

MAGAZYN

NUMER 2/2008

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA
W BRANŻY WÓZKÓW WIDŁOWYCH



KLIENT CHCE **TU i TERAZ** Efektywna Obsługa Konsumenta

W TYM NUMERZE

PRODUKT

Podwójny zysk dzięki dwóm funkcjom

Wózek podwójnego składowania L12-L14, L12L-L14L, L12LHP

LINDE PARTNER

Ofensywa Rabena na rynkach wschodnich

Wywiad z RABEN POLSKA dla LindePartner

NEWS

Bałtyckie porty sięgają
po Reach Stackery Linde

RAPORT Z PRACY

Linde pracuje dla F1

EFEKTYWNA OBSŁUGA KONSUMENTA

PRACOWAĆ RAZEM,

aby spełnić lepiej i szybciej życzenia klientów przy mniejszym koszcie...

- to myśl przewodnia organizacji ECR Europe, powstałego w połowie lat dziewięćdziesiątych ruchu mającego na celu zespolenie działań partnerów logistycznych w Zintegrowanym Łańcuchu Dostaw.

Witam serdecznie wszystkich czytelników Linde Partnera, składamy na Państwa ręce numer drugi naszego czasopisma w tym roku. Tematem przewodnim tego wydania będzie Efektywna Obsługa Konsumenta jako część Zintegrowanego Łańcucha Dostaw. Jest to niejako rozwinięcie wątku z poprzedniego numeru Linde Partnera (LP 1/2008 „Zarządzanie Łańcuchem Dostaw”). Strategia Efektywnej Obsługi Konsumenta (ECR, Efficient Consumer Response), jest nowoczesną strategią zarządzania łańcuchem dostaw, według której producenci, dystrybutorzy, handlowcy, detaliści i dostawcy usług logistycznych współpracują ze sobą w celu lepszego, szybszego i bardziej efektywnego zaspokojenia potrzeb klienta. W wyniku tych działań klient otrzymuje produkt po cenie, którą jest skłonny zaakceptować i przy zadawalającym go poziomie obsługi. Więcej na stronie nr 7.

Opowiemy także Państwu o koncepcji Linde wychodzącej naprzeciw nowym wymaganiom rynkowym, o koncepcji wózków podnośnikowych unoszących pojedynczego i podwójnego składowania. Więcej na stronie nr 4.

W tym numerze zaprezentujemy Państwu naszego „LindePartnera”, Grupę Raben, jednego z liderów rynku logistycznego w Europie i na Świecie, firmę z ponad 75-cio letnią tradycją. Więcej na stronie nr 12.

Znajdziemy także miejsce, aby podzielić się z Państwem informacją na temat nowych inwestycji w sprzęt Linde w obrębie basenu Morza Bałtyckiego. Więcej na stronie 16.

W tym numerze, znajdzie się również miejsce na opisanie dla Państwa jednej z usług z palety usług Linde, mianowicie Wynajmu Wózków Linde. Więcej na stronie nr 20.

Jako dodatek specjalny pokażemy Państwu raport z pracy przy organizacji pokazu Pit Lane Park BMW Sauber F1 Team – Warszawa, Lotnisko Bemowo. Więcej na stronie 21.

Zapraszamy do lektury oraz do kontaktu z nami w razie jakichkolwiek dodatkowych pytań czy sugestii.

W imieniu redakcji i swoim, życzę miło spędzonego czasu podczas lektury!

Marcin Zarzecki
Marketing Manager
marketing@linde-mh.pl

Magazyn „LINDE PARTNER” 2/2008

Redaguje:
Dział Marketingu Linde MH Polska
Marcin Zarzecki
Marketing Manager
marcin.zarzecki@linde-mh.pl

Nasz adres:
Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.
03-044 Warszawa
ul. Płochocińska 59
tel: + 48 22 420 61 00
fax: + 48 22 420 61 01
www.linde-mh.pl

Nakład: 10 000 egz.
WYDAWNICTWO BEZPŁATNE

Jeden wózek do wielu zadań.
Nowy wózek do komisjonowania
w poziomie N20 / N20/N24HP

Linde Material Handling

Linde

Linde Material handling Polska Sp. z o.o.

Centrala: 03-044 Warszawa, ul. Płochocińska 59, tel. (022) 420-61-00; fax (022) 420-61-01

Oddział: 41-200 Sosnowiec, ul. Płonów 21, tel. (032) 363-25-60; fax (022) 363-25-61

Oddział: 60-185 Poznań-Skórzewo, ul. Poznańska 86, tel (061) 650-94-00; fax (061) 650-94-01

Oddział: 54-517 Wrocław, ul. Grabiszyńska 233G, tel: (71) 710-38-00; fax: (71) 710-38-01

nowaOferta

WOZKI LINDE DIESEL – OSZCZĘDNE I NIEZAWODNE – IDEALNE NA WIOSNĘ!

Linde H 16T – 350 (nr. 08-49002)

EURO: 10.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 20S – 190 (nr. 08-49003)

EURO: 3.890,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 30S – 350 (nr. 08-49004)

EURO: 12.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 40S – 450 (nr. 08-49005)

EURO: 15.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 50S – 550 (nr. 08-49006)

EURO: 18.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 60S – 650 (nr. 08-49007)

EURO: 21.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 70S – 750 (nr. 08-49008)

EURO: 24.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 80S – 850 (nr. 08-49009)

EURO: 27.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 90S – 950 (nr. 08-49010)

EURO: 30.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 100S – 1.050 (nr. 08-49011)

EURO: 33.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 120S – 1.250 (nr. 08-49012)

EURO: 36.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 140S – 1.450 (nr. 08-49013)

EURO: 39.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 160S – 1.650 (nr. 08-49014)

EURO: 42.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 180S – 1.850 (nr. 08-49015)

EURO: 45.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 200S – 2.050 (nr. 08-49016)

EURO: 48.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 220S – 2.250 (nr. 08-49017)

EURO: 51.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 240S – 2.450 (nr. 08-49018)

EURO: 54.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 260S – 2.650 (nr. 08-49019)

EURO: 57.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 280S – 2.850 (nr. 08-49020)

EURO: 60.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 300S – 3.050 (nr. 08-49021)

EURO: 63.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 320S – 3.250 (nr. 08-49022)

EURO: 66.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 340S – 3.450 (nr. 08-49023)

EURO: 69.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 360S – 3.650 (nr. 08-49024)

EURO: 72.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 380S – 3.850 (nr. 08-49025)

EURO: 75.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 400S – 4.050 (nr. 08-49026)

EURO: 78.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 420S – 4.250 (nr. 08-49027)

EURO: 81.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 440S – 4.450 (nr. 08-49028)

EURO: 84.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 460S – 4.650 (nr. 08-49029)

EURO: 87.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 480S – 4.850 (nr. 08-49030)

EURO: 90.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 500S – 5.050 (nr. 08-49031)

EURO: 93.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 520S – 5.250 (nr. 08-49032)

EURO: 96.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 540S – 5.450 (nr. 08-49033)

EURO: 99.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 560S – 5.650 (nr. 08-49034)

EURO: 102.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 580S – 5.850 (nr. 08-49035)

EURO: 105.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 600S – 6.050 (nr. 08-49036)

EURO: 108.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 620S – 6.250 (nr. 08-49037)

EURO: 111.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 640S – 6.450 (nr. 08-49038)

EURO: 114.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 660S – 6.650 (nr. 08-49039)

EURO: 117.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 680S – 6.850 (nr. 08-49040)

EURO: 120.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 700S – 7.050 (nr. 08-49041)

EURO: 123.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 720S – 7.250 (nr. 08-49042)

EURO: 126.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 740S – 7.450 (nr. 08-49043)

EURO: 129.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 760S – 7.650 (nr. 08-49044)

EURO: 132.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 780S – 7.850 (nr. 08-49045)

EURO: 135.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 800S – 8.050 (nr. 08-49046)

EURO: 138.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 820S – 8.250 (nr. 08-49047)

EURO: 141.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 840S – 8.450 (nr. 08-49048)

EURO: 144.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 860S – 8.650 (nr. 08-49049)

EURO: 147.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 880S – 8.850 (nr. 08-49050)

EURO: 150.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 900S – 9.050 (nr. 08-49051)

EURO: 153.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 920S – 9.250 (nr. 08-49052)

EURO: 156.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 940S – 9.450 (nr. 08-49053)

EURO: 159.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 960S – 9.650 (nr. 08-49054)

EURO: 162.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 980S – 9.850 (nr. 08-49055)

EURO: 165.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1000S – 10.050 (nr. 08-49056)

EURO: 168.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1020S – 10.250 (nr. 08-49057)

EURO: 171.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1040S – 10.450 (nr. 08-49058)

EURO: 174.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1060S – 10.650 (nr. 08-49059)

EURO: 177.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1080S – 10.850 (nr. 08-49060)

EURO: 180.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1100S – 11.050 (nr. 08-49061)

EURO: 183.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1120S – 11.250 (nr. 08-49062)

EURO: 186.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1140S – 11.450 (nr. 08-49063)

EURO: 189.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.760

CECHY: OPCYJNE POJEKABNA

NAKŁADNY PRZEWÓZ BOCZNY

Linde T 1160S – 11.650 (nr. 08-49064)

EURO: 192.990,-

ROK: 2002 | ŁADOWNOŚĆ: 1.600kg | NAPĘD: LPG

MAŁE: TRIPLEX 5.450/2.680/1.76



Wózki podwójnego składowania

PODWÓJNY ZYSK DZIĘKI DWÓM FUNKCJOM

Dwie funkcje dla podwójnego zysku.

