęcia zintegrowanych szczególnych działań.

Grzegorz Lichocik z DACHSER zwraca uwagę na integrację informatyczną operatora logistycznego, która umożliwia międzynarodową obsługę klientów. – *Dzięki naszym zintegrowanym systemom TMS i WMS, które funkcjonują we wszystkich oddziałach, jesteśmy w stanie*

reklama



**NISSAN
FORKLIFT**
by UNICARRIERS

POLSAD Wylączny Importer w Polsce - dilerów szukaj na:
www.nissanforklift.pl

Created to me
P&P

Różnice kulturowe

– Najczęstsze problemy związane z wejściem na nowe rynki to bariera językowa, wyjątkowe wymagania prawne czy skomplikowane procedury celne oraz koszty. Niektóre rynki zagraniczne mają szczególnie wymagania, np. w aspekcie wymagań formalnych. Przykładem może być Szwajcaria czy Norwegia, gdzie towary podlegają oczeniu lub Rumunia, gdzie stosuje się wyjątkowo skomplikowaną dokumentację handlową. Różnice kulturowe, formalne czy bariery językowe można jednak łatwo pokonać z odpowiednim, doświadczonym partnerem logistycznym, który pomoże w realizacji dostaw towarów oraz doradzi w kwestiach przepisów i wymagań prawnych.

► Grzegorz Lichocik, Prezes Zarządu DACHSER



centralnie planować i kontrolować wszystkie procesy logistyczne – mówi Grzegorz Lichocik, który podkreśla, że ten sposób działają niektórzy znani producenci z Polski – obsługują zamówienia i przyjmują zlecenia od nabyw-

w innych nietypowo logistycznych przedsięwzięciach. Poza takimi zadaniami, jak nadzór nad towarami, transport, ubezpieczenie dóbr, pojawiają się dziś również wyzwania związane z wprowadzeniem produktu na

spotkań dla prasy, pokazów przedpremierowych itp. Innym ciekawym przykładem tego, co może nam dostarczyć spedytorka, są magazyny buforowe. – *Wchodząc na nowy rynek, klient nie chce dopuścić do tego, aby jego lokalnemu partnerowi zabrakło towaru, a on sam może nie dysponować własnym magazynem. Dzięki takiemu rozwiązaniu przedsiębiorca jest zawsze gotowy, aby dostarczyć odpowiednią partię towaru na czas. Jest to ważne, zwłaszcza kiedy prowadzona akcja promocyjna na obcych rynkach spotyka się z pozytywnym odbiorem konsumentów, co powoduje zwiększony popyt* – mówi Witold Głębocki, Kierownik Działu Trade Lane Management w DIIL Global Forwarding.



© Dachser

ców z całej Europy. Zdarza się, że firmy te prowadzą również serwis posprzedażowy.

Kompetencje operatorów logistycznych przydają się również

nowy rynek. Na przykład branża motoryzacyjna coraz częściej przekazuje firmom logistycznym obowiązki marketingowe i promocyjne, a więc np. organizację

Wejście do Polski

Jak każdy kraj i rynek, również i Polska ma swoją specyfikę, z którą muszą zmierzyć się zagraniczne firmy planujące u nas

ekspansję. Zdaniem wielu ekspertów, dla zagranicznych firm, poza barierą językową, najbardziej typowymi przeszkodami w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce są niejasne regulacje podatkowe (w szczególności brak bilateralnych porozumień o unikaniu podwójnego opodatkowania), skomplikowane przepisy prawa pracy i celne, a także brak proceduralnej przejrzystości. – *Operator logistyczny może w dużej mierze zminimalizować ewentualne problemy poprzez realizację pewnych funkcji operacyjnych w imieniu, za pośrednictwem klienta. Klient, outsoursując magazyn, transport czy obsługę klienta, pozbywa się wielu biurokratycznych i organizacyjnych problemów* – mówi Paweł Rzepka z Delta Trans.

