



# Uczmy się od najlepszych

Rozmowa | Krzysztof Rutkowski, prezes Polskiego Stowarzyszenia Menedżerów Logistyki

### Czy możemy prosić o scharakteryzowanie stowarzyszenia, którym pan kieruje?

KRZYSZTOF RUTKOWSKI: Polskie Stowarzyszenie Menedżerów Logistyki jest jedyną w Polsce organizacją zrzeszającą ponad trzystu wybitnych menedżerów zajmujących się różnymi aspektami zarządzania łańcuchem dostaw, w szczególności logistyką i zakupami. Stowarzyszenie ma elitarny charakter w najlepszym tego słowa znaczeniu. Jesteśmy organizacją reprezentującą interesy polskich menedżerów łańcucha dostaw, logistyki i zakupów działającą na rzecz wzrostu prestiżu logistyki i zajmujących się nią menedżerów. Celem PSML jest stworzenie forum wymiany poglądów, doświadczeń i wiedzy w zakresie zarządzania logistycznego i zakupowego, tworzenie i promowanie najlepszych praktyk biznesowych, działanie na rzecz silnej pozycji zawodowej menedżerów łańcucha dostaw, logistyki i zakupów oraz dbałość o przestrzeganie zasad etyki zawodowej.

**PSML organizuje za kilka dni Kongres Polskich Menedżerów Zarządzania Łańcuchem Dostaw. Do kogo jest skierowany? Co wyróżnia ją spośród innych imprez logistycznych**

### organizowanych w naszym kraju?

Przed wszystkim należy zaznaczyć, że w ramach kongresu są organizowane dwa kongresy specjalistyczne – Kongres Polskich Menedżerów Logistyki i Kongres Polskich Menedżerów Zakupów. Kierujemy je przede wszystkim do menedżerów zarządzania łańcuchem dostaw wszystkich szczebli z firm produkcyjnych, handlowych i usługowych, a także firm logistycznych, transportowych, spedycyjnych, kurierskich oraz dostawców technologii i oprogramowania, którzy chcą lepiej poznać tajemnice sukcesów liderów biznesu, jak również aktualne trendy, wyzwania i najlepsze praktyki w sferach logistyki, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw w Polsce i na świecie. Kongres, podobnie jak wszystkie imprezy organizowane przez nasze stowarzyszenie, wyróżniają dwie cechy. Po pierwsze wysoki poziom merytoryczny prezentacji i dyskusji, wsak są one organizowane przez profesjonalistów rozumiejących polski rynek, uwzględniają aktualne trendy i wyzwania w kraju i na świecie oraz wychodzą naprzeciw realnym potrzebom rodzimych menedżerów. Po drugie niepowtarzalny duch towarzyski, gdyż biorą w nich udział menedżerowie tworzą-



cy zgraną i dobrze rozumiejącą się rodzinę zawodową. Jestem zatem pewien, że również tegoroczny kongres będzie intelektualnym i towarzyskim świętem członków i przyjaciół PSML.

**W założeniach merytorycznych tegorocznego kongresu można znaleźć stwierdzenie, iż głównym przedmiotem prezentacji i dyskusji będą najlepsze praktyki zarządzania łańcuchem dostaw w zmieniającym otoczeniu XXI wieku – dlaczego akurat taki temat wybrano w tym roku?**

Tradycją corocznych flagowych imprez PSML jest to, iż ich motywem przewodnim jest tematyka najlepszych, unikatowych praktyk w logistyce, zakupach i zarządzaniu łańcuchem dostaw. Taka jest wola przedstawicieli naszego środowiska menedżerskiego. Menedżerowie nie tylko w Polsce i nie tylko w dziedzinie logistyki, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw od lat wykazują ogromne zainteresowanie koncepcjami, modelami, procesami czy pro-

cedurami, które stały się podstawą odniesienia sukcesu we współczesnym globalnym biznesie i które mogą być dla innych firm praktykami godnymi naśladowania, zaś ich identyfikacja, poznanie i wdrożenie mogą być niezbędnym warunkiem przetrwania i możliwości konkurencji na współczesnym rynku. I chcą poznawać praktyki, które pomogą im osiągnąć sukces w globalizującym się biznesie – najlepiej takie, które budowane są na wiedzy i umiejętnościach na światowym poziomie, ale inkorporują też to, co w naszym kraju najlepsze – naszą polską przedsiębiorczość i fantazję!

