

# Minął rok

Za nami kolejne 12 miesięcy. Nie tak trudne, jak kryzysowy rok 2009, ale również niełatwe. Przedstawiciele firm hurtowych, dystrybucyjnych i logistycznych podsumowali miniony rok i ocenili perspektywy roku 2011.

Jarosław Wawerski, prezes zarządu spółki Tradis\*



– Po zakończeniu procesu integracji segmentu dystrybucji, w roku 2010 skupiliśmy się na rozwoju organicznym, a także na optymalizacji procesów i polepszaniu standardów obsługi logistycznej. Celem tych działań było poszerzenie sieci dystrybucyjnej Tradisu tak, by przez nowoczesne centra dystrybucji i oddziały cash&carry móc docierać z ofertą do naszych klientów w całym kraju. Efektem integracji systemu dystrybucji, rozwoju zaplecza informatycznego oraz konsekwentnego podnoszenia jakości naszych usług było podpisanie w połowie 2010 r. kontraktu z jedną z największych korporacji przemysłu przetwowego w Europie Środkowo-Wschodniej – PKN Orlen. Wartość tej umowy szacujemy na 220 mln zł rocznie. Tradis stał się dostawcą słodczy, napojów i piwa do sieci 1400 stacji benzynowych Orlen i Bliska w całej Polsce. W listopadzie 2010 do Grupy Dystrybucyjnej Tradis dołączyła franczyzowa sieć drogerii Koli-ber, licząca 64 placówki. Z okazji Nowego Roku wszystkim naszym Klientom i Partnerom biznesowym życzymy wielu sukcesów, satysfakcji z prowadzonego biznesu i samych radosnych chwil.

\* wypowiedź z grudnia 2010

Tomasz Oczkowski,  
business development director CEE, Wincanton



– Sytuacja na rynku logistycznym w roku 2010 dążyła do powrotu do równowagi ekonomicznej. Zachowania graczy rynkowych i wielkości samych wolumenów były zdecydowanie bardziej przewidywalne niż w czasie kryzysu. Słowem kluczem była „optymalizacja” – klienci oczekiwali od operatorów logistycznych zapewnienia efektywnych procesowo i kosztowo usług. Firmy, które odpowiedziały na te oczekiwania, kończyły rok z satysfakcjonującymi wynikami. Kolejną, ciekawą sytuacją w roku 2010 było zjawisko niedostatku podaży samochodów ciężarowych, które w pewnej mierze było również efektem upadku wielu firm transportowych w okresie kryzysu. Dostępność samochodów spadła o ponad 25 proc., co przełożyło się na wzrost kosztów i stawek transportowych. Dla operatorów logistycznych oznaczało to konieczność zmierzenia się z zapewnieniem optymalnych przewozów, zwłaszcza w okresie wzmożonego popytu na produkty ich klientów. Przewiduję, że rok 2011 przyniesie około 5-10-proc. wzrost wolumenów w kategorii dystrybucji. Operatorzy logistyczni powinni się także przygotować na mniejszą dostępność wolnych powierzchni magazynowych, która będzie spowodowana brakiem nowych inwestycji deweloperów w projekty spekulacyjne.

Sławomir Pięta,  
wiceprezes zarządu  
Kolportera Sieci  
Handlowe



– Dowodem naszej rynkowej skuteczności są liczby: Kolporter zwiększył sprzedaż papierosów o 4 proc., mimo że rynek tytoniowy skurczył się o około 10 proc. W prepaidach zanotowaliśmy 2-proc. wzrost sprzedaży, podczas gdy rynek ten zmniejszył się o 4 proc. W dziewięciu z 11 naszych oddziałów terenowych wprowadziliśmy elektroniczną kontrolę kompletowania zamówień i wydawania towarów. W najbliższym czasie system zostanie wdrożony we wszystkich naszych oddziałach. W 2010 r. przejęliśmy też hurtownie Agdar w Olsztynie i Lech na Śląsku. Prowadzimy rozmowy z kolejnymi firmami. W ostatnich miesiącach 2010 r. podpisaliśmy umowy z kilkoma dużymi producentami, dzięki czemu zwiększyliśmy asortyment o kilkadziesiąt pozycji. Rozwijamy też bardzo szybko ofertę marek własnych. W 2011 r. konsekwentnie będziemy umacniać pozycję w dotychczasowych obszarach działalności – zwiększymy asortyment towarów dostępnych w naszych hurtowniach o kolejne kilkadziesiąt pozycji. Wprowadzimy na rynek kilkadziesiąt nowych produktów pod markami własnymi. Będziemy też bardzo mocno rozwijać nowoczesne kanały dystrybucji towarów FMCG i sieć sklepów convenience. Na pewno będziemy przejmować kolejne, lokalne firmy dystrybucyjne. Z okazji Nowego Roku naszym Klientom i wszystkim Kolegom i Koleżankom z branży życzę dużo zdrowia, szczęścia i wielu sukcesów.