Wózek podnośnikowy unoszący / wózek podwójnego składowania
L12-L14, L12L-L14L, L12LHP o udźwigu od 1200-1400kg (2000kg*)

Aby sprostać rosnącym wymaganiom rynku firma Linde oferuje pełny zakres nowoczesnych produktów. Nowe wózki podnośnikowe unoszące zostały zaprojektowane i wykonane na bazie sprawdzonej koncepcji wykorzystującej zaawansowaną ergonomię, technologię oraz know-how tak, aby składowanie towarów stało się jeszcze bardziej doskonałe. Nowa gama produktów oferuje rozwiązania szyte na miarę potrzeb wykorzystując do tego różne rodzaje platform. Wózki podnośnikowe pojedynczego i podwójnego składowania dedykowane są do różnych rodzajów zastosowań. Zaadaptowanie tych modeli wózków do zróżnicowanych kryteriów zastosowań zwiększa produktywność.

*2000kg = 2 x 1000kg na widły.

Trzy produkty, dla trzech aplikacji, w trzech różnych strefach roboczych.

Strefa załadunkowa do samochodów:

Jest to obszar dużej aktywności, załadunku / rozładunku samochodów oraz wewnętrznego transportu palet... Przed załadunkiem, w strefach kompletacyjnych palety są identyfikowane i oznaczane zgodnie z adresem dostarczenia do klienta, a następnie załadowywane na samochody dostawcze. Właściwościami wózka, jakie powinniśmy w tym przypadku znać, są możliwość podwójnego składowania oraz stopień pochylenia rampy załadunkowej ciężarówki. Podwójne składowanie wewnątrz samochodu dostawczego umożliwia załadunek 66 palet zamiast 33. Wózek musi operować dwiema paletami jednocześnie i ułożyć je precyzyjnie w ograniczonej przestrzeni wewnątrz ciężarówki. Silnik napędowy z wysokim momentem obrotowym i dużą mocą jest najistotniejszy w tej fazie załadunku.



Strefa kompletacyjna:

Funkcje związane z załadunkiem, które występują w tej strefie są numerowane. Składowanie pojedyncze, podwójne oraz transport wewnętrzny. Wszystkie te procesy wymagają kombinacji łagodnego operowania przyspieszeniem oraz doskonałej stabilności charakterystycznej dla bezpieczeństwa i efektywności pracy.

Strefa składowania / pobierania ładunku:

Działanie w tej strefie jest w głównej mierze skupione na wąskich alejach roboczych i cyklach załadunkowych / wyładunkowych. Wiele rodzajów wózków spotyka się tu ze sobą. Wymagany jest więc tu wózek o dobrej widoczności i zapewniający komfortową pozycję operatora. Cechy, które również są nieodłączne w przypadku składowania na regałach, to właściwa stabilność oraz manewrowość.

Nowoczesna technologia Linde jako standard

Kiedy wymagana jest maksymalna produktywność wózki podnośnikowe unoszące zwykłe i podwójnego składowania dostarczają następujących rozwiązań:

OptiLift® – precyzja i w pełni proporcjonalne sterowanie.

Opatentowane cechy OptiLift® zapewniają precyzję oraz sprawność działania dzięki manetkom zintegrowanym w drążku sterowniczym e-Driver®. Delikatne i bardzo proporcjonalne opuszczanie i podnoszenie ładunku odbywa się poprzez sterowanie silnikiem podnoszenia poprzez manetkę umieszczoną na środku drążka sterowniczego.

Automatyczne hamowanie elektryczne:

poprzez zwolnienie manetki odpowiedzialnej za trakcję – bez poboru energii.

Elektrohydrauliczny hamulec bezpieczeństwa:

wspomagany hydraulicznie system zostaje uruchomiony poprzez wciśnięcie przycisku bezpieczeństwa lub, jeśli przez dłuższy czas na platformie operatora nie jest wyczuwany żaden ciężar. Siła hamowania jest proporcjonalna do wagi przewożonego ładunku.

Wielofunkcyjny podświetlany panel roboczy:

alarm bezpieczeństwa, wskaźnik eksploatacyjny, wskaźnik stanu naładowania baterii, licznik godzin pracy... wszystkie te opcje są w standardzie. Zapewnia to kompleksową informację dla operatora, pewność i bezpieczeństwo podczas codziennej pracy. Opcjonalnie wyświetlacz może być wyposażony w klawiaturę PIN zapewniającą dostęp do wózka zamiast tradycyjnej stacji z kluczykiem.



Silnik AC: silny, łagodny. Zapewnia standardową wydajność zarówno dla platformy AP jak i SP.

Silnik prądu zmiennego o mocy 3kW zapewnia imponujący moment obrotowy – umożliwiający bezpieczne ruszanie na wzniesieniach bez cofnięcia się wózka na pochyłości.

Możliwość podłączenia CAN bus: wszystkie parametry wózka mogą być dostosowane do zamierzonych oczekiwań i indywidualnych aplikacji.

Profesjonalna diagnostyka i usuwanie problemów.

Oprócz pełnej parametryzacji technologia CAN bus oferuje szerokie spektrum nowoczesnych cech związanych z diagnostyką i eksploatacją. Monitoruje kluczowe funkcje w celu przyspieszenia i uproszczenia pracy inżyniera serwisu. W celu umożliwienia szybszego dostępu przedni panel jest łatwo demontowany.

Rozwiązania energetyczne.

Bezobsługowy silnik trakcyjny prądu przemiennego. Te technologiczne zalety pozwalają firmie Linde zwiększać czasy przeglądów od 500 godzin do 1000 godzin lub raz w roku – w zależności od trybu pracy. Ilość energii zgromadzonej w baterii jest również imponująca. Zakres pojemności waha się od 375 Ah do 500 Ah. Boczna wymiana baterii, jako alternatywa do pionowej wymiany zapewnia bezpieczniejszy i wymagający mniej wysiłku sposób wymiany.



Najwyższa wydajność, niezawodność i zwiększone pojemności

Motive Power energy plus

Baterie trakcyjne **Fiamm Motive Power energy plus** zapewniają wysoki poziom energii i niezawodność w działaniu dla wszystkich pojazdów stosowanych w przemyśle od małych urządzeń wymagających baterii o niskich pojemnościach po urządzenia wykorzystywane w ciężkiej pracy w trybie wielozmianowym.

Motive Power HF

Prostowniki **Fiamm Motive Power HF** to wynik intensywnych badań nad oczekiwaniami i potrzebami klientów. Dzięki możliwości komunikowania się z akumulatorem, mogą zapewnić optymalne ładowanie, które jest wymagane do wszelkich zastosowań trakcyjnych.

Prostowniki Premium HF flex i Premium HF com automatycznie dopasowują się do pojemności akumulatora, jego napięcia (Premium HF flex) oraz w odniesieniu do stopnia wyladowania akumulatora.



Wyłączny dystrybutor i serwis w Polsce:
EUROBAT™
 baterie trakcyjne i prostowniki

Centrum Logistyczne: Ruda, ul. Wspólna 127, 05-311 Dębe Wielkie, tel./fax: 025 759 90 81
 Centrum Serwisu: ul. Cieszyńska 53, 43-520 Chybie, tel.: 033 858 91 19, fax: 033 856 15 76

www.enersys-fmp.com

EnerSys

www.eurobat.pl

KLIENT CHCE TU i TERAZ

Efektywna Obsługa Konsumenta Efficient Consumer Response (ECR)

Podstawą wszelkich działań marketingowych i logistycznych jest koncentrowanie uwagi organizacji na konsumencie. Zaspokojenie jego potrzeb w najlepszy możliwy sposób powinno być głównym celem działalności każdej firmy biorącej udział w konkurencji rynkowej.

Firmy w swojej walce o klienta powinny skupiać się nie tylko na zdobywaniu nowych, ale przede wszystkim na utrzymaniu dotychczasowych klientów oraz na rozwijaniu z nimi dobrych relacji. Aby osiągnąć pozycję lidera, w każdej dziedzinie biznesu niezbędne jest wejście na taki poziom obsługi, który zachęci klientów do ponownego korzystania z oferty firmy i w efekcie wydawania większych kwot aniżeli u konkurencji.

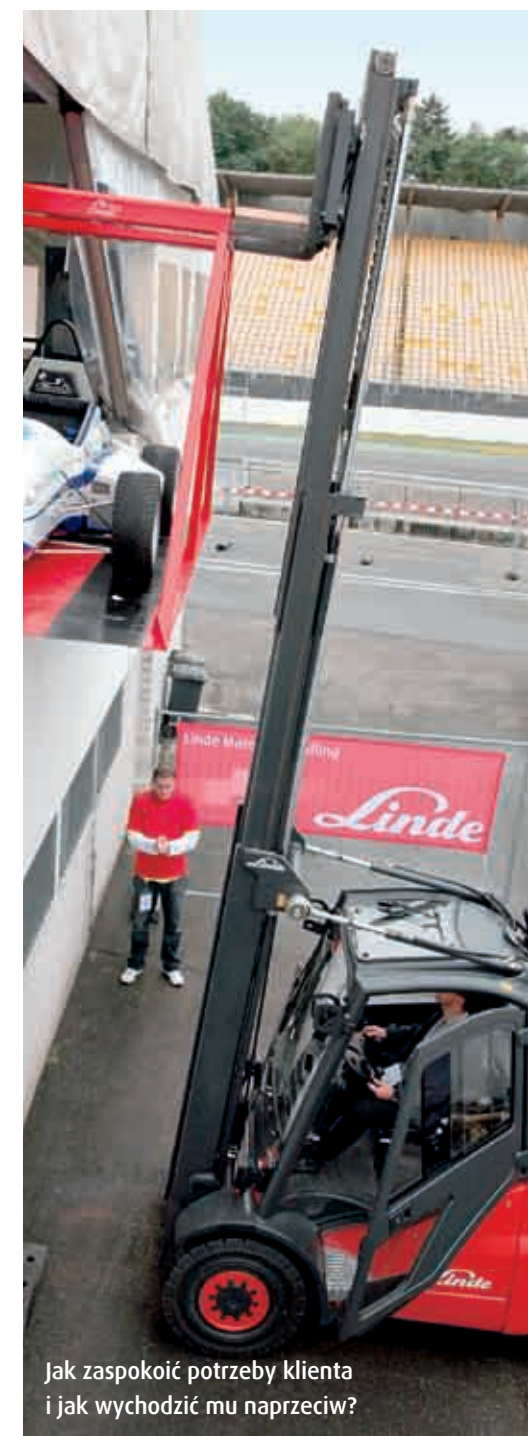
Aby zdobywać klientów i przeliczyć swych rywali firma musi odpowiedzieć sobie na pytanie jak zaspokoić potrzeby klienta i jak wychodzić mu naprzeciw? Akceptowany jeszcze dzisiaj poziom jakości i usług, jutro może okazać się nie do przyjęcia. Ponieważ klienci są o wiele lepiej wyedukowani, a ca za tym idzie i bardziej wymagający.