**Czy najlepsze praktyki stworzone przez polskich menedżerów zarządzania łańcuchem dostaw są produktem eksportowym i mogą być wzorem do naśladowania dla firm zachodnich?**

Tak, choć trudno w to uwierzyć, gdyż przez kilkanaście lat to my poznawaliśmy praktyki zachodnich korporacji i transplamtowaliśmy je do polskich firm. Tym niemniej od pewnego czasu polskie firmy (zarówno filie koncernów zagranicznych w Polsce, jak i nasze rdzenne przedsiębiorstwa) są postrzegane coraz częściej jako swoiste wylegarnie najlepszych praktyk w dziedzinie

logistyki, zakupów i zarządzania łańcuchem dostaw. Napływ do Polski wiedzy i umiejętności globalnych korporacji razem z przedsiębiorczością, fantazją i innowacyjnym podejściem polskich menedżerów i pracowników doprowadziły do nieoczekiwanego efektu – pojawienia się najlepszych praktyk, które stały się naszym narodowym produktem eksportowym, przedmiotem zainteresowania zagranicy.

**Jak polscy menedżerowie sprawdzają się w konfrontacji z kryzysami i coraz bardziej burzliwym otoczeniem?**

Myślę, że radzą sobie nie gorzej od swych zagranicznych kolegów. Wydaje się, że doskonale rozumieją konieczność stałego wychodzenia naprzeciw nieprzewidywalnym wyzwaniom coraz szybciej zmieniającego się i burzliwego otoczenia. Jeśli chcą być menedżerami sukcesu, muszą nauczyć się rozwiązywać nie tylko rutynowe problemy, które z reguły poznawali w XX wieku, ale i nieprzewidywalne kryzysy, które zaczęły być signum temporis XXI wieku. Nie chciałbym być czarnowidzem, ale myślę, że potężne zawirowania na rynku finansowym czy paliwowym, którym musieli sprostać w ostatnich latach, są tylko zapowiedzią dalszych sytuacji kryzysowych, których należy

się spodziewać w przyszłości. Nikt chyba nie jest w stanie przewidzieć ich charakteru, rozmiarów, kierunków rozwoju czy potencjalnych konsekwencji, ale przeczuwamy, że nie ominą one żadnego regionu, żadnego kraju, żadnej branży, żadnej firmy i żadnego menedżera. Nasza branża nie jest tu wyjątkiem. A menedżerowie muszą nauczyć się żyć i pracować w takim nieustannie zmieniającym się i nieprzewidywalnym otoczeniu.

**Od kogo warto się uczyć, jak można radzić sobie w takich kryzysowych warunkach?**

Niewątpliwie od liderów polskiego i globalnego rynku logistyki, zakupów i zarządzania łańcuchami dostaw. Oni udowodnili światu, że można dać sobie radę w każdej sytuacji i w każdych warunkach, a swoje sukcesy dokumentują prezentacjami unikatowych praktyk, które przyniosły im sukces. Mam nadzieję, że każdy uczestnik kongresu będzie mógł się przekonać, że z prawie każdej sytuacji i w każdych warunkach, a swoje sukcesy dokumentują prezentacjami unikatowych praktyk, które przyniosły im sukces. Mam nadzieję, że każdy uczestnik kongresu będzie mógł się przekonać, że z prawie każdej sytuacji i w każdych warunkach, a swoje sukcesy dokumentują prezentacjami unikatowych praktyk, które przyniosły im sukces. Mam nadzieję, że każdy uczestnik kongresu będzie mógł się przekonać, że z prawie każdej sytuacji i w każdych warunkach, a swoje sukcesy dokumentują prezentacjami unikatowych praktyk, które przyniosły im sukces.

– rozmawiał Robert Przybylski

# Najwyższa jakość i nieograniczony wybór

**Rozmowa | Anna Zimniak, dyrektor zarządzający w Skanem Introl SA**



## Czym zajmuje się kierowana przez panią firma?

**ANNA ZIMNIAK:** W 2005 r. Introl SA po latach rozwoju i ciągłego inwestowania w park maszynowy i ludzi dołączył do grupy Skanem – jednego z największych koncernów produkujących etykiety samoprzylepne. Wielkość tej grupy obrazują takie dane jak: 15 fabryk w ośmiu krajach, ok. 90 maszyn drukujących, 1100 pracowników.