Brak jasności w interpretacji przepisów powoduje, że trudno przedsiębiorcy ustalić wysokość podatków i cel. W opinii Tomasa Burasia z DIIL Express kolejną obawą jest sposób finansowania – zmienność kursów walut, a także niepewność o wypłacalność klientów. – *Inną barierę stanowi słabo rozwinięta infrastruktura transportowa, m.in. brak efektywnych połączeń portowo-kolejowych oraz lotniczo-drogowych. I tutaj niezastąpione okazuje się wsparcie firmy logistycznej, która kompleksowo zapewni procesy transportowe towarów* – przekonuje nasz rozmówca. Jego zdaniem wyzwanie dla zagranicznej firmy stanowi też znalezienie informacji o potencjalnych rynkach zbytu, nie mówiąc o nawiązaniu kontaktów biznesowych z lokalnymi kon-

Sieci transportowo-logistyczne

– Erontrans jako operator 3 PL przejmuje od swoich klientów wchodzących na nowe rynki kompleksową obsługę przedsiębiorstwa poprzez zarządzanie łańcuchem dostaw. Przejmowane funkcje to: transport, magazynowanie kontraktowe, serwis celny, organizacja transportu morskiego, lotniczego, obsługa w portach morskich oraz lotniczych. Wraz z przyspieszeniem rozwoju globalizacji, ciągła walka konkurencyjna zmusza podmioty do poszukiwania możliwości obniżenia kosztów, często zmiany lokalizacji produkcji w rejonach o niższych kosztach wytwarzania. Natomiast rynki zbytu wciąż głównie pozostają w regionach bogatych. Dzięki outsourcingowi usług, wyspecjalizowane podmioty sektora TSL jak Erontrans, są w stanie w efektywny sposób ograniczać koszty, poprzez oferowanie usług wymagających specjalistycznej wiedzy, doświadczenia pracowników oraz posiadania odpowiednich zasobów. Erontrans tworzy sieci transportowo-logistyczne, na zasadach bilateralnych i wielopodmiotowych aliansów. Korporacyjny system pracy z podmiotami w kraju i zagranicą, pozwala na konkurowanie z dużymi operatorami globalnymi.

► **Marek Eron, Prezes ERONTRANS**



trahentami i partnerami. – *Korzystając z wiedzy eksperckiej i doświadczenia firmy kurierskiej, a także stosując sprawdzone rozwiązania, można tę barierę pokonać* – uważa Tomasz Buraś.

Suma tych elementów specyfiki naszego rynku sprawia, że trudno jest międzynarodowym firmom wejść do Polski całkowicie samodzielnie. O ile duże koncerny inwestujące w Polsce korzystają z profesjonalnych firm doradczych, o tyle małe czy średnie firmy przytłoczone mnogością niejasnych przepisów często rezygnują

z tego kroku. – *W ich przypadku doświadczony i sprawdzony operator logistyczny jest w stanie zaproponować rozwiązania, które pozwolą uniknąć przynajmniej części z tych problemów* – mówi Dariusz Strzyżewski z C.Hartwig Gdynia.

Wejście „w parze” z operatorem logistycznym jest dość często spotykanym przypadkiem, zwłaszcza gdy operator jest dla firmy globalnym partnerem w skali biznesu międzynarodowego, a w Polsce ma już doświadczenie w pracy z innymi klientami. – *Nierzadko zatem wraz z inwestorem pojawia się w naszym kraju globalnie obsługujący go operator, który stara się dopasować rozwiązania do dostępnej infrastruktury i innych zasobów oraz stanowi bufor pomiędzy swoim klientem a polskimi podmiotami, takimi jak armatorzy morze, firmy transportowe, centra logistyczne czy agencje celne* – mówi Andrzej Bułka, Dyrektor Zarządzający w Fracht FWO Polska. Operator logistyczny „spina” wszystkie procesy, zachowując standardy jakości, do jakich przyzwyczaił wspomnianą firmę zagraniczną, obsługując ją na innych rynkach.