Poziom obsługi klienta to nic innego niż, aprobatą przez odbiorcę wypracowanej strategii firmy, nastawionej na wywołanie zadowolenia klienta i w efekcie zdobycia jego lojalności. Poziom obsługi klienta powinien być punktem wyjścia w kształtowaniu odpowiednich standardów i segmentów tej obsługi. Dokonując zakupu, konsument nabywa za określoną cenę nie tylko towar, ale i pewien poziom obsługi, który może rozszerzyć skalę jego korzyści, stając się źródłem zaspokojenia dodatkowych potrzeb. Jeśli więc zakup, jest kombinacją trzech podstawowych elementów - właściwości towaru, jego ceny oraz standardu obsługi, a na rynku stosunkowo łatwo można znaleźć substytut danego towaru o porównywalnej cenie - to wyraźnie wzrasta znaczenie kształtowania odpowiedniego poziomu **logistycznej obsługi klienta**, jako ważnej determinanty stymulującej osiąganie długo-okresowej przewagi w ramach łańcucha dostaw.

Jakiś czas temu pojawiła się na rynku nowa koncepcja prowadzenia biznesu, która związana jest z organizacją i zarządzaniem łańcuchem dostaw towarów konsumpcyjnych szybkiego przepływu FMCG. Mowa tu o Strategii Efektywnej Obsługi Klienta (Efficient Consumer Response).

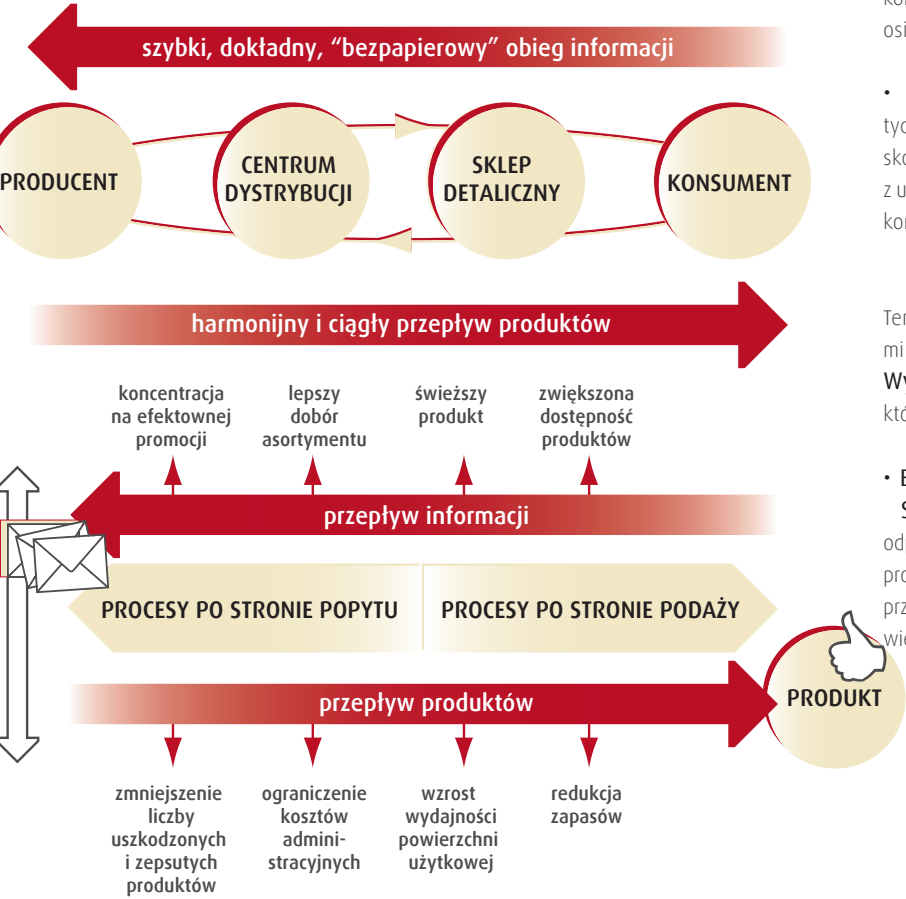
Strategia Efektywnej Obsługi Konsumenta jest nowoczesną strategią zarządzania łańcuchem dostaw, według której producenci, dystrybutorzy, handlowcy, detaliści i dostawcy usług logistycznych współpracują ze sobą w celu lepszego, szybszego i bardziej efektywnego zaspokojenia potrzeb klienta. Wspólne dążenie do maksymalizowania wydajności całego łańcucha, zamiast tradycyjnego koncentrowania się na wydajności poszczególnych jego ogniw, prowadzi do zmniejszenia kosztu całkowitego systemu, poziomu zapasów i zaangażowanego kapitału, przy jednoczesnym podniesieniu wartości dla klienta. Ich działania skupiają się na stosowaniu nowoczesnych metod zarządzania i nowoczesnych narzędzi technicznych w celu skrócenia czasu wędrowki produktu od linii produkcyjnej do półki sklepowej oraz obniżenia kosztów w całym obrocie towarowym. W wyniku tych działań klient otrzymuje produkt po cenie, którą jest skłonny zaakceptować i przy zadawalającym go poziomie obsługi.

Tyle tytułem definicji, a innymi słowami można powiedzieć, że ECR jest swego rodzaju filozofią nowego podejścia do prowadzenia biznesu. Polega ona na zastąpieniu konkurencji pomiędzy partnerami handlowymi ich wzajemną współpracą, na zaproszeniu wszystkich do jednego stołu. ECR przenosi zatem element konkurencji na zewnątrz łańcucha dostaw, stając się źródłem jego przewagi konkurencyjnej w otoczeniu rynkowym. Fundamentalnym elementem tej współpracy jest pełny dostęp wszystkich partnerów do informacji handlowych istotnych dla efektywnej realizacji wspólnego celu - zaspokojenia potrzeb klienta, nowego klienta.



Jak zaspokoić potrzeby klienta
i jak wychodzić mu naprzeciw?

Powiedzieliśmy sobie już, że celem ECR jest lepsza (szybsza) reakcja na potrzeby klienta z jednoczesnym uwzględnieniem maksymalnych oszczędności w całym łańcuchu dostaw poprzez współpracę partnerów handlowych.



Rys. Schemat przedstawiający zasadę działania ECR

Z podstawą strategii ECR związane jest nieodzownie **pięć wiodących zasad**. Analizując je możemy powiedzieć, że strategia ECR jest powiązana z koncepcją Łańcucha Totalnej Wartości (TVC), opiera się ona na całościowym traktowaniu systemu dostaw, dzięki czemu można podejmować efektywne decyzje maksymalizujące „wartość” otrzymaną przez klienta.

- **Dokładna i dostarczona na czas informacja** służy systematycznemu wykorzystywaniu wspierania kreowania efektywnych działań logistyczno - marketingowych.
- **ECR jako ciągła siła napędowa liderów biznesu** zdecydowanych czerpać zyski z zastąpienia przestarzałych modeli typu win/lose trading relationships gdzie w transakcjach handlowych jeden partner wygrywa, a drugi przegrywa - modelami win/win, w których obie strony wygrywają we wspólnym sojuszu biznesowym.
- **Stały nacisk na dostarczanie klientowi lepszej wartości.** Lepszy produkt, lepsza jakość, lepszy asortyment, lepsze usługi magazynowo - transportowe, czyli generalnie wyższy komfort przy mniejszych kosztach w ciągu całego łańcucha dostaw.

- **Transfer produktu związany z maksymalizacją wartości dodanej**, tworzonej w łańcuchu od końca procesu produkcyjnego aż do koszyka konsumenta po to, by właściwy produkt był osiągalny we właściwym miejscu i czasie.

- **Ocena i nagradzanie** - prowadzone systematycznie i według jasno określonych stałych zasad, skoncentrowane na efektywność całego systemu z uwzględnieniem sprawiedliwych relacji, w których kompetencje i szybkość są szczególnie dostrzegane.

Teraz, zastanówmy się nad podstawowymi procesami wchodzącymi w skład Efektywnej Obsługi Klienta. **Wyróżniamy cztery fundamentalne**, które omawiamy poniżej.

