

Linde Material Handling

MAGAZYN O BIZNESIE

NUMER 2/2012

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY LOGISTYCZNEJ

LIFESTYLE

PODRÓŻE KSZTAŁCĄ

Afryka Południowa

NEWS

WYŻSZA WYDAJNOŚĆ – NIŻSZE KOSZTY

Test wydajności TÜV

NEWS

WYŻSZY POZIOM KOMFORTU I NIEZAWODNOŚCI

Modułowy wózek systemowy typu K

Linde PARTNER

WARTA GLASS

Wyjątkowe opakowanie dla wyjątkowej zawartości

Linde PARTNER

AUTOS

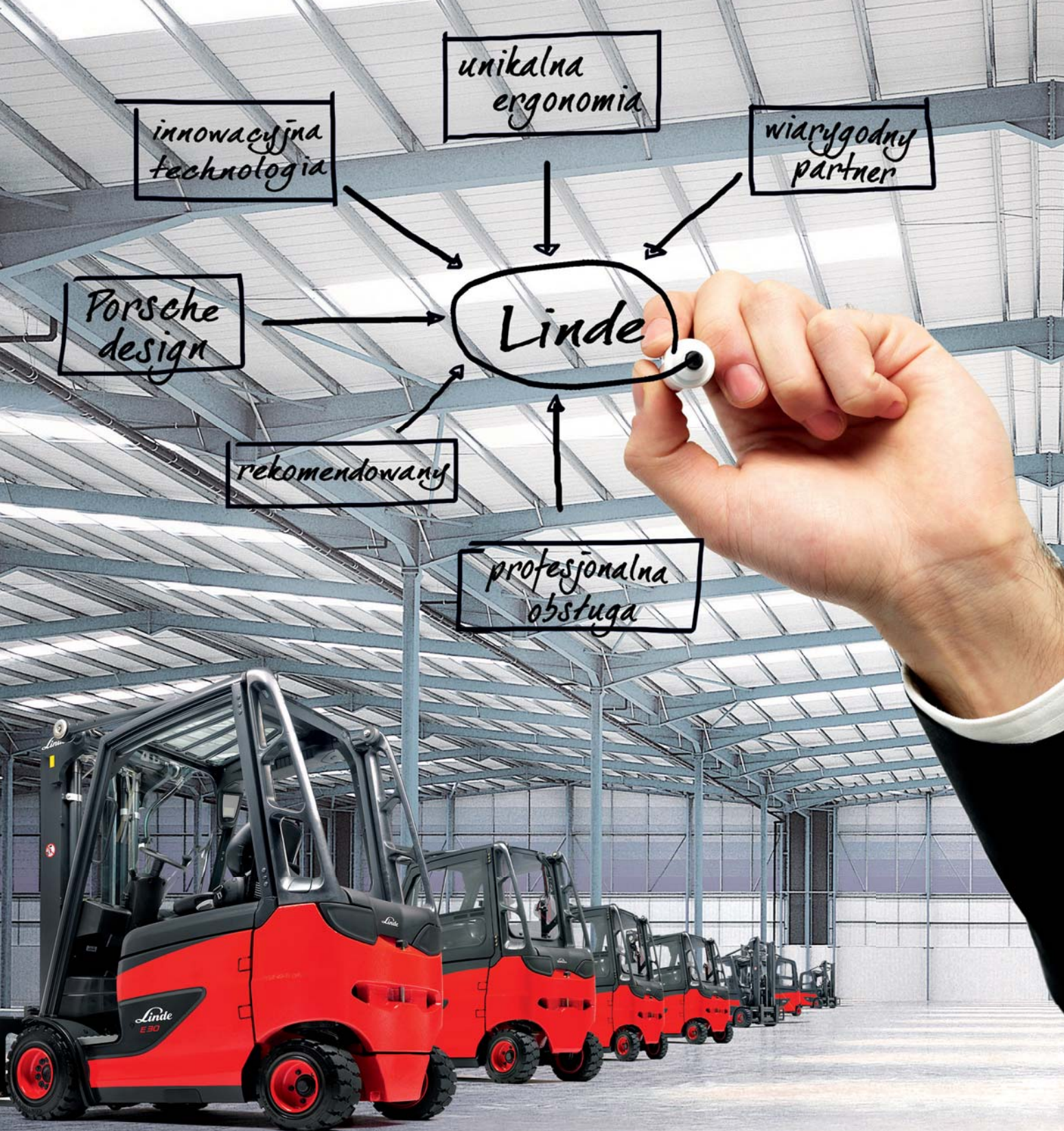
Części do pojazdów ciężarowych to nasza specjalność

TEMAT NUMERU

Czym właściwie jest e-commerce?

“Magazyn Linde Partner na przykładzie Leroy Merlin szukał odpowiedzi na pytanie, czym właściwie jest e-commerce i co powoduje, że coraz więcej firm decyduje się na rozwój sprzedaży on-line.”

FIRMA ODPOWIEDZIALNA SPOŁECZNIE



Linde Material Handling

Pozycja lidera technologicznego oraz zaufanie milionów klientów na całym świecie motywują nas do jeszcze lepszej obsługi w codziennych relacjach z partnerami biznesowymi.

Linde to niepodważalna kompetencja.
Produkt. Finansowanie. Serwis. Logistyka.

www.linde-mh.pl

tel. +48 22 420 61 00

Handel elektroniczny...

„E-commerce czyli handel elektroniczny to niezwykle duża i rozwijająca się w bardzo szybkim tempie gałąź rynku. Sam termin wszedł do użycia w 1997 r. i został wykreowany przez IBM, a kryje się pod nim działalność gospodarcza obejmująca transakcje kupna i sprzedaży za pośrednictwem środków i urządzeń elektronicznych (telefon stacjonarny i komórkowy, faks, Internet, telewizję). Najbardziej popularną metodą handlu elektronicznego jest handel internetowy, zaś jego najbardziej powszechną formą są sklepy i aukcje internetowe.”...

Witam serdecznie czytelników Linde Partnera słowami otwierającymi artykuł zainspirowany ostatnim posunięciem jednego z naszych klientów. Leroy Merlin Polska, bo o niej mowa, partner biznesowy Linde Material Handling Polska, uruchomiła niedawno sprzedaż produktów przez Internet. Magazyn Linde Partner na przykładzie Leroy Merlin szukał odpowiedzi na pytanie, czym właściwie jest e-commerce i co powoduje, że coraz więcej firm decyduje się na rozwój sprzedaży on-line. – czytaj na stronie 9

Partnerstwo w biznesie

W bieżącym numerze Linde Partnera przedstawimy Państwu dwóch Partnerów biznesowych naszej organizacji.

Warta Glass

Warta Glass jest jednym z czołowych producentów opakowań szklanych w Polsce, należy do Iberyjskiej grupy BA Glass, która jest właścicielem hut opakowaniowych: 3 hut w Portugalii i 2 na terenie Hiszpanii, z 24% udziałem w rynku

iberyjskim. W skład Warta Glass wchodzi 2 polskie huty szkła specjalizujące się w produkcji bezbarwnych opakowań szklanych – w Sierakowie (woj. wielkopolskie) i w Jedlicach (woj. opolskie). Zapraszam do zapoznania się z materiałem od strony 14.

Autos

Firma Autos powstała w Solcu Kujawskim 1 lutego 1991 roku pod nazwą „AUTOS” s.c. Na początku swojej działalności zajmowała się sprzedażą części zamiennych do pojazdów ciężarowych, tj. KAMAZ, LIAZ, TATRA, AVIA, JELCZ, BRANDYS itp. Wraz z pojawieniem się na polskich drogach zwiększonej ilości taboru produkcji zachodniej i tym samym wzrostem zapotrzebowania na części zamienne, powstała konieczność rozszerzenia działalności o pakiet części do takich pojazdów jak: MERCEDES, MAN, SCANIA, VOLVO, DAF, IVECO, RENAULT TRUCKS, naczepr i przyczep: TRAILOR, FRUEHAUF, KAESBOHRER, SCHMITZ, KOEGEL... jak również osi i zawieszek: BPW, SAF, ROR, GIGANT, SMB... W trakcie swojej ponad 20-letniej działalności spółka Autos stopniowo poszerzała swoją sieć sprzedaży części zamiennych poprzez filie w całej Polsce. Na chwilę obecną bardzo rozbudowana sieć dystrybucyjna liczy sobie ponad 70 oddziałów i sklepów patronackich na terenie całego kraju oraz sześć filii na Słowacji i dwie w Czechach. Zapraszam do ciekawej lektury z naszego krajowego podwórka... – strona 28

Lifestyle

„Podróże kształcą”... to może nieco banalne sformułowanie nabiera zupełnie innego sensu, gdy samemu odwiedzi się i namacalnie dotknie różnych niezwykłych miejsc na naszym globie. W ciągu ostatnich kilku lat dane mi było (razem z moją żoną) odwiedzić kilka odległych i egzotycznych miejsc, które zainspirowały mnie do

napisania tego artykułu, w którym przedstawię niezwykle region świata, jakim niewątpliwie jest Afryka Południowa. Podczas naszej podróży po Afryce Południowej odwiedziliśmy 4 państwa (RPA, Suazi, Zambie, Zimbabwe), ale w moim artykule skoncentruję się przede wszystkim na RPA, które jest zdecydowanie najbardziej barwnym i różnorodnym afrykańskim krajem (coraz lepiej rozpoznawalnym m.in. dzięki mundialowi w 2010 r.)... Jarosław Grzeszkiewicz zaprasza w podróż od strony 22.

Dzielimy się wiedzą

W bieżącym numerze dr Mikołaj Pindelski ze Szkoły Głównej Handlowej będzie kontynuował aspekt „etyki” lecz tym razem bardziej w skali makro. Poruszony na łamach poprzedniego numeru Linde Partner problem etyki w działaniach sprzedaży, czy po prostu działań etycznych na poziomach operacyjnych firmy to tylko czubek lodowej góry etyki i odpowiedzialności społecznej. Nie chodzi przecież tylko o to, by nie szkodzić, ale by pomagać tworzyć taką konstrukcję, dzięki której ludziom (czyli nam wszystkim) będzie się żyło lepiej. Ze sfery operacyjnej wchodzimy zatem poziom wyżej, w zakres działań taktyczno – strategicznych. – strona 36

W imieniu redakcji, życzę Państwu miło spędzonego czasu z Linde Partnerem w ręku!

Marcin Zarzecki

ZAMÓW NASZE BEZPŁATNE WYDAWNICTWA:

Jeśli chcesz otrzymywać bezpłatnie nasze wydawnictwa bezpośrednio do swojej skrzynki pocztowej lub na e-mail

daj nam znać: marketing@linde-mh.pl

- Biuletyn „nowaOferta” – miesięcznik z aktualną ofertą wózków używanych wyselekcjonowanych i serwisowanych przez Linde Material Handling Polska
- Magazyn „LindePartner” jest kwartalnikiem branży TSL. Przeczytasz w nim o nowoczesnych zagadnieniach związanych z logistyką, a także o nowinkach w zakresie oferty Linde oraz partnerów biznesowych

• Zapraszamy do subskrypcji naszego LindeNewslettera

Więcej informacji na stronie: www.linde-mh.pl/newsletter

BĄDŹ NA BIEŻĄCO • ZDOBĄDŹ PRZEWAGĘ • WYPRZEDŹ KONKURENCJĘ

Redaktor naczelny:
Marcin Zarzecki
marketing@linde-mh.pl

Magazyn „LINDE PARTNER”

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.
Zawsze pamiętaj o środowisku naturalnym

WYDAWNICTWO BEZPŁATNE
Wszelkie prawa zastrzeżone
All rights reserved Copyright© 2008-2012
Linde Material Handling Polska Sp. z o.o.



Rad Motors
Autoryzowany Dealer FORDA



zaprasza do

Centrum Pojazdów Dostawczych

Dla Partnerów firmy Linde Material Handling ceny specjalne na wszystkie modele!

Radom ul. Orkana 1
tel: 048 381 00 61

e-mail: flota@radmotors.com.pl
www.radmotors.com.pl



Wyższy poziom komfortu
i niezawodności z Linde K

Linde Material Handling udostępniło nowy wózek przygotowany do pracy w bardzo wąskich korytarzach. Seria wózków K, którą cechuje zdolność udźwigu 1.5 tony oraz wysokość podnoszenia przekraczająca 16 metrów, została wprowadzona na rynek jesienią 2011 r. Udoskonalona konstrukcja oferuje więcej komfortowych opcji kabiny oraz możliwość zintegrowania tagów RFID w celu wyświetlania funkcji związanych z bezpieczeństwem i wykrywaniem stref. Podobnie jak w przypadku wszystkich wózków przemysłowych Linde, seria K została opracowana we współpracy z zespołem projektowym Porsche.

Kabina operatora to prawdziwa innowacja: Ze względu na rosnącą liczbę procesów komisjonowania w bardzo wąskich korytarzach, projektanci dopełnili wszelkich starań by ulepszyć warunki kompletacji. W trosce o komfort operatora dostosowano kabinę tak, aby dostęp do palet znajdujących się na widłach i półkach był jeszcze łatwiejszy. Umożliwiła to dostępna opcjonalnie „przechylna bariera” pomagająca

operatorowi pobierać komisjonowane towary szybciej i w sposób bardziej ergonomiczny, dotyczy się to także towarów na tylnych półkach: Po złożeniu towarów, operatorzy mogą usadowić się w idealnej pozycji wykorzystując podpory pod kolana w przedniej części kabiny. Nowy wózek K posiada także opcjonalny rozdzielny panel sterujący. Takie rozwiązanie umożliwia operatorowi obsługę dwóch paneli lewą i prawą ręką z zachowaniem dostępu do przedniej części kabiny. Jest to szczególnie przydatne w przypadku komisjonowania obszernych towarów. Dzięki szerokiemu zakresowi regulacji, operatorzy są w stanie komfortowo sterować wózkiem bezpośrednio z fotela.

Technologia RFID czyni wózek jeszcze bardziej funkcjonalnym. Funkcje bezpieczeństwa, takie jak np. ostatni etap hamowania i redukcji prędkości, oraz wykrywanie stref mogą zostać skonfigurowane i zmodyfikowane w dokładnie wymagany sposób. Dla przykładu, nierówne powierzchnie i otaczające przeszkody mogą z łatwością zostać zintegrowane jako strefy w parametrach wózka.

Udoskonalona konstrukcja oferuje więcej komfortowych opcji kabiny oraz możliwość zintegrowania tagów RFID w celu wyświetlania funkcji związanych z bezpieczeństwem i wykrywaniem stref.





Modułowy wózek systemowy kombi do pracy w bardzo wąskich korytarzach (VNA)
Udźwig do 1 500 kg
Typ: K
Seria: 011

Bezpieczeństwo

Nowa seria K to wszechstronny systemowy wózek VNA z unoszoną kabiną, przeznaczony do składowania i pobierania ładunków, a także do komisjonowania w bardzo wąskich korytarzach roboczych. Dzięki nowej, wyjątkowo funkcjonalnej kabinie seria wózków K zapewnia operatorowi całkowicie komfortowe i bezpieczne miejsce pracy.