Wpływ na konkurencyjność

Przede wszystkim na poprawę konkurencyjności na nowym rynku wpływa elastyczność operatora. Bazując na swojej pozycji oraz znajomości lokalnych warunków ekonomicznych, prawnych

Wpływ na konkurencyjność

– Operator logistyczny, we współczesnym rozumieniu tego pojęcia, przejmuje bardzo rozległy obszar działalności swojego klienta. W zakresie działania operatora znajdują się procesy ze swej natury skierowane na zewnątrz organizacji. Operator logistyczny staje się na tyle „spojony” ze swoim klientem, że jego działanie ma silne przełożenie na pozycję konkurencyjną klienta. Owa identyfikacja operatora z obsługiwany przez niego klientem jest wręcz dosłowna, a to poprzez choćby wizualizację w postaci logotypu czy reklamy klienta na środkach transportu lub w materiałach promocyjnych operatora. Wpływ operatora logistycznego ma miejsce w dwóch aspektach: organizacyjnym (właściwym) oraz wizerunkowym. W konsekwencji tego, działania operatora zostają zinterpretowane przez otoczenie jako działania klienta. Przez ten fakt można stwierdzić, że wpływ operatora logistycznego na konkurencyjność firmy może być znaczny.



► **Jerzy Gębski, Tracking, PR Manager, Enterprise Logistics**

oraz stricte logistycznych pomaga on w optymalizacji kosztów związanych zarówno z transportem w imporcie, jak również magazynowaniem oraz finalną dystrybucją przy jednoczesnym zachowaniu ciągłości łańcucha dostaw. – *Mając doświadczenie i orientację w lokalnych przepisach, operator minimalizuje koszty ewentualnych błędów czy problemów wynikających z niezajomości prawa. Poza tym, świadcząc usługi outsourcingu logistycznego/produkcyjnego sprawia, iż koszty stałe klienta są minimalizowane, a co za tym idzie – redukuje ryzyko biznesowe* – mówi Paweł Rzepka z Delta Trans.

W łańcuchach dostaw można znacznie zmniejszać koszty, skracać czas cyklu we wprowadzaniu nowych produktów na rynek, zwiększać satysfakcję klienta, a także lepiej zarządzać całym procesem poprzez zwiększenie elastyczności, co prowadzi do wzrostu bazy klientów na nowych

rynkach, na całym świecie. – *Dotyczy to także podstawowych usług brokerskich, które często mogą stanowić przeszkodę w han-*

MŚP, firmy te mogą spokojnie realizować swoją ekspansję na inne rynki – mówi Paweł Racis, Dyrektor Handlowy UPS Polska.



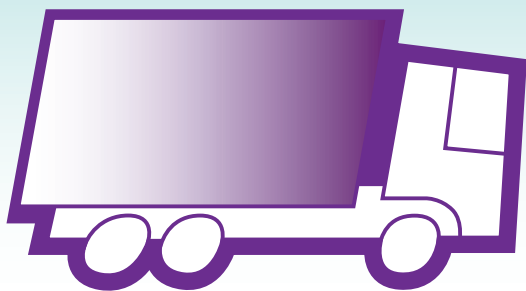
dlu, szczególnie dla mniejszych firm. Dzięki naszym usługom w tym zakresie i funkcjonowaniu jako profesjonalnego brokera, który rozumie potrzeby sektora

Ważnym aspektem marketingowym jest zapewnienie maksymalnie szerokiej dostępności produktu na nowym rynku. Pod tym względem rola logistyki jest ▶

reklama

Potencjał

Aplikacja mobilna sprawia, że dystrybucja to coś więcej niż tylko dostawa.

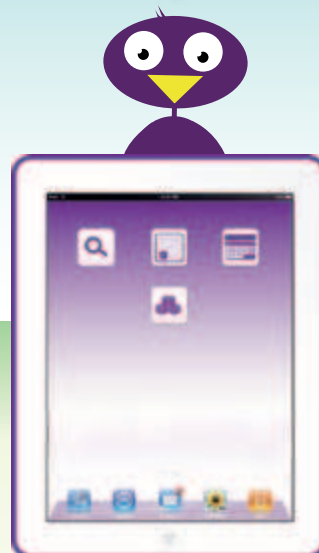


Consafe Logistics

Our business, your advantage



Odkryj potencjał swojego biznesu!
Zeskanuj kod QR lub odwiedź stronę:
www.consafelogistics.pl/mobility



Consafe Logistics prezentuje EM.Distribution – aplikację mobilną uwalniającą prawdziwy potencjał dostaw. Dzięki mobilności zyskujesz stały dostęp do krytycznych informacji – niezależnie gdzie jesteś. Dystrybucja nabiera rozpędu dzięki optymalizacji zleceń i tras. Wykorzystaj w pełni swoją flotę eliminując błędy i bezproduktywny czas. Zwiększ zadowolenie swoich klientów!