- **Efektywne Zarządzanie Asortymentem Sklepowym.** Działania, których celem jest uzyskanie odpowiedniej liczby pozycji w danym asortymencie produktów dla zaspokojenia potrzeb konsumenta przy jednoczesnej optymalizacji produktywności powierzchni półkowej w sklepach i zapasów. Dzięki tym działaniom ustala się, ile różnych produktów, jakie typy, w jakich rozmiarach i opakowaniach należy oferować w danej kategorii towarów i jaką powierzchnię na nie przeznaczyć. Celem właściwego ustalenia grupy produktów jest przyciągnięcie docelowych konsumentów, zaś odpowiednie ich umiejscowienie w sklepie pozwala na osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu z posiadanej przestrzeni sklepowej.

- **Ciągłe Uzupełnianie Zapasów.** Działania mające na celu zapewnienie właściwego produktu, we właściwym miejscu, we właściwym czasie, we właściwej ilości i w jak najefektywniejszy sposób. Natychmiastowe i efektywne uzupełnianie zapasów dzięki tej strategii przyczynia się do oszczędności poprzez zmniejszenie ich poziomu w łańcuchu dostaw. Strategia ta sprawia, iż można osiągnąć wymagany poziom obsługi i zapewnić najlepszy wybór świeżych produktów o najwyższej jakości. Mechanizmem uruchamiającym cały proces uzupełnienia zapasów są dane z punktów sprzedaży uzyskiwane za pomocą skanerów odczytujących kody kreskowe zakupionych towarów

Koncepcja ECR i jej trzy główne filary:

- 1 **zapewnieniu wymaganego poziomu obsługi**
- 2 **eliminacji kosztów, które nie dodają wartości**
- 3 **maksymalizacji efektów i eliminacji barier w całym łańcuchu dostaw**

- **Efektywna Promocja**

Strategia, której zadaniem jest ograniczenie kosztów promocji handlowych i rynkowych bez zmniejszania ich naturalnej funkcji przyciągania klienta czy osłabienia pozycji rynkowej dystrybutora. Promocje tego typu są stosowane w celu stymulowania popytu. Realizacja bardziej efektywnych promocji najlepiej odbywa się poprzez pogłębioną kooperację w całym łańcuchu dostaw. Wspólna realizacja strategii promocyjnych prowadzi w konsekwencji także do integracji działań partnerów, gdyż brak koordynacji w promocji poszczególnych produktów prowadzi do zawyżonego poziomu zapasów oraz innych błędnie ukierunkowanych działań.

- **Efektywne Wprowadzenie Nowego Produktu.**

Działania mające na celu utrzymanie odpowiedniej atrakcyjności danej kategorii towarów i zwiększenie sprzedaży. ECR dąży do zbadania, które pomysły nowych produktów mogą przynieść oczekiwany sukces przed poniesieniem pełnych kosztów ich wprowadzania. Wszystkie z powyższych procesów stanowią fundament strategii ECR, ale ani jej nie ograniczają ani ostatecznie nie rozwiązują. Wymienione wyżej elementy są tylko punktem wyjścia dla tworzenia nowoczesnych technik, które posłużą jak najefektywniejszemu zarządzaniu łańcuchami dostaw oraz dostarczeniu konsumentom jak najwyższej wartości po jak najniższym koszcie.

Koncepcja Efektywnej Obsługi Klienta wykorzystuje metody zarządzania, rozwiązania organizacyjne oraz narzędzia i technologie redukujące koszty i czas, które powstały w następstwie intensywnego rozwoju technik i technologii informatycznych:

- Globalny standard identyfikacji towarów, usług, miejsc lokalizacji (EAN.UCC)
- Automatyczną identyfikację opartą na kodach kreskowych i technologii RFID w całym łańcuchu dostaw

- Elektroniczną wymianę danych (EDI) eliminującą transakcje papierowe
- Komputeryzację i informatyzację punktów sprzedaży (POS)
- Zintegrowane systemy informatyczne
- Przeładunek komplekacyjny (cross docking) - organizację dystrybucji polegającą na przeładowywaniu towarów bez ich składowania i zatrzymaniu w ruchu jedynie na czas niezbędny do kompletacji, zmiany postaci ładunku, kierunku przepływu itp. do ich dalszej dystrybucji do odbiorców.

Głównym celem organizacji jest zwiększenie liczby odbiorców przy jednoczesnym utrzymaniu istniejących. W sytuacji, gdy wiele mocnych firm stara się zwiększyć swoje udziały rynkowe, w sytuacji gdy organizacja działa w otoczeniu hiperkonkurencyjnym, utrzymanie dotychczasowych klientów i zwiększenie ich lojalności staje się dużym wyzwaniem. Zdobycie przewagi konkurencyjnej jest pochodną lepszego zaspokojenia potrzeb klientów. Liczy się nie produkt, ale wartość, którą klient spostrzega jako istotną. Wartość ta częściowo może wynikać z cech produktu, lecz w skutek rozwoju technologii w coraz większym stopniu zależy od czynników niematerialnych, takich jak: sposób sprzedaży, serwis, komunikacja z klientem i inne.

Reasumując możemy powiedzieć, iż koncepcja ECR jest szansą dla przedsiębiorstw dążących do zwiększenia efektywności działania oraz poszukiwających dróg dalszego rozwoju. Zarówno pracownicy jak i kadra kierownicza muszą zrozumieć, że przedsiębiorstwo żyje z rynku. Klient jest w centrum zainteresowania, mało tego, jest także jedynym uzasadnieniem istnienia przedsiębiorstwa. Klient staje się naszym partnerem, zostaje włączony w proces powstawania produktu, nawet już na etapie projektowym.

„Klient jest w centrum zainteresowania, mało tego, jest także jedynym uzasadnieniem istnienia przedsiębiorstwa. Klient staje się naszym partnerem, zostaje włączony w proces powstawania produktu, nawet już na etapie projektowym.”

Kolejnym etapem będą systemy CRM (Customer Relationship Management - Zarządzanie Relacjami z Klientem), ale o tym w następnym wydaniu Linde Partnera. Zapraszamy!

Opracował:
Marcin Zarzecki

KONIEC ZABAWY!



Leasing na poważnie

Teraz możesz mieć wszystko, nie wydając zbyt wiele! Teraz możesz rozwijać swój biznes, nie ponosząc praktycznie żadnych kosztów! Inni na placu zabaw wciąż bawią się w piaskownicy biznesu. Jak dzieci... SG Equipment Leasing Polska od wielu lat zajmuje się leasingiem. Z nami dorastało wielu i dziś na swoim „podwórku” wyrosło na potęgę w swojej branży. Leasing maszyn dla przemysłu tworzyw sztucznych, leasing sprzętu magazynowego, maszyn budowlanych, maszyn poligraficznych, środków transportu lądowego i powietrznego... Dla nas to nie zabawa. Zostaw więc dzieci w piaskownicy i poważnie zajmij się biznesem! **We support. You succeed.**

SOCIETE
GENERALE
GROUP

SG
Equipment Finance

LEASING

alternatywna forma finansowania

Rynek leasingu w ostatnich latach rozwinął się imponująco. Tego co pokazała branża leasingowa spodziewali się tylko najwięksi optymiści. Rekordowe wyniki branży to przede wszystkim wynik dobrej koniunktury gospodarczej w naszym kraju, co przekłada się bezpośrednio na skłonność polskich przedsiębiorców do ponoszenia ryzyka nowych inwestycji.

Ta znaczna dynamika rozwoju pozwala na przekonanie, że leasing w Polsce ma jeszcze ogromny potencjał. Trudno spodziewać się oczywiście, że taki wzrost będzie utrzymywał się w nieskończoność, ale perspektywy dla branży na 2008r i kolejne lata są bardzo optymistyczne.

To co niewątpliwie napędza rynek to coraz lepsza znajomość produktów i precyzyjne dobieranie form finansowania inwestycji. Polskie przedsiębiorstwa coraz chętniej sięgają po leasing. Duży wpływ na taki stan rzeczy mają uproszczone procedury transakcji leasingowych. Dzięki szybkiej i sprawnej weryfikacji klienta i przedmiotu, mniejszym wymaganiom dotyczącym udziału własnego, swobodzie przy wyborze okresu finansowania, leasing stał się korzystnym sposobem nabycia przedmiotu. Substytutem jest zakup za gotówkę czy kredyt. Zaangażowanie jednorazowo dużych środków jest nieracjonalne, gdyż pieniądze potrzebne są w firmie na inne cele. Dodatkową zaletą współfinansowania inwestycji leasingiem są korzyści podatkowe czy dopasowanie harmonogramu spłat w taki sposób, by były one wyższe w okresie, gdy przedsiębiorca spodziewa się większych dochodów. **Ponieważ koszt kredytu zbliżył się już praktycznie do kosztu leasingu, leasing powoli będzie wygrywał z kredytem.** Ponadto firmy leasingowe z natury swojej rzeczy jako bezpośredni nabywcy dóbr inwestycyjnych o wiele lepiej niż banki znają ten rynek i z powodzeniem potrafią dostosować się do bieżących oczekiwań jego uczestników.

Na polskim rynku dominują przede wszystkim firmy leasingowe powiązane kapitałowo z największymi bankami. Przy wyborze finansowania przedsiębiorca powinien zacerpnąć informacje dotyczące podmiotu finansującego, jego udziału w rynku i oferowanych przez niego produktów. Duże znaczenie mają także wymogi formalno-prawne, jakie stawia firma leasingowa. Warto dowiedzieć się, czy wybrana firma leasingowa współpracuje z danym dostawcą, gdyż ułatwia to procesowanie transakcji.

