

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА.

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО

**OPTIMUM
TRADE**
Transport & Logistics

„Транспортната услуга
трябва да бъде точно такава,
каквато я иска клиентът.“

Сезер Сабах
управител на Оптимум Трейд ЕООД



ПРИСТАНИЩА

БМФ Порт Бургас вложи
51 млн. евро в терминали

ЛОГИСТИЧНИ БАЗИ

Иновативни решения
в Логистичен център Кабиле на Лидл

ИНФРАСТРУКТУРА

Нов жп коридор свързва
Каспийско море с Турция и Европа

www.stamh.com

STORAGE TECHNOLOGIES & MATERIAL HANDLING

SOLUTION FOR **EVERY** WAREHOUSE



НАШИЯТ БИЗНЕС Е ДА СЪХРАНЯВАМЕ ВАШИЯ БИЗНЕС



»» 1 500 and more projects

»» 15 years experience in racking systems

»» 15 countries & more with our systems

STAMH Ltd

Sofia 1612, 126 Tzar Boris III Blvd. ; tel. 359 2 9555 499; office@stamh.com



Innovation
Differentiation
Perfectionism

DISCORDIA



Логистични хоризонти 2025

«ПРЕДИ ДА СЕ ВПУСНЕТЕ В ЧЕТЕНЕ, ЗАПАЗЕТЕ ДАТАТА 2 НОЕМВРИ В КАЛЕНДАРА СИ, ЗАЩОТО ТОГАВА Е ЛОГИСТИЧНАТА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ. А МОЖЕ ОЩЕ ОТСЕГА ДА СЕ РЕГИСТРИРАТЕ ЗА УЧАСТИЕ НА WWW.CONFERENCE.LOGISTIKA.BG. ЗА РАНО ЗАПИСАЛИТЕ СЕ ДО 18.09 ОТСТЪПКАТА В ТАКСАТА ЗА РЕГИСТРАЦИЯ Е 15%.»

Това е темата на петото издание на Логистичната бизнес конференция, организирана традиционно от Българска Транспортна Преса и списание ЛОГИСТИКА.

Логистичната бизнес конференция е най-голямото събитие в логистичния сектор в България, което дава възможност за професионална среща и диалог на специалисти в бранша. Избрахме темата ЛОГИСТИЧНИ ХОРИЗОНТИ 2025, защото, от една страна, искаме да обхванем тенденциите, които променят бързо, всекидневно и необратимо нашия свят, но от друга страна, искаме и да сме много практични и полезни. Затова мотото на конференцията е „КАКВО ДА НАПРАВИМ ДНЕС, ЗАДА СМЕ УСПЕШНИ И СЛЕД 10 ГОДИНИ“. Отговорите на тези въпроси ще ни дадат български и чуждестранни специалисти от водещи логистични фирми, като DHL, DB Schenker, Еконт, Лидл България, от производствени предприятия Теси, Сенсата, Мекалит, които вече са потвърдили участието си. Очакваме потвърждение и за участието на Мат Соан, генерален мениджър на Ocado Technology, най-големият онлайн супермаркет във Великобритания, както и от китайски специалисти в логистиката.

За да обхванем разнообразните области, свързани с логистиката, сме подготвили 4 отделни акцента:

- ❖ **Глобалната икономика:** Трансформации, свързаност, иновации и илюзии
- ❖ **Интегрирана логистика:** Нови подходи за доставки на стоки в постоянно променяща се среда

❖ **Добри практики:** Комбинация от иновативни решения и сътрудничество във веригата на доставки

❖ **Информационни технологии:** Системи за съхраняване и използване на данни в управлението на бизнес процесите

Мястото на конференцията е традиционното – Sofia Event Center, а датата на събитието е 2 ноември. Повече информация за лекторите и програмата – на сайта на събитието www.conference.logistika.bg.

Въпреки че този брой отразява летните месеци, в него пак има много новости. Макар и малък, очевидно пазарът на кари в България може да поеме още, защото на него се появяват две нови марки – UniCarriers и китайският производител EP Equipment. Веригите магазини продължават да строят логистични центрове. В броя можете да прочетете за новия център на Лидл в България, както и интервю с Милена Драгийска, главен изпълнителен директор на Лидл България, а също и за първата копка на нов дистрибуционен център на Практикер. И още много други интересни теми, като кои са Топ 20 на производителите на автоматизирани системи за придвижване и складиране на товари, какви са транспортните бизнес модели на бъдещето и как ще се промени логистиката след Брекзит и Тръмп.

Но преди да се впуснете в четене, запазете датата 2 ноември в календара си, защото тогава е Логистичната бизнес конференция. 📅

Снежина БАДЖЕВА

САЙТ ЗА АВТОМОБИЛИ ЗА РАБОТА

BORSA.KAMIONI.BG

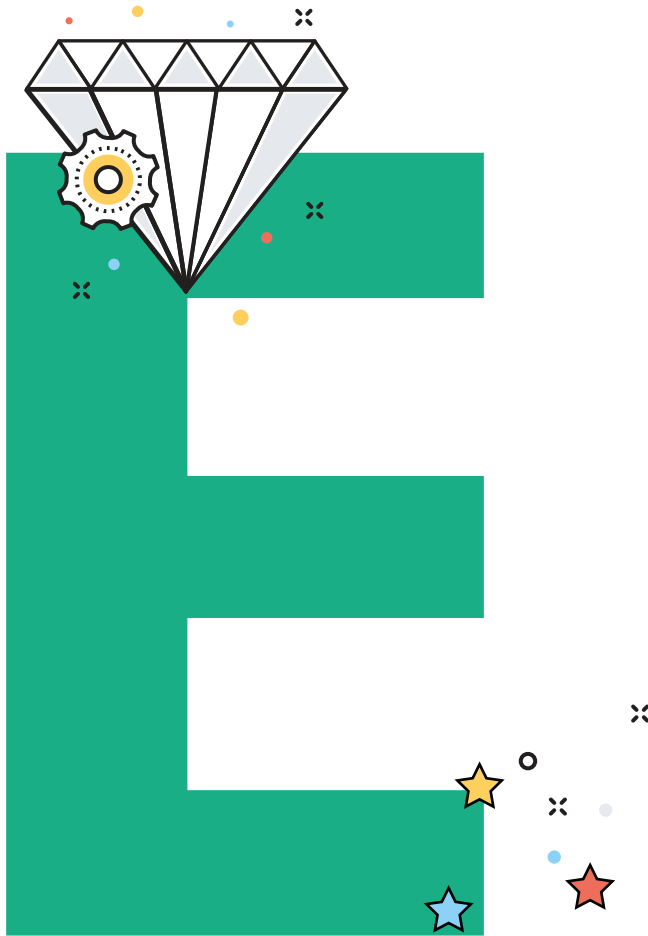


КУПИ



ПРОДАЙ





Excellence

We are the next-generation LSP, committed to excellence in all our activities.

We spare no efforts for exceptional performance.
Delivered year after year.
Unwaveringly!

12



18



26

**НОВО В БГ**

- 12** Лидл България пусна в действие втори логистичен център
- 14** UniCarriers – шведски дизайн с японска технология
Сигма България започва да предлага марката на нашия пазар
- 16** Функционалните машини на EP Equipment
Карите на компанията вече се предлагат у нас от Инжконсулт
- 18** Практикер строи склад в най-добрата логистична точка

МЕНИДЖМЪНТ

- 20** Светът се променя, а транспортът?
Сезер Сабах, управител на Оптимум Трейд

ПРИСТАНИЩА

- 26** Българско пристанище от друго измерение
51 млн. евро е вложил БМФ Порт Бургас в концесионирани терминали

ЛОГИСТИЧНИ БАЗИ

- 32** Логистичният център в Кабиле се отличава с иновативните си решения
Милена Драгийска, главен изпълнителен директор на Лидл България

ИНФРАСТРУКТУРА

- 34** Нов жп коридор свързва Каспийско море с Турция и Европа

ТРАНСПОРТНИТЕ БИЗНЕС МОДЕЛИ НА БЪДЕЩЕТО

- 36** МАГЛЕВ, Hyperloop и бъдещето на обществения интер-регио транспорт

ЮБИЛЕЙ

- 38** Българско звено управлява логистиката на Ideal Standard
- 40** Toyota Tonero – 10 години доказана ефективност

АНАЛИЗ

- 42** Логистиката след Брекзит и Тръмп
Новите господари в Лондон и Вашингтон вече променят логистичната индустрия

АСТ

Your business in ACTION

От 13 години Акт Лоджистик е на българския пазар с водеща позиция в сектора на транспортни и логистични услуги и основен логистичен партньор за България, Европа и Близкия изток. Компанията постоянно подобрява качеството и разширява обхвата на предлаганите услуги:

Международен транспорт:

- Сухопътен транспорт – ADR, дрехи на закачалки, произведения на изкуството, експресни пратки и:
 - комплектни товари от и до всички точки в Европа, Турция и Близкия изток;
 - групажни пратки от и за Франция, Германия, Италия, Испания, Белгия, Полша, Турция, Румъния, Гърция, Сърбия, Близък изток и др.
- Морски транспорт – FCL и LCL;
- Въздушен транспорт.



36



46



58



ДОБРАТА ПРАКТИКА

- 46 Toshiba – модел, базиран на риска**
Корпорацията държи на добрите връзки с доставчиците
- 50 Работата ми е вълнуваща и разнообразна**
Ивета Повиловските, управител на UAB Ivelina

КОЛИ ЗА РАБОТА

- 60**
- 2X2**
- 62 Събития, книги**

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

- 54 Който автоматизира – печели**
Топ 20 на производителите на автоматизирани системи за придвижване и складиране на товари
- 58 Иновативните системи за складиране на Kardex Remstar**
STAMH даде възможност на български фирми да се запознаят с тях „на живо“

РУБРИКИ

- 2 Редакционна**
- 6 Накратко**
- 63 Abstracts in English language**
- 64 Индекс на рекламодателите**

Логистично обслужване:

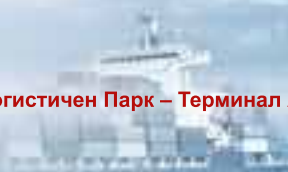
- Дистрибуция до 24 часа до всички градове в България;
- Временни складове под митнически контрол в София, Русе и Варна;
- Митнически склад тип „А“ в София и Русе;
- Складиране и логистични услуги – подготовка на поръчки, комисиониране, етикетиране, опаковане, управление на складови наличности;
- Акредитирано представителство;
- Митническо обслужване - Одобрен икономически оператор.

Централен офис: гр. София, Казичене, ул. "Трети Март" 1,
тел.: (02) 807 45 45, факс: (02) 807 45 49, e-mail: info@act-logistics.com

Офис Русе: ул. "Драва" 20,
тел.: (02) 807 45 63

Офис Варна: Западна промишлена зона, ул. "Перла" 26, Логистичен Парк – Терминал А1, ет.2,
тел.: (02) 807 45 74;

www.act-logistics.com





Демонстрационно изложение StroMa Expo 2017

На 13, 14 и 15 септември ще се проведе третото издание на демонстрационното изложение за строителна, подемна, индустриална и транспортна техника StroMa Expo 2017. Мястото отново е карьера Балша, съвсем близо до София. Ще бъдат представени челни и телескопични товарачи, камиони, ремаркета, мобилни кранове, електрогенератори, компресори за въздух и много други. Техниката ще бъде не само показана в действие от професионални оператори, но и заинтересуваните посетители ще могат да изпробват желаната от тях машина в специално подготвените демонстрационни зони.

И нещо много важно – достъпът до StroMa Expo 2017 отново ще е безплатен за професионалисти след съответната регистрация – предварително на специалния сайт www.stromaexpo.bg или на място. Ако желаете да видите нови машини и модели от водещи марки и дори да ги изпробвате лично, или пък просто да се позабавлявате сред колеги и приятели, започвайте да се събличате!

Терминали ЕАД е концесионер на Интермодален терминал Пловдив

На свое заседание правителството определи Терминали ЕАД, собственост на ПИМК Холдинг Груп, за концесионер на Интермодален терминал Пловдив. Дружеството беше единственият кандидат в процедурата. Срокът на концесията е 27 години. Концесионерът се задължава да извършва фиксирано годишно плащане в размер на 60 000 лв., което ще нараства в зависимост от инфлационния индекс за съответния период. Променливата част на годишното концесионно плащане е в размер на 10% от общия размер на нетните приходи за съответната година от всички дейности, свързани с ползването на обекта на концесията. Инвестициите, които концесионерът се задължава да извърши в обекта за срока на концесията, са в размер на 15 100 835 лв., като 2 230 493 лв. от тях трябва да бъдат вложени в интермодалния терминал през първите 2 години от договора.

Cat Lift Trucks със специално издание машини



По случай 25 години от започването на дейността на Cat Lift Trucks в Алмере, Холандия, за регионите EAME и CIS, компанията пусна специално издание машини Cat от заводите си в Ярвенпяа и Далян.

Продуктите от серията „25 години“ включват всички мотокари, електрокари и складово оборудване CAT, които се доставят през лятото, като те имат юбилеен стикер „25 години“. Първите продукти от специалното издание вече напуснаха производствената линия и са готови за доставка.

На 13 юни фабриката MFD в Далян произведе своя 50-хиляден мотокар от създаването си през 2013 г. Вилем де Йонг, генерален мениджър Обслужване на клиенти, коментира: „Това постижение показва решителността, организационния капацитет и способността за намиране на решения на MFD при работа с високотелни партньори като нашата компания“.

Елтрак България е официален дилър на подемно-транспортна техника Cat за България.

ETL GmbH

European Transport and Logistics

Спедиторска фирма от Германия

търси за дългосрочно сътрудничество

**ПРЕВОЗВАЧ ЗА ТРАНСПОРТНА
ДЕЙНОСТ В ГЕРМАНИЯ И ЕВРОПА.**

- Предлагаме навременно плащане и изгодни условия.
 - Възлагането на курсовете се извършва само от нашата фирма.
 - Изискване: наличие на полуремарке 13,60 м тип бордово/Мега/за макари.
- Предлагаме и собствено Мега-полуремарке.

За контакти на немски или английски:

alexander.klocke@etl-spedition.de

www.etl-spedition.de

тел.: +49 (0) 2736-5099-115

факс: +49 (0) 2736-5099-119



LOGISTICS BUSINESS CONFERENCE
SOFIA, BULGARIA

ПЕТА ЛОГИСТИЧНА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ
ЛОГИСТИЧНИ ХОРИЗОНТИ

2 ноември 2017 • Sofia Event Center (SEC)

2025

conference.logistika.bg

Организатор:





БГСКЛАД организира национална конференция

Първата национална конференция за индустриални имоти – БГСКЛАД – 2017 г. ще се проведе в Пловдив на 18 октомври 2017 г. (сряда) от 15,00 ч. в Зала „България“ – конгресен център, палата 8 на Международен панаир Пловдив. Организатори на събитието са БГСКЛАД и Индустриални имоти.

Входът е свободен за всички гости на събитието, но поради големия интерес към конференцията организаторите призовават всеки, който желае да участва, да побърза и се регистрира на имейл: mitev@chance96.bg.

Първите регистрирани ще получат цялостен пакет с рекламни материали, предоставени от лекторите и спонсорите. Допълнителна информация за събитието можете да видите на <http://www.bgsklad.bg>.

AP Moller – Maersk продава бизнеса си за петрол и газ на Total



Още през септември миналата година Maersk обяви плановете си да се раздели с петролния си бизнес и да се фокусира върху основната си дейност – морските контейнерни превози и логистичните операции. Компанията е и в процес на придобиване на друг контейнерен оператор – Hamburg S&D. Total ще плати 7,45 млрд. долара комбинирано – с акции и заемни средства. Maersk ще получи и акции от френската петролна компания на стойност 4,95 млрд. долара.

Нов блок-влак ще свързва Германия и Китай

От началото на септември германската компания Корф & Лъбен пуска собствен товарен контейнерен влак за групжни пратки от Джънджоу в Китай до Тройсдорф, близо до Кьолн, Германия. Транзитното време на влака ще бъде 15 дни, като неговото положение ще може да се следи чрез проследяваща система. Корф & Лъбен вече много години организира транспорт от и до Китай. Предприятието, основано в Бремен, Германия, през 1976 г., има офиси в Хамбург, Франкфурт, Хонконг и на 13 други места в Китай.