## Temat numeru

Agnieszka Frączek, product manager Ponetex Logistics

– Jesteśmy zadowoleni z minionego roku 2010. Wartość sprzedaży, jaką zaplanowaliśmy osiągnąć, została zrealizowana. Największe osiągnięcie to wdrożenie mobilnych systemów śledzenia przesyłek drobnicowych on-line. Obecnie klient nie musi czekać na informację zwrotną od spedytora, dotyczącą statusu przewożonej przesyłki. Sam może ten status podejrzeć na stronie internetowej, gdzie wyświetlają się poszczególne etapy drogi przesyłki. Nie udało się jednak wdrożyć tej usługi we wszystkich samochodach dystrybucyjnych. Pozostałe około 7-8 proc. aut otrzyma skanery w pierwszym kwartale bieżącego roku. Wówczas wszystkie przesyłki będą śledzone w tym samym systemie, bezpośrednio przez klienta. W roku 2011 zamierzamy m.in. rozbudować własną flotę samochodową. Od roku 2009 począwszy, kiedy głośno zaczęto mówić o kryzysie, wielu klientów wstrzymało realizację projektów typu: rozbudowa fabryki, nowa linia technologiczna itp. W tej chwili można powiedzieć śmiało, że klienci wrócili do optymistycznych planów i wstrzymane projekty ruszają z nową siłą. Oprócz osobistych życzeń chciałabym przekazać wszystkim Klientom i koleżeństwu z branży dalszych sukcesów zawodowych oraz rozwoju ich firm.



Cezary Furmanowicz, dyrektor marketingu, Selgros

– Miniony rok uważamy za bardzo dobry dla naszej firmy. Oczywiście nie dysponujemy jeszcze pełnymi danymi, ale dotychczasowe wyniki wskazują, że nasze przychody w roku 2010 będą wyższe niż w ubiegłym roku. Biznes rozwija się dobrze, rośnie liczba naszych lojalnych klientów i rozwijamy sieć sprzedaży. Niewątpliwie w minionym roku największym wydarzeniem było dla nas otwarcie 13. już hali Selgros w Polsce – w Łodzi. Wczesną wiosną w tym roku otworzymy kolejną halę we Wrocławiu, drugą w tym mieście. W ten sposób realizujemy strategię zakładającą, że będziemy posiadać w Polsce 20 hal Selgros. Wszystkim Klientom i Dostawcom bardzo dziękujemy za dotychczasową owocną współpracę oraz życzymy, aby Nowy Rok 2011 sprzyjał rozwojowi ich biznesów i abyśmy mogli wspólnie cieszyć się z sukcesów osiąganych dzięki naszej dalszej, dobrej współpracy.



Krzysztof Kaźmierczak, dyrektor ds. rozwoju, Eljon

– Jesteśmy zadowoleni z osiągnięć w 2010 r., uzyskaliśmy przyrost sprzedaży, wypracowaliśmy zysk, który pozwolił nam w drugim kwartale podjąć decyzję inwestycyjną, zwiększyliśmy powierzchnię magazynu wysokiego składowania o 1500 m<sup>2</sup>, z dokami dla samochodów i powierzchnią do przygotowywania wysyłek. Największym osiągnięciem jest zwiększenie sprzedaży. Nie udało się nam zwiększyć znacznie, co planowaliśmy w drugim półroczu, obszaru naszego działania, przygotowaliśmy się jednak do tego, mamy już odpowiednie siły, narzędzia i pozyskaliśmy do tego celu odpowiednich pracowników. Będzie to nasz główny cel i jednocześnie największe wyzwanie na 2011 r. Szansą dla nas jest dalsze zacieśnianie współpracy w ramach Grupy Kupców „U Sąsiada”, w ramach programu lojalnościowego dla sklepów oraz nowych przygotowywanych projektów. Największym problemem w nadchodzącym roku w kanale tradycyjnym będzie handel nowoczesny, schodzący do mniejszych miast i ośrodków. Wszystkim Kolegom i Koleżankom życzymy, abyśmy skutecznie oparli się ekspansji sieci.