Dzięki naszej współpracy z firmą Linde jesteśmy w stanie przedstawić klientowi kompleksowy produkt - ofertę na zakup wózka wraz z jego finansowaniem. Przez to wybór produktu i pozyskanie finansowania stają się łatwe i przyjemne dla naszych klientów. Ponadto wymogi formalne zostały ograniczone do minimum. Informację o akceptacji wniosku klient może otrzymać nawet w ciągu jednego dnia, a załatwienie pozostałych formalności związanych z podpisaniem umowy, zamówieniem u dostawcy aż do momentu dostarczenia wózka do klienta, również odbywa się sprawnie.

Do obowiązków handlowca SG Equipment Leasing należy

- poznanie otoczenia, w którym działa klient,
- przygotowanie wniosku leasingowego,
- przygotowanie analizy finansowej,
- sprawne przeprowadzenie klienta przez Dział Ryzyka.

W tym celu prosimy naszych klientów o dostarczenie:

- dokumentów założycielskich,
- danych finansowych za ostatnie dwa lata działalności
- skróconego wniosku leasingowego o profilu działalności firmy.

Nie wymagamy zaświadczeń z US oraz ZUS-u o niezaleganiu ze spłatą jakichkolwiek zobowiązań, a jedynie wystarczyć oświadczenie klienta.

Ważna jest dla nas opinia naszych klientów. Ważne jest abyśmy stale powiększali grono klientów, ale najważniejsze przy tym jest, aby to grono stanowili klienci zadowoleni. Dbamy o to, by nasi klienci byli zadowoleni ze współpracy z nami, mieli poczucie dobrego wyboru i mogli polecać usługi naszej firmy.

Chciałabym serdecznie podziękować naszym klientom za ich cenne uwagi, które sprawiają, że lepiej rozumiemy potrzeby ich oczekiwania. Stale obserwujemy rynek i analizujemy potrzeby naszych klientów. Wiele naszych produktów w ofercie wskazuje, iż jesteśmy otwarci na nowe wyzwania. Niestandardowe, nowatorskie formy finansowania środków trwałych wyróżniają nas na rynku i umożliwiają utrzymać pozycję lidera. Innowacyjność wytycza kierunek naszego myślenia, co przyczynia się do osiągnięcia sukcesu naszej firmy i sukcesu naszych klientów.

Więcej informacji udziela:

Anna Grabowska
Account Manager
SG Equipment Leasing Polska
anna.grabowska@sgef.pl

Raben

GRUPA RABEN JEST FIRMĄ Z PONAD 75 - LETNIM DOŚWIADCZENIEM W EUROPIE.

Powstała w 1931 roku w Holandii. Natomiast w Polsce działa od 1991 roku.

W jej skład wchodzi marki: Raben, Fresh Logistics, CJ International, Birkart Systemverkehre oraz Raben Sea & Air. Łączna powierzchnia magazynowa, oferowana przez wszystkie firmy Grupy, wynosi ok. 290.000 m². W całej Europie zatrudnionych w niej jest ponad 4500 osób.

W Polsce firma posiada 31 placówek należących do poszczególnych marek Grupy, działa również w innych krajach europejskich. Posiada oddziały w Holandii, Niemczech, na Ukrainie oraz w krajach bałtyckich – Litwie, Łotwie i Estonii. Mając na uwadze dynamiczny rozwój oraz rosnące zapotrzebowanie na usługi logistyczne, firma systematycznie rozbudowuje powierzchnie magazynowe.

Doświadczenia Grupy ostatnich lat pokazują, że Klienci przywiązują ogromną wagę do specjalizacji serwisu. Wychodząc naprzeciw tym oczekiwaniom, firma włączyła do swojej oferty wachlarz usług dedykowanych. Fresh Logistics świadczy, zgodnie z tymi założeniami, kompleksową obsługę produktów świeżych – wymagających przechowywania i transportu w warunkach kontrolowanej temperatury pomiędzy +2°C a +6°C. CJ International, uhonorowana przez koncern General Motors dwukrotnie - w latach 2006 i 2007 - nagrodą Dostawca Roku, specjalizuje

się w obsłudze branży automotive – transporcie części samochodowych. Natomiast firma Raben Sea & Air świadczy usługi z zakresu spedycji morskiej i lotniczej.

Raben Polska, dysponujący 9 Centrami Dystrybucyjnymi i 10 terminalami o łącznej powierzchni ponad 185 000 m², zlokalizowanymi na terenie całego kraju, oferuje kompleksową obsługę logistyczną, m.in. magazynowanie, administrację magazynową, a także dodatkowe usługi, wśród których wymienić można co-packing, czyli np. foliowanie, etykietowanie towarów, przepakowywanie oraz przygotowywanie zestawów promocyjnych. W zakresie dystrybucji zarówno krajowej, jak i międzynarodowej, oferuje przewozy drobnicowe, częściowe i całopojazdowe. Firma świadczy również usługi z zakresu obsługi towarów niebezpiecznych (ADR) oraz dostaw do hipermarketów i magazynów centralnych.

Sieć transportowa Grupy Raben oparta jest na własnych terminalach zlokalizowanych w Holandii, Niemczech, Polsce, krajach bałtyckich i na Ukrainie. Zapewnia to stałe połączenia i częste wyjazdy z i do platform zagranicznych. Jednocześnie gwarantuje, na terenie tych krajów, dostawę następnego dnia roboczego. Satysfakcja Klientów jest głównym celem Grupy. Dbając więc o stałe podwyższanie jakości usług, wdrożono szereg systemów jakości, potwierdzonych certyfikatami ISO 9001, ISO 9002, ISO 14001 oraz HACCP.

Grupę wyróżnia ugruntowana i silna pozycja w krajach, w których świadczy usługi, elastyczność w dostosowywaniu się do potrzeb Klientów i kompleksowa obsługa logistyczna różnorodnych grup produktowych, wraz z gamą usług dodatkowych. Dysponując zróżnicowaną i nowoczesną flotą samochodową, oferuje Klientowi krótki czas dostawy i dużą częstotliwość wyjazdów do i z platform zagranicznych. Stawia na wdrażanie nowoczesnych rozwiązań z dziedziny IT. Zintegrowane systemy informatyczne – zarządzania transportem, zarządzania magazynami, możliwość śledzenia drogi przesyłki przez Internet, czy elektroniczna wymiana informacji EDI, stanowią tylko kilka z wielu rozwiązań stosowanych w Grupie Raben.

Więcej informacji na: www.raben-group.com

WYWIAD DLA LindePartner

Wypowiada się Karol Pawlicki,
Dyrektor ds. Operacji Magazynowych, Raben Polska sp. z o.o.

Dlaczego Państwa firma wybrała ofertę Linde MH Polska?

Karol Pawlicki: Wybór dobrego sprzętu do obsługi magazynów jest dość złożonym procesem. Z uwagą przeglądaliśmy oferty czołowych w tej branży firm działających w Polsce, zwracając szczególną uwagę zarówno na ceny produktu, jak i na warunki serwisowe i generalnie całą

obsługę posprzedażową. Oferta firmy Linde odpowiadała nam pod wyżej wymienionymi warunkami, dlatego zdecydowaliśmy, że część naszej floty stanowić będą właśnie wózki Państwa firmy. Ponadto już w fazie testów stwierdziliśmy, że wózki te są bardzo przyjazne operatorom. To potwierdziło słuszność naszego wyboru

Jak ocenia Pan wózki Linde?

K.P.: Jak już wspomniałem wózki Linde są bardzo przyjazne dla operatorów – zwłaszcza „skuter” typ T 20 SP (wózek z platformą dla operatora i specjalnym kołnierzem ochronnym) i czołowy wózek elektryczny typ E16. Charakteryzuje je łatwość przy wsiadaniu i wysiadaniu oraz intuicyjne i niewymagające wysiłku fizycznego operowanie. Ponadto E16 posiada bardzo dobre rozwiązanie w zakresie wymiany baterii. To, co jeszcze zwróciło moją uwagę to bardzo mocne zawieszenie i dobra elektronika.

A jak ocenia Pan serwis Linde MH Polska?

K.P.: Warunki serwisowe oferowane przez producenta są jednym z podstawowych czynników decydujących o wyborze wózków widłowych dla naszej firmy. Zauważamy jak ogromne postępy na tym polu poczyniła firma Linde. Współpraca serwisowa pomiędzy naszymi firmami rozwija się w dobrym kierunku. Cechą charakterystyczną tych kontaktów jest z pewnością indywidualne i przyjazne podejście do Klienta.

Co sądzi Pan o programie partnerskiej współpracy pomiędzy Linde a Grupą Raben?

K.P.: We współpracy i rozmowach z firmą Linde na pierwszy plan wysuwają się konkrety. To dla mnie bardzo cenne. Linde MH Polska jest dla nas partnerem profesjonalnym i godnym zaufania. Mam nadzieję, że tak pozostanie na lata!

Dziękujemy za wywiad i życzymy dalszych sukcesów!

Rozmawiali:

Karol Pawlicki
Dyrektor ds. Operacji Magazynowych
Raben Polska sp. z o.o.

Marcin Zarzecki
Marketing Manger
Linde MH Polska



zdjęcia wykonane podczas otwarcia nowego magazynu w Gądkach 03.2008.



OFENSYWA Raben na rynkach wschodnich



Rozmowa z Christophe Le Corre dyrektorem ds. logistyki i magazynowania Grupy Raben.

Od kiedy Grupa Raben jest obecna na rynku ukraińskim?

Grupa Raben jest obecna na rynku ukraińskim już od pięciu lat. Aktualnie zatrudniamy tam ok. 500 osób, oferując pełen zakres usług logistycznych. Magazynujemy towary oraz dystrybuujemy je na terenie całego kraju. Posiadamy również własny skład celny, by dla komfortu naszych Klientów świadczyć kompleksową obsługę celną. Przez tych kilka lat obecności na Ukrainie firma wypracowała sobie stabilną pozycję na rynku, co pozwala optymistycznie patrzeć w przyszłość.