Osiągi

Intuicyjnie rozplanowany panel sterujący umożliwia maksymalną wydajność przy minimalnym

ruchu ręki. Operator może kontrolować stan wózka dzięki wielofunkcyjnemu wyświetlaczowi znajdującemu się w panelu sterującym. Zaprojektowany tak by zużywać minimum energii, wózek K także powtórnie wykorzystuje energię odzyskiwaną podczas hamowania i opuszczania głównego masztu/ kabiny.

Komfort

Dzięki doskonale zaplanowanej kabinie w wózku K operator czuje się swobodnie i łatwo się aklimatyzuje. Przestronne miejsce umożliwia swobodne ruchy, a sama kabina operatora stanowi komfortowe miejsce pracy i zapewnia optymalną efektywność i wydajność.

Niezawodność

Te solidnie skonstruowane, wysokiej jakości wózki są połączeniem zaawansowanej technologii i bogatego doświadczenia Linde w aplikacjach w wąskich korytarzach roboczych, dzięki czemu gwarantują optymalną niezawodność

i trwałość. Zintegrowana technologia diagnostyczna CAN bus minimalizuje ilość przestojów.

Wydajność

Unikalna, modułowa koncepcja daje możliwość indywidualnego dopasowania wózka K do wymaganej aplikacji w celu maksymalizacji wydajności. Inteligentna elektronika w Linde System Control (LSC) na bieżąco monitoruje potencjał techniczny wózka w celu dostarczyć optymalnej prędkości równoczesnego podnoszenia i jazdy przy relatywnie dużej wysokości podnoszenia i masie ładunku.



Modułowa koncepcja wózka w celu idealnego dopasowania - wyposażenie opcjonalne

Przedział operatora

• Różne typy kabin (kombi, truck, komfortowa, mroźnicza) • Komfortowe fotele (pneumatycznie zawieszone, podgrzewane, z regulowanym oparciem, podłokietniki, itd.) • Miejsce na radio

zintegrowane w kabinie • Lusterko z widokiem na tył (lewe/prawe) i lusterko panoramiczne • Podstawka pod notatki DIN A4 • Ochrona przed wiatrem dzięki drzwiom bocznym i od strony ładunku (oszlone drzwi i kabina) • Wiatrak chłodzący • Oświetlenie w przedziale operatora • Światła robocze skierowane na regały • LFM

Wydajność

• LSC z rozpoznaniem ładunku i czujnikiem obciążenia lub masy • Automatyczny obrót wideł • Wysuwane widły • Wstępne ustawienia wysokości podnoszenia • Różne silniki jazdy i podnoszenia

Serwisowanie

• Pomoc przy napełnianiu oleju hydraulicznego

Maszty/ Widły

• Maszt typu Standard: 11800 mm • Dostępny

maszt typu Triplex o wysokości podnoszenia do 12850 mm • Teleskopowe widły • Manualne lub hydrauliczne regulowane widły •

Bateria

• Różne rozmiary baterii (przedziału) • Rolki pod baterię do bocznej wymiany • Wózek do wymiany baterii • Elektryczna weryfikacja blokady baterii • Boczna pokrywa baterii

Miejsce pracy

• Wersja mroźnicza (opcjonalnie z drugimi przesuwymi drzwiami, interkomem) • Antystatyczne rolki prowadzące

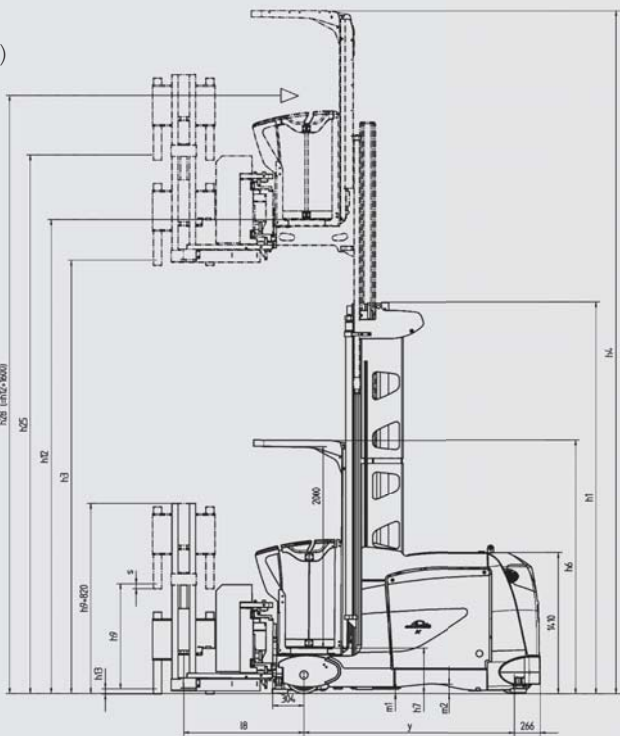
Bezpieczeństwo

• Hamowanie koła ładunkowego zwiększa bezpieczeństwo przy awaryjnym zatrzymaniu • Osobiste wyposażenie zabezpieczające (PSE) • Niekontaktowy czujnik zapobiegający kolizjom

Korzyści

Kabina

- Dostępne 4 różne kabiny
- kabina kombi (połączone komisjonowanie/ składowanie)
- kabina truck do operowania w pozycji siedzącej
- komfortowa kabina głębsza o +200 mm
- wersja mroźnicza kabiny (-30 stopni)
- Zredukowane wstrząsy i wibracje ze względu na odizolowanie kabiny
- Łatwe wchodzenie przy pomocy niskiego schodka
- Różne komfortowe i regulowane opcje fotela



Maszty

- Nowa modułowa, wyjątkowo stabilna koncepcja z niskimi parametrami odkształceń
- Alternatywnie maszt typu Standard i maszt typu Triplex w celu dopasowania do różnych wymagań
- Automatyczne, miękkie hamowanie podnoszenia, obrotu przy krańcowych pozycjach



Modułowa koncepcja

- Unikalna modułowa koncepcja umożliwia idealne dopasowanie do każdej aplikacji
- Połączenie dwóch różnych silników podnoszenia i jazdy (lekki, normalny, o dużej wytrzymałości)
- Udźwig wózka od 0,5 t do 1,5 t
- Kabina zoptymalizowana do kompletacji lub składowania lub dwufunkcyjna
- Różne szerokości chassis

Panele sterujące

- 2 panele sterujące w celu idealnego dopasowania:
- Przedni panel sterujący do pełnej obsługi palet ręcznie
- Podzielony panel sterujący do kompletacji lub pełnej obsługi palet ręcznie



Drzwi

- Boczne bariery umożliwiają szybką i łatwą kompletację
- Szklane drzwi chronią przed wiatrem i brudem
- Przechyłne bariery w celu perfekcyjnego sięgania w pozycji pobierania

Linde System Control (LSC)

- **LSC – Standard:** Dynamiczny diagram udźwigu resztkowego w zależności od bieżącej wysokości podnoszenia
- **LSC-rozpoznanie ładunku:** Optymalizacja przesuwu, obrotu, dodatkowego podnoszenia
- **LSC – czujnik ładunku:** Optymalizacja przesuwu, obrotu, dodatkowego podnoszenia + jazdy
- **LSC – czujnik masy:** Rozpoznanie masy: Jazda, podnoszenie, przesuw – optymalizacja w zależności od dokładnej wagi

Hamowanie

- Dwa niezależne, nieużywające się systemy hamowania:
- Elektryczne regeneracyjne hamowanie załączane automatycznie po zmianie kierunku jazdy lub zwolnieniu pedału przyspieszenia
- Elektromagnetyczny, sprężynowy hamulec postojowy i hamulec awaryjny



Przedział operatora

- Mocna, dwustopniowa wentylacja zapewnia komfortową pracę
- Niskie zużycie energii i jasne kontrolki LED
- Modułowy system schowków umożliwia swobodne użycie indywidualnych monitorów, skanerów, itd.
- Komfortowe podparcie pod kolana z przodu kabiny ułatwia umiejscowienie towarów

Water Less®

EnerSys®

Power/Full Solutions

Mniej uzupełniania – więcej korzyści dla klienta



Dłuższe działanie – rzadsze uzupełnianie elektrolitu

Hawker Water Less® to nowa, wydajna bateria trakcyjna oparta na najnowszej technologii i charakteryzująca się wyjątkowymi właściwościami. Water Less® cechuje większa elastyczność oraz przedłużenie czasu użytkowania przez obniżenie częstotliwości uzupełniania poziomu elektrolitu do 4, 8 lub 13 tygodni – w zależności od metody ładowania.

Więcej korzyści dla Klienta:

- Zmniejszone wymagania konserwacyjne – więcej oszczędności
- Prądowniki 50 Hz i HF – większa elastyczność
- Sprawdzona technologia PzS – więcej opcji
- Pełen zakres DIN, 3 typy PzB
- Zastosowania – większe obciążenia Water Less
- Mniej oznacza więcej



HAWKER

Biura handlowe

Bielsko-Biała
ul. Leszczyńska 73
43-300 Bielsko-Biała
tel. (033) 822 52 06
(033) 822 52 08
fax (033) 822 52 07

Gdańsk
ul. Grunwaldzka 48/50
80-241 Gdańsk
tel. (058) 762 07 35
(058) 762 07 36
fax (058) 762 07 37

Jelenia Góra
ul. Sobieskiego 19
58-500 Jelenia Góra
tel. (075) 752 45 59
fax (075) 752 46 29

Poznań
ul. Warszawska 43
61-026 Poznań
tel. (061) 650 31 15
fax (061) 650 31 16

Warszawa
ul. Gizów 6
01-249 Warszawa
tel. (022) 634 07 26
(022) 634 07 30
fax (022) 634 07 29

www.enersys-emea.com



Czym właściwie jest e-commerce?



Leroy Merlin Polska, partner biznesowy Linde Material Handling Polska, uruchomiła niedawno sprzedaż produktów przez Internet. Magazyn Linde Partner na przykładzie Leroy Merlin szukał odpowiedzi na pytanie, czym właściwie jest e-commerce i co powoduje, że coraz więcej firm decyduje się na rozwój sprzedaży on-line.

– Marcin Zarzecki –

E-commerce, czyli handel elektroniczny to niezwykle duża i rozwijająca się w bardzo szybkim tempie gałąź rynku. Sam termin wszedł do użycia w 1997 r. i został wykreowany przez IBM, a kryje się pod nim działalność gospodarcza obejmująca transakcje kupna i sprzedaży za pośrednictwem środków i urządzeń elektronicznych (telefon stacjonarny i komórkowy, faks, Internet, telewizję). Najbardziej popularną metodą handlu elektronicznego jest handel internetowy, zaś jego najbardziej powszechną formą są sklepy i aukcje internetowe.

W najbardziej podstawowej formie może być to zaledwie prezentacja, za pośrednictwem strony www dostępnych produktów wraz z przedstawieniem możliwych dróg kupna – za pomocą telefonu, faksu bądź poczty elektronicznej. Wersja bardziej rozwinięta umożliwia składanie zamówień i dokonywanie płatności, aż po personalizację witryny z uwzględnieniem preferencji klienta, jego ostatnich zakupów, udzielania rabatów dla stałych klientów.

Zalety tego typu rozwiązań są oczywiste – po stronie sprzedającego jest to znacząca redukcja kosztów związanych z prowadzeniem sklepu, obsługą, magazynowaniem, po stronie klienta jest to przede wszystkim wygoda i dostępność towaru przez całą dobę, siedem dni w tygodniu. Dodatkowo potencjalny nabywca może nie tylko dokładnie zapoznać się ze specyfiką towaru, co eliminuje ryzyko nietrafionych zakupów, ale też porównać jego jakość, ceny konkurencji, czy opinie użytkowników. Ponadto może korzystać z ofert z całego świata, bez ograniczeń, a przecież w niewirtualnym świecie nie zawsze

możemy sobie pozwolić na zakupy w najdalszych zakątkach globu. Oczywiście, jak każde, tak i to rozwiązanie ma też swoje słabe strony. Przede wszystkim do niedawna płatności internetowe postrzegane były jako ryzykowne. Poza tym brak fizycznego kontaktu z towarem i sprzedawcą rodził kolejne wątpliwości: Czy jako klient nie zostanę oszukany? Czy towar będzie zgodny z opisem? Dodatkowo dochodzą koszty przesyłki, niejednokrotnie bardzo wysokie, oraz czas dostawy. Popularność handlu elektronicznego w dużej mierze zależy przede wszystkim od standardów płatności elektronicznych, które rozwijają się w zadziwiającym tempie. Obecnie, z perspektywy płatności, wirtualne zakupy są niemal całkowicie bezpieczne.

Prekursorem handlu elektronicznego był Michael Aldrich, który już w 1979 roku wymyślił, że połączenie zwykłego 26-calowego telewizora i linii telefonicznej może umożliwiać dokonywanie zakupów w sposób zdalny. Pierwsze systemy tego typu zaczęły działać już rok później w Wielkiej Brytanii, Irlandii i Hiszpanii między innymi w takich przedsiębiorstwach jak General Motors, Ford, Peugeot-Talbot, czy też Nissan. Pierwszy sklep internetowy w Polsce założyła firma ToTu z Poznania w 1997 roku. Od tego czasu wraz z intensywnym rozwojem Internetu branża e-commerce stała się niezwykle popularnym sposobem robienia zakupów.

Przyjrzyjmy się bliżej prestiżowej, zarówno w kwestii skali jak i nowatorstwa w swojej branży, realizacji na naszym rynku

Miliony ludzi kupują za pośrednictwem Internetu. Dlaczego zatem nie udostępnić takiej możliwości naszym klientom?



Wielokanałowy dostęp do produktów

Leroy Merlin Polska jako jedna z pierwszych sieci DIY uruchomiła sprzedaż przez Internet, dając klientom alternatywną formę robienia zakupów w marketach spod znaku zielonego trójkąta.

Sklep internetowy Leroy Merlin ruszył 8 maja 2012 roku. Jego nazwa to Centrum Zaopatrzenia Bohaterów. Niestandardowa nazwa ma wyróżnić e-sklep na rynku i przyciągnąć klientów. Powstała na kanwie hasła ze spotów reklamowych sieci „Też bądź bohaterem w swoim domu”. Hasło ma na celu zachęcenie do realizacji projektów dla domu, które zapewnią jego wykonawcy szacunek i uznanie bliskich.

Dostęp do sklepu możliwy jest za pośrednictwem

strony głównej www.leroymerlin.pl. Liczba produktów dostępnych do kupienia online to 25 tysięcy pozycji. Leroy Merlin stopniowo będzie poszerzała wachlarz produktów dostępnych do kupienia online, tak by docelowo pod koniec roku znalazło się na niej ponad 40 tysięcy produktów. Pod względem wielkości asortymentu liczba ta odpowiadać będzie standardowej ofercie tradycyjnego sklepu Leroy Merlin.