## A co w tej grupie może zaoferować Skanem Introl SA?

W zasadzie wszystko, co wiąże się z etykietami i czego życzy sobie klient. Jako pierwsi na rynku wprowadziliśmy etykiety wielowarstwowe typu booklet oraz peel & read. 14 maszyn drukujących pozwala nam zaoferować etykiety w technologiach: fleksograficznej, typograficznej, sitodruku rotacyjnego oraz offsetowej. Zależnie od wymagań klienta etykiety dodatkowo możemy uszlachetniać złoceciem na gorąco i zimno, laminowaniem i wytłaczaniem. Najnowsze maszyny typu Gallus RCS 430 pozwalają na użycie aż 12. kolorów z jednoczesną kombinacją wszystkich technik druku – to daje praktycznie nieograniczone możliwości zdobienia etykiet, co wiąże się z uatrakcyjnieniem opakowania.

## Jak możecie zagwarantować klientowi, że możliwości technologiczne zostaną w pełni wykorzystane?

Wszystkie produkty poddajemy nowoczesnemu systemowi kontroli jakości dzięki skanerowi ODRL. System Offline Digital Reference Inspection został zakupiony do weryfikacji i kontroli wyrobów, a system ISO od wielu lat pilnuje czystości linii.

## Czy nowoczesność idzie w parze z lepszą współpracą z klientem?

Cały czas realizujemy hasło „Bliżej klienta”. W tym celu zorganizowaliśmy platformy spedycyjne w rejonach naszych odbiorców. Dzięki temu klienci mają szybki dostęp do naszych produktów. Dostawy są realizowane przez duże, sprawdzone i wyspecjalizowane przedsiębiorstwa transportowe. Posiadamy też transport własny, który interwencyjnie, na potrzeby klienta w każdej chwili dostarczy brakujący towar.

## Czy wejście do grupy Skanem, poza nowymi rynkami zbytu, dało inne bezpośrednio odczuwalne przez klienta korzyści?

W koncernie są większe możliwości negocjowania cen surowców, co przekłada się potem na ceny usług. W grupie funkcjonuje tzw. Contingency and Continuity Plan, który pozwala na drukowanie etykiet w każdej innej fabryce grupy w razie takiej konieczności.

## Jakie cele i plany na przyszłość ma Skanem Introl SA?

Celem jest zawsze satysfakcja i zadowolenie klienta, dlatego ciągle inwestujemy w nowe technologie. Jeśli zaś chodzi o plany, nastawieni jesteśmy na ekspansję na rynki wschodnie. Posiadamy już pewne doświadczenie – w Rosji zarządzaliśmy zakładem produkującym etykiety, który obecnie jest częścią grupy Skanem. Od dawna też dostarczamy etykiety do Rosji i innych krajów poza UE, np. Turcji, Izraela, na Ukrainę. Formalności celne nie stanowią w tym przypadku żadnego problemu.

# Polskę czeka skok technologiczny

**Rozmowa | Jeroen Groenendijk, dyrektor sprzedaży TomTom Business Solution na Beneluks i pozostałe kraje Unii Europejskiej**

## Jak TomTom postrzega polski rynek telematyczny?

**JEROEN GROENENDIJK:** Polska to ważny kraj i duży perspektywiczny dla nas rynek. Popyt na urządzenia telematyczne dla profesjonalistów zaczyna się dopiero kształtować w Polsce. Wszyscy znamy urządzenia nawigacyjne, których używamy prywatnie, tzw. popularne GPS-y lub urządzenia lokalizacyjne pomocne w przypadku kradzieży pojazdów. Teraz przyszedł czas na urządzenia oparte na technologii GPS, GPRS i stronie internetowej, które pomagają w zarządzaniu flotą pojazdów. Nieważne, czy jest ich kilka, kilkanaście czy może kilkaset. Rozwiązania do zarządzania flotą sprawdzają się i przynoszą oszczędności w małych, średnich i dużych firmach i wszędzie zwracają się w podobnym czasie. TomTom Business Solutions oferuje obecnie kompletne rozwiązanie spełniające wymagania rynku w tym momencie – intuicyjne i tanie kosztowo produkty, które szybko się zwracają, a jednocześnie kreują wartość dodaną w firmie.

## Na międzynarodowych targach samochodowych IAA 2010 w Hanowerze zaprezentowaliście państwo nowe produkty i strategię. Czy może pan powiedzieć coś więcej na ten temat?