www.consafelogistics.pl | sales@pl.consafelogistics.com | +48 22 768 70 00



© Dachser

kluczowa. – *Oprócz innowacyjności czy jakości produktu, dla jego konkurencyjności istotna jest także dystrybucja, w tym możliwość szybkiej, sprawnej dostawy nawet w wiele miejsc jednocześnie* – zaznacza Grzegorz Lichocik. Zapewnienie nieprzerwanej dostępności produktu to też niewątpliwie aspekt wizerunkowy. Doświadczony operator logistyczny, dzięki znajomości przepisów, szerokiej palecie produktów i elastycznemu podejściu do potrzeb

klienta, jest w stanie nie tylko pomóc obniżyć koszty obsługi logistycznej, co bez wątpienia ma znaczący wpływ na cenę produktu, ale również dzięki profesjonalnemu doradztwu i terminowym dostawom, współtworzy wizerunek firmy, którą w pewien sposób reprezentuje na danym rynku.

Przykłady z rynku

Firma Fracht AG od wielu lat związana jest klientem Alstom Power. Fracht FWO Polska, jako

jedna ze spółek zależnych od Fracht AG, została powołana do życia m.in. w celu zapewnienia ciągłości dostaw z polskich fabryk firmy Alstom i jej kooperantów. Klient bardzo doceniał standard obsługi, jakiego doświadczał od lat na całym świecie w ramach współpracy z Fracht AG. Dlatego też od 2006 r. do grona dostawców rozwiązań logistycznych dołączył również polski zespół z Fracht FWO Polska. – *Organizujemy wysyłki turbin, odlewów oraz wiele innych typów ładunków, począwszy od tych standardowych po bardzo skomplikowane z uwagi na gabaryty, relacje geograficzne czy presję czasu. Zawsze na czas, zawsze we współpracy z kolegami z kilkudziesięciu biur firmy rozsianych na całym świecie, ponieważ organizowane przez nas transporty są częścią dużych projektów sięgających kilkudziesięciu tysięcy ton frachtowych* – mówi Andrzej Bułka.

ProRacing X to producent unikalnych rozwiązań do aut w branży chip tuningu. Na początku, jako jednoosobowa firma, dostarczał produkty głównie na rynek krajowy za pośrednictwem DIIL, za granicę z kolei wysyłając (od ok. 3 lat) średnio 200 paczek mie-

Regulacje celne

– Rynek polski do niedawna słynął z licznych przepisów, zarządzeń, regulacji i norm – to jednak powoli się zmienia, niemniej, istniejące rozporządzenia w dalszym ciągu są często niezrozumiałe dla firm zagranicznych rozpoczynających działalność w Polsce. JAS-FBG S.A. posiada ponaddwudziestoletnie doświadczenie między innymi w zakresie obsługi celnej, potwierdzone niezbędnymi certyfikatami oraz uprawnieniami. Nabyta w tym czasie wiedza umożliwia Spółce wybór optymalnego „modus operandi” dla firm w początkowej fazie ich wchodzenia na rynek polski, co jest kwestią kluczową dla późniejszego funkcjonowania tych podmiotów. Trzeba bowiem pamiętać, że na przykład obsługa celna nie ogranicza się wyłącznie do agenta wypełniającego dokumenty SAD. Jest to także doradztwo celno-podatkowe oraz usługi consultingowe, co stawia operatora logistycznego w gronie partnerów firmy, nie zaś wyłącznie podwykonawców.

► Adam Jędrzycki, Zastępca Dyrektora ds. Logistyki, JAS-FBG





sięcznie tradycyjną pocztą. – Zawierając umowę z DIIL na usługi międzynarodowe, firma ProRacing zwiększyła sprzedaż o 500 proc., do czego przyczyniła się skuteczność, rozpoznawalność

marki i wysoka jakość usług operatora. Dzisiaj ProRacing, za pośrednictwem DIIL, wysyła paczki do wszystkich krajów w Europie, w obu Amerykach, Azji, Australii oraz w Afryce – mówi Tomasz