– *Konsekwentnie realizujemy strategię rozwoju nowych form sprzedaży. U podstaw tej strategii leży idea multikanalowości. Zakłada ona wykorzystywanie takich kanałów sprzedaży i komunikacji, które zapewnią naszym klientom najwyższy komfort w kontaktach z Leroy Merlin*

– mówi Jarosław Truchel, Dyrektor Marketingu, Centrali Zakupów i Supply Chain w Leroy Merlin, odpowiedzialny za uruchomienie e-commerce. Działalność sklepu internetowego to jak zawsze to duże wyzwanie dla firmy. Wymaga skoordynowania prac wielu osób różnej specjalizacji. Poza ekspertami z IT i Internetu konieczne jest zaangażowanie pracowników odpowiadających za sprawy księgowo-finansowe, logistyki, w końcu sprzedaży, których odpowiedzialność dotyczy przygotowania odpowiedniej oferty. Centrum operacyjne e-commerce w Leroy Merlin pełni magazyn centralny, do którego spływają zamówienia od klientów i skąd towar wędruje do odbiorców. Tam też znajduje się telecentrum obsługujące klientów sklepu.

Nowy kanał sprzedaży to lepsze dotarcie z ofertą do klienta

Rozmowa z Jarkiem Truchlem odpowiedzialnym za uruchomienie e-commerce

Linde Partner:

We wtorek 8 maja 2012 roku wystartowała nowa witryna Leroy Merlin a wraz z nią możliwość dokonywania zakupów online. Czy wszystko przebiegło zgodnie z planem z chwilą startu?

Jarosław Truchel:

Strona ruszyła bez kłopotów. O godzinie 11.29 pierwszy klient kupił dwie lampy. Tylko pierwszej doby zanotowaliśmy 75 tysięcy odsłon. Klienci dokonali 12 transakcji.

L.P.: Jakim zainteresowaniem sklep cieszy się obecnie?

J.T.: Dziennie Centrum Zaopatrzenia Bohaterów notuje średnio 80 tysięcy wizyt dziennie, co daje 45 transakcji na dobę.

L.P.: Jakie założenie co do obrotu zostały przyjęte i w jakim czasie planowane jest jego zrealizowanie?

J.T.: Naszym celem jest osiągnięcie 5 procent obrotów firmy w ciągu pięciu lat.

L.P.: Jak funkcjonuje sprzedaż przez Internet?

J.T.: Ze strony klienta wszystko wygląda dość prosto. Klient wchodzi na stronę, wybiera produkt, „wkłada” do koszyka, wybiera sposób płatności i transakcja zakończona. Kiedy klient zakończy, my dopiero zaczynamy. Zlecenie wędruje do magazynu centralnego w Strykowie, który obsługuje transakcje on-line. Zamówiony



Zdjęcie: Żelazna Studio

towar jest pakowany i kurierem dostarczany do kupującego. Zanim towar wyruszy do kupującego trzeba sprawdzić czy przelew został dokonany, chyba że przesyłka jest za pobraniem. Cały system księgowania obsługuje dział księgowości w centrali.

L.P.: Czy sklep internetowy nie jest konkurencją dla naszych tradycyjnych sklepów?

J.T.: Sprzedaż online stanowi uzupełnienie tradycyjnej formy sprzedaży, czyli sklepu. Miliony ludzi kupują za pośrednictwem Internetu. Dlatego zatem nie udostępnić takiej możliwości naszym klientom? Wielkie sieci handlowe wdrożyły już e-commerce lub intensywnie się do niego przygotowują.

Na naszym podwórku zakupy w sieci oferuje Praktiker i BRICOMAN. Decyzja o rozpoczęciu sprzedaży online podyktowana została zatem oczekiwaniami rynku. Wynika także z realizacji naszej strategii budowania relacji z klientami, która opiera się na idei multikanalowości - wykorzystania możliwie najszerszej liczby kanałów komunikacji i sprzedaży. Uruchamiając sprzedaż online rozszerzyliśmy dostęp do oferty LM na cały kraj.



Źródło: GOOD

NAPĘD PEŁEN ENERGII

Dostarczamy Państwu odpowiedni system do każdego zastosowania: wózków widłowych, systemów składowania i magazynowania, systemów automatycznego transportu, maszyn czyszczących, platform podnoszących. Wszystkie technologie: kwasowo-ołowiowe, niklowo-kadmowe, bezemisyjne oraz hybrydowe, otrzymujesz z jednego źródła. Energia staje się synergia.

Nasze produkty:

- baterie trakcyjne
- prostowniki trakcyjne
- profesjonalne akumulatornie

HOPPECKE Baterie Polska Sp. z o.o.
 ul. Składowa 13
 62-023 Żerniki k. Poznania
 Tel.: +48 61 64 65 000
 Fax: +48 61 64 65 001
 www.hoppecke.pl

Synergia w biznesie



Rozpoczęcie współpracy pomiędzy Linde MH Polska i Leroy Merlin datowane jest na 2005 r.

Wszystko zaczęło się od zakupów pojedynczych wózków do sklepów w Komornikach i Swarzędzu. W 2006 r. po raz pierwszy Linde MH Polska został wybrany jako dostawca do nowego sklepu w Krakowie, a w 2007 r. nasza firma wygrała ogólnopolski przetarg na dostawę 44 wózków elektrycznych do sklepów w całej Polsce. Od 2008 r. jesteśmy podstawowym dostawcą wózków widłowych dla sieci Leroy Merlin w naszym kraju. Od tamtej pory współpraca rozwija się niezwykle dynamicznie, czego efektem jest ok. 270 różnych wózków Linde (wózki elektryczne i spalinowe) jeżdżących w 43 sklepach

Leroy Merlin. Nasz klient przy wyborze wózków zwraca szczególną uwagę na ich trwałą konstrukcję (intensywna praca w sklepie z materiałami budowlanymi, gdzie wózki narażone są na różnego rodzaju uderzenia, awarie itd.) oraz efektywność i ergonomię sprzętu (założeniem jest, żeby pracownicy sklepów mieli narzędzia najwyższej jakości). W większości sytuacji można mówić o standaryzacji rozwiązań logistycznych u naszego klienta, dlatego najczęściej kupowane są elektryczne wózki wysokiego składu (typ: R16 – R20), elektryczne wózki podnośnikowe (typ: L14 – L16), elektryczne wózki do transportu poziomego (typ: T16) oraz czołowe wózki z napędem gazowym (typ: H25 T – H30 T). Niemniej jednak w ostatnim czasie w wielu sklepach pojawiały się również elektryczne wózki czołowe z nowej serii 387 (typ: E25 – na zdjęciu po lewej), czy też elektryczne wózki wysokiego składu z ogumieniem superelastycznym (typ: R16 G – R20 G – na zdjęciu po prawej), które są bardziej uniwersalnym rozwiązaniem (niż standardowy Reach-Truck), ponieważ wykonują pracę wewnątrz, jak i na zewnątrz sklepów.

Korzystając z okazji chciałbym podziękować naszemu Klientowi za powierzone nam zaufanie i zapewnić, że dołożymy wszelkich starań, aby nasza współpraca dalej rozwijała się z korzyścią dla obu stron!

Opracował: Jarosław Grzeszkiewicz
 Dyrektor Handlowy
 Linde Material Handling Polska

Linde Material Handling

Linde



HISTORIA SZKŁA

Szkło, stop piasku kwarcowego, wapienia i sody, materiał, który znajduje zastosowanie we wszystkich dziedzinach życia. Charakteryzuje się tym, że nie przewodzi elektryczności i źle przewodzi ciepło. Ma twardą powierzchnię niereagującą z większością substancji chemicznych. Wśród wszystkich dostępnych dzisiaj na rynku materiałów opakowaniowych, tylko szkło jest materiałem całkowicie odnawialnym i, co najważniejsze, zdrowym.



W starożytności ośrodkiem produkcji i handlu szkłem była przez długi czas Aleksandria, w średniowieczu głównie Bizancjum. W 1453 r. tajemnice produkcji szkła docierają z Bizancjum do Wenecji.



W dzisiejszych czasach szkło produkuje się w hutach szkła, zakładach wytapiających i wytwarzających produkty szklane, w tym opakowania szklane. W Wenecji nadal możemy spotkać się z tradycyjną metodą produkcji wyrobów szklanych.

– Agata Hoszowska –
Szkło w procesie produkcji przechodzi przez różne stany skupienia - pod wpływem temperatury mięknie i przechodzi w gęstą ciecz, która ochładzana staje się coraz mniej płynna, do uzyskania masy plastycznej dającej się formować, aż wreszcie zastyga w postaci ciała stałego.

Nie wiadomo dokładnie kiedy człowiek zaczął wytwarzać szkło - pierwsze jego wyroby w postaci paciorków i ozdób pojawiły się około 3400 lat p.n.e. w Mezopotamii (w rejonie obecnie znanym jako Irak i Syria) oraz w Egipcie. Starożytni Egipcjanie byli mistrzami w wytwarzaniu szkła artystycznego. Produkowali małe buteleczki i ornamenty, barwiąc je na różne kolory. Umiejętności szklarskie rozwijały się wraz z rozwojem ludzkości. I tak dotarły one w 800 r. p.n.e. do Fenicjan, później kolejno Greków i Rzymian. W Imperium Rzymskim szkło zajmowało bardzo ważną pozycję. Rzymianie wynaleźli dmuchanie szkła w celu uzyskania wydrążonego naczynia, wytwarzali szklane butelki w dużych ilościach oraz wprowadzili produkcję szkła do Europy (Hiszpania, Francja, Italia).

W 290 roku n.e. przez pisarza kościelnego Laktancjusza została zapisana pierwsza wzmianka o szybach ze szkła. Okna z szybami zaczęły pojawiać się około 100 roku n.e., które przez ponad 1000 lat pozostawały towarem luksusowym.

W starożytności ośrodkiem produkcji i handlu szkłem była przez długi czas Aleksandria, w średniowieczu głównie Bizancjum. W 1453 r. tajemnice produkcji szkła docierają z Bizancjum do Wenecji.

W czasach nowożytnych rozkwit produkcji szkła

wiązał się z założeniem hut szkła we Włoszech na wyspie Murano obejmującej pięć wysp w Weneckiej Lagunie. Rozpoczęto w nich produkcję lusterek. Od XVII wieku nastąpił poważny rozwój europejskiej produkcji szkła - powstawały bogate w szlify kielichy i puchary.

Decydujące znaczenie miało zastosowanie w produkcji szkła w 1856 roku przez Niemców, braci Ernsta Wernera i Karla Wilhelma von Siemens, pieca wannowego ogrzewanego gazem świetlnym. Stworzyli też oni podwaliny zautomatyzowanej produkcji szkła. Pierwsze kompletne automaty do produkcji butelek, wynalezione w 1898 r. przez Amerykanina M. J. Owensa, zaczęto stosować w przemyśle USA na początku XX wieku.

W Polsce najstarsze wyroby ze szkła odkryto w Wolinie (X-XI wiek), a w Kruszwicy - pierwszy warsztat szklarski (XII-XIII wiek). W XVI wieku pracowało w Polsce około 30 hut, zaś największy rozkwit produkcji szkła stołowego, zwierciadeł i szyb przypada na XVIII wiek.

Obecnie Polska jest znanym producentem różnych rodzajów szkła użytkowego i ozdobnego oraz przemysłu opakowań szklanych.

W dzisiejszych czasach szkło produkuje się w hutach szkła, zakładach wytapiających i wytwarzających produkty szklane, w tym opakowania szklane. Surowce szklarskie po odważeniu i zmieszaniu zasypuje się do pieców szklarskich ogrzanych do temperatury kilku tysięcy stopni Celsjusza i wytapia się masę szklarską. Z tej masy, w Warta Glass przez wydmuchiwanie w formach formuje się bezbarwne butelki oraz słoiki.

*Autorka tekstu jest:
Kierownikiem Marketingu w Warta Glass*



SZTUKA
TWORZENIA DOSKONAŁYCH

OPAKOWAŃ



WYJĄTKOWE OPAKOWANIE

Warta Glass jest jednym z czołowych producentów opakowań szklanych w Polsce, należy do Iberyjskiej grupy BA Glass, która jest właścicielem hut opakowaniowych: 3 hut w Portugalii i 2 na terenie Hiszpanii, z 24% udziałem w rynku iberijskim. W skład Warta Glass wchodzi 2 polskie huty szkła specjalizujące się w produkcji bezbarwnych opakowań szklanych - w Sierakowie (woj. wielkopolskie) i w Jedlicach (woj. opolskie).

Warta Glass - zakład w Jedlicach to przedsiębiorstwo z blisko 50-letnią tradycją w produkcji opakowań szklanych, jeden z największych producentów słoisk ze szkła bezbarwnego przeznaczonych do przetworów spożywczych: owocowo-warzywnych, mięsnych, rybnych, a także butelki do soków, napojów, keczupów i przetworów mlecznych. Poprzez zastosowanie w hucie najnowocześniejszych technologii i zapewnienie wysokich parametrów technicznych, możliwa jest produkcja wyrobów o dużym zróżnicowaniu

pojemności oraz skomplikowanych kształtach gwarantująca wysokie walory estetyczne. Dzięki swoim właściwościom produkty z Jedlic cieszą się zaufaniem kluczowych producentów artykułów spożywczych w kraju i zagranicą.

Warta Glass - zakład Sierakowie, jest liderem w produkcji opakowań do alkoholi wysokoprocentowych na polskim rynku. Oferta handlowa huty obejmuje butelki do napojów alkoholowych oraz opakowania do napojów bezalkoholowych w tym: soków, wód mineralnych, mleka i jego przetworów oraz przypraw. Poprzez innowacyjne rozwiązania produkcyjne i wzornicze pomagamy naszym Klientom budować i umacniać rozpoznawalne marki w segmencie FMCG.

Warta Glass charakteryzuje nowoczesność, elastyczność i rzetelność. Firmę cechuje odpowiedzialne podejście do biznesu, co gwarantuje kontrahentom współpracę na najwyższym światowym poziomie. Motto grupowe „exceptional outside for exceptional inside”, czyli „wyjątkowe opakowanie dla wyjątkowej zawartości” – wyznacza kierunek i opisuje sedno działania na wszystkich rynkach geograficznych.

Warta Glass - zakład w Jedlicach

Warta Glass - zakład Sierakowie



Warta GLASS



DOSKONAŁA
NATURA OPAKOWAŃ

SYSTEM DYSTRYBUCJI

– Paweł Sypniewski –

Szkło. Każdy doskonale wie jak kruchy jest to materiał i jak ostrożnie należy się z nim obchodzić.