IAA 2010 w Hanowerze to wielkie wydarzenie dla rynku samochodowego oraz prezentacja najnowszych rozwiązań branży. Zbiegło się ono z prezentacją naszej nowej strategii i produktów.



Produkty podzielone były wcześniej na Home (dla odbiorców indywidualnych) i Work (dla profesjonalistów). Obecnie rozwiązania dla profesjonalistów to rozwiązania dla całego biznesu (Business Solution) każdego rozmiaru. Optymalne zarządzanie flotą nie powinno występować tylko w firmach transportowych, ale w każdej firmie, która ma nawet jeden samochód. Nasz nowy produkt ecoPlus pozwala kontrolować i optymalizować zużycie paliwa we wszystkich rodzajach samochodów, a nowe komputery pokładowe zawierają więcej usług dodatkowych (np. w Polsce dostępna jest już wyszukiwarka Google) oraz bardziej inteligentne planowanie tras, co przyczynia się do mniejszej emisji CO<sub>2</sub>. To wszystko czyni nasze produkty naj-

bardziej innowacyjnymi na rynku, przez co ich użytkownicy mogą stać się liderami swojej branży. Bycie liderem to także oszczędności w zakresie kosztów i wpływ na ekologię dzięki naszym rozwiązaniom.

## Jakie perspektywy ma branża telematyczna w Polsce?

Polską jest trudnym, ale perspektywnym rynkiem. W zakresie zwykłego pozycjonowania i monitoringu pojazdów istnieje duża konkurencja. Jednak te rozwiązania niewiele dają. Służą do zabezpieczenia przed kradzieżą lub defraudacją pojazdów. Rynek musi pójść w kierunku oszczędności kosztów i optymalizacji zarządzania pojazdami. Lepsze wykorzystanie pojazdów, lepsza komunikacja i nawigacja to większa efektywność. Większa efektywność to większe przychody i mniejsze koszty. Myślę, że w 2011 roku czeka Polskę duży skok technologiczny w zakresie narzędzi telematycznych do zarządzania flotą. Na pewno pomoże w tym też możliwość finansowania tych zakupów ze środków pomocowych UE w zakresie nowoczesnych technologii. TomTom Business Solutions ma nadzieję wesprzeć postęp technologiczny, oferując na polskim rynku swoje produkty przez sieć certyfikowanych partnerów, którzy zainstalują urządzenia, przeszkolą klientów i wesprą ich w procesie posprzedażowym zgodnie z wymaganiami rynku.

# Zarządzanie zakupami po kryzysie

**Edyta Musielak, dyrektor zarządzający Kerkhoff Consulting Eastern Europe sp. z o.o.**



**S**trefa UE, w tym Polska, notuje wzrost kwartalnego PKB, w USA oficjalnie zakończyła się recesja. Mimo rosnącego optymizmu przedsiębiorstwa ciągle zmagają się z gospodarczymi realiami, w tym z problemami w przewidywaniu wielkości sprzedaży, zarządzaniu stanami magazynowymi czy finansowaniu inwestycji i zakupów. Jednocześnie rosną ceny głównych surowców – np. w ujęciu kwartalnym pszenica o 47,5 proc., bawełna

o 27 proc., drewno średnio o 10 proc. od 07.2010 r., tektura typu kraftliner, testliner o 20 – 25 proc. od początku 2010 r., stal walcowana o prawie 40 proc. od sierpnia 2009 r., a firmy zmuszone są obniżać marże, by uatrakcyjnić swoją ofertę i dotrzeć do klientów. Dlatego zakupy stają się znaczącym czynnikiem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Obecna sytuacja jest czasem próby dla działów zakupów. W dużej mierze to one odpowiadają za poziom płynności finansowej i muszą stać się jedną z najważniejszych jednostek zarządzających w firmie. Zakupy w czasach pokryzysowych wychodzą poza działania operacyjne i wymagają skonstruowania indywidualnych strategii zakupowych dostosowanych do nowego otoczenia zakupowego danego przedsiębiorstwa. Idealnie, jeśli w firmie funkcjonuje już strategiczne podejście do zakupów, które nie są sprowadzone tylko do składania zamówień, a zakładają aktywne zarządzanie grupami materiałowymi i dostawcami.