Buraś. Obecnie swoją działalność koncentruje właśnie na rynkach zagranicznych, gdyż są one bardziej dochodowe i umożliwiają rozwój firmie, która dzisiaj zatrudnia 6 osób i współpracuje

rekлама



SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE KATEDRA LOGISTYKI

zaprasza na najbardziej prestiżowe studia podyplomowe w Polsce w dziedzinie

- LOGISTYKI I ZARZĄDZANIA ŁAŃCUCHEM DOSTAW
- MENEDŻERÓW ZAKUPÓW

rozpoczęcie zajęć dydaktycznych: corocznie w marcu i październiku

logistyka.sgh.waw.pl
zakupy.sgh.waw.pl
www.sgh.waw.pl/podyplomowe

Informacje i zapisy:
kl@sgh.waw.pl, tel.: 22 564 93 26

z kilkoma dużymi przedstawicielstwami handlowymi w Polsce i w Europie. Korzystając z siły marki międzynarodowego przewoźnika, który gwarantuje dostawę w określonym czasie, ProRacing zbudował sobie mocną pozycję na rynkach międzynarodowych.

Cafardini jest częścią polskiej grupy specjalizującej się w szyciu na miarę garniturów i innych elementów męskiej garderoby, szyciu korporacyjnym, w tym także dla uznanych międzynarodowych marek oraz domów mody. Garnitury Cafardini oprócz rynku polskiego stają się coraz popularniejsze również wśród prestiżowych i wymagających klientów na rynkach zagra-

ją termin przymiarki, np. na wczesny poranek, dzięki usługom ekspresowym UPS garnitury docierają wtedy, gdy są potrzebne. Dzięki codziennemu połączeniu lotniczemu, do i z Warszawy

Gdynia firmy zajmują się nie tylko eksportem pośrednim czy bezpośrednim, ale coraz częściej tworzą swoje zakłady na terenie Stanów Zjednoczonych. Jednym z klientów, który przyjął taką

Niezwyczajnie ważnym elementem jest poznanie systemu celnego obowiązującego w danym kraju. W różnych częściach świata obowiązują nierzadko przepisy celne odmienne od polskich lub europejskich standardów i narzucające obostrzenia.

oraz Katowic, które są częścią globalnej sieci transportowej UPS, przesyłki zagraniczne Cafardini są dostarczane równie szybko i w idealnym stanie,

formę wejścia na nowy rynek, jest firma z branży chemicznej. Pierwszym etapem współpracy była dogłębna analiza wszelkich warunków związanych



nicznych. Obecnie aż 80 proc. ubrań na miarę trafia na eksport. Współpraca pomiędzy Cafardini a firmą UPS rozpoczęła się w 2010 r. UPS został wybrany, bowiem był w stanie spełnić wszystkie oczekiwania Cafardini związane z transportem garniturów, m.in. ostrożne przewożenie ich w pozycji pionowej (dzięki odpowiedniej etykietce), dostawę na czas w idealnym stanie niezależnie od miejsca w Polsce lub na świecie. Nie bez znaczenia był także wygląd kurierów. Firma docenia także szybkość i elastyczne podejście UPS. Gdy klienci Cafardini przekłada-

niezależnie od tego, w jakim kierunku świata zmierzają.

W ramach Programu Rozwoju Rynku Amerykańskiego C.IIartwig obsługuje aktualnie kilka firm wchodzących na rynek USA. – *Zainteresowanie inwestowaniem na tym rynku z roku na rok jest coraz większe. W tym kontekście należy również wspomnieć o negocjowanym porozumieniu handlowym Transatlantic Trade and Investment Partnership, które mamy nadzieję, po wejściu w życie pozwoli obniżyć cła i pokonać bariery administracyjne* – mówi Dariusz Strzyżewski. Obsługiwane przez C.IIartwig

z inwestycją, w tym stawek celnych i podatkowych. Ponieważ przedmiotem przewozu była cała linia produkcyjna, składająca się również z elementów ponadgabarytowych, niezbędne było dokładne przesłедzenie infrastruktury i odpowiedni dobór środków transportu. Wszelkie operacje portowe, przeładunki, magazynowanie, sprawy dokumentacyjne, obsługa celna poprzedzone licznymi analizami sprawiły, że firma bardzo sprawnie przechodzi do drugiego etapu inwestycji, czyli uruchomienia zakładu i wysyłki komponentów do produkcji.