Magdalena Szulc,  
business unit director,  
Segro

– Rok 2010 był dla firmy Segro czasem udanym. Zgodnie z długofalową strategią firmy, skoncentrowaliśmy się na stabilnym rozwoju biznesu w ramach kluczowych lokalizacji. Za jeden z największych sukcesów uważamy fakt redukcji poziomu pustostanów w naszych inwestycjach do poniżej 4 proc. W mijającym roku rozpoczęliśmy realizację kilku nowych projektów. Wystartowaliśmy z budową naszej, pierwszej w Polsce, inwestycji typu SBU (Small Business Units). Obiekt powstaje w Łodzi i dedykowany jest klientom poszukującym elastycznych powierzchni biznesowych. Rozpoczęliśmy również prace związane z realizacją nowego centrum logistycznego położonego w gminie Pruszcz Gdański. Ponadto pracujemy obecnie nad kilkoma projektami typu build-to-suit. Rok 2011 oznacza dla nas również dywersyfikację oferty produktowej oraz recykling kapitału. W związku z Nowym Rokiem chcielibyśmy życzyć naszym Kolegom i Koleżankom z branży ustabilizowania i polepszenia się koniunktury na rynku nieruchomości biznesowych, a także możliwości działania w stabilnym i przewidywalnym środowisku biznesowym.



Krzysztof Kuczborski,  
dyrektor operacyjny Fiege



– Rok 2010 nie był łatwym okresem dla branży logistycznej, ale tym samym stanowił on dla nas wyzwanie. Fakt, że zespół Fiege podjął temu zadaniu pozwalała nam czerpać jeszcze większą satysfakcję z osiągniętych rezultatów. Zrealizowanie wcześniej zaplanowanych celów nie byłoby możliwe bez ścisłej współpracy z naszymi klientami, m.in. w obszarze planowania – co ułatwiło dopasowanie kosztów działalności do zmieniających się potrzeb. Jednym z kluczowych elementów, który miał wpływ na wynik finansowy były działania związane z optymalizacją kosztów działalności. Jednym z największych osiągnięć Fiege w roku 2010 było m.in. przedłużenie współpracy na kolejne lata z kilkoma dotychczasowymi klientami. Ponadto warto zaakcentować również rozwój działalności Fiege w obsłudze firm z sektora farmaceutycznego – podpisanie w roku 2010 współpracy z kolejnym klientem z branży farmaceutycznej potwierdza zadowolenie branży z proponowanych przez Fiege usług. Fiege planuje kontynuować strategię rozwoju partnerstwa z obecnie obsługiwanymi klientami, jak również skupić się na pozyskiwaniu nowych kontraktów w strategicznych dla nas obszarach. Będziemy również kontynuowali inwestycje w kadry, w dalszy rozwój informatycznych systemów wspomagających zarządzanie, w nowoczesny sprzęt i park maszynowy. Ponadto analizujemy celowość i możliwości rozbudowy własnej bazy logistycznej. Wierzymy, że branża logistyczna wyszła z kryzysu obronną ręką. Naszym Klientom, ale też Koleżankom i Kolegom z branży składamy serdeczne życzenia, aby rok 2011 obfitował w sukcesy, aby omijały nas wszystkich skutki kryzysu, a realizowana strategia biznesowa doprowadziła do osiągnięcia zaplanowanych zysków.