Niekiedy zdarza się, że działy zakupów nie są jednak w stanie sprostać nowym wymaganiom i nie wiedzą, jak bez ponoszenia ryzyka obniżyć koszty zakupów. Skuteczne zarządzanie grupami materiałowymi i dostawcami wymaga systematycznej analizy, planowania oraz

stałej komunikacji pomiędzy działami zaangażowanymi w produkcję i zakupy czy oddziałami w grupie kapitałowej. Podstawą jest szczegółowa baza danych, która umożliwi śledzenie rozwoju kosztów, ilości oraz struktury dostawców. Mechaniczne podejście do zakupów nieprodukcyjnych, przyjaciele relacje z dostawcami, niedoszacowanie budżetów w zmianie na rynku, brak planowania, brak konsekwencji w ocenie dostawców wg ustalonych kryteriów utrudniają kontrolę i optymalizację zakupów.

Zarządzanie zakupami powszechnie kojarzy się z negocjacjami, kiedy dostawca zmęczony kilkugodzinnym spotkaniem obniża cenę. Tymczasem negocjacje są ostatnim etapem procesu zarządzania zakupami, który zaczyna się od kategoryzacji grup materiałowych, badania rynku, analizy powiązania indeksów surowców z kupowanym materiałem, badania i oceny dostawców aż do zebrania specyfikacji poprzez komunikację z działami współpracującymi w kwestii faktycznego zapotrzebowania, sporządzenia profesjonalnych zapytań ofertowych i oceny ofert. Powodzenie negocjacji jest efektem końcowym całego procesu zakupowego i w równej mierze zależy od dobrego przygotowania, co od umiejętności negocjatora. Zakupowcy – to wasz czas próby.

# Dedykowane platformy logistyczne

Remigiusz Gumowski, Business Unit Manager



**S**TACI to przede wszystkim duże wsparcie dla działów zakupów, stąd nasza obecność na tegorocznym Kongresie PSML. Chcemy podzielić się wiedzą w zakresie możliwości optymalizacji kosztów zarządzania materiałami niestrategicznymi.

Powstała 20 lat temu we Francji Grupa STACI od lat wspiera swoich klientów w Belgii, Hiszpanii, we Włoszech oraz w Polsce. To operator logistyczny, który specjalizuje się w logistyce detalicznej, w tym głównie materiałów niestrategicznymi jak: materiały marketingowe (drukowane, ekspozycyjne, gadzety), eksploatacyjne, formularze BHP, biurowe itd.

Operacje w Europie prowadzone są w 18 magazynach o łącznej powierzchni 215 tys. mkw., gdzie obsługiwanych jest ponad 400 klientów. Stosowany w nich wsparty nowoczesną technologią przemysłowy proces redukuje koszty składowania i skraca czas realizacji zamówień, jak również daje klientom podgląd w czasie rzeczywistym na wszystkie zachodzące operacje.

Ideą nadrzędną STACI jest tworzenie dedykowanych platform logistycznych, co umożliwia centralizację zakupów i optymalizację kosztów transportu. Odbyna się to poprzez centralizację miejsca dostawy od różnych dostawców, a następnie łączenie w jedną przesyłkę różnych materiałów do jednego odbiorcy, ograniczając tym samym liczbę przesyłek w sieci klienta. Wykorzystując efekt skali, nie limitujemy

klientów minimalną wielkością operacji, co umożliwia tworzenie platform dla każdego rozmiaru firmy, która tylko obsługuje sieć placówek handlowych lub posiada zespół przedstawicieli handlowych.

Poza centralizacją logistyki ważnym elementem są systemy informatyczne, które pozwalają w swych funkcjach wspierać działy zakupów przy prognozowaniu i planowaniu zakupów. Placówki lub przedstawiciele klienta poprzez zindywidualizowane narzędzia internetowe mogą zgłaszać zapotrzebowanie na dane materiały lub zamawiać materiały z dostępnych zasobów zgodnie z zaprogramowanymi regułami i prawami. Powoduje to optymalizację wykorzystania tych materiałów przy jednoczesnym obniżeniu wymaganego poziomu zapasów. Dzieje się tak między innymi dlatego, że zapasy nie są fizycznie dzielone, a ich transfery pomiędzy użytkownikami są wyłącznie operacjami informatycznymi niewymagającymi fizycznego przemieszczenia materiałów. Dodatkowo poprzez centralizację operacji ma

możliwość gromadzenia danych statystycznych, które w przyszłości pozwolą podejmować lepsze decyzje zakupowe.