By dostarczyć, powstałe w hucie w Sierakowie, opakowania szklane do naszych klientów zlokalizowanych w kraju a także zagranicą należało zbudować taki system dystrybucji, który z jednej strony zapewni terminowość dostaw, a z drugiej strony spełni wymagania jakościowe naszych partnerów handlowych. W tym celu w ostatnich latach rozbudowana została infrastruktura magazynowa, która w chwili obecnej w Sierakowie zajmuje obszar 25 000 m², gdzie jednorazowo można przechować ponad 30 000 000 sztuk butelek. Następnym krokiem była konieczność wyposażenia pracowników zajmujących się załadunkami samochodów w wózki widłowe. Po wnikliwej analizie kosztowo-operacyjnej Zarząd Firmy, przy pełnym zadowoleniu operatorów wózków widłowych, zdecydował się na ofertę Firmy LINDE.

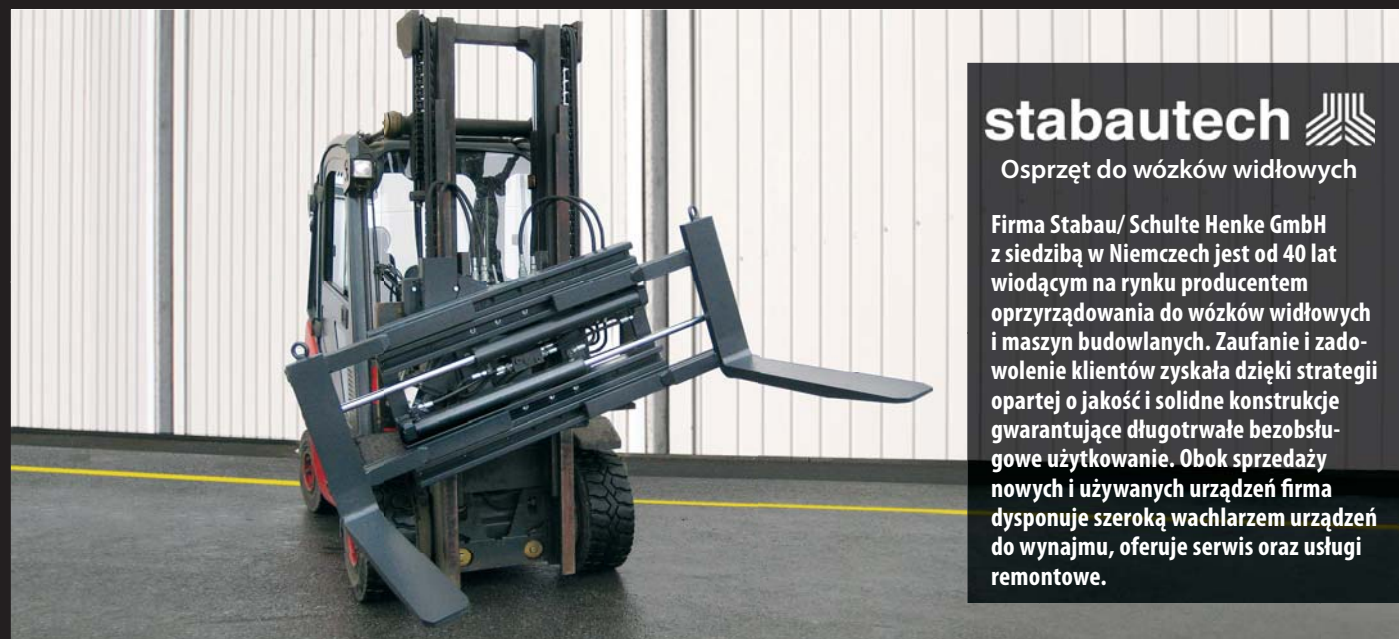
Zgodnie z ofertą w miesiącu marcu zeszłego roku po kilkunastu tygodniach oczekiwania rozpoczęliśmy eksploatację nowych wózków, które oprócz standardowego wyposażenia zostały doposażone w system ELOKON czyli mobilny rejestrator zdarzeń. Zastosowanie tego urządzenia wpłynęło na jeszcze większą kontrolę pracy



wózka i wydatną redukcję kosztów eksploatacji całej floty. Bardzo istotną sprawą podczas podpisywania umowy była kwestia serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego. Ostatecznie zdecydowaliśmy się na tzw. FULL SERWIS, czyli pełną obsługę ze strony LINDE. Rozwiązanie takie dało nam gwarancję pełnej dostępności wózków w całym okresie użytkowania. Przy tej okazji chciałbym bardzo podziękować Panu Tomaszowi Zawartowskiemu, serwisantowi firmy LINDE. Jego fachowość, terminowość, a przede wszystkim podejście do pracy zapewnia 100% dostępność wózków i może świadczyć za wzór. Reasumując, po ponad rocznej

eksploatacji, można stwierdzić, że współpraca z Firmą Linde była strzałem w dziesiątkę. Teraz już tylko pozostał temat prawidłowego doboru floty samochodów ciężarowych, które dowożą nasze wyroby do Klientów. Podsumowując cały system dystrybucji w naszej firmie dostosowany jest do potrzeb rynku ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki przewożonego towaru. Spełnienie wymagań naszych Klientów jest naszym celem i wszystkie działania są temu podporządkowane.

Autor tekstu jest:
Kierownikiem Działu Logistyki Warta Glass



stabautech

Osprzęt do wózków widłowych

Firma Stabau/ Schulte Henke GmbH z siedzibą w Niemczech jest od 40 lat wiodącym na rynku producentem oprzyrządowania do wózków widłowych i maszyn budowlanych. Zaufanie i zadowolenie klientów zyskała dzięki strategii opartej o jakość i solidne konstrukcje gwarantujące długotrwałe bezobsługowe użytkowanie. Obok sprzedaży nowych i używanych urządzeń firma dysponuje szeroką wachlarzem urządzeń do wynajmu, oferuje serwis oraz usługi remontowe.

Prosty przepis na efektywność w recyklingu

Jak podnieść sprawność logistyczną w branży przetwarzania materiałów wtórnych przy użyciu wózka z osprzętem.

Gospodarka materiałami wtórnymi rozwija się w dynamicznym tempie. Coraz bardziej jesteśmy świadomi możliwości powtórnego wykorzystania raz użytych materiałów, coraz więcej z nich potrafimy skutecznie przetworzyć i użyć na nowo lub zniszczyć w sposób nie szkodzący środowisku. Różnorodność materiałów poddawanych recyklingowi oznacza jednak wyzwania logistyczne. Sprawne i szybkie przenoszenie ładunków o różnych strukturach, gabarytach i masie objętościowej to zadanie dla całego zespołu środków transportowych... lub jednego wózka widłowego z dobrze dobranym osprzętem.

Firma Stabau ciesząca się dużym zaufaniem w zakresie produkcji wideł teleskopowych, osprzętu do największych wózków widłowych oraz rozwiązań specjalnych, w ostatnich latach wyrobiła sobie również bardzo dobrą markę w branży przetwórstwa materiałów wtórnych. Swoje dobre imię Stabau zawdzięcza głównie trwałym i mocnym konstrukcjom, wykorzystaniu wysokiej jakości materiałów oraz indywidualnie dopasowanym rozwiązaniom dla każdego rodzaju zastosowania. To właśnie te cechy gwarantują optymalne warunki użytkowania

oraz długą żywotność produktów. Stabau z najwyższą starannością wykonuje wszystkie powszechnie używane w branży recyklingowej osprzęty takie jak chwytaki do złomu, szufle, obrotnice, chwytaki z widłami obrotowymi, chwytaki widłowe oraz chwytaki do bel makulatury w standardowym wykonaniu. Bezspornym bestsellerem w branży przetwarzania odpadów jest chwytak widłowy Stabau typu S12-KG. Dobra konstrukcja oraz korpus dopasowany do klasy karetki wózka widłowego zapewnia operatorom niezakłóconą widoczność zarówno przez jak i ponad osprzętem. Rekomendowanym rozwiązaniem do tego typu chwytaka są widły przykręcane, które szybko i tanio można wymienić, kiedy zużyją się w trakcie intensywnej pracy, charakterystycznej dla branży recyklingu. Kolejny w rodzinie chwytaków widłowych Stabau, obrotowy chwytak S12-KG-3600 ma tę przewagę nad konkurencyjnymi urządzeniami, że jednostka napędowa obrotnicy montowana jest za korpusem chwytaka, a nie na górze. Dzięki temu napęd z przekładnią ślimakową jest dobrze chroniony przed możliwymi uszkodzeniami w trakcie pracy. Dodatkowo, strefa widoczności ponad osprzętem pozostaje całkowicie otwarta dla operatora.

Oferta Stabau bogata jest w chwytaki do bel makulatury i materiałów wtórnych typu S15-BKR / BKZ dostosowane do pracy z najróżniejszymi strukturami odpadów. Dla przykładu, w przypadku materiałów miękkich najlepszym rozwiązaniem jest chwytak typu BKR. Specjalne wypustki na ramionach pozwalają na pewny chwyt ładunku. Poniżej korpusu oraz pod ramionami chwytaka znajdują się dodatkowe listwy manganowe wysoce odporne na ścieranie, dzięki

czemu istotnie wydłuża się użytkowanie osprzętu. Chwytak do bel makulatury, typ BKZ jest z kolei przykładem idealnego rozwiązania dla przenoszenia ładunków z papieru i celulozy. Cienkie ramiona, w jakie wyposażono ten chwytak umożliwiają łatwe chwytanie blisko siebie stojących bel. Chwytaki wyposażać można również w ramiona gięte, pozbawione spawów łączących je z korpusem, co zdecydowanie wzmacnia urządzenie w jego najbardziej obciążonym miejscu. Jednocześnie rośnie jego stabilność i trwałość. Chwytaki dopasowuje się do każdej klasy tonażowej i typu wózka. Co typowe dla całej oferty firmy Stabau, w przypadku urządzeń dla gospodarki materiałami wtórnymi możliwe są także indywidualne rozwiązania na miarę oraz wykonania specjalne. Dobrym przykładem jest tutaj możliwość zastosowania urządzenia do wózka w postaci adaptera, który zapewnia szybką wymianę kilku urządzeń dla jednego wózka widłowego. Rozwiązanie to przejęte z maszyn budowlanych doskonale sprawdza się w branży recyklingu, w której występują różnorodne formy ładunku, począwszy od materiałów składowanych luzem, poprzez sprasowane odpady na płynnych kończąc. Do tych przykładowych ładunków szybka wymiana karetki wideł na szufłę, chwytak do makulatury lub chwytak do beczek jest podstawą efektywności i wydajności pracy wózka widłowego.

W zakresie fachowego doradztwa do dyspozycji Państwa stoi polski przedstawiciel produktów Stabau, firma Stabautech z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Grabiszyńskiej 241.

**Tel. +48 71 79 138 79
Tel. kom. +48 602 129 166
www.stabautech.pl**



Jarosław Woźniak - Autor artykułu posiada wieloletnie doświadczenie w sprzedaży i doradztwie technicznym z zakresu optymalizacji i rozszerzania zastosowań wózków widłowych. Swoją karierę rozpoczynał w firmach wózkowych aby po 3 latach skoncentrować się na zastosowaniach dodatkowych, jakie umożliwia specjalistyczny osprzęt. Reprezentował połączone siły firmy Kaup-Stabau w Polsce od 1999 r. do 2008 r. Obecnie jest wyłącznym przedstawicielem niemieckiej firmy Schulte-Henke GmbH oferującej niezawodne produkty marki Stabau.

Historia współpracy pomiędzy WARTA GLASS i Linde Material Handling Polska

Warta Glass jest jednym z największych producentów na rynku opakowań szklanych w Polsce i w krajach nadbałtyckich. Zajmuje czołowe miejsce wśród polskich dostawców butelek do alkoholi wysokoprocentowych, napojów bezalkoholowych oraz w segmencie słoików do przetworów spożywczych. Warta Glass Sieraków S.A., Warta Glass Jedlice S.A. to zakłady produkcyjne wchodzące w skład Warta Glass, które mogą pochwalić się bogatymi tradycjami w produkcji opakowań szklanych.

Pierwsze rozmowy pomiędzy naszymi firmami rozpoczęły się w 2003 roku, gdy firma Linde Material Handling Polska przeprowadziła testy wózków elektrycznych i spalinowych, wtedy jeszcze w fabryce firmy o nazwie Huta Szkła Sieraków.

Linde Polska postawiła sobie za cel współpracę z taką firmą jak Warta Glass, która jest wiodącą firmą w przemyśle szklanym w EUROPIE. Ponadto firma Warta Glass prezentuje ten sam model prowadzenia firmy, a mianowicie stawia na: jakość i zadowolenie partnera biznesowego jak i samego użytkownika. Mając na uwadze możliwość współpracy z tak prestiżowym klientem w pierwszej fazie zaprezentowano praktyczne możliwości wózków ich wydajność oraz bezawaryjność. Pozytywne opinie zebrane podczas przeprowadzonych testów zaowocowały pierwszym kontraktem w roku 2003. Z uwagi na ciężkie warunki pracy, wysokie zapalenie, tryzmienną pracę, a więc de facto praca non stop, ostatecznie wybrano wózki Linde, które praktycznie najlepiej sprawdzały się w takich warunkach.

Do roku 2008 firma Warta Glass pracowała na zakupionych wózkach Linde. W roku 2009 został podpisany kontrakt na wynajem długoterminowy z full serwisem i wymianę jeżdżącej floty na nową.

Ten rodzaj usługi jest coraz bardziej popularny w Polsce, daje najemcy możliwość korzystania z nowych wózków objętych pełnozakresowym serwisem, a tym samym wysokie poczucie bezpieczeństwa.

Taki rodzaj współpracy jest korzystny dla najemcy również z punktu widzenia księgowego, a mianowicie daje mu możliwość zaplanowania kosztów związanych z wynajmem

w czasie trwania umowy. Bardzo istotnym aspektem takiej współpracy jest to, że Linde MH Polska gwarantuje niezmienną stawkę wynajmu przez cały okres trwania umowy. Patrząc na wózki LINDE jakie są używane w firmie Warta Glass to zdecydowany prym wiodą wózki czołowe spalinowe. Pragnę zaznaczyć, że firma Warta Glass wykorzystuje specjalistyczne osprzęty do transportowania swoich wyrobów. W Warcie Glass do przewozu produkowanych butelek stosuje się jedyne w Polsce podwójne paletyzery z dociskami. Wysoka precyzja wózka

i specjalistyczny osprzęt dla tego ładunku całkowicie spełnił oczekiwania Partnera. Jestem przekonany, że współpraca pomiędzy naszym kluczowym Klientem jakim jest Warta Glass będzie się nadal rozwijała na zasadach partnerskich, a wybór naszej firmy jako dostawcy daje nam poczucie dumy i robimy wszystko, aby umacniać nasze relacje. Życzymy firmie Warta Glass dalszego tak wspaniałego rozwoju, a nam samym możliwości pracy z takim Klientem.

Zespół Linde jak zawsze pozostaje do usług!