GEODIS поема логистиката на BMW в Южна Корея

Логистичната компания GEODIS поема веригата на доставки за резервни части на BMW в Южна Корея. Новата логистична база се намира в Ансeонг, на 70 км от столицата Сеул, и е с площ над 50 000 кв.м. В нея GEODIS ежегодно ще управлява над 1 млн. линии за поръчки и съответно ще осигурява навременна доставка на авточасти за собствениците на автомобили BMW в Южна Корея. Новият дистрибуционен център е на 2 часа път от международното летище Инчон. Близко е до пристанище Пусан, а също и до магистрала, благодарение на които се очаква да се намали времето за доставка на авточастите. Центърът се състои от няколко сгради, включително основен склад и два склада за запалими и взривоопасни вещества.

VENI® 25 years

YOUR TRUSTED MATERIAL HANDLING PARTNER

www.veni-bg.com



IFOY с ново име и нови категории

Международният конкурс International Forklift Truck of the Year ще промени името си на International Intralogistics and Forklift Truck of the Year Award, като съкращението IFOY ще остане непроменено. „IFOY стартира като конкурс за подемно-транспортна техника и стана репер за иновации в интралогистиката – каза Аниета Вюрмзеер, председател на журито на IFOY Award. – Отначало получавахме предложения за участие от производители на софтуер, а производителите на кари започнаха да произвеждат не само подемно-транспортни машини, но и да се конкурират с доставчиците на интегрирани логистични решения. Преименуването на наградите е логична стъпка и слага равнопоставеност за всички кандидати.“ В тон с новото име конкурсът ще има и нов печат с надпис: Best in Intralogistics.

От 1 септември започва набирането на предложения за участие в IFOY Award 2018. Вече е ясно, че конкурсът ще има още 2 нови категории – Intralogistics Software of the Year и Intralogistics Robot of the Year.

Така общо категориите на конкурса стават 12:

- ❖ машини с противотежест с товароподемност до 3,5 т;

- ❖ машини с противотежест с товароподемност над 3,5 т;
- ❖ тежкотоварни и специализирани машини;
- ❖ складова техника – високоповдигачи;
- ❖ складова техника – нископовдигачи;
- ❖ автоматизирани машини – AGV;
- ❖ совакови системи;
- ❖ интралогистични роботи;
- ❖ интралогистичен софтуер;
- ❖ интегрирани складови решения;
- ❖ Special of the Year;
- ❖ кранове и повдигащо оборудване.

Член на журито на IFOY Award е и главният редактор на списание ЛОГИСТИКА Снежина Баждева.

Платформа показва свободните паркоместа за камиони

Новата онлайн платформа Bosch Secure Truck Parking дава информация за свободните паркоместа за камиони на охраняемите паркинги в Европа. Поради липсата на паркинг места в Европа водачите често са принудени да обикалят по няколко паркинга, докато намерят свободно паркоместото. А понякога се налага да използват и неохраняеми места в близост до магистралите.

Това ще се промени със стартирането на новата платформа на Bosch. На нея водачите ще могат в реално време да резервират свободни места за паркиране. Платформата е отворена за включване в нея на охраняеми паркинги в цяла Европа. За целта собствениците им трябва да се регистрират на нейния сайт. Следителите и водачите на камиони могат да резервират паркоместото предварително или в движение.

FLEXIBLE LOGISTICS TO FORWARD YOUR BUSINESS



Freight Forwarding - Intermodal Solutions Warehousing - Distribution - 3PL Services

Leader of the Bulgarian market, our company transformed from a freight forwarding specialist to a provider of integrated transportation and logistics services.

Today, Gopet Trans offers a competitive range of services:

- Reliable and flexible road transportation solutions with full coverage of all Europe;
- Intermodal solutions linking Bulgaria, Greece and Romania to Western Europe;
- Modern warehousing solutions and full range of value added services, including food and ADR;
- Distribution within Bulgaria and region (Greece, Romania).



3PL компаниите увеличават приходите си

Приходите на 3PL компаниите през 2016 г. в глобален мащаб са достигнали 802 млрд. долара, като се очаква да надвишат 962 млрд. долара през 2020 г. Това показва проучване на консултантската компания Armstrong & Associates относно развитието на 3PL компаниите в глобален мащаб. Конкретен акцент е поставен върху 3PL компаниите в САЩ, чиито нетни приходи за 2016 г. са нараснали с 2,1% спрямо 2015 г., като са достигнали 73,5 млрд. долара, а brutните им приходи са се увеличили с 3,5% до 166,8 млрд. долара.

Проучването констатира, че през 2016 г. се наблюдава период на консолидация в бранша. Най-голямото придобиване е покупката на TNT Express от FedEx. Други големи сделки за миналата година са придобиването на UTi Worldwide от DSV и закупуването на Ingram Micro от HNA Group's за 6 млрд. долара.

В проучването се отчита, че негативно влияние върху сектора е изиграло наличието на свръхкапацитет във въздушния и океанския транспорт.

SM Line влезе в платформата INTTRA

Създадената в края на миналата година SM Line, която поема контейнерния бизнес на фалирания оператор Hanjin, сключи договор с електронната платформа за свързване на контейнерни оператори и клиенти INTTRA. По този начин клиентите ще могат чрез INTTRA да резервират контейнерни места за линиите на SM Line. От SM Line смятат, че присъединяването към най-голямата мрежа от товародатели, спедитори и контейнерни превозвачи в света ще им помогне за постигане на ръст в превозените товари и увеличаване на приходите.

Cosco дава 6,3 млрд. долара за OOCL

Китайският контейнерен оператор Cosco Shipping Holdings Co. е предложил 6,3 млрд. долара за придобиването на базирания в Хонконг контейнерен оператор Orient Overseas Container Line Co (OOCL). Тази сделка ще изстреля държавната китайска компания на 3-то място в класацията на най-големите контейнерни оператори (след Maersk и MSC) с дял от 11,6% на световния пазар. Досега третото място се държеше от френската CMA CGM SA с дял от 11,2%. С новата придобивка Cosco ще разполага с над 400 кораба с общ капацитет 2,9 млн. TEU.

Бирен влак потегли от Белгия



Редовен товарен влак, който пренася палетирана бира, се движи между пивоварната на AB InBev във Валония, Белгия, и логистичния център на веригите супермаркети Delhaize. Превозите се осъществяват в сътрудничество с жп оператора Lineas. Влакът ще се движи 3 пъти седмично, като ще превозва кехлибареното пиво от пивоварната на AB InBev в Жупий, около Лиеж, и дистрибуционния център в Нинове, провинция Източна Фландрия, откъдето ще заминава за магазините на Delhaize. На всеки курс ще се превозват близо 1200 т палетирана бира. Транспортът на бира по релси е новост за Белгия. Новият влак се очаква да замести близо 5000 курса с камиони на година и по този начин да допринесе за облекчаване на автомобилния трафик в страната. 🇧🇪



www.STM-GROUP.bg

НОВИЯТ STRALIS NP

TCO₂ CHAMPION

РЕВОЛЮЦИОНЕН КАМИОН НА ПРИРОДЕН ГАЗ,
ЗА УСТОЙЧИВ ТРАНСПОРТ НА ДЪЛГИ РАЗСТОЯНИЯ.



НОВ СИЛОВ ТРАКТ

Cursor 9, 400 к.с.
Сертификат за тих камион:
Piek Quiet Truck
12-степенната автоматизирана
скоростна кутия с eco-roll функция
Намалено триене на задния мост
Michelin "Triple A" екологични гуми

ТСО ПОДОБРЕНИЕ

до 40% по-ниски разходи за гориво
75,000 км. сервизни интервали
Съвременни телематични услуги

ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ НА ДЪЛГИ РАЗСТОЯНИЯ

Повече от 1,000 литра LNG капацитет
До 1,500 км без презареждане

ИЗКЛЮЧИТЕЛНИ КОМФОРТ & БЕЗОПАСНОСТ

Ni-Way кабина
Най-добри в класа жизнено
пространство & ергономия
Адаптивен круиз контрол
Безопасно презареждане

НОВИЯТ STRALIS NP: НАЙ-ДОБРИЯТ В КЛАСА СИ ГАЗОВ КАМИОН ЗА ПРЕВОЗИ НА ДЪЛГИ РАЗСТОЯНИЯ С УЛТРА НИСКИ ЕМИСИИ.

Открийте НОВИЯТ STRALIS NP, революционен камион на природен газ за превоз на дълги разстояния. Заедно с изключително ниските нива на CO₂ емисии и със своите изцяло обновени: двигател, кабина, силов тракт, CNG и LNG резервоари, може да достигне до 40% по-ниски разходи за гориво с минимум замърсяване и максимален комфорт при мисии на дълги разстояния. STRALIS NP е истинският TCO₂ Шампион.

IVECO

Вашият партньор за устойчив транспорт



Лидл България пусна в действие втори логистичен център

На път за Бургас, по автомагистрала Тракия, близо до село Кабиле, Ямболска област, една огромна черно-сива сграда привлича вниманието. Това е вторият логистичен център на Лидл България, който бе пуснат в действие в края на юли. Специална отбивка дава лесен достъп до базата и от двете страни на автомагистралата.

Освен с внушителния размер на складовите площи (50 000 кв.м. застроена площ), центърът впечатлява и с многобройните обозначени докинг места. Общият брой на рампите е 121 – решение, което позволява по-бърз и лесен достъп до различните сектори. Логистичният център е разделен на няколко сектора според вида на съхраняваните стоки.

Първият сектор не изисква специална температура и в него градусите са около 25. Той е разделен на 3 зони – блокова за бързооборотни стоки на цели палети (крос докинг), зона със стелажни системи с височина 12 м и зона за нехранителни продукти. Всички те разполагат с товаро-разтоварни рампи от две страни за максимална гъвкавост при разтоварване и товарене.

Зоните за стоки с температурен режим са подредени от +25 до -26 °C:

- ❖ сектор „Шоколадови изделия“ (18 °C);
- ❖ сектор „Плодове и зеленчуци“ (14 °C) и зона 4 °C;
- ❖ сектор „Охладени“ (4 °C) за съхранение на млечни (сирена) и месни продукти (колбаси);
- ❖ сектор „Месо“ (2 °C) за прясно охладено месо;
- ❖ за да се гарантира максимална свежест на продуктите, в секторите „Плодове и зеленчуци“ и „Месо“ продуктите се приемат до обяд, подготвят се за

транспортиране през нощта и сутринта в 7,00 ч.

са на разположение на негово величество клиента;

- ❖ сектор „Дълбоко замразени“ (-26 °C).

Достъпът до сектора с най-ниски температури е чрез специално изолирани врати и механизми, които издържат на ниските температури. Рампите са направени така, че да позволяват бързата обработка на стоките. Всеки ден в логистичния център в Кабиле пристигат стоки от над 500 доставчици и ежедневно се зареждат 42 магазина от общо 85-те филиала на веригата в страната.

С откриването на новия логистичен център са създадени 150 нови работни места в региона. Над 90% от тях се заемат от жителите на с. Кабиле, Ямбол, Сливен и Нова Загора, а част от служителите в администрацията са от Бургас. Всички са преминали 9-месечно обучение.

Лидл България стартира своята дейност през 2010 г. Днес веригата има 85 магазина в 45 града, две складови бази и над 2300 служители. Компанията се нарежда сред най-големите работодатели, инвеститори и данъкоплатци в страната.

Георги ПАЛЕШНИКОВ

(Интервю с Милена Драгийска, главен изпълнителен директор на Лидл България, четете на стр. 32)



Първите противотежестни мотокари, фокусирани върху трите важни „Е“ елемента

Енергийна консумация, намалена до 4.2 kWh/h

Ергономичност за максимална безопасност

Ефикасност на най-високо ниво

DISCOVER
THE ALL-NEW
TX GENERATION



Quiet
Operation



ProVision
Concept



Energy
Saving



SARACAKIS
GROUP OF
COMPANIES

СИГМА БЪЛГАРИЯ АД

Официален вносител на **ВОЛВО СТРОИТЕЛНИ МАШИНИ**
София: тел.: 02 4419930, Варна: 0884 102972,
Бургас: 0882 289085, Стара Загора 0888 546481





UniCarriers

ШВЕДСКИ ДИЗАЙН С ЯПОНСКА ТЕХНОЛОГИЯ

Сигма България започва да предлага марката на нашия пазар

През 2013 г. две от най-големите японски марки мото- и електрокари (TCM и NISSAN Forklifts) се сляха и създадоха един от най-големите производители на кари – компанията UNICARRIERS. След неуспешно стартиране на марката UNICARRIERS в България през 2014 г. през настоящата година Сигма България стана изключителен гилър на кари UNICARRIES за България.

Следвайки мотото си „Водени от желанието да създаваме нещо ново“, целта на UNICARRIERS е да използва най-добрите характеристики на двете марки TCM и NISSAN, за да създава най-доброто съотношение между цена и качество и да предложи най-високото възможно удовлетворение на клиентите, комбинирано с производителност и безопасност.

Бурно развитие

Историята на компанията UniCarriers всъщност е историята на различни компании, която обхваща повече от 100 години.

TCM – Toyo Carrier Manufacturing Co, е пионерът в японската каростроителна индустрия. Компанията

произвежда първия мотокар в островната държава през 1949 г. По-късно започва да произвежда и електрокари, като въвежда ново поколение електрически задвижвания на пазара. През 1959 г. компанията става първият японски износител на кари за Европа.

Nissan Forklift стартира дейността си през 1957 г. като част от групата Nissan. Четири години по-късно е първият японски производител на кари, който започва да изнася в САЩ. Разширяването на дейността продължава през 1988 г., когато придобива американския производител на кари Barrett Industrial Trucks (компанията е основана през 1914 г.). Така компанията се превръща в първия японски производител на всички 5 класа оборудване за товаро-подемно-транспортна техника в САЩ.

ЕФЕКТИВНИТЕ ЕЛЕКТРО- И МОТОКАРИ



Електрическите машини с противотежест UniCarriers са здрави, изключително издръжливи и подходящи за натоварена работа. Електрокарите са тихи и с ниски вредни емисии, което ги прави подходящи за работа в затворени пространства, а бързата смяна на батерията свежда до минимум времето за престой. Машините от най-новата серия на компанията – TX, имат най-ниската консумация на енергия в своя клас. Така например разходът на енергия на 1,6-тонния TX3 е само 4,2 kW/h, което го прави най-ефективното превозно средство в тегловия клас. Това означава, че новият TX ще работи по-дълго с едно зареждане, което прави работата с него по-ефективна, продуктивна и печеливша.

Дизеловите мото- и газокари UniCarriers са идеални за интензивна работа на открити пространства. Машините са тихи и почти без вибрации. Много добрата им ергономичност и множеството иновативни технологии за подобряване на безопасността и производителността допринасят за ефективността от световна класа. Широкият спектър опции на персонализираните машини допълнително повишава гъвкавостта. Дизеловите и газовите машини са с широк диапазон на товароподемност – от 1,5 до 5,0 т.

ГЪВКАВИТЕ КОЛИЧКИ И СТАКЕРИ



Електрическите палетни колички UniCarriers са с товароподемност от 1,8 до 3,0 т. Ръчноводимите и платформените колички предлагат по-голям комфорт и ефективност при работа, а мощната батерия от 600 Ah дава възможност за дълги интервали на работа.

Стакерите UniCarriers са изключително гъвкави машини, идеални за обработване на палети в склада. Те се предлагат в 3 варианта – ръчноводими, с платформа и със седалка за водача. Някои от тях са оборудвани с 2 чифта вилци (една върху друга) за носене на два палета едновременно, а други са с телескопични вилци за складиране на дълбоки стелажи. Машините се предлагат с мачти с височина на повдигането от 2,1 до 6,75 м, а товароподемността им е от 1,25 до 2,0 т.

Atlet AB (с предишно име Elitmaskiner) започва да произвежда ръчни палетни колички в Гьотеборг през 1959 г. През следващите години компанията изобретява пешеходните стакери и телескопичните ричтраци Tergo. Nissan Forklift купува Atlet AB през 2007 г.

През 2013 г. Nissan и TCM започват съвместна работа, създавайки новата компания UniCarriers със седалище в Токио (Япония). Днес карите с тази марка се продават по цял свят, като в тях постоянно се въвеждат нови технологии и иновации.

Историята обаче не спира дотук. През пролетта на миналата година акциите на компанията са придобити от Mitsubishi Heavy Industries Forklift & Engine Turbocharger Holdings, Ltd и Mitsubishi Nichiyu. От началото на 2017 г. всички акции на UniCarriers вече са собственост само на Mitsubishi Nichiyu. С тази стъпка Mitsubishi става третият по големина производител на подемно-транспортни машини в света.