Grupa obserwuje na rynku coraz większe potrzeby optymalizacji kosztów, gdzie na pewno materiały niestrategiczne stanowią w tym swój udział. Z drugiej strony dostrzega też i ogranicza zasoby ludzkie, które klienci mogą dedykować dla tego typu materiałów. Postrzega w tym swoje miejsce, by wspierać i przejmować na siebie podstawowe funkcje administracyjne działów zakupów, pozwalając w ten sposób koncentrować się im przede wszystkim na strategicznych działaniach, jak również dać możliwość kontrolowania przez nich większych obszarów działalności przedsiębiorstwa. Oznaczać to może wsparcie w gromadzeniu danych, prognozowaniu potrzeb, analizie rotacji, planowaniu zakupów, kontroli poziomu zapasów oraz wywoływaniu dostaw w imieniu klienta. Firma chce być partnerem, który pomaga zarządzać całym procesem, by generować oszczędności wynikające z jego optymalizacji, a nie tylko z cen jednostkowych.

## Ciągłe usprawnianie!

Przemysław Pawłowski, prezes zarządu, dyrektor zarządzający Warta Glass Sieraków SA



**S**prawna, szeroko pojęta logistyka to obecnie jeden z podstawowych filarów funkcjonowania przedsiębiorstwa na globalnym rynku. W naszym biznesie, gdy linie produkcyjne pracują 24 godziny na dobę 365 dni w roku, jest to nie lada wyzwaniem dla parku maszynowego i ludzi obsługujących procesy transportowe i magazynowe. Zarówno dostawy surowców, jak i wysyłki towarów odbywają się minimum 16 godzin na dobę, a systemy ISO 9001, ISO 14001, ISO 22000 oraz PN-N-18001 to standard.

Dlatego stale optymalizujemy czas procesów (wytwórczych i informacyjnych), terminowość ich realizacji względem wysokiej jakości działań i ich efektów, a co najtrudniejsze – względem akceptowalnych kosztów tych procesów. Wszystko po to, by osiągnąć najważniejsze – zadowolenie klienta. W dążeniu do wyznaczonych celów wspieramy się bardzo dobrze znaną na świecie filozofią Kaizen – niekończącego się procesu ulepszania na każdym szczeblu organizacji.

W całości działań kluczową rolę odgrywają klienci i dostawcy. To nasi konsultanci. Stawiając nam wyzwania, motywują nas do ciągłego poszukiwania coraz lepszych rozwiązań procesowych w całym przedsiębiorstwie.

Dbamy również o to, by ponadprzeciętnie wykorzystywać istniejącą infrastrukturę. Jeśli nie jest to możliwe – tworzymy nową. Dlatego między innymi rozwijamy systemy informatyczne w działach zakupów, produkcji i logistyki, by jeszcze sprawniej i elastyczniej reagować na wyzwania stawiane nam przez naszych partnerów biznesowych.

# Patrzymy w przyszłość z optymizmem

Andrzej Frąckowiak, właściciel euro-pegaz logistyka sp. z o.o.

**B**ieżący rok jest przełomowym rokiem dla euro-pegaz logistyka. Umocniliśmy nasze kompetencje w zakresie serwisu wartości dodanej, a ogólnopolska kampania reklamowa, przeprowadzona podczas branżowych konferencji oraz w prasie, znacząco podniosła świadomość marki. Dzięki tym działaniom udało nam się pozyskać kilku nowych, renomowanych klientów.

Udało się też coś, co dla wielu wydaje się poza zasięgiem polskich przedsiębiorstw. Na podstawie sukcesów w wieloletniej współpracy oraz szczegółowych audytów korporacji otrzymaliśmy status globalnego dostawcy usług copackingowych dla jednego z naszych kluczowych klientów. Otwiera to przed naszą firmą drogę do znacznie większego rynku, ale i cennego know-how. Już w następnym roku euro-pegaz będzie mógł świadczyć swoje usługi dla wszystkich krajów UE, a nawet na szczególnie wymagający rynek amerykański. Dla operatora budującego organicznie swoją przewagę

konkurencyjną to szczególnie wielkie wyróżnienie, ale i niemałe wyzwanie.