Opracował: Krzysztof Olszak
Doradca Techniczno Handlowy
Linde Material Handling Polska, o. Poznań

Linde Material Handling

Linde

PODRÓŻE KSZTAŁCĄ AFRYKA POŁUDNIOWA

„Podróże kształcą”... to może nieco banalne sformułowanie nabiera zupełnie innego sensu gdy samemu odwiedzi się i namacalnie dotknie różnych niezwykłych miejsc na naszym globie. W ciągu ostatnich kilku lat dane mi było (razem z moją żoną) odwiedzić kilka odległych i egzotycznych miejsc, które zainspirowały mnie do napisania tego artykułu, w którym przedstawię niezwykły region świata, jakim niewątpliwie jest Afryka Południowa.

Podczas naszej podróży po Afryce Południowej odwiedziliśmy 4 państwa (RPA, Suazi, Zambię, Zimbabwe), ale w moim artykule skoncentruję się przed wszystkim na RPA, które jest zdecydowanie najbardziej barwnym i różnorodnym afrykańskim krajem (coraz lepiej rozpoznawalnym m.in. dzięki mundialowi w 2010 r.).

Johannesburg - Widok z 50 piętra „Carlton Center”
(najwyższy budynek Afryki 223 m.)

Historia Afryki Południowej

Kluczem do poznania Afryki pld. Przez Europejczyków była chęć odkrycia nowej drogi do Indii. To było najczęstszą motywacją portugalskich żeglarzy, którzy płynąc wzdłuż zachodnich wybrzeży Afryki szukali możliwości znalezienia najkrótszej drogi morskiej do tego kraju. Tak właśnie dopłynęli do tzw. „Przylądka Dobrej Nadziei” (nazywanego na początku „Przylądkiem Burz”). Podróż morską w XV w. była zajęciem niezwykle niebezpiecznym i mało komfortowym... ale dla wielu śmiazków jedyną szansą na odkrycie nowych lądów oraz zdobycie wielkiej fortuny! Jednym z tych wielkich „śmiazków” okazał się wybitny żeglarz i odkrywca Bartolomeo Dias (żył od ok. 1450 r. do 29 maja 1500 r.), który w roku 1488 r.

w których Brytyjczycy systematycznie ograniczali prawa i możliwości rozwojowe Burów były przyczyną „Wielkiego Trekku” (1835-1838), czyli wielkiej wędrówki (ok. 15 tys. Burów, którzy podróżowali w taborach z całym dobytkiem) w głąb kontynentu, gdzie Burowie utworzyli republiki Natal, Oranie oraz Transwal. Niemniej jednak Korona Brytyjska (największe światowe imperium) nigdy nie mogła pogodzić się niezależnością i rozkwitem ekonomicznym republiki burskich, zaś odkrycie złota i diamentów spowodowało wybuch dwóch wojen anglo-burskich (pierwszą w 1881 r. niespodziewanie wygrali Burowie). Podczas drugiej wojny Brytyjczycy nie mogąc pokonać Burów (ok. 1900 r.), rozpoczęli ich masową eksterminację (kobiety, dzieci i starców

pochodził z plemienia Khosa, zaś aktualny prezydent Jacob Zuma pochodzi z plemienia Zulusów).

„Cały świat w jednym Państwie...”

RPA to najdalej na południe wysunięte państwo Afryki, z trzech stron otoczone przez ocean (linia brzegowa ma prawie 3000 km) i ma pow. 1 219 912 km² (ok. 4-krotnie większą od Polski). Na terenie RPA znajdują się dwa niezależne Państwa: Suazi (granicy również z Mozambikiem) oraz Lesotho.

Oficjalnie w RPA funkcjonuje 11 języków urzędowych (zulu, khosa, afrikaans, sependi, angielski, tswana, sotho, tsonga, suazi, venda, ndebele). Często mówi się, że ten kraj jest prawdziwą „wieżą Babel” lub „tygłem narodów”...



Sawanna - Afrykańska rodzina w komplecie

opłynął południowy kraniec Afryki najprawdopodobniej jako pierwszy Europejczyk, a w 1498 r. płynąc tą samą drogą dotarł do wymarzonych Indii. Niemniej jednak trzeba było czekać aż do 1652 r., żeby Europejczycy założyli na terenie dzisiejszego RPA pierwszą osadę. Inicjatorem kolonizacji tych terenów była najpotężniejsza korporacja ówczesnego świata biznesu Holenderska Kompania Wschodnioindyjska. Grupie przewodził Jan van Riebeeck (miał doświadczenie w dalekich podróżach do Azji), który z garstką dzielnych osadników założył w Zatoce Stołowej dzisiejszy Kapsztad, który był „bazą zaopatrzeniową” dla statków niderlandzkich w drodze do Azji. To właśnie potomków tych holenderskich kalwinów (ale również francuskich hugenotów i niemieckich luteran) nazwano później „Burami” (a w XX w. Afrykanerami), którzy byli prawdziwymi założycielami dzisiejszej RPA. Zostali oni wyparci przez Brytyjczyków, którzy zdobyli Kapsztad w 1806 r. Następne lata,

umieszczano w pierwszych w świecie koncentracyjnych obozach zagłady, gdzie Burowie byli zabijani i masowo ginęli z głodu i pragnienia – w ten sposób zginęło ok. 30.000 ludności cywilnej). Burowie, którzy w większości byli zwykłymi farmerami widząc tragedię własnych rodzin oraz całego dobytku w 1902 r. poddali się. W 1910 r. utworzono Związek Południowej Afryki mający status dominium brytyjskiego. przekształcony w Republikę Południowej Afryki w 1961 r. Ciemną kartą historii w XX wieku było wprowadzenie systemu apartheidu (czyli tzw. oddzielenia ludności białej od czarnej powiązanej m.in. z odebraniem czarnym prawa do głosowania) który został usankcjonowany po wygraniu wyborów przez Partię Narodową (1948 r.). W 1990 r. doszło do pierwszych zmian systemowych, które spowodowały demokratyzację życia publicznego co skutkowało w 1994 r. wyborem Nelsona Mandeli na pierwszego czarnego prezydenta RPA (Mandela

a nawet, że jest to „cały świat w jednym państwie” (prawdziwa „Czarna Afryka” miesza się tutaj z wpływami europejskimi i azjatyckimi). Głową jest prezydent który jest również szefem rządu. Ludność to ok. 46 mln ludzi, a stanowią nią w 79,3 % czarni, 9,1% biali, 9,0 % ludność etnicznie mieszana (tzw. Kolorowi), 2,6% Azjaci (głównie Hindusi). O ludności RPA mówi się, że jest „tęczowym narodem”, który ma również „tęczową kuchnię”... bo obok tradycyjnej europejskiej i afrykańskiej kuchni, widoczne są też wpływy kuchni malajskiej i indyjskiej. Niemniej jednak warto napisać, że RPA nie jest najlepszym miejscem dla wegetarian, a w niektórych regionach kraju krąży nawet dowcip, że „kurczak podawany jest jako dodatek do dań z czerwonego mięsa...”. A skoro mowa o potrawach mięsnych to do nich znakomicie nadają się znane na całym świecie południowoafrykańskie wina (produkowane w okolicach Kapsztadu

w Prowincji Przylądkowej skąd pochodzi m.in. nowy szczep winorośli nazwany Pinotage). To co jeszcze wyróżnia ten kraj spośród innych, to zdecydowanie najbogatsza i najbardziej zróżnicowana flora (przebija nawet tę brazylijską) na którą składa się ok. 23 tys. gatunków roślin, z czego ok. 6 tys. to są tzw. „gatunki endemiczne” (czyli występują tylko w tym regionie świata).

Jednak to nie bogata flora czy wyjątkowa fauna (o czym napiszę) sprawiła, że ok. 130 lat temu ten region świata stał się najgorętszym i najbardziej „pożądanym” celem wypraw różnych „śmiałków” z całego ziemskiego globu, bo ten kraj znany jest jeszcze z innych bogactw...

Jakie miasta warto zobaczyć w RPA...

Niedaleko Johannesburga (w prowincji Gauteng – region słynny z największych na świecie złóż złota i platyny) znajduje się miejsce, gdzie w 1886 r. George Harrison znalazł mały kawałek złota... co rozpoczęło tzw. „gorączkę złota” (Harrison nie uświadamiał sobie wówczas, że odkrył największą żyłę złota na świecie), czyli wielki exodus ludności z całego świata połączonej jednym pragnieniem: zdobycia „złotej fortuny”! Dlatego wyprawę najlepiej rozpocząć od Gold Reef City, które jest kopią miasteczka górniczego z XIX w. Obowiązkowym punktem programu powinien być zjazd do Kopalni Złota (dla turystów 225 m. pod ziemię, a kiedyś dla górników nawet na ok. 3200 m. pod ziemię), gdzie do 1977 r. wydobyto ok. 1,4 mln ton złota (to była największa kopalnia złota na świecie). Polecam obejrzeć też „na żywo” pokaz wytopu złota, bo ten „proces produkcyjny” robi ogromne wrażenie i na miejscu można dotknąć świeżo „wyprodukowaną” sztabkę złota! Przy okazji wizyty w Johannesburgu (który jest najmłodszą metropolią świata – powstała błyskawicznie w „wyniki gorączki złota”) warto wybrać się również do SOWETO (dzielnica założona w czasach apartheidu dla ludności czarnoskórej). Tam można poznać losy bohaterów walki o zniesienie segregacji rasowej (na jednej ulicy znajdują się domy dwóch Noblistów: Nelsona Mandeli i Biskupa Desmond Tutu). Jeżeli chcielibyśmy poznać trochę lepiej historię afrykanerów na tym kontynencie to koniecznie należy odwiedzić Pretorię (aktualnie nazwa miasta została zmieniona na Tshwane), która jest „żywym pomnikiem” afrykanerów (którzy na tych terenach w połowie XIX w. założyli niepodległe Państwo), która była starą stolicą i dobrze pamięta czasy świetności Republiki Burskiej. Miejscem które można nazwać prawdziwym „tygłem narodów” jest leżący nad Oceanem Indyjskim największy port (w tym regionie Afryki) – Durban. Te okolice są mekką dla sportów wodnych, ale też najbardziej multikulturowym



Kanion Blyde River w pasmie Gór Smoczych

miastem RPA, które nazywane jest często „Matym Bombajem” (ponieważ żyje tu ok. 500 tys. Hindusów, którzy zaczęli zasiedlać te tereny ok. 150 lat temu, gdy zaczęto w okolicy uprawiać trzcinę cukrową). Niemniej jednak najważniejszym turystycznym miastem RPA jest Kapsztad (nazywany również „Matką Miast”). Jest to bajecznie położone miejsce nad samym oceanem w cieniu wyjątkowej Góry Stołowej (można się na nią wspiąć pieszo lub pojechać kolejką linową) a ciągnący się na zachód od miasta długi pas wybrzeża porównywany jest często francuskiej riwieri. O Kapsztadzie mówi się, że łączy w sobie wszystkie cechy idealnego miejsca do życia (zarówno do wypoczynku, jak i do pracy zawodowej - jest to poważna aglomeracja miejska).



Wybierając się do Afryki Południowej większość turystów pragnie przeżyć wielką przygodę...

Co warto przeżyć...

Jako mały chłopak gdy czytałem książkę Alfreda Szklarskiego „Przygody Tomka na Czarnym Łądzie” to przeżywałem „zaocznie” swoją wielką afrykańską przygodę... ale w najśmielszych marzeniach nie przypuszczałem wówczas, że parę lat później o godz. 5 (nad ranem) będę wybierał się na prawdziwe safari do Parku Krugera (największy Park Narodowy RPA). Dzień spędzony w jeepie, gdy z bliska można było niemal dotknąć dzikich zwierząt pozostanie na całe życie w mojej pamięci (świadomość, że jest się praktycznie „odkrytym” w ich normalnym środowisku była naprawdę ekscytująca). Park Krugera zajmuje powierzchnię większą niż



Wizyta u Zulusów

województwo mazowieckie, i na całym terenie ma świetnie zorganizowaną infrastrukturę (drogi asfaltowe i szutrowe, baza hotelowa itd.) co pozwala na swobodne przemieszczanie się, ale czasami bywa przekleństwem dla niektórych zwierząt... (np. lwice podczas polowań naganiają żyrafy na asfaltowe drogi, gdzie te „afrykańskie wieżowce” tracą równowagę i stają się łatwym łupem dla drapieżników). Większość turystów chce zobaczyć na własne oczy tzw. „Big Five” (lampart, lew, słoń, bawół, nosorożec) czyli grupę najbardziej niebezpiecznych zwierząt Afryki, co zazwyczaj jest możliwe, choć muszę przyznać, że lampartów na własne oczy jednak nie zobaczyliśmy (polują w nocy, a za dnia raczej wypoczywają). Prawdziwą „kopalnię wiedzy” okazał się nasz „ranger” (miejscowy przewodnik w trakcie naszego safari), który



przybliżał nam dziki świat afrykańskiej sawanny... I tak np. okazało się, że słonie mają bardzo „specyficzny” rytm dobowy, w którym jedzenie zajmuje ok. 90% czasu (jedzą ok. 21 godz. dziennie i co oznacza ok. 200-250 kg pokarmu), co jest znacznym problemem, bo przy ciągle rosnącej populacji słoni (w 2010 r. w Parku Krugera było ich prawie 15 tys. sztuk) wkrótce oznaczać to może poważny problem dla regeneracji roślinności, której w niedługim czasie może brakować... Całkowicie „odwrotny” cykl dobowy mają lwy, które przez ok. 90% czasu śpią (to lwice najczęściej polują, a lwy wykorzystują tylko ich zaradność) a tylko przez ok. 3 godz. dziennie wykazują się jakąś „aktywnością”. No, ale jak się jest „królem zwierząt”, to i życie niesie ze sobą pewne „przywileje”... Mieliśmy też okazję zobaczyć „na żywo” stada bawołów

(waga ok. 1 tony) oraz nosorożce (wagowo dochodzą nawet do 1,5 tony), które żyją w niewielkich grupach. To co zaskakuje najbardziej w tych ogromnych zwierzętach to ich niebywałe umiejętności „sprinterskie” (potrafią biegać nawet 60 km/h), i nawet „najszybszy człowiek świata” Usain Bolt (najszybciej pobiegł ok. 45 km/h) przegrał by z nimi każdy bieg na 100 m.!

Najczęściej spotykanymi zwierzętami były antylopy impale oraz „wszędobylskie” pawiany, które wcale nie należą do sympatycznych zwierząt (czasami bywają agresywne wobec turystów). Jednak najgroźniejszym zwierzęciem Afryki nie jest wcale żaden z członków grupy „big five”... lecz hipopotamy, które raczej są „groźnymi wojownikami”, niż „potulnymi hipciami”, o jakich czytamy w bajkach dla dzieci. Ogromną populację hipopotamów widzieliśmy podczas następnego punktu programu, jakim był rejs po jeziorze St. Lucia (na terenie rezerwatu Greater St. Lucia Wetland Park, który „sąsiaduje” z Oceanem Indyjskim), gdzie z bliska mogliśmy podziwiać te niebezpieczne ssaki, które mają na koncie więcej ofiar (w ludziach), niż cała „big five” razem wzięta! (o tym jak niebezpieczne są „hipcie” bardzo często przekonują się również krokodyle...).