Японски дух и качество


Машините на UniCarriers се отличават с две важни характеристики – шведски дизайн (разработван в Централния европейски офис на компанията в Гьотеборг) и японски технологии. Характерно за изделията на фирмата е съотношението между цена и качество, което осигурява висока производителност и сигурност за клиентите. Машините са надеждни и пригодени за работа при различни приложения и всякакви условия.

Характерно за стратегията ѝ е да предлага правилния избор на машина спрямо нуждите на клиента. Това е възможно благодарение на богатата гама различни модели и серии, което осигурява комфортен избор на клиента при намиране на подходяща машина.

Най-големите фабрики на компанията за Европа са в Швеция и Испания. През 2013 г. фабриката в Испания постига своя връх от 120 000 произведени машини. Фабриката е едно от най-висококачествените производствени съоръжения благодарение на употребата на работи за заваряване.

Всичко на едно място

Сигма България е основана през 2005 г. и е част от групата Saracakis Group of Companies. Българската фирма предлага цялата гама машини на UniCarriers – електрически колички (ръчноводими и с платформа за водача), стакери – ръчноводими, с платформа и място за водача, ордер-пикери – хоризонтални и вертикални, ричтраци, мото-, газо- и електрокари, VNA машини.

Достигайки до пазара чрез B2B, Сигма България предлага не само продажби на нова техника, но и употребявана, както и доставка на резервни части за всички марки NISSAN, TCM, UNICARRIERS и съответното сервизиране за всички машини, извършвано от високоспециализиран и професионален екип. 

РИЧТРАЦИ ЗА ВИСОЧИНА ДО 13 М



Когато манипулациите в склада са интензивни, качествен ричтрак UniCarriers може да бъде най-добрата машина за работа. Специфичните мачти на тези машини им позволяват да изваждат и слагат палетите в тесни коридори на високи стелажи. Масивната им конструкция и здравина ги правят перфектни за подреждането на всякакъв вид товари на височина до 13 м.

С помощта на допълнителни прикачни приспособления, като телескопичните вилци и устройствата за тристранна обработка на товара, машините могат лесно да обработват дълбоки стелажи, тесни коридори и различни видове палети.

Функционалните машини на EP Equipment

Карите на компанията вече се предлагат у нас от Инжконсулт

EP Equipment е един от лидерите в китайското каростроене. Фирмата притежава най-големия завод за електрическа подемно-транспортна и складова техника в далекотоизточния гигант. От тази година официален представител на компанията е Инжконсулт, който предлага пълната гама машини на китайския производител – от електрически палетни колички до мото- и електрокари.



Китайската EP Equipment е създадена през 1993 г., като седалището ѝ се намира в гр. Хангжу. Допълнително фирмата притежава много производствени площи и съоръжения на територията на САЩ. В началото акцент в продуктовата ѝ гама са електрическите машини, но по-късно към тях са добавени мото- и газокари. Общо компанията има над 2 млн. кв.м производствени площи в Китай и САЩ и изградени дистрибуторски мрежи в САЩ, Япония, Европа, Азия и Австралия. За 2016 г. приходите ѝ са 200 млн. долара, което представлява 25% ръст спрямо 2015 г.

Иновации и функционалност

EP предлагат изключително широка гама електрическа подемно-транспортна техника и всички видове резервни части за нея. Продуктите им намират приложение в много производствени сфери, включително логистиката, машиностроенето, автомобилостроенето, търговията, летищата и др.

Дизайнът и функционалността са основната цел за екипа на EP и това обяснява многобройните патенти, които компанията притежава. През 2014 г. електрическата палетна количка EPT20-15ET печели наградата

„Най-иновативен продукт за 2014 г.“ на международния конкурс Reddot Design Awards. Машината се отличава с интуитивен дизайн с акцент върху функционалността и начина, по който операторите обработват палетизирани товари. Това спомага за намаляване на напрежението и физическите усилия при работа.

Международен екип от специалисти в компанията следи пазарните тенденции и се грижи непрекъснато за подобряване качеството на машините, като целият процес е стандартизиран по ISO. За да осигурят максимално качество и продуктивност, EP правят огромни капиталовложения във високи технологии и автоматизиране на производствените си процеси. Специално разработените тестове за качество се прилагат на всеки кар. С цел оптимизиране на характеристиките на произведените машини всички резултати се отбелязват в досиета.

Марки и модели

Вярвайки в потребителски ориентиран дизайн, EP разработват различни модели, които да отговарят на конкретните клиентски и индустриални нужди. Благодарение на отличния конструкторски екип, съвършения дизайн и иновативните производствени процеси от EP успяват да завоюват голям пазарен дял в Китай и САЩ. Техни търговски марки и компании са EP, East power, Manhand, EP OEM parts и Big Joe.



БЪЛГАРСКИЯТ ПРЕДСТАВИТЕЛ

Над 10 години Инжконсулт ЕООД е вносител и оторизиран сервиз на качествена строителна техника и тежка механизация на конкурентни цени. Фирмата е представител на производители, като XCMG, Shantui Construction Machinery Co., Joy Global Inc., Genie Industries, Zakład Budowy Maszyn Hydrog, Rabaud, Optimas Maschinenfabrik H. Kleinemas GmbH и др.

При необходимост фирмата може да предложи и тежка механизация за товарообработка на контейнери: кранове за разтоварване на контейнери от кораби и мобилни контейнерни кранове за тяхното стифиране и разтоварване/натоварване на автоплатформи. Дружеството предлага пълно гаранционно и следгаранционно обслужване на машините от обучени специалисти – както в сервизните си центрове, така и на място при клиента.



Инжконсулт предлага пълната гама подемно-транспортни машини на EP Equipment. Това включва:

- ❖ полуавтоматични и автоматични електрически палетни колички;
- ❖ електрически стакери;
- ❖ електрически стакери с товароподемност от 1,2 до 3,5 т и височина на повдигане до 6 м;
- ❖ три- и четириколесни електрокари с товароподемност от 0,5 до 3,5 т;
- ❖ мото- и газокари с товароподемност от 1,5 до 16 т;
- ❖ ричтраци с платформа или седалка за водача;
- ❖ влекачи и ордер пикери.

Производството на EP е резултат от 20-годишната научноизследователска дейност с основна цел надеждни, безопасни и дълготрайни продукти. Цените са конкурентни в сравнение с други марки на пазара, предлагащи същото качество и характеристики. Едно от преимуществата на машините на EP е използването на „зелена“ технология, осигуряваща на операторите безопасни и ефективни решения за обработката на палети.

Като официален представител на EP, Инжконсулт осигурява 100% следпродажбено обслужване и поддръжка на всички машини. 📞



НАДЕЖДЕН ПАРТНЬОР В ТЕЖКИТЕ ЗАДЪЛЖЕНИЯ



гр. Варна

ул. Д-р Николай Коларов № 3
Тел: 052 333 022
Факс: 052 333 044
e-mail: office@ingconsult.biz

WWW.INGCONSULT.BIZ

бул. Ботевградско шосе 272
Тел. 02 443 34 41
Факс 02 843 03 10
e-mail: sofia@ingconsult.biz

гр. София

Практикер строи склад в най-добрата логистична точка

Край Елин Пелин започна строителството на нов склад, който ще обслужва дейността на търговската верига Практикер. Той се намира до базата на Технополис, като и двете вериги са собственост на Видеолукс холдинг. Новата логистична база ще бъде с площ 10 500 кв.м и ще дава възможност за големи крос докинг операции.



Тодор Белчев,
мениджър на Видеолукс холдинг

Проектът, продиктуван от динамичното развитие на търговските вериги Технополис и Практикер, ще обслужва складовата им дейност, откъдето ще тръгват камионите за зареждане на магазините в цялата страна. Дистрибуционният център ще подпомага и онлайн търговията на двете вериги като динамично развиващи се канали за достигане до крайния клиент по най-бързия начин. „Изборът на Гара Елин Пелин е най-правилното място в България за дистрибуционен център, защото логистичната точка позволява да се извършва превоз на стоки до всички точки на България“, смята мениджърът на Видеолукс холдинг Тодор Белчев.

Складът се изгражда по нова технологична система и дава възможност за големи крос докинг операции. Тя ще позволи например от едната страна на базата да се наредят 10 камиона, разтоварващи стока, която бързо ще се комасира и препакетира, а после ще се натовари в камиони, чакащи от другата страна

на логистичния център. Той ще разполага и със зона за дълготрайно складиране с височина до 12,3 м, оборудвана със стелажи Металсистем. За товаро-разтоварната дейност са избрани машини Linde, като се използва богат набор от подемна техника, кламери за захващане, газокари, електрокари, транспалетни колички и ричтрак за високостелажно складиране на пакетите.

Новият склад ще е с директна връзка към административно-битовата част на съществуващата сграда, както и с пряка връзка между складовите зони на старата и новата сграда. Предвидено е изграждането на товаро-разтоварни рампи и наземен паркинг за 81 леки и 17 тежкотоварни автомобили. До магазините стоките ще се транспортират по схема, която е най-подходяща за Практикер – със собствен транспорт, като във върхови моменти процесът ще бъде подпомаган от чужда фирма-партньор. Крос докинг системата дава възможност стоката за часове да заминава по зададените дестинации, без да се задържа за дълго, а това ще намали разходите за складирането на компанията около два пъти.

Складовите бази ще имат по-високо ниво на пожарозащита – конструкцията ще е изцяло стоманобетонна, а осветлението ще се осъществява от множество люкове, които пропускат дневната светлина. Едновременно с това те ще служат и за димоотвеждане в случай на авария. Освен естествена светлина, складът ще е оборудван и с LED осветление, а по-късно ще бъдат монтирани и соларни панели, които да помогнат за намаляване на разходите от консумацията на енергия.

На въпроса, дали скоро базата на Практикер няма да отеснее и да се наложи ново разширение, Тодор Белчев отговори: „Не, най-хубавият склад е нулевият склад, т.е. липсата на склад. Най-разумно е човек да ползва минимални площи за складиране, а това означава добре премерени поръчки и бързо движение на стоката от производителя до крайния клиент. Но макар че нашата крайна цел е да нямаме голямо складово стопанство, винаги се налага да държим известни количества в наличност заради сезонността на стоките, които продаваме.“

Lagermax
Together in motion



- **ТРАНСПОРТ**
- **ЛОГИСТИКА**
- **СКЛАДОВИ ОПЕРАЦИИ**

Lagermax Spedicio Bulgaria EOOD
1517 Sofia, Botevgradsko shose 247, Office building 4
Tel.: +359/2/996 22 13
e-mail: office@lagermax.bg

Георги ПАЛЕШНИКОВ

АВТОМОБИЛИ, ЗА КОИТО НЯМА ТРУДНА РАБОТА.



Специални лизингови условия за Volkswagen Лекотоварни автомобили.

ПРЕФЕРЕНЦИАЛНА
ЛИХВА

ОТ **2.9%**

Работата винаги е по-лесна, когато до себе си имаш верен партньор. Оставете тежката работа на лекотоварните автомобили Volkswagen. Сега те се предлагат на специални условия от Porsche Leasing - преференциална лихва от 2,9% и първоначално плащане от 10%. Здравите момчета от Volkswagen идват и със специални ценови условия за налични автомобили на склад, и с 5 години гаранция*. И са готови да започнат работа веднага.



**Лекотоварни
автомобили**



София, Порше София Изток, 02/ 80 73 400, Порше София Юг, 02/ 42 45 000, Пловдив, Хаас-60, 032/ 94 09 92, Варна, Автотрейд, 052/ 57 07 00, Бургас, Вестауто-М, 056/ 87 42 50, Русе, Хоби Кар, 082/ 50 04 94, Стара Загора, Автохит 2000, 042/ 61 60 46, Велико Търново, Авточойс, 062/ 61 57 77, Плевен, Автотехника, 064/ 88 87 98.

Комбиниран разход на гориво: 9,9-4,8 л 100/км, Комбиниран разход на гориво TGI: 4,6-4,1 кг 100/км, Комбинирани CO₂ емисии: 234-113 г/км. Показаните в изображението превозни средства може да се различават в някои детайли от актуалните, предназначени за България, доставки. Снимката е илюстративна и изобразява допълнително оборудване срещу доплащане. Предложението важи за бизнес клиенти и ограничен брой налични автомобили. *Удължената гаранция е ограничена по пробег до 200 000 км за Caddy, Transporter, Caravelle, California, Amarok и 250 000 км за Crafter. За повече информация можете да се обърнете към вашия дилър Volkswagen Лекотоварни автомобили.

Светът се променя, а транспортът?

Сезер Сабах, управител на Оптимум Трейд ЕООД

Фирма Оптимум Трейд започва своята история през 2011 г. Още в началото идеята на нейния създател Сезер Сабах е дружеството да извършва не само услуги със собствен превоз, но да организира и други видове транспортно-логистични операции. Дейността ѝ е съсредоточена в международния и вътрешния транспорт на цели и групажни товари. Извършва превози с хладилни камиони, както и извънгабаритни превози.

– Г-н Сабах, защо избрахте спедицията като сфера, в която можете да развивате бизнес?

– Преди да започнем да се занимаваме с превозваческа, а по-късно и със спедиторска дейност ние често използвахме транспортни услуги като клиенти, защото имаме още две производствени фирми. Знаете, че производителите обикновено се сещат в последния момент за това как ще транспортират стоката, която вече трябва да изпратят към клиентите. И обикновено всичко е много спешно. Може да се каже, че нашата идея за нов бизнес се роди от горчивия ни опит с превозвачи. Като клиенти сме се срещали с много затруднения и непрофесионално отношение. Винаги, когато започвам да правя нещо ново, тръгвам не от финансовия момент, а от желанието да го направя в пъти по-добро, за да имам доволни клиенти.

– Как преценихте, че можете да си организирате превозите по-добре и за по-малко пари?

– Че ще направиш нещо за по-малко пари, няма гаранция, тъй като добрата услуга никога не е евтина. Ако понякога спестиш 50 лв. от транспорт, това може да ти излезе много по-скъпо в производството, когато ти закъснее стоката и работниците чакат за суровина, опаковка, машина и т.н. Но че ще го направим по-добре, бяхме сигурни. Основното, което като производители търсехме и търсим, са не най-ниските цени, а стоката да не е изложена на риск и да пристигне навреме. Транспортът е част от себестойността на стоките и затова финансовата част е важна, но не е всичко. Направих проучване за месец-два и успях да намеря собствени решения за процеса на транспортиране на суровини и продукти. Може би тук е моментът да кажа, че дядо ми навремето дълги години работеше към една кооперация, която изнасяше тютюн. Той винаги се занимаваше точно с тази част от процеса – с организирането на транспорта, оформянето на митническите документи, а аз, бидейки покрай него, вероятно подсъзнателно съм трупал опит, за да стигна до момента, в който създадох нашата фирма за превози.

– Само Ваши стоки ли превозвате, или и чужди?

– Не, естествено. Това е било съвсем в началото. Пак казвам – много е важно, когато човек започва да прави нещо, да е сигурен, че ще успее, а не да влиза в авантюри. Ако може да се каже, че съм влязъл в авантюра тогава, това е било за моя сметка. Името ни стои пред всичко. Абсолютно важно е да гарантираш за всяко свое действие. България е малък пазар и се знае почти всичко за всеки – как работи и как се държи с бизнес партньорите си.

– През 2011 г. пазарът на транспортно-логистични услуги вече беше затворил много ниши. Вие как открихте своето място?

– Светът се променя, транспортните услуги и предлагането им също. Ако погледнем транспортния бизнес преди 10 години, той се различава от днешния, сериозно при това. Днес всяка услуга, включително транспортната, е зависима от технологиите. Ние сме една от фирмите, които са силни с използването на иновативни IT решения за управление на транспортните услуги. Благодарение на технологиите успяваме да съкратим доста от разходите по веригата на доставки. Много е важно, когато се създава софтуерен продукт, хората да познават дейността на фирмата и организацията на работа в нея. Технологичните решения трябва да са направени, за да работи екипът по-добре, а не да нарушават стила му на работа. Всички спедиторски фирми общо погледнато правят едно и също нещо, но не е точно така. Организацията в работата, контролът върху персонала, запитванията от клиенти – всичко това се обработва и изпълнява по различен начин от всяка фирма. Софтуерът спестява преди всичко време, а в нашия екип ценим нашето време и времето на клиентите.