Prestż bycia dostawcą globalnym niesie za sobą wiele obowiązków. Ponieważ zleceniodawcy zlokalizowani są w różnych obszarach Europy i nie mają bezpośredniego nadzoru nad realizacją usługi, firma powinna w maksymalny sposób zagwarantować oczekiwane bezpieczeństwo. W praktyce oznacza to przyjęcie wielu korporacyjnych procedur i standardów oraz szczegółowe raportowanie w trybie online o postępach w realizacji zadań. W tym celu euro-pegaz logistyka rozszerzyła dotychczasowy moduł raportowania, obejmując nadzorem cały proces logistyczny – od odbioru komponentów do końcowej dystrybucji gotowych zestawów.

Dostrzegając perspektywę dużego wzrostu, przeprowadzamy aktualnie szereg działań optymalizujących naszą infrastrukturę techniczną oraz strukturę organizacyjną. Co-packing brzmi prosto, ale w naszej ofercie ta usługa ma niezwykle szeroki zakres. Poza samą czynnością konfekcji oferujemy



projektowanie opakowań promocyjnych, zakup wszystkich komponentów w imieniu klienta, optymalizację danych logistycznych, buforowanie i kompletację, aż wreszcie dzięki własnej flocie euro-pegaz transport – zatowarowanie pod produkcję oraz późniejszą dystrybucję gotowych zestawów promocyjnych. To złożona organizacja, w której chcemy jednak kultywować tak charaktery-

styczne dla euro-pegaz elastyczność i innowacyjność. Dzięki korporacyjnemu doświadczeniu nowego kierownictwa spółki, zachowując dotychczasową dynamikę, będziemy jeszcze sprawniej mówić językiem naszych klientów.

W nowych inwestycjach pomogą nam środki własne oraz przyznana dotacja z UE. Pod względem produktowym planujemy utrzymanie dotychczasowej koncentracji na branżach kosmetycznej, chemii gospodarczej oraz spożywczej. Dla tej ostatniej już z końcem bieżącego roku będziemy mogli zaoferować ponad 400 mkw. dedykowanej powierzchni produkcyjnej i składowej w warunkach kontrolowanej temperatury. Nie działamy w innych realiach rynkowych niż nasi konkurenci, ale z pewnością dzięki unikatowemu podejściu do biznesu zdecydowanie pozytywnie patrzymy w przyszłość. Dotychczasowa konsekwencja i koncentracja na kluczowych elementach naszej przewagi konkurencyjnej przyniosą pożądane efekty.



REKLAMA

0639732/A

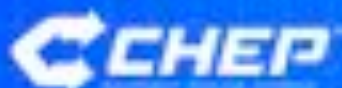
# WYNAJEM PALET

## OPTYMALNE ROZWIĄZANIE W ŁAŃCUCHU DOSTAW

ELIMINUJESZ RYZYKO ODRZUCENIA PALET  
KONTROLUJESZ I OGRANICZASZ KOSZTY  
ELIMINUJESZ ZBĘDNĄ ADMINISTRACJĘ  
ZWIĘKSZASZ SPRZEDAŻ EKSPONUJĄC PRODUKTY



Firma CHEP oferuje kompleksowy system wynajmu wysokiej jakości palet. Palety CHEP to trwałe i niezawodne opakowania o niezmiennym, wysokim standardzie. Wynajem palet CHEP optymalizuje funkcjonowanie przedsiębiorstwa i pozwala na redukcję łącznych kosztów w łańcuchu dostaw.



MAKING THE WORLD  
MOVE SIMPLY  
everyday.

Bezpłatna infolinia: 800 706 806

[www.chep.com](http://www.chep.com)

CHEP POLSKA • ul. Domaniewska 41 • 02-672 Warszawa • Tel. +48 (22) 874 45 00 • Fax +48 (22) 874 45 14

**DB SCHENKER**

Delivering solutions.

# Ocean możliwości z DB Schenker

#### Dopuszczamy do Schenker

Jeśli interesujesz towary z Azji kierując z usług DB SCHENKER **PowerLine** (obejmującej transport przemyśle drogowych LCL, Sea Main Container Load) rozwiązanie polega na kierowaniu towarów wielu dostawców w jeden kontener. Dzięki DB SCHENKER **PowerLine** wzmocnieniu trwałości, przyspieszeniu procesów, stabilnym terminy realizacji dostaw, regularnym i opłatom zniżkowym partii towarów, koszty ekspozycji do wagi i kosztów przewoźni. Sprawdź nas na [www.dbschenker.com/pl](http://www.dbschenker.com/pl)

**EEC Program**  
[www.dbschenker.com](http://www.dbschenker.com)