Jako, że znajdowaliśmy się w pobliżu regionu Kwazulu-Natal zamieszkałego przez najdzielniejsze afrykańskie plemię – Zulusów - dlatego udaliśmy się do „Shakalandu” (wioski Zulusów). O tym bitnym afrykańskim narodzie wiedziałem nieco więcej, ponieważ w latach 90-tych obejrzałem brytyjski film historyczny „Zulus Czaka”, w którym przedstawione były czasy największej świetności tego plemienia (początek XIX w.) oraz postać wielkiego wodza Czaki (nazywanego „Czarnym Napoleonem”). Podczas wizyty w wiosce ogromne wrażenie zrobił na nas widok zuluskich chat w kształcie ula, wojowników (w pełnym rynsztunku bojowym) wykonujących tańce wojenne, czy też miejscowych kobiet wykonujących swoje „domowe prace” (jedną z nich było np. przygotowywanie na miejscu miejscowego piwa z afrykańskiego sorga, które od razu spróbowaliśmy).

Będąc na ziemiach Zulusów warto również wybrać się do sąsiadującego z tym regionem potężnego łańcucha Gór Smoczych (tzw. „UKHALAMBA” co w języku Zulusów oznacza „Zaporę Dwid”), gdzie odbyliśmy całodniową pieszą wędrowkę po Royal Natal Park. Na terenie Parku można było oglądać bardzo stare „rysunki naskalne” Buszmenów (niektóre rysunki sprzed ponad 20 tys. lat), których podstawowym zajęciem było zbieractwo i myślistwo. Ale głównym celem naszej wielogodzinnej eskapady był słynny „Amfiteatr”. Jest to wielkie urwisko skalne (na wysokości 3000 m.n.p.m. o szerokości ok 5000 m.) kształtem przypominające grecki amfiteatr... warto było podjąć wysiłek, bo widok był naprawdę imponujący!

Najwytrzymalsze opony do wózków widłowych

camoplast
solideal



Solideal MAGNUM

Wysoka wytrzymałość na zużycie
Zwiększona stabilność
Dostępna w wersji niebrudzącej
i wersji do szybkiego montażu

Solideal XTREME

Zwiększony okres eksploatacji o 30%
Poziom wibracji zmniejszony o 25%
Stabilność boczna poprawiona o 20%
Zmniejszone opory toczenia o 10%

O czym warto wiedzieć wybierając się do
Afryki Południowej...

Na terenie RPA znajduje się Suazi, które jest niezależnym państwem i monarchią konstytucyjną, rządzoną przez króla Mswati III (posiada aktualnie 17 żon). Na tych terenach bardzo powszechne jest zjawisko poligamii (u Zulusów też), która ma duży wpływ na rozwój największej plagi z jaką zmagają się współczesna Afryka, czyli AIDS (w Suazi na ok. 1 mln mieszkańców aż 43% zarażone jest wirusem HIV). Wizyta w wiosce była wstrząsającym doświadczeniem, bo to był prawdziwy „obraz nędzy i rozpacz”, gdzie małe dzieci (bez rodziców, bo bardzo często już nie żyją), wręcz koczowały. Problem AIDS w krajach afrykańskich rozwiązywany jest poprzez światowe programy promujące antykoncepcję, które okazują się jednak w znacznej mierze nieskuteczne (jedynym krajem w Afryce, odnoszącym sukces w walce z AIDS jest Uganda, gdzie rozwinięto program czystości seksualnej i wierności jednemu partnerowi - w ciągu kilku lat odsetek chorych spadł z 21% na 6%). Udział w walce z tą epidemią w tym regionie

Dzieci Suazi



Mosi-oa-Tunya co znaczy:
„Dym, który grzmi”, czyli Wodospady Kr. Wiktorii

A na koniec – w ramach „Pożegnania z Afryką” - dla miłośników sportów ekstremalnych polecamy...

...wizytę nad gigantycznymi Wodospadami Królowej Wiktorii, które leżą na granicy Zambii i Zimbabwe (tereny te są określane mianem Wielkich Rowów Afrykańskich). Jest to największe tego typu zjawisko wodne na świecie (szerokość wodospadów to ok. 1700 m., natomiast wysokość to ok. 110 m.) gdzie spada ok. 550 mln litrów wody na minutę! Miejscowi nazywają je „Mosi-oa-Tunya” (co w języku plemienia Kololo znaczy: „Dym, który grzmi”), a doświadczenie „wodnej mgły” jaka widoczna jest nawet z odległości ok. 80 km jest naprawdę niesamowite. Wodospady zostały odkryte w 1855 r. przez angielskiego misjonarza dr Livingstone’a (który nazwę tą nadał na cześć Królowej Wiktorii). To miejsce nazywane jest również „adrenalinową stolicą Afryki Południowej” ponieważ atrakcji dla ludzi poszukujących silnych wrażeń tutaj nie brakuje... i sami np. widzieliśmy skoki na bungee z wysokiego mostu (ok. 110 m.).

Organizowane są też spływy tratwami, surfing na desce boogie, a dla miłośników „podniebnych wojaży” (po zambijskiej stronie) ośrodek „Batoka Sky” organizuje loty mikrolotem, skoki spadochronowe czy też niesamowite loty helikopterem nad wodospadami (który zapamiętam na pewno do końca życia). Dr Livingstone w 1855 r. powiedział, że „widok wodospadów jest tak piękny, że muszę się w niego wpatrywać aniołowie w locie” – mogą to potwierdzić, bo miał w 100% rację - widoki podczas tego lotu były naprawdę oszałamiające!

Na koniec mojej „afrykańskiej opowieści” pragnę dodać, że naszym tourooperatorem na miejscu było znakomite biuro „Wide Africa Tours” (www.wideafricatours.pl), którym kieruje polskie małżeństwo: Monika i Zbigniew Skrzypczak (wyemigrowali z Polski do RPA ok. 20 lat temu). Muszę przyznać, że cała wyprawa była doskonale zorganizowana od początku do końca i ucieszył mnie fakt, że nasi rodacy potrafią tak profesjonalnie reprezentować nasz kraj w dalekim RPA.

mają również nasi rodacy o czym przekonaliśmy się odwiedzając polskie Sanktuarium „Centocow” - nazywane „Afrykańską Częstochową” (znajduje się niedaleko Suazi w Górach Smocznych). Polscy misjonarze prowadzą tam szpital św. Apolinarego, gdzie ciężko chorzy na AIDS znajdują opiekę i ulgę w swojej chorobie. Kolejnym poważnym problemem z jakim zmagają się Afryka jest epidemia malarii na którą choruje prawie 200 mln ludzi (rocznie umiera ok. 2 mln.). Problem ten nie dotyczy RPA (poza Parkiem Krugera), ale przylatując do Zambii i Zimbabwe warto się zabezpieczyć, aby zminimalizować potencjalne zagrożenie.



Autor tekstu, Jarosław Grzeszkiewicz
wraz ze swoją małżonką, w Jeepie podczas safari.

ZDJEŃCA: JAROSŁAW GRZESZKIEWICZ

SOLIDEAL POLSKA S.A. www.solideal.pl

www.camoplastsolideal.com





CZĘŚCI DO POJAZDÓW CIĘŻAROWYCH TO NASZA SPECJALNOŚĆ

Firma AUTOS jest jednym z największych dystrybutorów części zamiennych do pojazdów ciężarowych, przyczep, naczep i autobusów na terenie Polski. Firma prowadzi również autoryzowaną sprzedaż i serwis samochodów ciężarowych marki Renault Trucks oraz naprawę samochodów ciężarowych pozostałych

marek. Jest właścicielem marki części zamiennych do samochodów ciężarowych ATP (Autos Truck Parts), która posiada w ofercie ponad 2500 pozycji asortymentowych. Autos obsługuje swoich klientów w ponad 70 filiach, głównie w Polsce, ale również na Słowacji i w Czechach.

Historia

Firma Autos powstała w Solcu Kujawskim 1 lutego 1991 roku pod nazwą „AUTOS” s.c. Na początku swojej działalności zajmowała się sprzedażą części zamiennych do pojazdów ciężarowych, tj. KAMAZ, LIAZ, TATRA, AVIA, JELCZ, BRANDYS itp. Wraz z pojawieniem się na polskich drogach zwiększonej ilości taboru produkcji zachodniej i tym samym wzrostem zapotrzebowania na części zamienne, powstała konieczność rozszerzenia działalności o pakiet części do takich pojazdów jak: MERCEDES, MAN, SCANIA, VOLVO, DAF, IVECO, RENAULT TRUCKS, naczep i przyczep: TRAILOR, FRUEHAUF, KAESSBOHRER, SCHMITZ, KOEGEL... jak również osi i zawiesz: BPW, SAF, ROR, GIGANT, SMB...

W 1993 roku Autos przekształciła się w firmę jednoosobową PPHU AUTOS, a jej właścicielem został Marek Salek. W roku 1995 AUTOS została autoryzowanym koncesjonerem Renault Trucks. Rozpoczęto sprzedaż nowych i używanych samochodów ciężarowych Renault w pełnej gamie oraz uruchomiono pierwszy autoryzowany serwis w Solcu Kujawskim. W kolejnych latach uruchomione zostały takie same placówki w Inowrocławiu i Włocławku.

W 1998 roku firma AUTOS przekształciła się w spółkę i do tej pory funkcjonuje pod nazwą PW „AUTOS” Spółka z o.o. W 2008 roku spółka wyodrębniła dodatkowo dział sprzedaży części do autobusów.

W trakcie swojej ponad 20-letniej działalności spółka Autos stopniowo poszerzała swoją sieć sprzedaży części zamiennych poprzez filie w całej Polsce. Na chwilę obecną bardzo rozbudowana sieć dystrybucyjna liczy sobie ponad 70 oddziałów i sklepów patronackich na terenie całego kraju oraz sześć filii na Słowacji i dwie w Czechach.

Autos w liczbach:

- ponad 20 lat na polskim rynku części zamiennych do pojazdów ciężarowych
- 40 tysięcy pozycji asortymentu w ciągłej sprzedaży
- blisko 80 filii i sklepów patronackich w całej Polsce, na Słowacji i w Czechach
- ponad 500 zatrudnionych pracowników
- współpraca z blisko 400 producentami i dostawcami części z kraju i z zagranicy
- łączna powierzchnia magazynowa w całej Polsce, to 45 tysięcy m²
- flota 150 aut dostawczych obsługujących trasy w Polsce i zagranicą
- marka własna ATP Autos Truck Parts z ponad 2500 pozycji asortymentu



Nowe Centrum Magazynowe. Nowe logo. Nowa jakość.

W 2012r. spółka AUTOS rozpoczęła wdrażanie swojej nowej strategii, która zakłada przede wszystkim doskonałość jakości obsługi klienta. W tym celu powstało nowoczesne Centrum Magazynowe w centrali w Solcu Kujawskim o powierzchni 3600 m². Ma ono zapewnić płynność dostaw oraz szeroką dostępność wszystkich towarów. Jednocześnie spółka zmienia system informatyczny. Dotychczasowe rozwiązanie systemowe nie jest w stanie zaspokoić potrzeb tak dużego przedsiębiorstwa. Będące obecnie na etapie wdrażania oprogramowanie ERS SAP ma zapewnić wysoką jakość obsługi klientów. Pierwsze uruchomienie zaplanowane jest na koniec tego roku.

Również w ramach nowej strategii AUTOS wprowadziło nowe logo. Decyzja o odświeżeniu wizerunku firmy zapadła w zeszłym roku. Stare logo

funkcjonowało ponad 20 lat. W tym czasie spółka znacząco rozwinęła swoją działalność osiągając wiodącą pozycję w branży części do pojazdów ciężarowych. Nowy znak nawiązując w swojej stylistyce do starego logo ma symbolizować wieloletnie doświadczenie firmy, a jednocześnie nowoczesność i dynamiczny rozwój. Autos nie zamierza przeprowadzać rebrandingu rewolucyjnie. Działania związane ze zmianą oznakowania filii i sklepów patronackich będą prowadzone sukcesywnie i obejmą przede wszystkim nowo otwierane obiekty. W lokalizacjach już istniejących zmiana logo nastąpić będzie stopniowo. Spółka zapowiada również, że w ciągu najbliższych tygodni uruchomi nowy serwis internetowy pod dobrze znaną domeną www.autos.com.pl, a w 2013 r. powstanie nowa, bardziej przyjazna wersja sklepu internetowego.



Serwisy w Solcu Kujawskim, Inowrocławiu oraz Włocławku uprawnione są także do dokonywania napraw oraz serwisowania pojazdów ciężarowych RENAULT TRUCKS.



Sposób na dietę dla twojego budżetu

Wynajem
krótkoterminowy

Potrzebujesz dodatkowy wózek na sezon?
Potrzebujesz przesunąć w czasie zakup nowego wózka?
A może uruchamiasz nowy magazyn?
Mamy dla Ciebie różnorodną i nowoczesną flotę wózków przemysłowych o udźwigu od 1 do 8 ton, dostępnych „od ręki”.

**JUŻ DZISIAJ ZAPYTAJ O SZCZEGÓŁY WYNAJMU
SWOJEGO DORADCĘ TECHNICZNO – HANDLOWEGO.**

tel. +48 22 420 61 40

info@linde-mh.pl
www.linde-mh.pl



Linde Material Handling

Linde



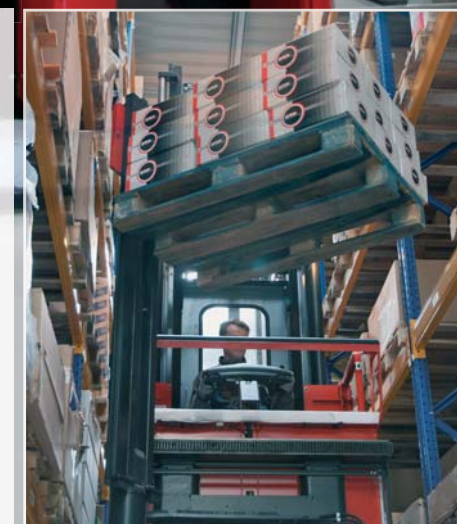
CENTRUM MAGAZYNOWE W SOLCU KUJAWSKIM

– *Sławomir Prusiecki* –
Lata doświadczeń w sprzedaży części zamiennych do pojazdów ciężarowych nauczyły nas, że dla naszych klientów najważniejsza jest dostępność towarów, szybka dostawa i atrakcyjna cena...

...W tym celu skupiamy nasze działania na doskonaleniu łańcucha dostaw. Bardzo istotna jest współpraca z najlepszymi producentami i dostawcami części zamiennych z całego świata. W naszej ofercie znajdują się wyłącznie wysokiej jakości produkty cenionych marek. Regularność dostaw towarów z Polski i zagranicy wymaga od nas płynności w systemie logistycznym.