Jak wygląda baza magazynowa Grupy Raben w tym kraju?

W lutym 2007 roku siedzibę firmy przeniesiono z wynajmowanych dotychczas pomieszczeń do nowo powstałego, nowoczesnego centrum dystrybucyjnego w miejscowości Browary koło Kijowa. Powierzchnia magazynowa wspomnianego obiektu wynosi 20 000 m² i składa się z dwóch części (po 10 000 m² każda). Centrum w Browarach rozbudowuje się systematycznie. Kolejne 10 000 m² oddane będzie do użytku na przełomie lipca i sierpnia tego roku, następnie 10 000 m² – pod koniec roku. Duży nacisk kładziemy również na rozwój naszych terminali w sześciu innych miastach Ukrainy: Kijowie, Lwowie, Charkowie, Doniecku, Dniepropietrowsku i Odessie. Wszystkie nasze obiekty są doskonale wyposażone. Znaczny procent wózków widłowych, w które zaopatrujemy magazyny stanowią pojazdy firmy Linde.

O jakich firm i grup produktowych, kierowana jest oferta Raben Ukraina?

Koncentrujemy się na obsłudze suchych towarów spożywczych, przechowywanych w magazynach o kontrolowanej wilgotności i stałej temperaturze od +14°C do +18°C. Uruchomiliśmy także obsługę produktów świeżych, które utrzymywane są w temperaturze od +2°C do +6°C. Jednakże dużą część naszych powierzchni magazynowych zajmują artykuły przemysłowe różnych branż. Obecnie są to przede wszystkim produkty dostarczane bądź wytwarzane na Ukrainie przez światowe koncerny. Niemniej jednak obserwujemy coraz większą ekspansywność małych i średnich firm europejskich na rynku ukraińskim i do nich również kierujemy naszą ofertę. Wciąż poszerzamy i udoskonalamy naszą ofertę, gdyż Klienci potrzebują coraz częściej zintegrowanych usług logistycznych. Świadczyliśmy więc pełen serwis związany z dystrybucją krajową i międzynarodową, przewozami drobnicowymi, częściowo i całosamochodowymi. Szczególnie intensywnie rośnie ilość przewozów drobnicowych – jest to wzrost rzędu kilkudziesięciu procent w stosunku do analogicznego okresu roku ubiegłego. Aby zaspokoić zapotrzebowanie na tę usługę, od dłuższego czasu funkcjonuje wahadłowe połączenie pomiędzy naszym Centrum Dystrybucyjnym w Grodzisku Mazowieckim a oddziałem w Browarach. Dzięki temu rozwiązaniu Klient może przesłać na Ukrainę nawet niewielką przesyłkę, składającą się chociażby

z jednej palety. Jest to szczególnie cenne dla firm dopiero rozpoczynających eksport towarów do kraju pomarańczowej rewolucji. Coraz większym zainteresowaniem cieszą się przewozy całopojazdowe, zwłaszcza dla firm z branży budowlanej, obsługiwanych przez Raben Ukraina. Systematycznie rośnie liczba transportów materiałów, maszyn oraz chemii budowlanej.

Jakie usługi dodatkowe świadczy Raben Ukraina?

Podobnie jak w innych krajach, na Ukrainie świadczymy szeroki wachlarz usług dodatkowych. Najważniejszą z nich jest co-packing, czyli foliowanie i oznaczanie, np. kodami kreskowymi jednostek sprzedażowych. Wykonujemy również stickering, czyli oklejanie towarów etykietami. Ciekawy jest także marking – oferowany jak dotąd tylko na ukraińskim rynku. Polega na opatrywaniu towarów znakami widocznymi tylko w promieniach ultrafioletowych. Taki specyficzny serwis stanowi dodatkowe zabezpieczenie oraz daje Klientowi pewność, że produkt nie jest tzw. „podrówką”. Mamy również możliwość uruchomienia w Centrum Dystrybucyjnym w Browarach usługi co-manufacturingu, która polega na dostarczaniu do nas podzespołów, składanych następnie w gotowy produkt, transportowany dalej, zgodnie z życzeniem zleceniodawcy.

Na jakim etapie jest rozwój rynku ukraińskiego?

Na przestrzeni ostatnich kilku lat obserwujemy dynamiczny rozwój gospodarki ukraińskiej. Dobra koniunktura tamtejszych przedsiębiorstw i powstawanie nowych firm związane są ze zwiększeniem wymiany towarowej z tym krajem. Jak wspomniałem, najbardziej aktywne na rynku są duże, światowe koncerny, dla których świadczymy usługi zarówno magazynowe, jak i transportowe w zakresie przewozów krajowych i zagranicznych. Niemniej jednak lokalne firmy ukraińskie są coraz bardziej ekspansywne, śmielej konkurują ze światowymi gigantami, a ich zapotrzebowanie na kompleksowe usługi logistyczne zwiększa się.

A z punktu widzenia operatora logistycznego, jak wygląda ten rynek?

Rynek usług TSL na Ukrainie nie jest jeszcze tak dojrzały jak w krajach Europy Zachodniej czy Środkowej. Pod wieloma względami przypomina całokształt stosunków handlowych i gospodarczych Polski sprzed mniej więcej 15 lat. Dominują tam małe, lokalne firmy transportowe. Przedsiębiorstwa wciąż magazynują towary we własnym zakresie. Świadomość korzyści płynących z outsourcingu jest jednak coraz większa. Mimo że kontakty z firmami rdzennie ukraińskimi są wciąż z naszego punktu widzenia niewystarczające, zauważamy, że nasza oferta spotyka się z rosnącym zainteresowaniem.

Dziękujemy za rozmowę.



Raben

Historia współpracy pomiędzy Raben Polska i Linde MH Polska

Od lat wszyscy liczący się dostawcy wózków widłowych zdają sobie sprawę z wyjątkowej pozycji, jaką na naszym rynku logistycznym zajmuje spółka Raben Polska.

Niemniej jednak nieliczni dostawcy wózków widłowych (tylko Ci wybrani przez Klienta) zdają sobie rzeczywiście sprawę, jakim wyzwaniem jest obsługa tak poważnego wymagającego partnera...

W oddziałach Firmy Raben nie ma zbyt wiele przestojów, praca w cyklu ciągłym jest czymś na porządku dziennym, a wózki elektryczne przejeżdżają rocznie około 4-5 tysięcy motogodzin! Dostawca, który przejdzie tę prawdziwą próbę jakości w magazynach Rabena, uzyskuje na rynku logistycznym niejako „certyfikat wiarygodności”.

Dlatego, gdy w 2006 r. Firma Raben powierzyła obsługę nowej strategicznej operacji w Chorzowie (magazyn PRO-LOGIS) naszej Firmie, sprawę potraktowaliśmy wyjątkowo poważnie. Klient był już wcześniej przekonany, co do watorów wózków Linde, ale jakość „obsługi posprzedażnej” (przede wszystkim Serwisu) i wszystko, co się z tym wiąże było wówczas, dla naszego partnera sporą niewiadomą...

Jak wyglądała współpraca w ostatnich dwóch latach? Odpowiedzią niech będzie fakt, że aktualnie w każdym z trzech kluczowych magazynów naszego Klienta (Gądko-Centrała, Stryków, Chorzów) użytkowane jest dziś, po kilkadziesiąt wózków Linde, a współpraca systematycznie się rozwija. W 2008 r. do użytkowników naszych wózków dołączyły jeszcze kolejne magazyny w Grodzisku Mazowieckim i Starachowicach. Aktualnie Firma Raben użytkuje pełną gamę

elektrycznych wózków magazynowych Linde: T 20 SP (z platforma dla operatora), R 16 HD (Reach-Trucki), E 16 (czołowe wózki elektryczne), N 20 (do komisjonowania z długimi widłami), L 12 L HPSP (do podwójnego załadunku). Także Klient ma możliwość sprawdzić jak wygląda pełny asortyment naszej Firmy.

Dla naszego Partnera sprawą najwyższej wagi jest efektywność wózków (wydajność, bezawaryjność), szybkość i jakość działania serwisu oraz elastyczne podejście do problemów obsługi w różnych operacjach. Dlatego co pewien czas organizowane są cykliczne spotkania z Klientem, z udziałem przedstawicieli Działu Handlowego i Serwisowego, mające na celu optymalizację naszej współpracy.

Mamy nadzieję, że współpraca pomiędzy naszymi Firmami będzie rozwijała się - z korzyścią dla obu stron - w dalszym ciągu na partnerskich zasadach, a być może już w najbliższych miesiącach będziemy mogli zorganizować „mały jubileusz” z okazji dostawy „setnego” wózka Linde do Firmy Raben Polska!

Opracował:

Jarosław Grzeszkiewicz
Key Account Manager
Linde MH Polska

Linde Material Handling

Linde

Bałtyckie porty sięgają po... Reach Stackery firmy Linde

Niezerównana jakość podnośników Linde oraz solidne usługi Willenbrock Baltic odegrało kluczową rolę w zapewnieniu bezproblemowej obsługi przeładunków 24 godziny na dobę. Głównym zadaniem Reach Stackerów jest transport kontenerów pomiędzy statkami, a pociągami oraz tirami. Ich moc przeładunkowa wynosi aż 45 ton. „Reach Stackery odgrywają kluczową rolę w przeładunku kontenerów, gdzie czas jest niezwykle istotnym czynnikiem. Dlatego też zwróciliśmy się do Willenbrock Baltic i do Linde” – powiedział Gintaras Sadauskis, menedżer transportu operatora Klaipedos Smelte.