Adam Gościniak, prezes Pago



– Miniony rok był dla nas bardzo pracowity i, jak poprzednie, upłynął pod znakiem kolejnych inwestycji. W połowie września oddaliśmy do użytku czwartą chłodnię składowo-dystrybucyjną na 27 000 miejsc paletowych, zlokalizowaną w Dąbrowie Górniczej. W ciągu zaledwie trzech miesięcy poziom jej zatowarowania przekroczył 60 proc. i stale się powiększa. Ruszyły także prace nad budową nowej komory kompletacyjnej w naszym podwarszawskim magazynie centralnym, które potrwać do końca stycznia. Ponadto poczyniliśmy szereg usprawnień w sferze informatycznej. Jednym z przykładów jest wdrożenie procedur disaster recovery planning i inwestycja w bardzo nowoczesną infrastrukturę serwerowo-storage'ową. Dzięki nim możemy zagwarantować ciągłość wszystkich procesów biznesowych i błyskawiczne odtwarzanie w przypadku ewentualnej awarii. W nadchodzącym, 2011 r. skupimy się na jak najefektywniejszym wykorzystaniu posiadanego potencjału. Cztery mroźnie, w ośrodkach skupiających ponad 85 proc. krajowego strumienia mrożonej żywności, nowoczesne systemy wymiany danych i zarządzania informacją, a także zaufany personel to ogromny kapitał. Dla naszych obecnych i potencjalnych klientów oznacza to wymierne korzyści w dziedzinie optymalizacji kosztów zarządzania łańcuchem dostaw, wynikające z efektu skali i synergii. Aktualnie prowadzimy szereg rozmów z liczącymi się w branży podmiotami o przejęciu kompleksowej obsługi logistycznej. Trwają także prace nad uruchomieniem połączeń interfejsowych z kolejnymi klientami. Naszym obecnym i potencjalnym Klientom, Partnerom biznesowym oraz Koleżankom i Kolegom z branży TSL, w roku 2011 życzę wielu trafnych decyzji biznesowych.

Aleksander Niemczyk, zastępca dyrektora ds.  
rynku, Instytut Logistyki i Magazynowania



– Przy stopniowym wychodzeniu Polski z recesji Instytut Logistyki i Magazynowania może zaliczyć miniony rok 2010 do udanych. W ciągu 12 miesięcy zrealizowaliśmy szereg projektów krajowych i międzynarodowych. Do ważnych osiągnięć możemy zaliczyć kontynuowanie prac przy wdrażaniu etykiety logistycznej zgodnej z systemem GS1 w łańcuchu dostaw sieci Netto oraz rozpoczęcie podobnego projektu dla firmy Nordis. Dobiaża końca testowe uruchamianie Elektronicznej Platformy Logistycznej do obsługi przedsiębiorstw z wykorzystaniem koncepcji 4PL/5PL. Bardzo ważnym wydarzeniem w roku 2010 był dla nas Polski Kongres Logistyczny LOGISTICS & EUROLOG 2010, na który przyjechało do Poznania ponad 750 uczestników z całego świata. W roku 2011 planujemy jeszcze intensywniej wdrażać w praktyce innowacyjne rozwiązania, dotyczące m.in. projektowania i organizacji powierzchni magazynowych, zarządzania zapasami i optymalizacji sieci dystrybucji z wykorzystaniem standardów GS1. Patrząc z optymizmem w przyszłość życzymy naszym Klientom, Koleżankom i Kolegom logistyk, stałego rozwoju i skutecznego rozwiązywania pojawiających się problemów we współpracy z Instytutem Logistyki i Magazynowania.

## Temat numeru

2000  
2001  
2002  
2004  
2005  
2006  
2007  
2008  
2009  
2010

2011

2012

2013

## Temat numeru

Bartosz Mierzwiak,  
wiceprezes & market officer ProLogis na Polskę



– Miniony rok był dla ProLogis wyjątkowo udany, bo rekordowy. Tylko w pierwszych trzech kwartałach 2010 wynajęliśmy ponad 511 000 m<sup>2</sup> powierzchni magazynowej w naszych parkach logistycznych w Polsce. To o 129 proc. więcej niż w tym samym okresie roku ubiegłego. To jednocześnie rekordowa liczba wynajętej powierzchni w 13-letniej działalności naszej firmy w Polsce. ProLogis w ostatnim roku przedłużył umowy z większością swoich najemców, część z nich podjęła decyzję o wynajęciu dodatkowej powierzchni w dotychczas zajmowanej lokalizacji. Obecnie współpracujemy na stałe z 152 klientami, a bardzo wysoki wskaźnik utrzymania klienta, na poziomie 94 proc., jest potwierdzeniem, że relacje są dla firmy najwyższą wartością. W tym roku planujemy w dalszym ciągu koncentrować się na wynajęciu pozostałej dostępnej powierzchni magazynowej w naszych parkach oraz na współpracy z obecnymi klientami. Naszym celem będą również projekty BTS, czyli projekty szyte na miarę, budowane pod wynajem, sprzedaż lub na zasadzie umowy deweloperskiej na terenie całej Polski. Systematycznie rosnąca liczba i wielkość podpisanych w ostatnim roku przez nas umów najmu to zwiastuny stopniowego ożywienia na rynku powierzchni magazynowych. Wyzwaniem dla branży w roku 2011 będzie skuteczne skonsumowanie rosnącego popytu – kluczowe kontrakty trafią do deweloperów, którzy wykażą się elastycznością, możliwościami finansowania inwestycji i będą w posiadaniu strategicznie zlokalizowanych gruntów. Życzę wiele szczęścia w Nowym Roku, a tak na brązowo – niech ten rok przyniesie same intratne kontrakty.