– В началото само със сухопътен транспорт ли се занимавахте?

– Да, и сега все още основно работим в сухопътния транспорт. В България инфраструктурата е такава, че прави този вид транспорт най-силен в момента. В момента успешно и бързо развиваме и морския, и въздушния транспорт.



«Колкото повече информация има един ръководител, толкова базата му за сравнение е по-голяма. Имайки много информация, имам повече избор, а повече избор предполага да мога да сравня и да взема най-правилното от всички възможни решения.»

– Кои са основните Ви релации?

– Като българска фирма ние виждаме доста голяма перспектива за работа преди всичко в Европейския съюз. В момента имаме 2 офиса – в София и в родния ми град Русе. Русенският офис е сравнително нов и има за цел да развива нашето навлизане на пазара в държави, които са извън Европейския съюз – Армения, Грузия, Казахстан, Узбекистан, Русия, Украйна...

– Кои са най-натоварените дестинации?

– Дестинации, където най-сериозно изнасяме и внасяме стоки, са Германия, Италия, Полша, Гърция, Белгия, Холандия, Унгария, Румъния... Извършваме и вътрешноевропейски превози, а в нашата програма за развитие е заложен план през следващите три години да открием представителен офис в Германия. Правим го, защото, когато имаш регистрирано дру-

жество и представителство в дадена европейска държава, ставаш по-конкурентен на местния пазар. Немският клиент например се доверява на местни фирми, които да му извозят стоката от Германия до Испания. Нашият модел на работа позволява той да се приложи във всяка европейска държава.

– Много мениджъри се оплакват, че не разширяват бизнеса си, защото трудно намират шофьори. Вие как се справяте с този проблем?

– Никой няма да Ви каже нищо по-различно, защото шофьорите не достигат и много европейски фирми започнаха да наемат български шофьори. Знае се, че те са големи професионалисти. Някои са от поколения в тази професия и я предават от баща на син. В другите страни ги примамват с по-добри условия от тези, които българските работодатели могат да им осигурят.

– В какво е силата на Оптимум Трейд? Кое е онова, което Ви прави успешни?

– Трите компонента, които правят спедиторската услуга добра, са цена, време и сигурност на доставките. В Оптимум Трейд работи млад екип, който всеки ден обновява знанията си, за да познава реалните условия не само в нашия бранш, а и въобще в бизнес средата.

Нашите служители следят всички промени в нормативните уредби на отделните страни, познават специфичните нужди на всеки клиент и търсят най-добрия начин за организирането на превоза. Отдавна мина времето, когато беше достатъчно да намериш камиони, които доставят от точка А до точка Б. Днес е важно да знаеш много повече за клиента и неговите доставки и да мислиш непрекъснато как да направиш услугата точно такава, каквато я иска той. При избора на нови кадри винаги се стремим те бъдат мислещи, да са готови за промяна и да работят с темпото на развитието на технологиите. Иначе не си актуален и не си интересен за пазара.

– Но ако клиентът познава само един начин на работа и трудно приема нов стил на бизнес партньорство, какво правите?

– Както казах, важно е да знаеш много повече за клиента и доставките, за да му предложиш услугата, която той иска. Подробната информация, която набавяме за нашите бъдещи клиенти, ни позволява да покажем плюсовете, които споменах преди малко, в нашия начин на работа и така много бързо и лесно бъдещите ни партньори могат да направят съпоставка с досегашния си начин на действие. Колкото до приемането на нов стил на бизнес партньорство, вярвам, че ако нашите бъдещи клиенти имат желанието да ни се доверят, благодарение на нашия млад и амбициозен екип и политиката на фирмата да се отнася професионално и отговорно към всеки аспект на услугите, те ще останат доволни от нас. Ние имаме нужните контакти и партньорства, които дават сигурност на изпращача на стоката. Всяка кризисна ситуация изисква добър екип и бърза реакция. Ние имаме и двете, познаваме спецификата на всяка държава, с която работим, и реагираме адекватно.

«Ефективните системи за управление създават равни условия за всички служители.»

Много е важно, когато намираме потенциален клиент, да разберем всичко за неговата организация на доставки. Правим подробно проучване – откъде внася суровините, накъде изнася готовата продукция, каква е спецификата на стоката, лесно запалима ли е, с цистерни ли извозва, или с хладилни камиони и още много подробности... Всичко това знаем предварително и се стремим още първият ни разговор да протече ползотворно и за двете страни.

– Но ако производителят вече работи с друг спедитор, как се преодолява конкуренцията?

– Спецификата в организирането на превози постоянно се променя, условията се променят и нашите услуги зависят от много фактори – пътна обстановка, политически напрежения, въвеждане на нови закони и правила в отделните страни. За някои клиенти цената е важна, за други времето е по-важно, за трети – сигурността. Ние сме тези, които трябва да разберем кой на какво държи и да му предложим точната услуга.

Системата за работа, която сме изградили в нашите офиси, позволява да сме гъвкави на пазара. Има фирми, които организират превозите винаги по един и същ начин – или използваш така услугата, както се предлага, или търсиш друга (AS IS). Вярвам, че този модел работи чудесно при пощенските пратки, но при нас е грешна система. Ние винаги сме в състояние да се пригладим към изискванията на клиента, както и да отделим достатъчно време да проучим всеки конкретен казус.

– Може ли още когато се изготвя една оферта да се предвидят извънредните ситуации по време на доставката?

– Ние винаги предвиждаме и най-лошата ситуация. При обсъждането тръгваме от възможно най-тежкия сценарий, за да може, преди да вземем поръчката, да сме сигурни, че можем да я изпълним и при извънредни обстоятелства. Щом можем да се справим с тях, значи ще ни бъде доста по-лесно, ако те отсъстват.

– Сега е особено актуално да се обсъжда как се променя философията на доставките, за да отговорим на непрекъснато растящия обем на електронната търговия. При Вас как се отразява този процес?

– Никой не може да отрече, че електронната търговия променя и доставките, затова непрекъснато усъвършенстваме платформата, която ползваме на нашия сайт. Тя е свързана с вътрешнофирмения ни софтуер и позволява целият процес за организирането на транспорта да стане и без телефонно обаждане. В сайта имаме платформа за двустранна комуникация в реално време с клиентите и буквално за 5 минути можем да получим оферта и да започне организирането на транспорта. Друго важно за клиентите е да знаят какво се случва със стоката им и ние по два пъти на ден ги уведомяваме къде се намира камионът и кога е очакваното време за доставка. Работим в синхрон с превозвачите, които ни дават информация. Вече не е модерно, а просто е задължително всеки камион да има GPS система, която да дава информация във вся-

«Нашите служители следят всички промени в нормативните уредби на отделните страни, познават специфичните нужди на всеки клиент и търсят най-добрия начин на организирането на превоза.»



ка минута какво се случва на пътя. В момента проследимостта на нашите камиони е пълна, а до края на годината ще пуснем в действие технологично решение, което ще ни свърже с платформите на бизнес партньорите ни, за да може този процес да стане автоматичен.

– Какъв тип стоки се транспортират най-много в момента от и за България?

– Товарите, които возим най-често, са строителни материали и хранителни стоки. Внасят се машини за различни производства, а ние можем да предложим превоз и на извънгабаритни товари, тъй като притежаваме всички разрешителни и опит да извършим този вид транспорт без проблеми.

– А ако Ви предложат да докарате пробивна машина за тунели на метрото?

– Ще се справим. Това, че даден превоз е труден, ни мобилизира допълнително. За нас е интересно да се подготвим за него и се опитваме предварително да обмислим всичко, за да сме сигурни, че ще извършим доставката по най-добрия начин. Обичаме предизвикателствата и не се е случвало досега да отказваме какъвто и да е превоз, нито да се изложим. Трудните транспорти са най-интересните за нас и винаги са ни радвали, защото са ни забелязали и са се обърнали точно към нас да ги извършим.

– Кога ще навлезете и в логистичната дейност?

– Близко сме до този момент. Предвидили сме да имаме логистична база в Русе. Градът е важна логистична точка, а румънският пазар е интересен за нас, както и пътят на стоките за Русия. Светът се променя и ние се подготвяме за нови пазари.

– Закупихте ли вече терен?

– Не, но сме в процес на придобиване. Освен инвестицията в терен и сграда важна е и организацията на обработката на стоките. Трябва да имаш виждането как ще се случват нещата, за да направиш първите стъпки към нова дейност. Много е грешно да правиш нещо, преди да си го обмислил добре и да си го видял в перспектива. Не можеш да стартираш нова дейност заради един клиент, защото утре може вече и да не ти е клиент. Трябва услугата, която предлагаш, да е добра, за да я потърсят повече клиенти. Да загубиш клиент е най-лесното, да го спечелиш е най-трудното.

– Губили ли сте клиенти?

– Естествено, няма как да не губиш.

– Как започва денят Ви?

– Винаги започваме бодро деня в офиса. Слагаме розовите очила и си казваме: днес ще спечелим много клиенти, ще свършим много добра работа. Приоритет са ни както новите клиенти, така и съществуващите, ►



«Ние сме гъвкави, ние се променяме, ние не работим по готови формули.»

които трябва да са доволни и да останат при нас. Имам отдел, който се занимава с търговската част от дейността ни. Той прави проучвания на фирми – наши потенциални клиенти, установява контакти, прави срещи, бори се да спечели доверие. Със същата упоритост се борим и да не загубим клиент. Правим всичко по силите си той да остане при нас и да ползва услугите ни.

– Как мотивирате хората си да дават максимума от себе си?

– Първо, във всяко мое предприятие имам едно и също отношение към персонала. Във всички дружества стилът ми на управление е един и същ. Не мога да го определя дали е либерално, или демократично, по-скоро е демократично-либерално. Хората знаят, че ако постигнат високи резултати, това ще се отрази само на заплащането, но и на изразяването им във фирмата. А това означава даването на повече права и повече възможности за вземане на самостоятелни решения. Още докато правим подбора на кадри, поставяме определени критерии, чрез които да сме сигурни, че новият човек ще се впише в екипа.

– Кои са критериите, на които трябва да отговарят хората, работещи в спедиторска фирма, и по-конкретно във Вашата?

– Преди всичко трябва да са готови за промяна. Това е особено важно и при хората с предишен опит. Ние сме гъвкави, ние се променяме, ние не можем да работим по готови формули. Трябва и те да са готови за всяка промяна, във всеки момент – това е критерий № 1. Разбира се, не на последно място е и образованието, защото човек, който е избрал дадена специалност, явно има намерение да се развива в тази област.

– Транспорт и логистика ли търсите като придобита специалност?

– Стопанско управление, логистика, транспорт...

– Първо, всеки трябва да е готов за промяна. Второ, да има образование. Кое е третото Ви изискване?

– Третото е екипността в работата. Тук е много важно човек да може да работи за изпълнението на общата задача – клиентът да остане доволен. Това не е

толкова трудно постижимо, екипът не е голям и хората трябва да се разбират помежду си много добре. Трябва да са открити и готови да помогнат във всеки момент на колегите си.

– Трудно ли е да си мениджър на фирми с разнородна дейност?

– Естествено, това отнема повече енергия, защото трябва време да вникнеш в спецификата на различните дейности и да си в точното време, във важния момент в тази фирма, за да решиш даден казус. Моята работа по принцип е малко далеч от оперативната, аз се старая да създам във всяко дружество добър екип, с добър оперативен мениджър. Всеки месец правя поне три срещи с всяко звено, през останалото време оперативният мениджър трябва да може да се справя без мен. Организацията е направена така, че отделните фирми да могат да работят и без аз пряко да участвам в управлението. Аз съм човекът, който дава насоката, която трябва да следват екипите, като следя в същия момент дали се изпълняват целите, зложени в началото. Фирмата е жив организъм, тя трябва да може и самостоятелно да взема правилни решения, на моменти да си променя посоката към по-добро. Вече казах, че ние по готови формули не работим, а се променяме заедно с обстоятелствата. Във важни моменти екипът трябва да може да отговори на предизвикателствата на времето.

– Откъде се учите на добри мениджърски практики?

– Много обичам да чета книги по мениджмънт. Смятам, че човек трябва да взема добри примери от цял свят, не само от България. Естествено, всяка държава има собствени специфики и различни техники на управление, но има общи правила. Много стопански ръководители вече са преодолели доста от проблемите и не е нужно ние да откриваме отново топлата вода. Колкото повече информация има един ръководител, толкова базата му за сравнение е по-голяма. Имайки много информация, имам повече избор, а повече избор предполага да мога да сравня и да взема най-правилното от всички възможни. Опит се трупа и от неправилните решения, които човек е вземал. Грешките учат болезнено, но трайно.

«Трудните транспорти са ни най-интересните...»

– Освен от книгите има ли хора, от които сте се учили?

– Аз се уча от всеки – от клиента, от персонала, защото всеки носи нещо добро и то трябва да се използва. Най-ценното в управленския ми стил всъщност съм го взел от хората.

– Какво може да Ви разгневи?

– Ние не търпим междуличностни дразги в екипа. Когато някой има нещо срещу колегата си, това не е само между тях, защото рефлектира върху мен и работата ми и накрая сметката плащам аз. Конфликтите в екипа биха ме ядосали много, тъй като по начало гледам да избягвам напрежението и още на интервюто за работа преценявам дали кандидатът става за екипна работа. По-скоро се опитвам да направя така, че да бъдат избегнати напреженията, но ако все пак се случат, вземам строги мерки.

– Имате ли мениджърско правило, което си повтаряте в труден момент?

– Зависи от момента и ситуацията. Държа да отбележа, че има много правила, към които се придържам. Едно от тях е да създадеш и управляваш добра

система. Ефективните системи (това как вършим нещата) създават равни условия за всички служители. Хората идват и си отиват, системите – не. Винаги е по-добре да обвиняваме системата и да я поправяме, отколкото да обвиняваме човека. Без добра система мениджърът се оставя да управлява личности, което само по себе си е минно поле. Добрата система включва корпоративна визия, цели, ценности и стандарти.

– Казахте, че държите обстановката в офиса да е ведра? Това означава ли, че често си тръгвате с усмивка от работа?

– Винаги си тръгвам с усмивка, защото се чувствам удовлетворен от работата, която извършваме. Въпреки че има много проблеми, виждам, че всеки проблем има решение. А това, че не сме го намерили днес, не означава, че няма да го намерим утре. И виждайки този положителен дух в собствената си фирма, няма по-голямо удовлетворение от това. Затова винаги си тръгвам с усмивка и с надеждата, че утре ще е по-добър ден. 📷

Богиня МАТЕЕВА



Оптимум Трейд ЕООД
www.opt.bg

Насочен към успеха и рентабилността на Вашия бизнес.

Целта ни при транспорт на Вашите товари е съвсем проста – доставка навреме и в състоянието, в което сте ни ги предали. За да постигнем това, ние залагаме на гъвкави интегрирани решения за логистика и транспорт.

Три компонента, заради които да направиш правилния избор – Оптимум Трейд ЕООД.

- ✓ **Гъвкавост**
- ✓ **Надеждност**
- ✓ **Отговорност**

www.opt.bg
Е-поща: info@opt.bg
Тел: 0700 35 991
ул. Акад. Борис Стефанов 17 етаж 1, офис 1
1700 София, България



Българско пристанище от друго измерение

51 млн. евро е вложил БМФ Порт Бургас в двата концесионирани терминала

Това е някое друго пристанище – би възкликнал някой, който е посещавал Терминал Изток 2А и Терминал Запад на пристанище Бургас преди повече от 5 години. Защото разликата между тогавашното и сегашното състояние на терминалите е не просто голяма, а направо фрапираща. И това се дължи на огромните инвестиции на концесионера – 51 млн. евро, изчислени до края на 2016 г. А за бъдеще разликата ще е още по-драстична, защото инвестициите продължават с пълна пара.

Дружеството БМФ Порт Бургас, учредено от Параходство Български морски флот, взе на концесия Терминал Изток 2А през 2012 г. Година по-късно то беше номинирано за концесионер и на Терминал Запад на южното ни черноморско пристанище. От тогава до сега концесионерът е инвестирал над 51 млн. евро в модернизация на двата терминала. С тези средства са построени нови съоръжения и складове, закупени са 5 нови крана (3 мобилни Gottwald – 100-тонни, и 2 Sennebogen, като предстои доставката на трети), рийчстакери, автотрейлъри, мотокари и е реновирана пътната инфраструктура.