Reach Stackery od Linde MH
zapewniają szybki przeładunek towarów w portach bałtyckich.

Linde Material Handling

Linde

Porty na Bałtyku, decydują się coraz częściej na sprzęt i rozwiązania dostarczane przez Linde, jednym z przykładów ostatniego roku może być sprzedaż Reach Stackerów do Portu Szczecińskiego.

W ostatnich latach bałtyckie porty zainwestowały pokaźne środki do reorganizacji, unowocześnienia i rozbudowy infrastruktury portowej tak, aby sprostać rosnącej masie przeładunkowej.

W 2007 roku Linde Material Handling zawarł kontrakt ze swoim bałtyckim partnerem Willenbrock Fördertechnik na dostarczenie sześciu Reach Stackerów Linde do portów Tallin-Muuga w Estonii, Ryga na Łotwie i Kłajpeda na Litwie. Bałtyckie porty odgrywają istotną rolę już od czasów średniowiecza: zapewniają one niezamierzające połączenie logistyczne z Rosją, jak również z państwami sąsiednimi oraz Azją Centralną.

Klienci używający Reach Stackerów noszących logo Linde mogą być spokojni, że mają do czynienia z technologiami tak sprawdzonymi, jak i znanymi. Składają się na nie m.in. nowoczesne technologie do produkcji silników o wysokim momencie obrotowym nawet przy niskich prędkościach. Są one wyposażone w systemy kontrolne Linde zapewniające precyzyjne wyznaczenie ciśnienia i ilości oleju do natychmiastowego zastosowania. Co więcej, główne komponenty zostały opracowane tak, aby mogły dać sobie radę z ciężkimi ładunkami bez nadwyżęzania powierzchni narażonych na silny nacisk.

Kierowcy Reach Stackerów cieszą się wysokimi standardami ergonomii, jakich można się spodziewać po Linde. Należą do nich: dźwiękoszczelna kabina kierowcy z dużymi szybami, indywidualnie regulowane, zawieszone siedzenie, dostosowywany podłokietnik z wbudowanym joystickiem regulującym pracę wysięgnika oraz cyfrowy panel pozwalający kontrolować najważniejsze funkcje pojazdu. Reach Stackery są również wyposażone w wygodny licznik kontenerów, który podaje i zapisuje informacje o ilości i wadze kontenerów. Nie koniec na tym: nasze pojazdy są także dostosowane do pracy w ekstremalnych warunkach zimowych przy temperaturach poniżej zera - czyli w warunkach właściwych dla bałtyckich portów.



Co to jest, żółte, małe i zdrowe dla Twojego budżetu?

Te prostowniki posiadają zasadnicze właściwości przy równoczesnej oszczędności kosztów wynikającej z zastosowania technologii HF (Wysokiej Częstotliwości). **Lifetech** jest oszczędnym i skutecznym rozwiązaniem problemu ładowania baterii dla standardowych zastosowań baterii napędowych z ciekłym elektrolitem i typu VRLA (bezobsługowych baterii kwasowo-ołowiowych)

Zalety:

- niewielki koszt zakupu
- małe koszty eksploatacji
- wydajny, mocny prostownik
- ładowanie baterii o różnej pojemności
- zastosowania standardowe
- niewielki ciężar i zwarta budowa
- oszczędność powierzchni (montaż na ścianie)
- duży współczynnik mocy
- zmniejszone zużycie energii i wody



marketing@pl.enersys.com
www.enersys-emea.com



Biura handlowe:

Bielsko-Biała
Leszczyńska 73,
43-300 Bielsko-Biała

Gdańsk
ul. Grunwaldzka 48/50
80-241 Gdańsk

Jelenia Góra
ul. Sobieskiego 19
58-500 Jelenia Góra

Poznań
ul. Warszawska 43
61-028 Poznań

Warszawa
ul. Gizów 6
01-249 Warszawa

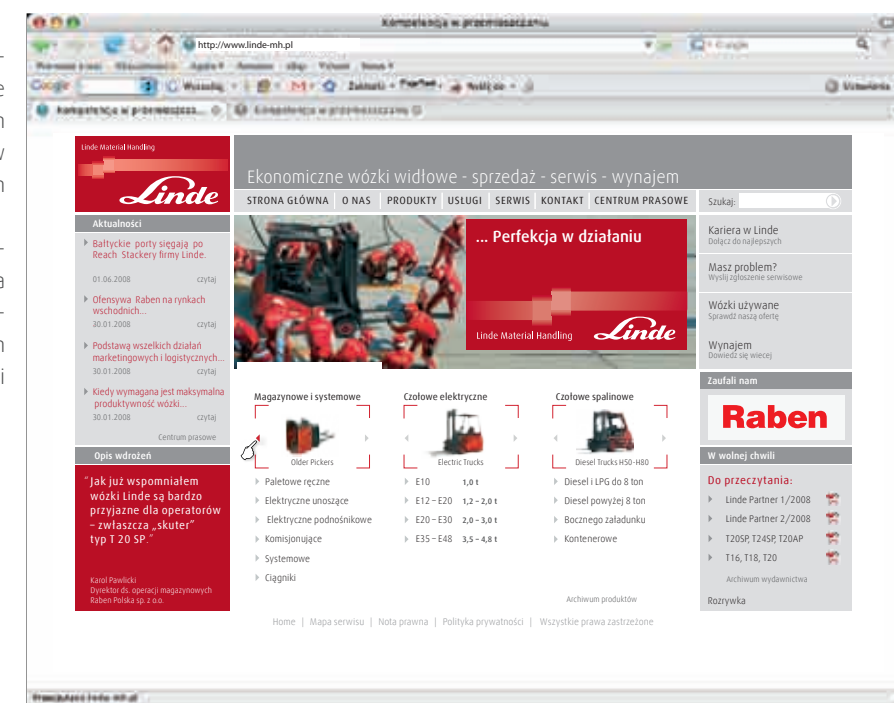
PREMIERA

premiera długo oczekiwanej witryny Internetowej Linde MH Polska

Nowa strona Linde powstała, aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom najbardziej wymagających klientów. Ponieważ każda osoba ma inne upodobania dotyczące poruszania się po stronach WWW - stworzone zostało kilka mechanizmów umożliwiających szybkie odnalezienie rzeczowych informacji. Wiemy jak cenny potrafi być czas, dlatego poruszanie się po stronie zostało zaprojektowane niezwykle intuicyjnie. Nawet pierwsza wizyta na portalu z pewnością zakończy się sukcesem, gdyż innowacyjny sposób prezentacji danych pozwala w prosty sposób zapoznać się z naszymi produktami.

Pragniemy, aby nasza witryna stała się nowoczesną i przyjazną każdemu z Państwa platformą komunikacyjną.

www.linde-mh.pl



Dowiedz się więcej:

- o innowacyjnych rozwiązaniach Linde MH
- o nowościach w bogatej ofercie wózków Linde MH
- o modelu obsługi serwisowej Linde MH
- o tym jak sprawnie i łatwo wynająć wózek Linde MH
- o ofercie leasingowej Linde MH
- o tym jak dobrze wózki Linde sprawdzają się w różnych branżach

Zajrzyj do:

- centrum prasowego
- działu rozrywki
- najnowszego wydania on-line kwartalnika LindePartner
- działu aktualności
- elektronicznej wersji Linde Partnera

Serdecznie zapraszamy!



WYNAJEM KRÓTKOTERMINOWY

Short Term Rental - STR

Co to jest wynajem krótkoterminowy STR?

Firma Linde Material Handling, oprócz sprzedaży wózków, zajmuje się również wynajmem krótkoterminowym. Krótkoterminowy - bo jesteśmy w stanie dostarczyć do Państwa wózek na jednodniowy rozładunek TIR'a, trzymiesięczny wynajem sezonowy, kilkutygodniowy okres uruchomienia nowego magazynu, czy też roczny wynajem wózka - zawsze z możliwością jego przedłużenia. Jest to optymalne rozwiązanie dla naszych Klientów, którzy sezonowo potrzebują dodatkowej maszyny. Jesteśmy pomocni również w okresie oczekiwania na wózki zamówione w naszej fabryce, proponując tzw. najem pomostowy do czasu dostawy - zawsze w specjalnych, preferencyjnych stawkach. Stawki te, dotyczą także wynajmów na czas usuwania awarii wózka Klienta przez serwis Linde. Cennik najmu dopasowany jest do długości najmu oraz ilości wynajmowanych wózków.



Nasza strategia - być bliżej klienta.

Obsługujemy teren całego kraju, docieramy do każdego zakątka Polski. Naszymi głównymi centrami obsługi są oddziały Linde w Warszawie, Poznaniu i Sosnowcu - ale od roku mamy także do Państwa dyspozycji czwarty oddział naszej Firmy, we Wrocławiu. Obecnie jesteśmy na etapie uruchamiania wrocławskiego biura Działu Wynajmu. W tej chwili teren ten obsługujemy z Sosnowca - ale w związku z rozwojem naszej firmy oraz rosnącego zainteresowania wynajmem krótkoterminowym, dążymy do utworzenia odrębnej komórki działu, która pozwoli na kompleksową obsługę firm z terenu Dolnego Śląska i okolic.



Kompetencja Linde.

Uniwersalna, kompleksowa flota wózków.

Nasza flota liczy już ponad 350 wszechstronnych i kompleksowych wózków widłowych. Dysponujemy czołowymi wózkami spalinowymi (Diesel i LPG), wózkami o napędzie elektrycznym, szeroką flotą wózków magazynowych - w nich specjalistycznymi wózkami wysokiego składowania (od 4,8m do ok. 10m), oraz wózkami komisjonującymi na jedną lub dwie europalety.