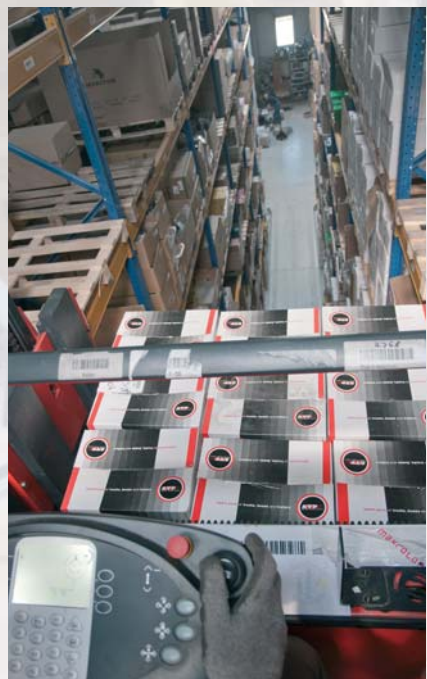
Dotychczasowa powierzchnia magazynowa w centrali firmy nie zaspokajała naszych potrzeb związanych z przyjmowaniem dużej ilości towarów w krótkim czasie, jak również nie dawała możliwości szybkiej redystrybucji asortymentu do naszych filii i sklepów patronackich. Nowe Centrum Magazynowe dzięki wielu nowoczesnym rozwiązaniom zapewnia sprawne działanie całego procesu.

Obecnie dysponujemy 7 600 miejscami paletowymi i 2000m² półek przeznaczonych na towary drobne. To wszystko znajduje się na powierzchni 3 600m². Nowoczesne wózki paletowe Linde typu V z ruchomą platformą operatora, pracując na wielu poziomach do wysokości 9 m i obsługują



korytarze o szerokości zaledwie 1,5 m. Dzięki takiemu rozwiązaniu znacznie skrócił się czas kompletacji towaru i zwiększyło bezpieczeństwo pracy gdyż obsługa jednego korytarza paletow go zajmuje się jeden pracownik. W poprzednim rozwiązaniu niezbędna była obecność dwóch osób, gdzie jedna kompletowała towar, a druga pełniła funkcję operatora wózka.

Nowoczesnym rozwiązaniem jest również trzy piętrowa antresola przeznaczona na towary drobnego składowania. Tu przygotowanie



towaru polega na skanowaniu kodu pólki, a następnie kodu produktu i umieszczeniu towaru w specjalnych pojemnikach. Następnie pojemniki trafiają na taśmociąg i transportowane są do komory kontroli, gdzie pracownik sprawdza zamówienie pod względem jakościowym i ilościowym. Magazyn pracuje 6 dni w tygodniu w systemie dwuzmianowym. Od godziny 6:00 rano każdego dnia generowane są zamówienia i kompletacja trwa do godziny 19:00. Wtedy towar zostaje załadowany na auta transportowe i rusza w trasy po całej Polsce. Dystrybucja towarów do naszych klientów odbywa się dwuetapowo: w nocy z magazynu centralnego do filii i sklepów patronackich na terenie całego kraju, następnie w ciągu dnia samochodami dostawczymi do odbiorcy końcowego. Dzięki takiemu rozwiązaniu nasi klienci w ciągu 24 godzin otrzymują swoje zamówienie.

Autor tekstu jest Kierownikiem Magazynu Centralnego w Solcu Kujawskim

Logistyka w liczbach



Centrum w Solcu Kujawskim

- 3 600m² powierzchni głównego Centrum Magazynowego w Solcu Kujawskim
- 7 600 miejsc paletowych
- 2 000 m² półek przeznaczonych na towary drobne
- ponad 150 osób obsługujących proces logistyczny
- 10 wózków systemowych – do kompletacji towarów w regałach, do zasilania regałów i do pozostałych prac magazynowych
- 5 doków załadunkowo-rozładunkowych
- ponad 150 aut dostawczych obsługujących 12 tras w Polsce i za granicą
- 45 000 towarów opuszczających magazyn każdego dnia
- 50 dostaw przyjmowanych dziennie



Historia współpracy AUTOS z Linde Material Handling Polska

Historia naszej współpracy z firmą Autos jest stosunkowo krótka. Doskonale pamiętam tą firmę i jej początki – kilka lat wstecz, pracując jeszcze w innej branży, miałem okazję odwiedzić niewielką wtedy firmę, zajmującą się sprzedażą części zamiennych do samochodów ciężarowych. Aktualnie, po tych kilku latach, jest to zupełnie inna organizacja. Zarząd firmy Autos dokonując wyboru takiej strategii pozwolił, że użyję przymiotnika, na dokonanie ogromnego „skoku” do zupełnie innego poziomu prowadzenia biznesu; co na pewno budzi ogromny szacunek w mojej ocenie.

W roku 2010, podczas jednej z wizyt, wywiązał się temat reorganizacji logistyki, wymuszonej niejako dynamicznym rozwojem firmy. Wtedy też pojawiło się ze strony mojego klienta zapytanie o wózki systemowe. Był to dla mnie początek pracy w firmie Linde więc na spotkanie wybraliśmy się razem z moim, wyspecjalizowanym w temacie, przełożonym. Wymagania firmy były olbrzymie, zważywszy na wielkość magazynu, specyfikę procesu logistycznego oraz rotację dużej ilości towarów.

Jednym z pierwszych przedsięwzięć było zorganizowanie dla kontrahentów z Autos wizyty referencyjnej u jednego z użytkowników podobnych systemów Linde. Podczas tej wizyty, przedstawiciele Autos mogli empirycznie przekonać się o wartości naszych rozwiązań technicznych, a na podstawie dziesiątek zadawanych pytań uzyskali satysfakcjonujące ich odpowiedzi, w gruncie rzeczy od niezależnego podmiotu. Nasza firma została przedstawiona jako bardzo solidny Partner. Nasz serwis dostał opinię wysoce zaangażowanego, zmotywowanego i gruntownie przeszkolonego. Serwisanci Linde zostali określani jako doświadczeni fachowcy w zakresie diagnostyki i napraw wózków. Nasz Partner bardzo wysoko ocenił również niezawodność i jakość wózków Linde. Ta wizyta miała kolosalne znaczenie w procesie podejmowania decyzji.

Firma Autos, po skrupulatnej analizie rynku, zdecydowała się ostatecznie na budowę swojej logistyki w oparciu o współpracę z Linde. W sumie zakupiono kilkanaście sztuk wózków, w tym niezwykle nowoczesne wózki serii K i V, jak również niezawodne reach-trucki serii 115.

Jestem głęboko przekonany, że nasze doświadczenie w połączeniu z najwyższej jakości sprzętem przyczyniają się do realizacji założeń strategicznych naszego Partnera firmy Autos z Solca Kujawskiego.

Zespół Linde, jak zawsze, pozostaje do usług!



Opracował: Tomasz Hoppe
Doradca Techniczno Handlowy
Linde Material Handling Polska, o. Poznań

Linde Material Handling

Linde



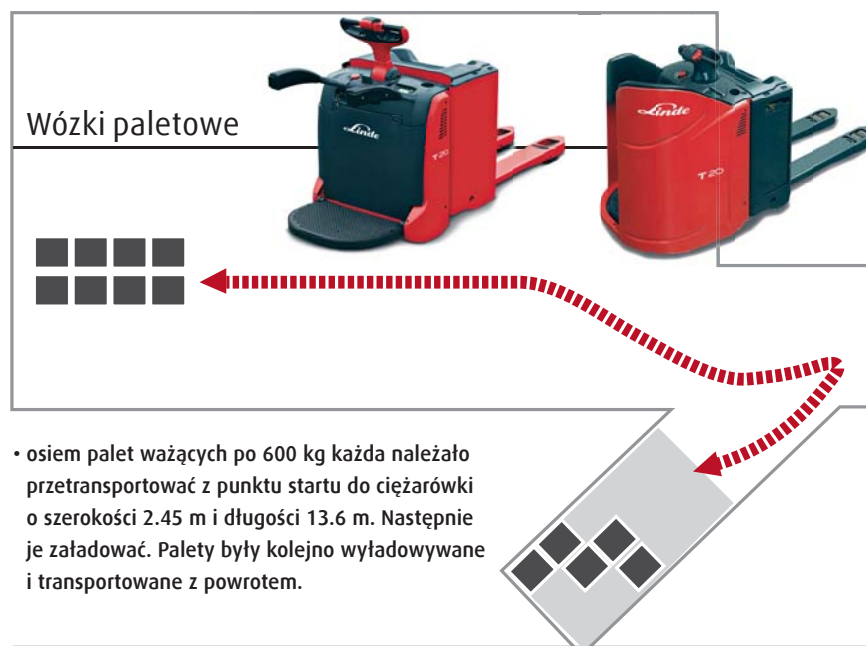
WYŻSZA WYDAJNOŚĆ – NIŻSZE KOSZTY

Wyniki testu wydajności certyfikowanego przez TÜV dla innych wózków zostały potwierdzone dla wózków magazynowych: **Najbardziej efektywne rozwiązanie od Linde Material Handling.**



Test produktywności wózków magazynowych

- Test mierzy wydajność (czas w min.) i konsumpcję (Ah)
- Praktyczny model testowania wydajności, odzwierciedlający realne działania w magazynie
- Metoda stworzona przez Linde we współpracy z użytkownikami z branż przemysłowej, logistycznej i handlowej
- Kalkulacja pośrednich i bezpośrednich kosztów operacyjnych wózków magazynowych
- Test powtarzany 3-krotnie
- Oba z testów otrzymały certyfikat TÜV
- Rezultaty testów są bazą dla kalkulatora Performax



i wózki wysokiego składowania reach truck.

Nie tylko czołowe wózki Linde są bardziej opłacalne niż porównywalne wózki konkurencji, ale także przetestowane wózki magazynowe. Większa wydajność obsługi nie jest jedynym istotnym czynnikiem w tej dziedzinie – zużycie energii, które jest mniejsze w wielu przypadkach, także odgrywa kluczową rolę. Potwierdza to wynik dwóch testów wydajności dla wózków paletowych i wózków reach truck, które zostały certyfikowane przez TÜV Nord w 2011 roku. Patrick Ebert, Head of Product Management w Niemczech oraz Linde Academy w Linde MH podsumowuje wyniki: „W porównaniu z konkurencją potencjalna oszczędność z naszymi wózkami widłowymi, w zależności od modelu, sięga do 20%. Przypisujemy tę istotną różnicę naszej całościowej koncepcji. Wszystkie komponenty naszych wózków są ze sobą skalibrowane. Dla wszystkich kluczowych jednostek jak np. Linde Material Handling dba nie tylko o rozwój i testy, ale także o produkcję i montaż. Jedyny wyjątek stanowi produkcja części elektronicznych”. Jakość produkcji dopełnia wieloletnie doświadczenie.

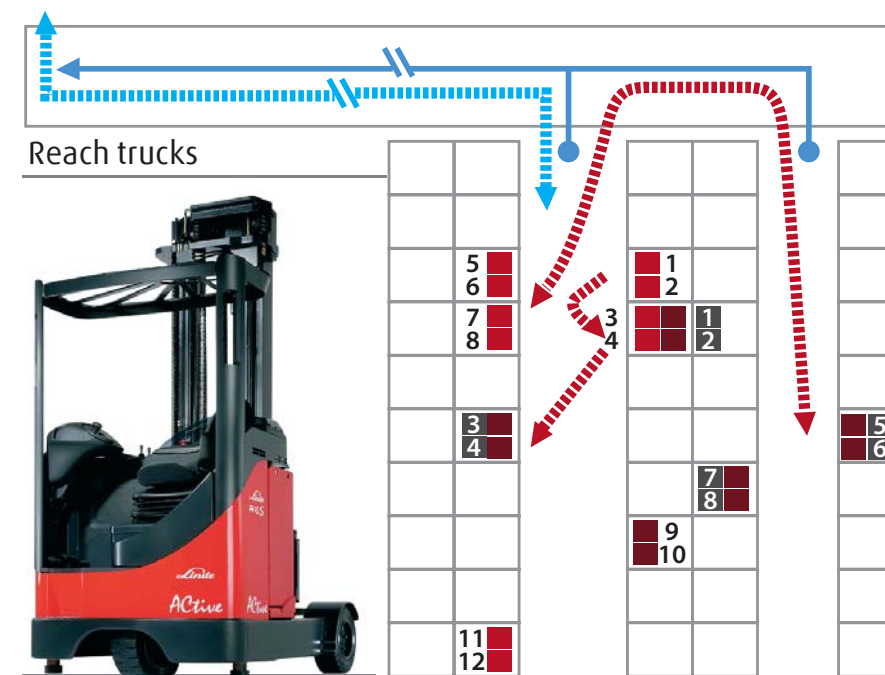
„Ogólnie rzecz biorąc, wózki magazynowe są inwestycją, która stanowi istotny wskaźnik kosztów ich całego czasu pracy. Jest to prawda pomimo faktu, że wózki paletowe i wózki sterujące oferują lepszą cenę zakupową niż wózki czołowe”, tłumaczy Patrick Ebert. Dodaje, że to dowodzi jak ważny jest test wydajności dla wózków magazynowych, chcąc obiektywnie rozpatrzyć ich opłacalność.