Контейнерен удар

Първото, което се набива на очи след бариерата на входа, е хубавата асфалтова настилка на вътрешната инфраструктура на порта. Но това беше само като предястие. Домакините не ни оставиха да ги чакаме и вместо с кафе и сладки приказки посещението ни започна ударно с разходка с кола до двата терминала, като разказът течеше непринудено на фона на новия вид на пристанищните съоръжения. Това, което видяхме, не беше просто резултат от вложени средства, а част от сериозен маркетингов план за развитие на пристанището и превръщането му в сериозен играч в Черноморския регион.

Контейнерният терминал на Терминал Запад беше първата спирка от нашия тур. Той се управлява от специално обособено звено на концесионера, което носи името АСТ Burgas – Advanced Container Terminal Burgas.

Две от общо 16 на двата терминала са корабните места, където се обработват контейнеровози. Двой-

но увеличение на товарите през него показват данните за 4-те години от концесията на Терминал Запад. От 32 778 TEU през 2013 г. през 2016 г. оборотът е достигнал 65 593 TEU, а тази година се очаква да надхвърли 70 000 TEU. В него са вложени сериозни средства, като освен рехабилитация на терминалните площи са закупени 2 нови 100-тонни мобилни крана Gottwald, рийчстакери и автотрейлъри (специализирани влекачи за преместване на контейнери). С новите придобивки е постигнато много добро време за разтоварване на контейнерите, като крановете изпълняват средно по 20 движения на час всеки. Това значително намалява времето на престой на корабите и съответно разходите на контейнерните линии. Не е случайно, че вече 8 от тях използват пристанище Бургас. Освен бързата обработка пристанището привлича корабите и с по-дълбокото газене, а сравнително меко време допълнително позволява да се работи почти 365 дни в годината.

„Отчита се значително нарастване на услугите по контейнеризация и деконтейнеризация на пристанището през последните години – около 30% спрямо 2013 г. – разказва Десислава Топалова, ръководител отдел Обслужване на клиенти. – Много фирми предпочитат контейнерите им да се разтоварват при нас и стоката да се кара с камиони до крайната точка на получаване. Така се пести не само от по-скъпия превоз на контейнерите до вътрешността на страната, но и от осигуряването на необходимата специфична механизация на мястото за доставка. Вече предпочитат и пълненето на контейнерите да става при нас, тъй като портът разполага с необходимата техника и специалисти за тази работа.“



Танкерите се закотвят чрез понтон на отстояние от кея и чрез тръби се разтоварва Возеният от тях LPG

За добрата работа на контейнерния терминал помага и софтуерната платформа TOS NAVIS N4, като инвестицията в нея е над 500 000 евро. Тази система се използва в едни от най-големите контейнерни терминали в света. С нея се постига много добра видимост върху движението на контейнерите, като контейнерните линии могат в реално време да следят докъде е стигнала обработката на кораба, кой контейнер къде точно се намира на терминала, кога е разтоварен, кога е експедиран и др.

Преди приемане на всеки контейнеровоз система-

та на АСТ Бургас получава автоматично известие от линията и знае кои точно контейнери от кораба да бъдат разтоварени при тях. Съответно е указано и къде се намират. Тази информация се подава на бордовите устройства на крановете, рийчстакерите и автотрейлерите. След като обработят дадения контейнер, те веднага отмятат на тъчскрийн екрана в кабината, че са извършили операцията. При придвижването на даден контейнер из порта всяко негово преместване се отбелязва от лицето, което работи с него. Така вероятността от човешка грешка е сведена до минимум.

(T)TRANS.EU
ROAD TRANSPORT SYSTEM

Повече от транспортна борса



- цялостни решения за транспорт
- над 36 000 надеждни партньори
- стотици товари всяка секунда



Два погледа към Терминал Изток 2А – преди концесията (Вляво) и сега (Вдясно)

Контейнерите, които пристигат в пристанището, са предназначени предимно за български фирми от Южна и Централна България. Услугите обаче се ползват и от чуждестранни клиенти. Всяка седмица (а понякога и 2 пъти седмично) от порта потегля блок-влак за Свободна зона Пирот в Сърбия.

Пътят на зърното

„При всеки контакт с клиент се стараем да разберем неговите индивидуални нужди – споделя Ивета Гюлева от отдел Обслужване на клиенти в дружеството. – Целият екип се стреми обслужването да е на все по-високо и конкурентно ниво.“

Друг обособен терминал на БМФ Порт Бургас е този за обработка и товарене на насипни товари, най-вече зърно. То се доставя с камиони или влакове, съхранява се в магазини или силози и чрез кран се товари на кораби. Самите силози са изградени в тила на 31-во място, където дълбочината на газене е 14,3 м. Това е най-дълбокото корабно място на българското Черноморие, на което може да се обработват зърновози тип Панамакс, натоварени с близо 70 000 т зърно.

Силозният комплекс, който също е новопостроен, се състои от 5 клетки, всяка с капацитет 16 600 куб.м,

като общият им капацитет е 83 000 куб.м. Подът на тези съоръжения е така конструиран и оборудван, че позволява двузонна вентилация на зърното, което е изключително важно за качеството на съхраняваните товари. Два от силозите са предназначени за съхранение на рапица, която е малко по-капризна като култура.

БМФ Порт Бургас разполага с единственото в страната специализирано съоръжение за пълнене на контейнери с насипни товари, като в случая то се използва за зърнени култури. При него контейнерът се изправя до прецизно изчислен ъгъл и се пълни, като товарът се подава чрез хидравличен кран. С помощта на специален алгоритъм се определя колко точно да бъде количеството на товара във всеки контейнер. По този начин целият контейнер се запълва само за 15 минути. Това включва поставяне на контейнера върху основата, настройка, пълнене, сваляне на контейнера, запечатване и издаване на кантарна бележка, като клиентът веднага получава обратна връзка какво точно се случва с неговите контейнери.

В момента има определен интерес към контейнеризирането на зърното. Обикновено по-малки партии зърно се товарят в контейнери, като те са по-удобни за големи разстояния, например за Далечния изток.

Ро-ро превозите също са част от дейността на порта



Двойно увеличение на обработените контейнери отчита Терминал Запад за последните 4 години



Михаела Атанасова (Вляво) и Ивета Гюлева са част от търговския екип на пристанището

Големият клиент

Една от най-скорошните инвестиции на пристанището е изграждането на Терминал Бургас Изток 2 на специално съоръжение за разтоварване и съхранение на меден концентрат за един от най-големите клиенти на пристанището – медодобивният завод на Аурубис в Пирдоп. То е с капацитет на съхранение 65 000 т и е оборудвано с напълно автоматизирана система за управление от последно поколение. Медният концентрат пристига с кораби и се разтоварва с крано-

ве в приемните бункери. От тях се подава към мерителната кула, откъдето с помощта на конвейерни ленти влиза и се складира на купове в специално закрито помещение. В зависимост от параметрите на концентрата могат да се правят отделни партиди. Оттам пак с конвейерни ленти, напълно автоматизирано, се товари на вагони с помощта на специално дозиращо устройство. Самото съоръжение е с планов капацитет 1 млн. тона годишно.

В допълнение към проекта през август е монтиран нов кран Sennebogen, изработен по специално задание на пристанищния оператор. Той е с впечатляващо дълга стрела от 40 метра и позволява разтоварването на по-големи кораби с меден концентрат – 50 000 DW.

Това е само първият съвместен проект с този клиент. Вторият, който почти е завършен, включва построяването на площадка с 5 резервоара за съхранение на сярна киселина. Те са почти готови, като всеки от тях е с вместимост 6000 куб.м. На тази обособена зона ще се доставя с цистерни, съхранява и изнася сярната киселина, която е отпадъчен продукт от производството на мед в Аурубис. За целта ще се изградят и жп релси за пристигащи композиции от Пирдоп.



A Member of the Constructor Group

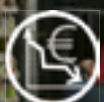


ДЕКСИОН ПРОИЗВОДИТЕЛ И ДОСТАВЧИК (ПРОИЗВЕЖДА И ДОСТАВЯ)

Широка гама оборудване за складиране, вариращи от работа със ситни части до големи палетни стелажни системи, от складиране на мецанинни подове до автоматизирани машини за складиране.



Пести време



Намалява разходите



Оптимизира пространството



Dexion Storage Solutions SRL

Florin Rotaru - Export Sales Manager - South East Europe

Tel: +40 372 683 418 | Mob: +40 722 182 262 | E-Mail: exportee@dexion.com

www.dexion.bg

Новопостроеният силозен комплекс се състои от 5 клетки, всяка с капацитет 16 600 куб.м



Двата проекта за обслужване на Аурубис – за медния концентрат и сярната киселина, са на обща стойност 25 млн. евро, което включва и новия кран.

И още инвестиции

Част от инвестициите през изминалите години са насочени за изграждането на единствения в страната морски терминал за разтоварване на LPG от танкери, като инвестицията в него е 6 млн. евро. Танкерите се закотвят чрез понтон на определено отстояние от кея и след това с тръби се разтоварва возеният от тях газ. Миналият август е реализирана втората фаза от проекта, която включва изграждане на система за втечняване на остатъчните количества LPG в корабите. По този начин танкерите могат да бъдат максимално разтоварени.

LPG терминалът е изграден, за да задоволи нуждите на клиенти, които внасят пропан-бутан в страната, а и не само. Терминалът разполага с резервоар за 300 куб.м газ за технологичните нужни по време на претоварване, който после се товари на цистерни.

Освен специализираните товари, като зърно, меден концентрат и LPG, инфраструктурата и съоръженията на двата терминала позволяват обработката на всякакъв тип товари. На територията на пристанището са складирани и голяма част от тръбите за бившия Южен поток.

Цифрата на инвестициите на концесионера е доста впечатляваща, но има и нещо друго. Те не са прос-

Тук се намира единственото в страната специализирано съоръжение за пълнене на контейнери с наиспни товари под наклон



то някаква начална фаза от концесията на обекта, а част от ежедневието на пристанището. Един от мащабните проекти, по които се работи в момента, е реконструкцията на 32-ро корабно място – подсилване на кея и ремонт и преоборудване на площадката. Това е свързано с разширение на добива от нефтеното поле Тенгиз в Казахстан от Chevron, като БМФ Порт Бургас е избран за логистичен партньор на проекта. В него ще пристигат, складираят и експедират различни модули от проекта на нефтената компания.

„Плановите ни за развитие са свързани с това да привличаме колкото се може повече товари – откривена е Михаела Атанасова, ръководител Търговски отдел в пристанището. – Ние сме отворени към клиенти, които желаят да сътрудничат с нас. Те са движещата сила за тези инвестиции. За нас промяната е нещо търсено. Това е посоката на развитие, която трябва да следваме в ежедневната си работа.“

Васил ВАСИЛЕВ



МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ, ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

www.scorpion-shipping.net





Пакетни
цени от **1049** лв.
с ДДС

Вашият успех мотивира нашата работа.

Техническо обслужване на Actros, Arocs, Antos (тип 963, 964)
с 23% отстъпка.

Повече информация за промоцията ще намерите на www.mercedes-benz.bg

Mercedes-Benz

Trucks you can trust



Силвър Стар Моторс ЕАД – Генерален Дистрибутор за Mercedes-Benz в България

Оторизирани сервиси: Силвър Стар Ритейл ЕАД, гр. София, Тел.: (02) 4082 888; Силвър Стар Ритейл ЕАД, гр. Пловдив, Тел.: (032) 800 600;
Силвър Стар Ритейл ЕАД, гр. Варна, Тел.: (052) 502 282; Евро Старс ООД, гр. Русе, Тел.: (082) 813 343, Дарс Ауто ЕООД, гр. Бургас, Тел.: (056) 840 502
www.mercedes-benz.bg

Логистичният център в Кабиле се отличава с иновативните си решения

Милена Драгийска, главен изпълнителен директор на Лидл България

Милена Драгийска управлява Лидл България от 2007 г. Преди това заема различни позиции в компанията – започва като регионален мениджър продажби за регионите на Щутгарт и Карлсруе, след това отговаря за международните проекти за Lidl International, а впоследствие trupa opunt и в Lidl Австрия. Член е на управителния съвет на Германо-българската индустриално-търговска камара.

– Г-жо Драгийска, по какво новата логистична база на Лидл България се отличава от старата?

– Изградихме логистичен център Кабиле с много иновативни решения. Смя да твърдя, че базата е добър пример за устойчивост, мащаб и функционалност. Една от основните разлики с базата ни в с. Равно поле е площта – складовата ни база до София е с площ 38 000 кв. м, докато тази в с. Кабиле – 50 000 кв. м. Какво обаче означава това за нашите вътрешни специфики и процеси? По-голямата площ е важно предимство за свежите сектори, както и за охладените продукти и продуктите с дълбоко замразяване, към които клиентите у нас имат голям интерес. По-големият мащаб се отразява и в друга посока – с 20% повече паркоместа и по-просторни социални помещения за нашите служители. Като цяло базата е просторна и светла, което допринася за много по-приятна и комфортна работна среда.

Другата отличителна характеристика на логистичен център Кабиле е неговата енергийна ефективност. Това е единствената логистична база в страната, сертифицирана по стандарта BREEAM, ниво „отлично“. Ще изброя само част от нововъведенията, които допринасят за това свидетелство – при изграждането на сградата са използвани екологични и дълготрайни материали в строителството. Оборудвана е със соларни панели и пълно LED осветление. Разполага и със система за управление на сградните инсталации. Така базата използва с 30% по-малко енергия, отколкото ако бе проектирана и изпълнена като стандартна сграда. Друго доказателство за нейната устойчивост е и фактът, че за санитарните помещения се използва дренажна и дъждовна вода. Всичко това – високата енергийна ефективност, повишените екологични норми, както и множеството технологии и иновации, спомага да имаме високо ниво на обслужване.

– Какви са параметрите на центъра в цифри?

– В цифри складовата база изглежда по следния начин: 200 000 кв.м общ терен, 50 000 кв.м застроена площ, 121 рампи и близо 29 000 места за складиране. При базата ни в с. Равно поле параметрите са: 138 000 кв.м общ терен, 38 000 кв.м застроена площ, 116 рампи и 25 000 места за складиране. Смятам, че

тези цифри са повече от категорично доказателство, че с двете логистични бази капацитетът и мащабът на нашата дейност нарастват неимоверно.

– С каква техника е оборудван центърът и какви технологии използвате за по-бърза и ефективна работа?

– Логистичен център Кабиле разполага с модерно оборудване и технологии, някои от които още не са въведени в много от логистичните бази в Европа. По този начин гарантираме оптимизиране на процесите, контрол на качеството и много по-висока продуктивност. Сред модерните съоръжения, с които разполага складовата база, са най-нов модел и най-висок клас верижен конвейер за работа с боксовете, в които транспортираме пакетираното месо и пресни и охладени продукти, както и ролков регал за дълбоко замразени изделия – това е изключително модерен начин на съхранение, който повечето складови бази в Европа все още нямат. Сред иновативните решения е и най-новата система за комисиониране – гласова система pick by voice, която е изключително удобна за нашите служители в склада и с чиято помощ се минимизират потенциалните грешки. Разполагаме и с иновативна BMS система за постоянен контрол на температурата във всички сектори, а подемната ни и рециклиращата техника е на водещи производители и с нея са оборудвани логистичните центрове във всички Lidl държави. Така нашите служители работят със същата техника и машини, с които и колегите им в Европа. Дори по отношение на мерките за пожаробезопасност разполагаме с последно оборудване, като ADR коридор, брандмауери и спринклери в стелаж на всяко ниво.

Друго интересно е, че базата е оборудвана със система за управление на цялата сграда, като датчици за дадените температури изпращат съобщения към техниците постоянно. Така ние сме абсолютно сигурни в спазването на охладителната верига, а това в крайна сметка е най-важното условие, за да гарантираме, че продуктите, които ежедневно доставяме в магазините, са не само качествени, но и ултрасвежи. Всичко това е доказателство, че логистичен център Кабиле с основание се нарежда сред едни от най-модерните логистични бази в Европа.



„Разделянето на дистрибуцията на стоките, при която базата в с. Кабиле поема зареждането на Източна България, а тази в с. Равно поле – на Западна България, ще доведе до още по-висока ефективност на нашите логистични процеси.“

– До колко магазина на Lidl ще се доставят стоки от центъра?