Paweł Jarmużek, prezes AT Krotoszyn

– Miniony rok zaliczamy do udanych, ponieważ zrealizowaliśmy zaplanowany 10-proc. wzrost obrotów, a co ważniejsze – jeszcze dynamiczniej przyrósł zysk spółki. Pod koniec października zakończyliśmy pierwszy etap budowy centrum logistycznego w Krotoszynie. Do kolejnych ważnych wydarzeń mijającego roku, choć o mniejszej skali oddziaływania, należy zaliczyć otwarcie nowych placówek. W roku 2011 będziemy kontynuować naszą ekspansję.



Uruchamiamy kolejne sklepy. Realizacje na najbliższą przyszłość to placówki w miejscowościach: Nowy Targ, Bydgoszcz – Osielsko oraz Gólib-Dobrzyń. W pierwszym kwartale 2011 r. planujemy rozpoczęcie kolejnego etapu budowy, który obejmie powierzchnie magazynowe o wielkości 6000 m<sup>2</sup> oraz dodatkowo 2000 m<sup>2</sup> powierzchni biurowych. Po zakończeniu inwestycji cała logistyka spółki będzie zlokalizowana w jednym miejscu. Ukończenie tego projektu pozwoli przyspieszyć procesy logistyczne, obniżyć koszty, a przez to znacząco zwiększyć przewagę konkurencyjną. Sporą niewiadomą, trudną do skalkulowania oraz oszacowania jej wpływu na rynek krajowy, mogą być w bieżącym roku zawirowania na europejskich rynkach finansowych związane z sytuacją ekonomiczną poszczególnych krajów UE. Niech ten rok pozwoli Państwu spełnić się zarówno rodzinnie, jak i biznesowo, by działania, które zbliżają do realizacji planów przynosiły satysfakcję, a wszelkie dokonania mobilizowały do opracowywania coraz to ambitniejszych pomysłów.

Uwe Hölzer, prezes Makro  
Cash & Carry Polska



– Rok 2010 to był bardzo udany rok. Rozwijamy się we wszystkich segmentach klientów, nasz udział w rynku rośnie i po raz kolejny możemy podkreślać naszą pozycję lidera na polskim rynku. W ostatnim roku zdołaliśmy zrobić naprawdę wiele dla naszych klientów z branży detalicznej. Rozpoczęliśmy od wprowadzenia „Różowego Psa” – nowej polityki cenowej, która przyniosła nam o wiele wyższą częstotliwość wizyt klientów w naszych halach oraz zwiększył ich lojalność. Klienci wydawali się zmęczeni codziennym szukaniem produktów w najniższej cenie, zaś nasza „Gwarancja najniższej ceny” sprawiła, iż obdarzyli naszą ofertę dużym zaufaniem. Ponadto dzięki naszym nowym halom małego formatu Makro Punkt możemy skutecznie spełnić jedno z głównych życzeń naszych klientów trade: aby być bliżej nich. Do tej pory otworzyliśmy cztery takie hale, ale to nie koniec, ponieważ nie tylko nasi klienci są zadowoleni z tej koncepcji. Dodatkowo dla klientów HoReCa opracowaliśmy w roku 2010 wiele nowych rozwiązań i usług, a jedną z najważniejszych jest system „delivery”. W tej kwestii osiągnęliśmy sukces przewyższający nasze oczekiwania i optymistycznie patrzymy w przyszłość. Dla wszystkich segmentów naszych klientów przygotowujemy nowe propozycje. Rok 2011 będzie istotny. Zaoferujemy przełomowe rozwiązania, ale na razie jeszcze nie mogą zdradzać szczegółów. Polska gospodarka rozwija się, prognozy są pozytywne, dlatego widzimy dla nas tylko nowe możliwości. Będziemy zwiększać nasze udziały w rynku i to we wszystkich segmentach klientów. W imieniu Makro chciałbym życzyć bezpiecznego i zrównoważonego rozwoju, a także dużo uśmiechu na twarzach wszystkich Klientów.