Wydajność wózków określana jest przez praktyczny test wydajności. Zarówno wydajność (czas podawany w minutach) jak i zużycie energii (zużycie energii w ampero-godzinach) są mierzone w każdym z wózków. Test jest



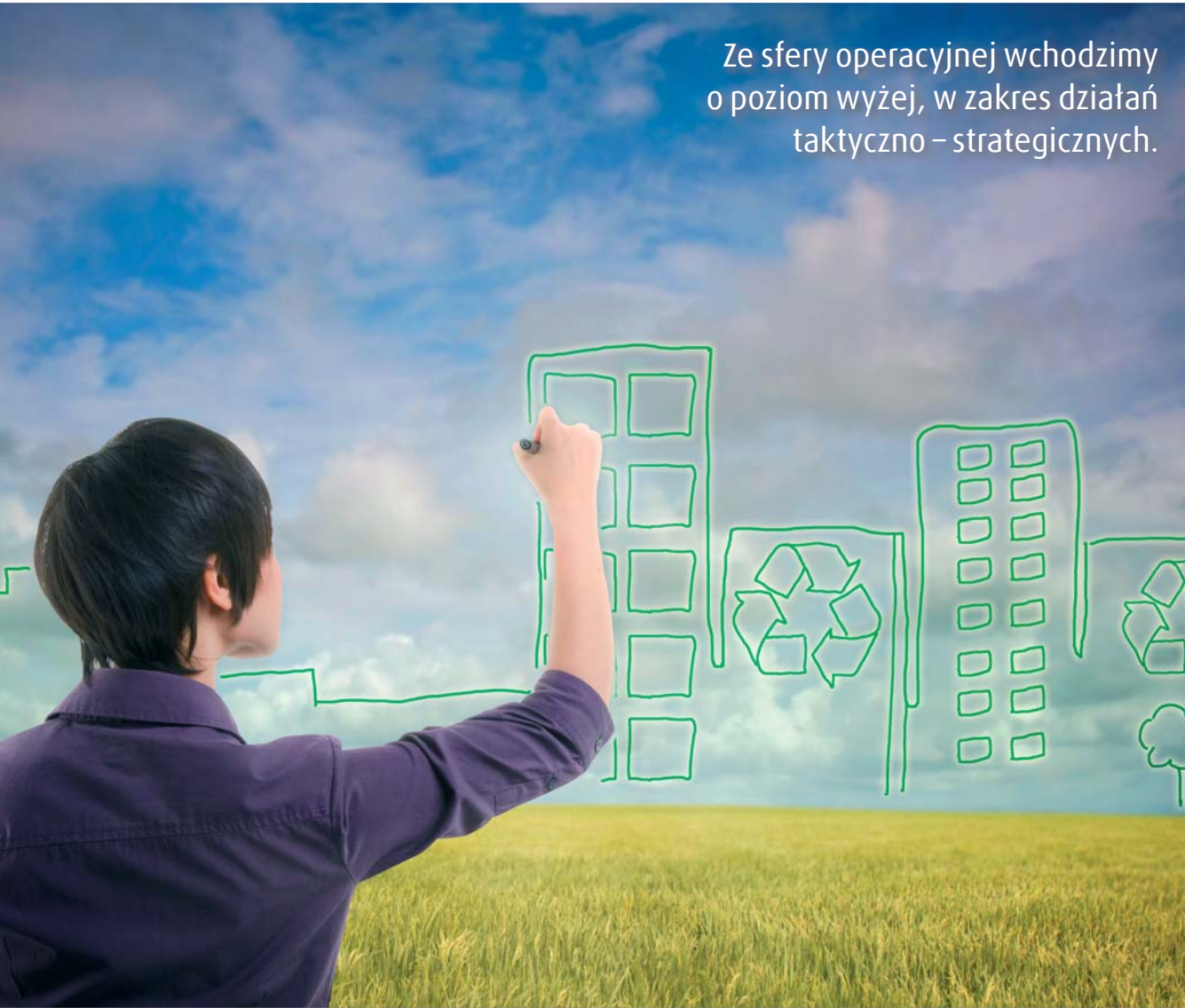
wykonywany trzykrotnie dla każdego wózka tak by uzyskać wiarygodne i aktualne wyniki. Wózki paletowe i wózki reach truck zostały przetestowane z odpowiednikami konkurencji. Procedura testowa opiera się na określonych cyklach pracy, które wzorowane są na praktycznym zastosowaniu. W przypadku wózków paletowych - osiem palet ważących po 600 kg każda należało przetransportować z punktu startu do ciężarówki o szerokości 2.45 m i długości 13.6 m, a następnie je załadować. Palety były kolejno

wyładowywane i transportowane z powrotem. W przypadku wózków reach truck test opierał się na pobieraniu palet ważących 670 kg z miejsca startu i umieszczanie ich w wysokich regałach wąskich korytarzy na wysokościach 4.5 m i 6 m. Następnie palety z wyższych poziomów były przenoszone do poszczególnych półek na poziomie zero, na podstawie uzupełniania zapasów podczas kompletacji. Na końcu palety były usuwane z miejsca przechowywania i przewożone z korytarzy do punktu startu.



- pobieranie palety (670 kg) z miejsca START
- umieszczanie palety na wysokościach 4.5 m i 6 m.
- przeniesienie palety z wyższego poziomu do poszczególnych półek na poziomie ZERO na podstawie uzupełniania zapasów podczas kompletacji
- usuwanie palet z miejsca przechowywania i przewiezienie z korytarzy do punktu startu





Ze sfery operacyjnej wchodzimy o poziom wyżej, w zakres działań taktyczno – strategicznych.

FIRMA ODPOWIEDZIALNA SPOŁECZNIE

– dr *Mikołaj Pindelski* –
Poruszony na łamach poprzedniego numeru Linde Partnera problem etyki w działaniach sprzedaży, czy po prostu działań etycznych na poziomach operacyjnych firmy to tylko czubek lodowej góry etyki i odpowiedzialności społecznej. Nie chodzi przecież tylko o to, by nie szkodzić, ale by pomagać tworzyć taką konstrukcję, dzięki której ludziom (czyli nam wszystkim) będzie się żyło lepiej. Ze sfery operacyjnej wchodzimy zatem poziom wyżej, w zakres działań taktyczno – strategicznych.

Odpowiedzialność społeczna biznesu
Ostatnimi czasy coraz większe triumfy święci koncepcja odpowiedzialności społecznej biznesu (ang. CSR – Corporate Social Responsibility).

W skrócie, polega ona na tym, że firma przyczynia się do wzrostu dobrobytu grup społecznych



nie będących jej pracownikami. Do tego worka zostały powrzucone zarówno kwesty na rzecz ubogich, bale charytatywne, dofinansowanie lokalnego przedszkola i sponsorowanie obia-

dów uczniom, jak również przekazywanie (lub tylko takie zobowiązanie) do przekazywania części zysku, powiedzmy na budowę studni w Afryce. To oczywiście bardzo dobrze, że tak się dzieje, choć wielu zarzuca, że to tylko taki nowoczesny, niby odpowiedzialny społecznie, ale przecież tylko marketing. Można było zrobić festyn dla mieszkańców, w trakcie którego firma mogła się promować, ale zamiast tego przekazano parę złotych na zakup kocy dla zziębniętych bezdomnych. Pewnie niczych problemów to tak naprawdę nie rozwiązało, jak mówią sceptycy, ale wyszło z tego coś znacznie więcej niż tylko banalna promocja. Byle tylko możliwie szeroko rozpisywano się o tym w gazetach, pokazano w telewizji i można z tego także uczynić główny wątek kampanii reklamowej. Programy CSR nad wyraz często nie tylko przecież nie mają wiele wspólnego ze strategią

biznesu jako całości, ale stanowią jedynie alternatywne do innych narzędzie public relations. To często prowadzi do wprowadzania nabywców w błąd i występowania zjawiska „greenwashing” polegającego na podejmowaniu przez nich decyzji zakupowych na podstawie generowanego przez dostawcę nieprawdziwego przekazu o działaniach CSR lub też „whitewashing”, czyli odwracania uwagi od negatywnych efektów działania podmiotu poprzez właśnie szerokie informowanie o akcjach odpowiedzialnych społecznie.
Prawda, że słabe? Gdzie tu odpowiedzialność społeczna i etyka? Gdzie bezinteresowność i chęć niesienia pomocy tak po prostu, bez obliczania, ile na tym pomaganiu można zyskać? Wiele wskazuje na to, że sprawa od początku jest dość utopijna. O ile poszczególne osoby mogą przecież być nastawione na dobroczynność, to już działalność dobroczynna w charakterze firmy raczej nie leży. I nie ma się czemu dziwić. Przedsiębiorstwo musi przecież wypłacać pensję pracownikom, płacić kontrahentom, walczyć z konkurentami, inwestować i rozwijać się by przetrwać. Być może więc, na poważniejsze bezinteresowne działania na rzecz społeczności nie ma tu miejsca.

Odpowiedzialność społeczna od środka
O tym, że firma jako taka dobroczynna być nie może, wskazuje już chociażby jej system celów, motywacji i oceny pracowników, dla przykładu - z działu sprzedaży. System ten nie jest wszak zgodny z wytycznymi ani działań etycznych, ani odpowiedzialnych społecznie. Gdyby je bowiem traktować jako takie, których efekt dla organi-

zacji pojawi się w długim okresie, to nie mieszczą się one np. w systemach ocen okresowych, czy wynagradzania prowizyjnego. Nie za to się przecież płaci ludziom, ale za to, że coś sprzedadzą i wygenerują zyski. O odpowiedzialności społecznej ani się tu nikt nie zajknie. Albo relacje z inwestorami. Ci chcą przecież zysków, a nie wykazywania społecznie odpo-



wiedzialnych akcji i wysokiego poziomu zadowolenia, choć może raczej braku niezadowolenia, jakim firma może się cieszyć wśród lokalnej

(...) połączenie odpowiedzialności społecznej i etyki na poziomie każdego pracownika oraz celów ekonomicznych firmy mogłoby dać pewne efekty, z których każda ze stron mogłaby być zadowolona. Takie ujęcie może stanowić o powołaniu raczej CSV, aniżeli CSR jako koncepcji na trwałe wpisanej w strategię firmy (...)

społeczności. To też cały system jest nastawiony na szukanie oszczędności w zakresie własnego działania i zwiększanie zysku. Choćby nawet mieli na tym ucierpieć wszyscy dookoła. Jak to ma miejsce w wielu przypadkach np. firm farmaceutycznych utrzymujących ceny swoich leków na poziomie gwarantującym spore zyski, jednak sprawiającym, że pozostają one poza zasięgiem 90% ludności świata, IT ustalającym takie ceny za oprogramowanie, że biedni nigdy nie będą mieli szans ani go używać, ani się go nauczyć, czy producentów sprzętu ciężkiego, którego ceny są poza zasięgiem małych, a nawet średnich firm (a przecież bardzo by im się pomógł rozwinąć), a tym co kupują używany, przyczepianie do szyi ciężkiego kamienia finansowego usług serwisowych. No cóż, chyba tak to musi być. Czy nie dało by się jednak celu firmy pogodzić z czynieniem szeroko rozumianego dobra dla społeczeństwa ?

CELE I DZIAŁANIA	JEDNOSTKA	ORGANIZACJA	SPOŁECZNOŚĆ
CEL I	Wzrost zarobków	Wzrost obrotów	Wzrost zamożności
DZIAŁANIE I	Zwiększenie intensywności działań	Ustalenie wyższych celów sprzedaży	Wzrost wielkości budżetów związanych z realizacją celów społecznych
CEL II	Wzrost wskaźnika zyskowności	Ograniczenie kosztów sprzedaży	Zmniejszenie ruchu i zanieczyszczenia środowiska
DZIAŁANIE II	Racjonalne planowanie indywidualnych tras przejazdów handlowców	Ustalenie zasad i celów związanych z redukcją liczby przejechanych kilometrów, powiązanie systemu motywacji z kosztami przejazdów i zyskiem ze sprzedaży	Spadek obciążenia dróg lokalnych ruchem kołowym, ograniczenie spalania paliwa i emisji szkodliwych związków, ograniczenie zagrożenia na drogach lokalnych



CSV – Corporate Social Value czyli domnie- mane remedium na rozbieżności celów

Gdyby wziąć pod lupę przykład działu sprzedaży, można by wysnuć wniosek, iż koncepcja odpowiedzialności społecznej ma szansę pogodzić się z ekonomicznymi celami firmy, gdyby były one realizowane równolegle, a dla firmy stały się równoważne z celami związanymi z szeroko pojmowaną realizacją sprzedaży. Trudno przecieć oczekiwać, iż cele te staną się elementem strategii sprzedaży, czy jakiegokolwiek strategii o charakterze ekonomicznym.

W podejściu CSV tworzenie wartości na poziomie działu sprzedaży odbywa się zarówno w odniesieniu do „savoir faire” obejmujących sposoby realizacji zadań, jak i „savoir être”, czyli pożądaných działań i zachowań. Jest to zgodne ze zwykle stosowanymi w tym miejscu organizacji systemami kontroli oraz motywacji. Bazujące na kontroli zachowań czy też na mierzeniu wyników, wydają się być niemal gotowe na przyjęcie nowych wskaźników, tym razem łączących interes przedsiębiorstwa z interesem społeczności. Wymaga to z pewnością znacznie większego zaangażowania kadry kierowniczej w wielowymiarową analizę zarówno przedsiębiorstwa, jak i otoczenia, jednak mogłoby pozwolić na łączenie i godzenie interesów obu

stron, co jest warunkiem koniecznym aplikacji podejścia CSV.

Może przykłady zawarte w tabeli (strona 37) nieco rozjaśnią moje wywody.

Żeby było to możliwe, kierownictwo musiałoby jednak poważnie zastanowić się, jakie działania mogłyby przynosić korzyść zarówno pracownikowi, jak i firmie oraz społeczności w której ona działa. A to już nie jest tak proste. Jedyne co mogłoby tu pomóc, to stworzenie systemu oceny działań w obrębie pomysłów na realizację strategii tak, jak to zaproponowałem w tabeli powyżej. Jeśli któreś z pól w jednej z kolumn pozostaje przy danym pomysle puste lub ocena jest w tym miejscu negatywna – działanie to nie powinno być realizowane.

Podsumowanie

Jak się więc wydaje, dopiero połączenie odpowiedzialności społecznej, etyki na poziomie każdego pracownika oraz celów ekonomicznych firmy mogłoby dać pewne efekty, z których każda ze stron mogłaby być zadowolona. Takie ujęcie może stanowić o powodzeniu raczej CSV, aniżeli CSR jako koncepcji na trwałe wpisanej w strategię firmy i w efekcie przyczyniać się do wzrostu zaangażowania świata biznesu w realizację zadań odpowiedzialnych społecznie.



Opracował:
dr Mikołaj Pindelski
– w IMMOQEE jest
partnerem oraz eks-
pertem w projektach
tworzenia i zarządza-
nia zespołami sprze-
daży, rozwijania kom-
petencji pracowników
oraz tworzenia i realiza-
cji strategii sprzedaży.

W Szkole Głównej Handlowej w Warszawie
kierownik podyplomowych studiów
Zarządzania Sprzedażą oraz Zarządzania
Produktami i Usługami.

e-mail: mikolaj.pindelski@immoqee.com



Oferujemy doskonałe rozwiązania w zakresie:

- Obsługa kadry – płace
- Payroll transfer i outsourcingu funkcji HR
- Badania satysfakcji pracowników (największa baza wyników i wskaźników porównawczych w Polsce)
- Organizacji działów sprzedaży
- Wsparcie i przejęcie funkcji zarządzania działami sprzedaży (Program Zewnętrzny Dyrektor Sprzedaży)
- Zarządzania innowacjami w firmie
- Programów rozmów oceniających
- Systemów motywacji
- Procesów w zarządzaniu ludźmi (mapowanie, audyty, tworzenie, kontrola, dokumentacja, rozwój)
- Analizy klimatu organizacyjnego

www.immoqee.com
office@immoqee.com

Leasing to nie galery



Take it l'easy!

Nie męcz firmy. Leasing z nami to przyjemność.

Świetna znajomość rynku, procedur i rozwiązań legislacyjnych, obsługa na najwyższym poziomie i bezpieczeństwo finansowe gwarantowane przez największą Grupę Leasingową w Europie. Tak rozumiemy leasing w nowoczesnym wydaniu dla Twojej firmy.



SOCIETE GENERALE GROUP

We support. **You succeed.**

www.sgef.pl



Synergia to konkretne korzyści biznesowe.

Linde Material Handling



Linde

Podczas podejmowania strategicznych decyzji biznesowych ważne jest zaufanie do partnera.

Linde to niepodważalna kompetencja.
Produkt. Finansowanie. Serwis. Logistyka.

www.linde-mh.pl

tel. +48 22 420 61 00