– От общо всичките ни 85 магазина в страната на този етап базата ще поеме зареждането на 42 наши магазина, като до края на годината тяхната бройка ще нарасне до 44. Стратегическото положение на новата база е много важно, защото тя ще осъществява зареждането на магазините ни в Източна България. Със съксяването на транспортните пътища ще гарантираме на нашите клиенти още по-свежи и качествени продукти на ежедневна база. Разделянето на дистрибуцията на стоките, при която базата в с. Кабиле поема зареждането на Източна България, а тази в с. Равно поле – на Западна България, ще доведе до още по-висока ефективност на нашите логистични процеси. А големият смисъл на ефективността на работата, наред с предимството на големите обеми, е ценовата полза за крайния клиент, който ще получи много добро качество и свежест.

– Колко камиона ще потеглят всеки ден от центъра?

– Около 30 камиона дневно.

– Как са организирани доставките, за да може камионите да бъдат товарени бързо?

– Тук отново водещият ни принцип е високата продуктивност и оптимизацията на процесите. Затова доставките се извършват според предварително дефинирани времеви прозорци, гарантиращи оптимално време за подготовка и експедиция. Даваме възможност на всеки доставчик сам да резервира удобен за него час на разтоварване в рамките на работното време на логистичния център, което е поредното удобство и улеснение за нашите партньори. 📧

Богиня МАТЕЕВА



AGENT FOR ZIM INTEGRATED SHIPPING SERVICES LTD. FOR BULGARIA

Come, Share ...
We Care ...

TEL: +359 52 681 745; FAX: +359 52 681 747; E-MAIL: STEORRA@STEORRA.BG; WWW.STEORRA.BG





Нов жп коридор свързва Каспийско море с Турция и Европа

Нов жп маршрут ще бъде прибавен към региона, където се срещат Югоизточна Европа и Западна Азия. Това е линията ВТК (Baku, Tbilisi, Kars), която ще свързва Каспийско море с жп мрежата на Турция, а оттам и европейските жп линии. Тя ще бъде част от разклоненията на Пътя на коприната. Очаква се движението на първите влакове по новия коридор да започне в края на 2017 г. Плановите са първоначално по него да се превозват годишно 6,5 млн. т товари и 500 000 пътници.



Идеята за изграждане на коридора възниква много преди Китай да оповести своите планове за развитие на Пътя на коприната. До 1993 г. най-удобната като разстояние жп връзка между Азербайджан и Грузия е през Армения. През същата година обаче Турция и Армения прекъсват политическите си отношения, затварят границата си и спират движението на влаковете по тази линия. Единствената връзка между Турция и Азербайджан остава през Иран, но е с доста по-дълъг маршрут.

Дванадесет години по-късно, през 2005-а, трите държави (Турция, Грузия и Азербайджан) подписват споразумение за изграждането на новия жп коридор, който получава името си от първите букви на главните градове, които ще свързва. Близко две години след това на официална церемония президентите на трите държави дават старт на проекта. Общата дължина на трасето е 840 км. От него линията Баку – Тбилиси е действаща и е част от коридора Баку – Тбилиси – Батуми/Поти. Тя е само модернизирана. Грузия се заема със сериозна модернизация и на друга част от маршрута: Тбилиси – Ахалкалаки (160 км), близо до турската граница. Там линията е построена през 1986 г., но дълго по нея не са се движили влакове, затова се налага сериозното ѝ модернизиране. Най-трудната задача се оказва изграждането на участъка Ахалкалаки – Карс (101 км), по-голямата част от който е в Турция. По него има 22 тунела с обща дължина 18 км и 2 виадукта. Едва това лято е завършен участъкът от турска-

та страна. До края на годината се очаква да бъде изграден изцяло и тунелът около Карчаки на самата турско-грузинска граница, като турската част от него е вече готова.

Със своите 850 км нова линия, която представлява южния разклон на Пътя на коприната, се очаква ВТК да се превърне в ключов жп коридор от Каспийско море за Европа. Казахстан и Туркменистан, които са свързани с Азербайджан чрез фериботи през Каспийско море, също са заинтересувани от проекта.

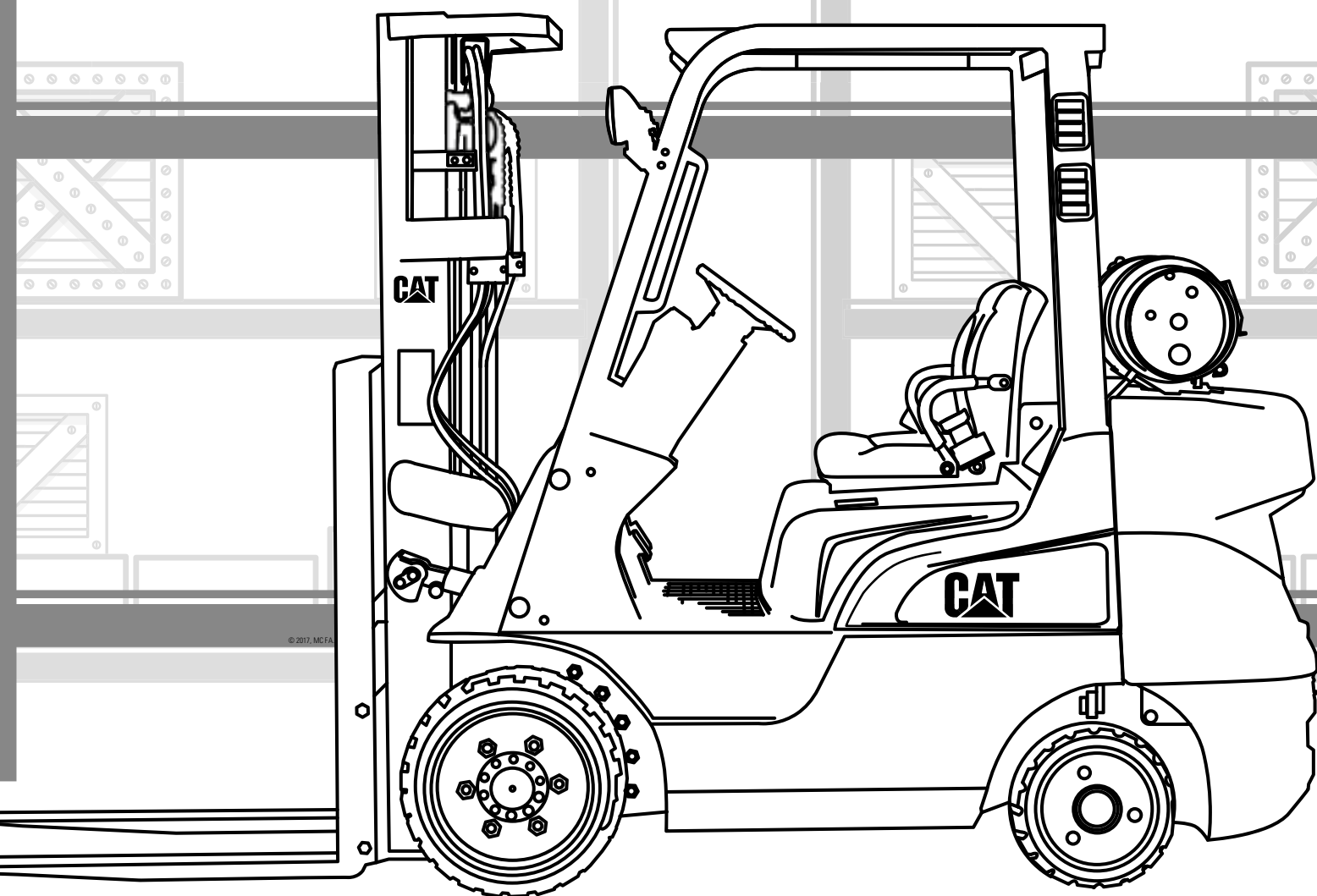
Според предварителните планове вагоните с контейнери от Китай ще преминават през Казахстан, откъдето с фериботи ще бъдат превозвани през Каспийско море до Баку. От там те ще се отправят за Турция и Европа. Чрез този маршрут ще бъдат свързани растящите пазари на Източна Азия и Европа, като влаковете преминават и през нашата страна. Очаква се по линията да бъдат транспортирани стоки с по-висока стойност, като електроника, авточасти, машини, селскостопански стоки, висша мода, които да бъдат доставяни много бързо.

Съществен проблем, който трябва да се реши при превозите, е с междурелсието. В Казахстан, Азербайджан и Грузия, като част от постсъветското пространство, жп линиите са с широко междурелсие – 1520 мм, докато в Турция то е 1435 мм. От граничния грузински град Ахалкалаки до турската граница линията също е с тясно междурелсие. Все още не е особено ясно как ще се процедира при преминаването между двете жп системи. Единият начин е да се сменят колоосите на вагоните, а другият – контейнерите да се претоварват от единия на другия влак.

Очакванията на експертите са през първата година на стартирането на жп превозите по новия коридор по него от Баку до Турция да бъдат превозени 500 000 TEU контейнера или 6,5 млн. т товари, а също и 500 000 пътници. По план до 2030 г. товарите ще се увеличат до 17 млн. тона, а пътниците ще нараснат до 3 млн. Очаква се транзитното време на влака от Баку до Истанбул да бъде едно денонощие. 📍

Васил ВАСИЛЕВ

ПРЕДСТАВИ СИ ВЪЗМОЖНОСТИТЕ



Каквито и предизвикателства да поставя пред вас нуждата от пренасянето на товари в бизнеса ви, най-вероятно в Caterpillar вече са помислили за това и са намерили решение в гамата си от продукти.

☐ газокари ☐ мотокари ☐ електрокари ☐ складова техника



За повече информация се обадете на своя търговски представител.

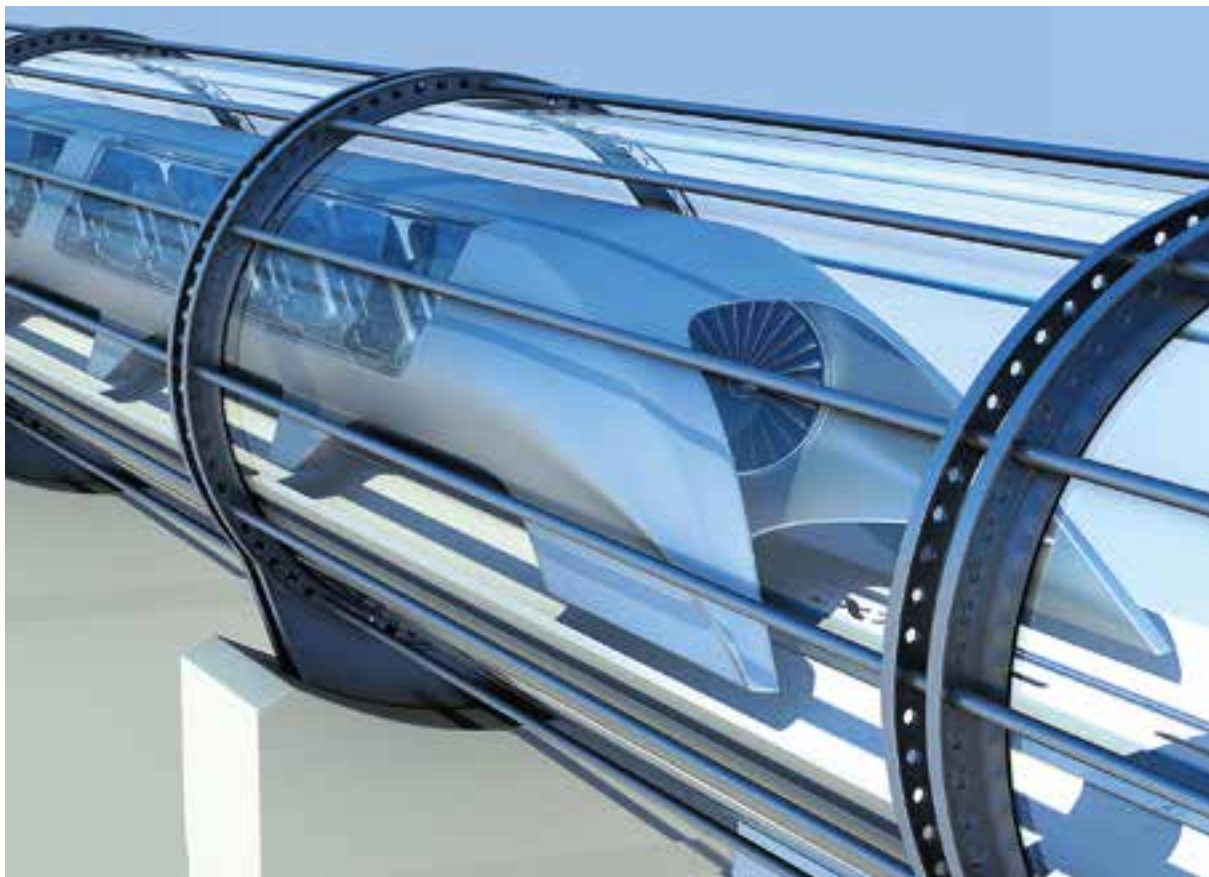


Елтрак България ЕООД
бул. "Европа" 439, София 1331
денонощен телефон: 0700 148 48
www.eltrakbulgaria.com

София: 02/818 30 03
Бургас: 056/80 68 51
Варна: 052/57 44 00
Ст. Загора: 042/28 00 80

eltrak

CAT
Lift Trucks



МАГЛЕВ, Hyperloop и бъдещето на обществения интер-региотранспорт

Какво е магнитна левитация (МАГЛЕВ) и приложението ѝ в транспорта досега

Използването на магнитната левитация в транспорта започва през 60-те и 70-те години на миналия век, когато професор Ерик Лейдгейт от Imperial College London провежда първите реални експерименти съвместно с британските железници. Магнитна левитация, маглев или магнитно окачване е метод, чрез който един обект „виси“ над друг обект чрез използване на магнитно поле.

Съществуват няколко метода за постигане на левитация за практически цели. Най-често използваните при магнитно левитираните влакове са сервостабилизираното електромагнитно окачване (ЕМО), електродинамичното окачване (ЕДО) и индуктракът. Първият индустриален патент за използването на МАГЛЕВ е регистриран в САЩ от германския инженер Алфред Цееден през 1905 г. В следващите 100 години се правят успешни експерименти в Швейцария, Германия, САЩ, Канада, Япония, Южна Корея и Китай.

През 1984 г. влиза в експлоатация първата моно-релсова железница МАГЛЕВ между аерогарата в Бирмингам и жп гара Бирмингам Интернешънъл. Тя покрива разстояние от само 600 м и развива максимална скорост 42 км/ч. Водеща страна досега в практическото използване на МАГЛЕВ влаковете е Япония. През 2003 г. японските железници постигат скорост на влак със 7 вагона от 590 км/ч, а през април 2015 г. те бележат нов световен рекорд от 603 км/ч. През 2017 г. започва подготовката на нов експрес – Chujo

Shinkansen, между Токио и Нагоя, който ще влезе в редовна експлоатация през 2027 г. и ще изминава разстоянието от 286 км между двата града за около 40 минути при средна скорост 500 км/ч.

Понастоящем в света има четири функциониращи МАГЛЕВ влака – описаната вече връзка в Бирмингам, М-банът в Берлин, влакът Linimo в Япония и линията на южнокорейския метрополитен, свързваща международното летище на Сеул – Инчон, с остров Йонджон.

Проектът Hyperloop

През 2012 г. Илън Мъск за първи път открито обявява идеята си за транспортната връзка Hyperloop между Лос Анджелис и Сан Франциско, покриваща разстоянието от 560 км между двата града за 35 минути със скорост 970 км/ч. През 2013 г. той публикува изследването си за Hyperloop Alpha, в което описва детайлите на евентуален проект, разработен от екип на Tesla & SpaceX, и го патентова. Този патент по негово искане е



направен достъпен до всеки инвеститорски и инженерен екип, заинтересован от реализацията му.