Firma Linde Material Handling Polska chcąc podwyższyć standard usług najmu krótkoterminowego - zakupiła **40 fabrycznie nowych** wózków widłowych, o bardzo uniwersalnej specyfikacji technicznej. Dobierając wyposażenie wózków mieliśmy na uwadze Państwa wymagania i sugestie oraz najczęściej przysyłane zapytania ofertowe. Maszyny te, w większości wyposażone są w maszty triplex, dwie sekcje hydrauliki - pozwalające na montaż osprzętu (przesuwu boczne, pozycjonery wideł, chwytaki itp.) oraz oświetlenie robocze i częściowo zabudowane lub pełne kabiny operatorów. Wśród nowych wózków znajdziecie Państwo dwie maszyny o udźwigu 8.0 ton. Dajemy również możliwość najmu wózków unoszących gigantyczne ładunki nawet do 25 ton.

Zapewniamy możliwość wynajęcia wózków wraz z osprzętem. Dążąc do kompleksowej obsługi naszych Klientów, pomagamy w wyposażeniu wózków w specjalistyczne osprzęty, takie jak: pojedyncze i podwójne paletyzery, chwytaki do AGD, stabilizatory ładunku, widły teleskopowe, obrotnice.

Bezpieczeństwo. Wszystkie nasze maszyny ubezpieczamy w zakresie OC. Przed wysyłką do Klienta wózki są sprawdzane pod względem technicznym. Posiadają zawsze aktualne dopuszczenia do pracy (UDT).

Szybka i profesjonalna dostawa. Wszystkie maszyny dostarczamy specjalistycznymi samochodami, wyposażonymi w specjalistyczne hydrauliczne platformy umożliwiające zjazd wózka na poziom ziemi i natychmiastową gotowość do pracy.

Wózek z operatorem. Przy krótkich wynajmach, rozładunkach Tirów, przeprowadzających firm jesteśmy w stanie zaoferować wózek wraz z doświadczonym operatorem, który posiada stosowne uprawnienia.

Specjalna akcja promocyjna dla Klientów kupujących wózki

Linde z gwarancją. Każdy Klient kupujący wózek Linde, otrzyma od nas specjalny kupon startowy z rabatem na wynajem krótkoterminowy. Kupon ten umożliwi 10% rabat na usługę najmu krótkoterminowego w okresie gwarancji zakupionego przez Państwa wózka.

Gwarantujemy szybką i profesjonalną obsługę, stałe i łatwe do oszacowania koszty eksploatacji wózka. Zaufało nam wielu Klientów i mamy nadzieję, że ich grono ciągle będzie się powiększać. Wynajem wózka Linde to wynajem najlepszego produktu na rynku, absolutnego lidera w dziedzinie logistyki. Każdy wózek Linde wykonany jest w oparciu o najnowsze rozwiązania w dziedzinie mechaniki precyzyjnej, elektroniki, hydrauliki i ergonomii, a opatentowany przez Linde napęd hydrostatyczny zapewnia wysoką produktywność, przy niskim zużyciu paliwa.

Serdecznie zapraszamy Państwa do współpracy i skorzystania z Oferty Wynajmu Krótkoterminowego Linde.

Łatwy kontakt z klientem.

Aby ułatwić naszym Klientom kontakt z Działem Wynajmu umożliwiliśmy kilka sposobów przysyłania zapytań ofertowych:

- możliwość przysyłania zapytań drogą mailową uruchomiliśmy specjalnie - łatwe do zapamiętania adresy mailowe:

wynajem.warszawa@linde-mh.pl
wynajem.poznan@linde-mh.pl
wynajem.sosnowiec@linde-mh.pl
wynajem.wroclaw@linde-mh.pl

- możliwość bezpośredniego kontaktu telefonicznego z pracownikami działu wynajmu:

Linde o/Warszawa: +48 600 490 053 lub +48 22 420 61 41
Linde o/Poznań: +48 668 400 382 lub +48 61 650 94 41
Linde o/Sosnowiec: +48 668 400 381 lub +48 32 77 47 541

- możliwość wysyłania zapytań w formie SMS (na w/w nr telefonów komórkowych)

- możliwość przysyłania zamówień najmu faxem:

Linde o/Warszawa: +48 22 420 61 00
Linde o/Poznań: +48 62 650 94 01
Linde o/Sosnowiec: +48 32 774 75 01

- możliwość zamówienia usługi wynajmu przez serwisanta
- możliwość zamówienia usługi wynajmu przez doradcę techniczno-handlowego

Już niedługo będziecie Państwo mogli zobaczyć nasze samochody serwisowe oklejone bezpośrednim kontaktem do osoby odpowiedzialnej za wynajem w regionie, którym porusza się nasz serwisant. Wszystko po to by być bliżej Państwa, czyli potencjalnego klienta!

WYNAJEM KRÓTKO - DŁUGO TERMINOWY

pełne wsparcie Twojej pracy

**Bolzoni Auramo oferuje szeroki
wachlarz osprzętów do wózków
widłowych, gotowych do wynajmu.**

**Łatwe, szybkie
rozwiązanie**

- W przypadku nieoczekiwanych potrzeb ...

... nagłych inwestycji

... na miejsce, na czas

Grupa Bolzoni Auramo to wiodący w Europie producent osprzętu do wózków widłowych. Skupiamy się na dostarczaniu innowacyjnych narzędzi do bezpiecznego, pozbawionego uszkodzeń transportu ładunków.

BOLZONI AURAMO

BOLZONI AURAMO POLSKA Sp. z o.o., Ul. Wojciechowska 5A, 20-704 Lublin,
tel: +48-81-4465491, fax: +48-81-4465490, e-mail: sales.pl@bolzoni-auramo.com,
www.bolzoni-auramo.com.pl



Linde pracuje dla F1

Teraz możesz poczuć niepowtarzalny klimat - F1 na żywo!

Miejsce: Warszawa, Lotnisko Bemowo • Czas: 13-15 czerwca 2008 • Wydarzenie: Pit Lane Park BMW Sauber F1 Team

Pomiędzy 13 a 15 czerwca będziemy świadkami niecodziennego wydarzenia, nie łąda gratki dla wielbicieli Formuły 1, fanów Roberta Kubicy oraz całego Teamu BMW Sauber.

Na warszawskim lotnisku Bemowo odbędzie się ogromna impreza promująca BMW Sauber F1 Team.



Rozkoszą dla odwiedzających będzie możliwość podglądnięcia bolidów F1 w akcji. Najlepsi kierowcy bolidów, jak **Robert Kubica**, odnoszący ostatnio coraz większe sukcesy, Nick Haidfeld, świetny niemiecki zawodnik, usiądą za sterami potężnych maszyn i pokażą nam swoje umiejętności.

Kibicujemy bardzo gorąco Robertowi i życzymy mu samych sukcesów na drodze do tytułu mistrza świata!



Rozładunek, załadunek.
Kilkadziesiąt ogromnych ciężarówek.
Kurz, wysoka temperatura, szybkie tempo pracy. Nasz sprzęt „czuje się” jak ryba w wodzie. Praca idzie sprawnie, za kilka dni pokaz.
Jesteśmy spokojni.
Pracujemy na Linde.



Poza możliwością obcowania z gwiazdami Formuły 1, organizatorzy przewidzieli mnóstwo innych atrakcji. Wspominając tylko o niektórych, można wymienić pokazy motocyklowe, zawody sterowanych radiowo miniaturowych modeli oraz Driving Experience - czyli możliwość sprawdzenia swoich umiejętności podczas symulowanego wyścigu Formuły 1.



Firma Linde jest dumna, że może być częścią tak ogromnego wydarzenia. Tak jak i w zeszłym roku, tak i w tym, to właśnie wózki Linde są wykorzystywane do tego wielkiego logistycznego przedsięwzięcia. Operatorem logistycznym jest firma Kuehne + Nagel, jeden z liderów rynku. Firma założona już w 1890 roku zatrudnia ponad 52 tys. osób w 830 miejscach w ponad 100 krajach świata. I tym razem Kuehne + Nagel postawiło na Perfekcję w Działaniu Linde.



Więcej informacji na temat imprezy oraz możliwość zakupu biletów, znajdą Państwo na stronie: <http://pit-lane-park.pl>





Serwis Linde MH

Perfekcja w działaniu



Tak jak w Formule 1, tak i w Linde liczy się szybkość i precyzja działania. Jako firma, będąca od lat dostawcą kompleksowych rozwiązań w zakresie przemieszczania towarów, wiemy o tym doskonale. Sztab wykwalifikowanych serwisantów Linde, każdego dnia uczestniczy w umacnianiu pozycji naszych klientów, bo kluczem Twojego sukcesu są najwyższej jakości produkty i usługi Linde. Niezawodnie budujemy trwałe biznesowe związki.

Każdego dnia przywileja nam nasza misja – Perfekcja w działaniu – oto kwintesencja Linde.

www.linde-mh.pl

Linde Material Handling Polska Sp. z o.o. **Centala:** 03-044 Warszawa, ul. Płochocińska 59, tel. (022) 420-61-00; fax (022) 420-61-01 | **Oddział:** 41-200 Sosnowiec, ul. Płonów 21, tel. (032) 774-75-00; fax (032) 774-75-01 | **Oddział:** 60-185, Poznań-Skórzewo, ul. Poznańska 86, tel. (061) 650-94-00; fax (061) 650-94-01 | **Oddział:** 54-517, Wrocław, ul. Grabiszyńska 233 G, tel. (071) 710-38-00; fax (071) 710-38-01