Hyperloop е авангардна технология, която може да транспортира капсули с хора или товари в тръбопровод над земната повърхност при много ниско съпротивление и със скоростта на най-бързия реактивен самолет, но при цени на стойността на автобусен билет, с помощта на магнитната левитация и мощен електромотор. Тя предлага уникална енергийна ефективност на изминат километър без никакви вредни емисии. Независимо че все още е в експериментален стадий, в края на 2017 г. се очаква Hyperloop One – първата компания-внедрител със седалище в Лос Анджелис, да има международен екип от около 500 служители, които ще започнат реализацията на първите амбициозни проекти по света. Нейният потенциален ефект върху глобалния транспорт може да бъде сравнен единствено с ролята на ширококоловия интернет в живота на всеки от нас през XXI век. След Америка и Обединените арабски емирства (ОАЕ) Европа демонстрира силен интерес към използването на тази транспортна технология и в края на стартиралото през май 2016 г. състезание за проекти Hyperloop One Global Challenge класира на полуфинала 9 проекта от близо 2600 участници. Те се отнасят за едни от най-интензивните в транспортно отношение региони в различни части на Европа:

Корсика – Сардиния: 451 km
 Естония – Финландия: 90 km
 Германия – 1991 km
 Полша – 415 km
 Испания – Мароко: 629 km
 Холандия – 428 km
 Великобритания Север – Юг: 666 km
 Великобритания – Северна дъга: 545 km
 Великобритания – от Шотландия до Уелс: 1060 km

Ако се реализират предложените 9 европейски проекта, те ще свържат 75 млн. души от 44 града.

„Силният интерес към Hyperloop в Европа прави възможно гладкото вписване на избраните проекти като отлично допълнение към общата европейска транспортна инфраструктура“ – сподели по време на последната си европейска обиколка Роб Лойд, изпълнителен директор на Hyperloop One.

Внезапно в началото на 2017 г. Мъск промени мнението си за ефективността на надземния тръбопровод, регистрира компания за подземно тунелно строителство под името The Boring Company и излезе с нов проект на транспортна връзка между Ню Йорк и Вашингтон под земята, с транзитно време между двете спирки 29 минути.

Неясно близко бъдеще за Hyperloop

Патентът на Space X за Hyperloop в момента се ползва от три компании: Hyperloop One – стартъп на инвеститора Shervin Pishevar, Hyperloop Transportation Technologies на венчър капиталиста Dirk Ahlborn и Arrivo на Brogan BamBrogan – бивш инженер от екипа на Илън Мъск. Борбата между тях за надмощие е изпълнена с множество финансови и юридически трикове, правещи доста неясно близкото бъдеще на проекта. Въпреки това иновативните технологични решения, по-ниската цена за реализация и сигурността на този вид транспорт го правят интересен за индустриална реализация в много различни места по света.

Едно нещо е несъмнено ясно – до 1500 km разстояние и MAGLEV, и Hyperloop могат да станат силен конкурент на авиолиниите по икономическа ефективност и опазване на околната среда. Дали това ще се случи предстои да видим скоро. Засега инвеститорските и държавните интереси в повечето страни, които ги подкрепят, са повече декларативни, отколкото реални. 📌

Рубриката се води от Николай БОЖИЛОВ
 изпълнителен директор и председател на СД
 на Юнимастърс





Българско звено управлява логистиката на Ideal Standard

Тази година се навършват 25 години от създаването на групата Ideal Standard International в България. Днес в българските заводи на дружеството за санитарна арматура и санитарен фаянс, които са най-големите за компанията в Европа, работят близо 3200 души в различни структури, а от логистичния център в Севлиево потегля стока към 60 страни по целия свят. Нещо повече, оттук се организира транспортът на всички европейски предприятия и логистични центрове на групата.

В момента българското дружество разполага със завод за санитарна керамика, две производствени площадки на завода за санитарна арматура, дистрибуционен център и търговска организация в Източна Европа. За миналата 2016 г. то отчита над 360 млн. лв. приходи от продажби и над 12 млн. лв. печалба. Трябва да се отбележи, че българските заводи са най-големите за Ideal Standard производствени мощности в Европа.

Логистичен кръстопът

Както сме писали в списание ЛОГИСТИКА, по отношение на логистиката Идеал Стандарт работи с логистичен партньор – Биомет. Българската фирма е изградила и оперира логистичния център с площ от 22,5 дка, в който постъпва цялата произведена стока от заводите на компанията в България. Там тя се складира и подготвя за експедиция. „В него постъпва и продукцията от други европейски заводи на компанията – от Италия, Великобритания и Германия, която се консолидира с нашата и заминава към повече от 60 страни в Европа, Азия и Африка – обяснява Вера Йовева, директор верига на доставки за Източна Европа в Идеал Стандарт – Видима АД. – На ден потеглят около 25 камиона към клиенти и наши логистични центрове зад граница, а общо в базата се обработват около 50 камиона дневно. В структурата на Ideal Standard българският логистичен център е на първо място заедно с английския в Европа по оборот, а по площ е на второ място след италианския.“

Работата в центъра е изключително динамична, като стоката престоява максимум един месец в него. По изчисления на дружеството за една година стоката в него се завърта 14 пъти. Половината от експедиранията стока заминава към логистични центрове на Ideal

Standard в Европа, а другата – директно към клиенти на компанията. В началото това съотношение било 80:20 в полза на логистичните центрове. Техният дял е намалял с годините, тъй като са се увеличили директните спедиции към клиентите поради включването на повече пазари към обхвата на българските заводи. Така например 40% от продажбите на групата във Франция се експедират директно от България. Процентите са още по-значими по отношение на Близкия изток и Африка – 95% от продажбите на групата там са експорт на българския логистичен център. От него се обслужват и руските пазари.

По суша и море

В момента групата разполага с 5 големи логистични центъра в Европа (Италия, България, Великобритания, Франция и Германия). По-малки бази има в Полша, Гърция и др.

Характерно за българското звено е, че при него от 2010 г. има екип, който организира транспортната дейност на групата. Оттам минават всички заявки за транспорт за експедиции от логистичните центрове на Ideal Standard в Европа. На всеки две години се провеждат електронни търгове за отделните линии (маршрути) на доставка и така се гарантира, че цената на превоза ще бъде актуална. Работи се с различни транспортни компании – както български, така и чуждестранни, като Биомет, Орбит, Гопет Транс, Квеенбергер и др. Освен с камиони за някои дестинации се изнася с контейнери, като се използват основно български и гръцки пристанища. Изборът на портове и контейнерни линии е според желанието на клиентите. 📍

Васил ВАСИЛЕВ

ЗА НЯКОИ
ТОВА Е
АВТОПАРК



НИЕ ВИЖДАМЕ ВЪЗМОЖНОСТ ДА НАПРАВИМ ДЕНЯ ВИ ПО-ЛЕСЕН

Ние се грижим за детайлите, за да може Вие да фокусирате усилията си върху по-доброто представяне на автопарка. Предоставяме пълен набор от услуги 24/7, за да го управлявате по-лесно всеки ден.

За повече информация посетете www.shell.bg или се обадете на 0800 13 483.



euroShell
Card ВАШИЯТ ПАРТНЬОР
НА ПЪТЯ



Toyota Tonerо – 10 години доказана ефективност

Лесно свършете работата с мотокар Tonerо – това е мотото, под което се отбелязва 10-ата годишнина от пускането на пазара на мотокарите Toyota Tonerо. За времето от 2007 г. до сега машините се утвърдиха на пазара като незаменим помощник в различни отрасли. Те подпомагат компании в цяла Европа да развиват бизнеса си благодарение на непрекъснатото подобрене на цялата гама и на обратната връзка с клиентите. Машините от тази серия са безрисков избор за повишаване на производителността в ключови европейски отрасли. Вижте как точно става това!

Тонего мотокарите изпълняват прецизно своите задачи и при най-взискателните операции, което е документирано в редица референции от страна на клиентите. Производствената система на Toyota (TPS), непрекъснатите проучвания и развитие допринасят за създаването на ефективни, безопасни и стабилни мотокари с избор на трансмисии и мощни индустриални двигатели Toyota.

Пристанища

Здравото шаси, в комбинация с кабина и специфични за този отрасъл прикачни устройства, прави гамата Tonerо подходяща да се справя с всякакви атмосферни условия в пристанищата. Освен че машината и товарът са с много добра защита, водачът има необходимия комфорт при управление, който му позволява още по-ефективно изпълнение на операциите.

Свърхмощният 1ZS двигател дава допълнителни ползи в пристанищата, където операторите са склонни да претоварват двигателя при работа на по-дълги разстояния. Стандартно той се предлага за всички модели от гамата, с конвертор на въртящ момент и товароподемност между 2 и 3,5 тона. Според независими тестове 1ZS намалява влиянието на натоварването при усилено каране върху потреблението на енергия, което обикновено възлиза на над 35 %.

Производство на напитки

Изборът на машини с хидростатична трансмисия е перфектното решение за този вид индустрия. Те се отличават с изключително плавно управление и маневреност. Осигуряват по-голяма височина на повдигане и имат по-високо място за сядане на водача, така

че той да разполага с оптимална видимост. Мотокарите Tonerо могат да бъдат оборудвани с прикачни устройства, специфични за производството на напитки, например двойни вилници за повишена производителност. Ъгълът на наклона и контролът на скоростта със SAS (система за активна стабилност) допълнително допринасят за производителността и безопасността, като минимизират увреждането на крехките и лесно чупливи товари.

Транспорт

Със стандартната си височина, позволяваща мотокарите да влизат безпроблемно в контейнерите, гамата Tonerо до 5 тона е изключително подходяща за транспортния бизнес. Добавената стойност за тази индустрия дава подобрена управляемост по време на транспортиране на дълги разстояния. Това става благодарение на функцията SAS feature Steering Wheel Synchroniser (синхронизатор на колелата) и в комбинация със системата Load Sensing Power Steering, която се предлага като стандарт за всички модели в серията. Тази технология предоставя на водачите интуитивно усещане за кормилното управление, т.е. повишава прецизността при управлението, като машината запазва постоянна степен на реакция без значение от теглото на товара. Системата осигурява и значителна икономия на гориво – до 15 % в зависимост от модела.

Производство

Богатата гама мотокари с дизелов или газов двигател, с преобразувател на въртящия момент или хидростатична трансмисия прави моделите от серията

Тонеро подходящи за всякакви производствени операции. Те осигуряват оптимална видимост и маневреност при вътрешни приложения, както и възможност за поставяне на различни прикачни съоръжения според спецификата на работата в предприятието. Техническите предимства се потвърждават и от отзивите на клиентите.

Отпадъци и рециклиране

Добре защитените промишлени двигатели 1DZ-III и 1ZS елиминират въздействието на мръсотията или праха в тази индустрия. Уникалната система за активна стабилност SAS повишава производителността, особено в комбинация с приспособления като ротатор и кламери, специално проектирани за работа с отпадъци.

Строителство

Здравият Тонеро е конструиран така, че да запазва двигателя в агресивна и запрашена строителна среда. Той предлага стабилност и безопасност при об-



работването на тежки товари благодарение на характеристиките на SAS. Мотокарите лесно ще си свършат работата в тази среда, което се дължи на тяхната издръжливост и надеждност, както е посочено и в референциите на доволените клиенти. 🇷🇺

TOYOTA

MATERIAL HANDLING

**ПОДЕМНО-ТРАНСПОРТНА ТЕХНИКА
№1 В СВЕТА**
EUROMARKET


Мотокарите **Toyota Toner** отбелязват своята
10-та годишнина под мотото:
„Лесно свършете работата с мотокар Toner“

София 1532, Казинено, ул. Околовръстен път 454
телефон: 02/ 97 67 301, факс: 02/ 97 67 311
e-mail: karry@euromarket.bg, www.euromarket.bg

Логистиката след Брекзит и Тръмп



Новите господари в Лондон и Вашингтон вече променят логистичната индустрия

Решението на Великобритания да напусне Европейския съюз и изборът на Доналд Тръмп за президент на САЩ разтърсиха света не само в политически, но и в икономически аспект. Резултатите от двете събития изпратиха международните пазари в свят на несигурност и волатилност (изменение на цената на ценна книга, изразено в проценти). Колкото волатилността е по-голяма, толкова инвестицията е по-рискова. Паундът рязко падна в деня след вота за Брекзит, а китайският юан се срина след победата на Тръмп. Какво означава всичко това за световната търговия и как логистиката ще се справи с новите барieri?

Волатилността на валутите има пряко влияние върху производителите по целия свят, които разчитат на множество компоненти, създавани на международно равнище. Освен това двете политически сътресения от Брекзит и избора на Доналд Тръмп за президент на САЩ донесоха множество тревоги на мениджърите в логистичните компании. Те се изправиха пред възможността да се възродят протекционистките политики, които да затруднят движението на стоки и услуги по цялото земно кълбо. Политиката на новата администрация в Белия дом стана толкова непредсказуема и принуди компаниите да мислят извън рамките на стабилността, с които бяха свикнали. Играта на котка и мишка между Великобритания и ЕС допълнително изостри и без това усложнената ситуация пред компаниите. Всичко това създава нови модели, които директно атакуват стабилността на глобалната верига на доставки във всеки сектор на икономиката.

Несъмнено едно от най-големите опасения на бизнеса по света е захвърлянето на принципите на свободната търговия. Протекционистките политики могат да бъдат маскирани като нови по-високи тарифи, които да забавят икономиката. В същото време правителствата могат да вземат решение за намаляване на таксите и данъците с цел да задвижат вътрешното производство. Макар това да звучи добре, ако тези тенденции се разпрострат по целия свят, световната икономика ще бъде подложена на големи предизвикателства, което създава объркване и неяснота за бъдещето. В зависимост от развитието на ситуацията някои

доставчици могат да напуснат пазарите, на които се намират, и да започнат да оперират в държави, където се предоставят по-добри протекции. С неяснотата и напрежението, които витаят във въздуха, глобалната верига на доставки е изправена пред множество рискове. Последните проучвания сочат, че веригата на доставки на световно ниво трябва да се справи с най-опасните проблеми от 24 години насам.

Глобални разрушители

За малките и средноголемите организации всеки проблем по процеса на доставка може да доведе до големи загуби, отдръпване на клиенти и дори до фалит. Брекзит и Тръмп не са единствените потенциални заплахи за гладката доставка на материали. Все по-голямо внимание се отделя на природните бедствия, регионалните конфликти, етичните стандарти, а също и на много други ситуации, които могат да възникнат неочаквано по всяко време и навсякъде. Двете политически решения обаче са сочени като основните виновници за несигурността по веригата на доставки в последната година. Те увеличават вероятността от проблеми и карат компаниите да се подсиgurят с повече доставки в краткосрочен план. В последните няколко години се наблюдават тенденции, особено в хранителната индустрия, при които компаниите търсят доставчици в локалните си пазари, за да избегнат усложнената обстановка в глобалната търговия. Това обаче не е възможно за всяка индустрия.

Пет са основните точки, в които ще се наблюдава промяна заради политиките, свързани с Брекзит и избора на Доналд Тръмп за президент.

1. Валутна несигурност

Ефектът от двете политически решения веднага се усети върху международните пазари. Разбира се, има потенциални позитиви и негативи, когато говорим за волатилност на валутите. По-ниски цени в страните износителки или по-ниски цени на вноса от Китай могат да бъдат от голяма полза за производителите. От друга страна след референдума във Великобритания цените на всички суровини се увеличиха. Някои материали вече струват над 20% повече, от колкото в деня преди вота. Това несъмнено ще окаже пряк ефект върху крайния потребител и съответно върху логистичните компании. Експертите съветват производителите да следят как пазарите реагират на политиките на Тръмп, които непрекъснато се менят от крайност в крайност.

2. Нови тарифи

Всички нови тарифи, които ще бъдат въведени след Брекзит между Европейския съюз и Обединеното кралство, ще се отразят на производителите на острова. Те обаче ще засегнат и партньорите им на континента. Близко 60% от всички британски стоки би-

ват изнасяни за ЕС. Тук не става дума просто за проблеми в трансграничната търговия. Голяма част от европейските вериги на доставки на ключови индустрии в общността се осъществява чрез съвместна работа в няколко държави. С въвеждането на нови тарифи цели области на индустрията могат да се превърнат в заложици на политическите решения. Пример за това е химическата индустрия, където ЕС поставя такси от 4,6%. Ако не бъде постигнато добро споразумение, в сила ще влязат разпоредбите на Световната търговска организация, която поставя нива от над 10%.

3. Нови регулации

Често гражданите на европейските държави не осъзнават колко голяма част от законите и правилата на ЕС улесняват търговията. Индустриите във Великобритания са под контрола на европейските закони. Ако обаче те бъдат заменени при напускането на общността, се очакват големи неприятности. Компаниите могат да се изправят пред различни регулации от двете страни на Ламанша, което ще увеличи цената. Това ще усложни глобалната и локалната европейска верига на доставките и ще принуди много организации да похарчат големи суми.



WE ARE HERE
TO MAKE A DIFFERENCE

www.cargoclubs.com





Политиката на новата администрация в Белия дом стана непредсказуема и принуди компаниите да мислят извън рамките на стабилността, с които бяха свикнали

4. Забавяне на доставките

По-стриктният контрол по границите и повечето митнически проверки ще се превърнат в ежедневен товар за логистичните компании. 69% от специалистите в сектора са силно притеснени от протекционистските тенденции, които витаят в обществото. Граничният контрол в Европа ще забави растежа на конти-

нента и ще повлияе негативно на транспортния сектор. Най-засегнати ще са индустриите и секторите, които разчитат на модела just-in-time. Всичко това ще се отрази в търсенето на нови начини за производство, които да отговорят на новите регулации. Не е изключено закъсненията на доставките в Европа заради многото нови закони да станат все по-чести.

5. Нови източници на доставка

Несигурността от последната година вече влияе на глобалните инвестиции. Ако САЩ поемат по пътя на протекционистските политики, за да засилят вътрешното производство, други големи държави ще направят същото. За да се предпазят, компаниите ще се насочат към повече от един източник на доставки. Очаква се някои от тях да загърбят старите договори, за да са в крак с новите политики.

За доста производители не съществува спасение от проблемите в световната търговия. Те са толкова свързани с международните си доставчици и партньори, че оцеляването им зависи от оцеляването на свободната глобална икономика. Например 50% от кобалта, използван за автомобилната индустрия, се доставя от Демократична република Конго. Това е само един пример, но много компании по света разчитат на доставки от точно определен източник. Те не могат да си позволят да заместят доставчиците си по една или друга причина. Затова се предприемат редица мерки, които да запазят бизнеса, като идентифицирането на проблемните точки по веригата на доставки на ранен етап. Когато компаниите са способни да оценят проблемите отрано, те могат да реагират по-бързо и ефективно. Плановите включват презапасяване и изграждане на нови стратегии, които да намалят влиянието на несигурността в световен мащаб. Експертите очакват, че в следващите години ще се наблюдават три основни тенденции, подтикнати от производителите, които да се справят с негативните ефекти на промяната.

Дигитализация

Желанието за повече видимост по цялата верига на доставки е един от основните двигатели зад това глобалната икономика да търси все повече дигитализация. Този термин включва широк спектър иноватив-

TLogistics
International Forwarding and Logistics Co. Ltd
МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ И ЛОГИСТИКА
 специализиран превоз на опасни товари
 превоз на товари за/от ЕС, ОНД, Близкия и Средния изток
 жп транспорт на нефтени и химически продукти


ТТЛ ЕООД
 1271 София, Логистичен център Илиянци, ул. Азалия 2
 тел.: 931 3100, 931 1988, 931 2088
 lyuben.tenev@ttl-bg.com; www.ttl-bg.com

ни решения, като интернет на нещата, анализ на големи данни, облачен компютинг. Много от тези технологии предоставят на организациите жизненоважните способности да достигнат и анализират данните по веригата на доставки. Дигитализацията включва и технологии като 3D принтирането, които се очаква да подпомогнат компаниите с по-лесна изработка на нужните материали.

Споделяне на информация

Тъй като информацията и данните стават все по-достъпни и играят все по-важна роля, големите организации очакват от доставчиците си, много от които са малки и средни предприятия, да споделят всичко с тях. Това им позволява да получат достъпност и отчетливост надолу по веригата на доставки и да предскажат проблеми възможно най-скоро. Редица доставчици вече биват задължавани да отговорят на клиентските изисквания в реално време. Споделянето на информация на толкова развито ниво все още прави първите си стъпки, но експертите са категорични, че с течение на времето то ще бъде от голямо значение.

Управление на данните

Справянето с предизвикателствата пред веригата на доставки прави управлението на информацията необходимост за всеки бизнес. Алтернативата е назначаването на армия от административен персонал, който да обработва постъпващата информация. До съвсем скоро ERP системите изглеждаха като запазена марка на големите корпорации. Пазарът обаче се промени и доста малки и средни предприятия вече внедряват подобни системи. Дори съвсем малките производители загърбват безкрайните таблици и се обръщат към по-модерни решения, които да подпомогнат развитието им. С непредсказуемите събития, пред които компаниите се изправят, те ще изпитват все по-голяма нужда от инструменти, които да автоматизират някои процеси. Когато организациите внедрят подобри решения, те ще са в състояние да отговорят на клиентските нужди и глобалните предизвикателства много по-адекватно. 

Ники БОЖИЛОВ

(По материали от чуждестранния печат)



INTER TRUCK

www.inter-truck.eu/bg

ИНТЕРТЪРЪК БЪЛГАРИЯ ООД

Централен офис гр.София 1360, ул. Обелско шосе 7

тел: 02/9627361; факс: 02/8680166

ел. поща: info@intertruckbulgaria.eu





Toshiba – модел, базиран на риска

Корпорацията държи на добрите връзки с доставчиците и на спазването на правилата във веригата на доставки

Много може да се каже за историята на японската корпорация Toshiba. Официално създаден през 1939 г., технологичният гигант започва да променя живота на милиони хора галеч преди това. Основана чрез сливането на две големи японски компании, през годините корпорацията се издига до седмия най-голям производител в света, преминава през много трансформации и изгражда култура на взаимна печалба.

Toshiba е от онези компании, с които всички са израснали. Тя е символ на качество и един от примерите на японската икономическа мощ. Корпорацията е отговорна за някои от най-големите технологични постижения не само в Япония, а и по целия свят. Успехът ѝ се гради върху естествен ръст, а също и върху активното и добре премерено придобиване на различни компании в международен мащаб. Като всяка голяма глобална корпорация Toshiba активно инвестира в създаването на добри връзки между дъщерните си компании и доставчиците си и осъзнава своята роля в глобалната икономика.

Групата Toshiba е производител на хардуер и софтуер за крайни и бизнес клиенти. За да отговори на все по-високите изисквания в B2C и B2B секторите, компанията обвързва различните си дъщерни звена по начин, който позволява независимост без микромениджмънт. В същото време фирмите от корпорацията активно споделят ноу-хау

и взаимно изграждат добри практики по цялата верига на доставки.

Две компании, едно семейство

Една от най-успешните истории за взаимна работа в корпорацията е тази на две от дъщерните компании, базирани в САЩ – Toshiba America Business Solutions (TABS) и Toshiba Global Commerce Solutions (TGCS). Те имат твърде различен фокус и въпреки това си влияят една на друга и се подкрепят. TABS е базирана в Калифорния и работи за пазара на продукти, като принтери, термални баркод принтери, решения за електронни подписи и др. TGCS се специализира в технологии за големи магазини, като софтуер point-of sale (точна на продажба), хардуер и други с офис в Северна Каролина. Старши вицепрезидентът по глобалните операции на TGCS Стивън Менш е категоричен, че когато става дума за веригата на доставки, всичко се прави в тясно сътрудничество. „Двете

компании са на различни пазари. TABS се фокусира върху страните от двете Америки, а TGCS е насочена към глобалния пазар и операциите в 45 държави – обяснява Менш. – Работим по цялата верига на операциите, за да създадем връзката, която ще ни направи по-ефективни.“

Въпреки различните бизнес пазари и изисквания дъщерните компании обединяват усилия, за да повлияят на доставчиците си. Предизвикателствата, пред които всяка от тях се изправя, биват оценявани и служат за пример и на двете страни. Целта на TGCS е да направи операциите по доставките на глобално ниво по-ефективни, като постепенно пренасочи производствените си мощности към един партньор. Така ще се намали времето за произвеждане, складирането на прекалено голямо количество продукти и ще се намали цената. Освен това компанията ще е в състояние по-добре да извършва контрола по качеството. Това несъмнено ще повлияе на другата компания. Въпреки че TABS разполага със собствени фабрики в САЩ и Азия, развитието на сектора изисква повече продукция за по-кратко време. Двете компании се опитват да постигнат икономия от мащаб и пълна интеграция на процесите си до 2019 г. Първоначално фокусът е насочен към вътрешната логистика, като част от продуктите, от които TGCS се нуждае, се доставят чрез веригата на доставки на TABS. Освен това се отделя внимание на изграждането на обща мрежа за дистрибуция, която да има незабавен положителен ефект.

Дори малките на пръв поглед

MW LOGISTICA

Спедицията с лично отношение !

Ежеседмични групжни превози от и до всяка точка на Германия, Холандия, Белгия и Франция.

Delivered



ПЪРВАТА ЯПОНСКА КРУШКА

Днешното си име компанията получава през 1978 г. Дотогава тя носи имената на двете компании-основоположници: Токио-Денки и Сейбора Сейкако-шо. Токио-Денки е производителят на първата японска електрическа крушка. Сейбора Сейкако-шо разработва телеграфа в страната. С течение на времето двете компании разширяват произвежданите продукти и се превръщат във важни играчи на местния и глобалния пазар. Те остават в историята с многото си технологични постижения. Наследникът им Toshiba също повлиява технологичното развитие в световен мащаб.

идеи биват изпълнявани, за да се постигне общата цел за повече ефективност. Работник в една от американските фабрики поставя пред ръководството въпроса, защо климатичните системи работят без спиране дори в помещения, които не се използват. Предложение-то му е те да бъдат изключвани там, където няма нужда от тях. Така компанията спестява близо 8000 долара годишно. „Сумата може да изглежда малка, но даваме тази идея за пример как всеки може да повлияе на процесите в компанията“, обяснява вицепрезидентът на TABS Сю Уилсон. Друг пример за вслушване в мнението на служителите е от дъщерна компания на групата, базирана във Филипините. Тя внимателно следи настроението на работниците и им позволява активно да участват в промяната на работната среда. Постепенно компанията започва да внедрява тази практика и при доставчиците си, които се съгласяват да обръщат по-голямо внимание на мнението на своите служители.

Японска принципност

Корпорацията държи на добрите връзки с доставчиците и на спазването на правилата за работа. Тя из-

бира системата на работа с доставчиците, която е основана на дългогодишното партньорство. „Избираме модел, базиран на риска, който отделя внимание на всеки бизнес сегмент и на регионалните различия“, казват от Toshiba. За да са сигурни, че всеки доставчик ще изпълни поръчките по най-добрия начин, от Toshiba създават Политика за доставка. Независимо дали става дума за локален доставчик в Япония, или за партньор от другата страна на земното кълбо, всички компании са задължени да поемат няколко основни ангажмента. Създадена през 2015 г., политиката за доставки изисква следване на определени правила и закони. Освен това компаниите доставчици се съгласяват да следват определени социални норми на поведение, сред които са опазването на околната среда и доброто отношение към служителите. „Категорично посочихме, че даваме преднина на доставчиците, които зачитат човешките права“, обясняват от японската корпорация. В изискванията са включени правила срещу корупцията, трафика на хора и модерното робство. Под влиянието на тези правила попадат не само преките, но и доставчиците от второ и трето ниво.



TEZCON STORAGE SYSTEMS S.R.L.

Bldv. Iuliu Maniu, Nr.616
1st Floor, Vision Center
061129, Bucharest ROMANIA
T : +40 371 003 003
F : +40 372 892 114
office@tezcon.com
www.tezcon.com

TEZCON STORAGE SYSTEMS E.O.O.D.

14 Tsar Osvoboditel Blvd.
5th Floor, Landmark Building
1000, Sofia BULGARIA
T : +359 2 805 75 00
F : +359 2 805 70 01
bulgaria@tezcon.com
www.tezcon.com

TEZCON DEPOLAMA SISTEMLERI SAN.TIC.LTD.STI

Büyükdere Street, Nr. 173/A
1. Levent Plaza, 7th Floor Levent
34394, Istanbul TURKEY
T : +90 212 386 33 35
F : +90 212 386 32 00
turkey@tezcon.com
www.tezcon.com



Групата насочва усилията си към опазване на човешките права и поставя основите на редица инициативи във и извън Япония. Така всеки неин партньор е задължен да прави ежегодни оценки на работната среда и на влиянието си върху обществото, региона и планетата. За да са сигурни, че изискванията се спазват, от Toshiba правят редовни одити на своите доставчици. Ако се открие, че даден доставчик не изпълнява задълженията си, той получава официално предупреждение. В случай че лошите практики не бъдат премахнати, компанията нарушител бива изключена от списъка на Toshiba. През 2016 г. корпорацията издава предупреждения на близо 300 доставчици. Всички те запазват договорите си с корпорацията, защото бър-

Въпреки различните бизнес пазари и изисквания дъщерните компании обединяват усилия, за да повлияят на доставчиците си

зо разрешават проблемите по веригата на доставка.

Веруюто на Toshiba е, че нито един доставчик не бива да бъде оставен сам да се справя с всички предизвикателства. Японската корпорация активно работи съвместно с партньорите си и ги подпомага по различни начини, за да могат те да постигат високи резултати. Сред многото поети ангажименти от Toshiba Group е и спазването на регулациите, въведени от Американската стокова борса, които се отнасят до употребата на минерали, придобити в условия, нарушаващи човешките права. Макар корпорацията да не е задължена да ги спазва, тя гарантира, че нито един минерал в устройствата ѝ не е от мини, намиращи се в зони на конфликт или придобити в Демократична република Конго.

Що се отнася до опазването на околната среда корпорацията си партнира само с доставчици, които могат да докажат, че упорито работят върху намаляване на въглеродния си отпечатък. Целта е да се използват продукти и материали с по-ниско влияние върху природата. През 2016 г. 86,4% от всички доставчици получават оценка „отличен“ за усилията си да опазват околната среда. Едва 3,9% трябва да подобрят практиките си и получават подкрепа от корпорацията как това да стане възможно.

Растежът се плаща

През годините корпорацията преживява много възходи и падения и въпреки това успява да се задържи сред лидерите в технологичния пазар. Силата ѝ се крие в придобиването на много други компании, които притежават необходимите познания, за да захранят успеха. Оказва се обаче, че японският гигант може да стане жертва на собствената си бизнес стратегия. Малцина са потребителите, които знаят, че корпорацията инвестира в индустрията на атомните електроцентрали и газовите доставки. Мнозина пък са изненаданите от придобиването на компания за ядрена енергия в САЩ. В резултат на липсата на познания в тази област Toshiba обяви, че е загубила над 9 млрд. долара. Освен това конгломератът дължи над 13 млрд. долара на своите кредитори. Засега банките са готови да подкрепят корпорацията, но редица експерти са скептични, че това ще продължи дълго.

По всичко изглежда, че японското правителство не би оставило корпорацията да залезе. Причината е, че тя играе ключова роля в японската икономика и има близо 100 хил. служители в страната. Освен това Toshiba оперира важни за страната проекти, като справянето с радиоактивните материали от централата Фукушима. „Групата е просто твърде голяма, за да ѝ бъде позволено да потъне“, смятат специалистите в Япония. Усилията за момента са насочени върху стабилизирането на финансовото положение, което навярно ще включва продажбата на ключови елементи. Това означава, че корпорацията ще се свие за първи път в 142-годишната си история. 📷

Ники БОЖИЛОВ

(По материали от чуждестранния печат)

Quehenberger

logistics

Close to your business.

Quehenberger Logistics regards itself as an active part of your value creation chain. Therefore we are constantly working to provide you with greatest possible cost, quality and competitive advantages. That is our competitive edge, which we are glad to share with you!

Quehenberger Logistics BLG EOOD

247, Botevgradsko Chaussee Blvd. ■ 1517 Sofia ■ Bulgaria

phone: +359 (0)2 94 24-734 ■ fax: +359 (0)2 94 24-730

e-mail: sales.bg@quehenberger.com ■ www.quehenberger.com

GREEN COURIER

Всяка пратка е от значение.



www.transpress.bg/GreenCourier



Работата ми е вълнуваща и разнообразна

Ивета Повиловските, управител на UAB Ivelina

Това интервю ни бе изпратено от TimoCom – IT компания, ориентирана към бъдещето, която си е поставила задачата да работи за позитивния имидж на транспортния бранш. Нейният екип не се колебае да разчупи стереотипите, така че да се отвори място за нови идеи. Една от тях е поредицата „Истории на жени, работещи в логистиката“. Като част от нея ви предлагаме среща с Ивета Повиловските от Литва.

– Г-жо Повиловските, как влязохте в спедиторския бранш?

– Вина за това има моят съпруг. Той е превозвач по призвание и предаде ентузиазма си и на мен. И ако сега ме попитате как се справям като жена в този доминиран от мъжете бранш, ще Ви отговоря: много добре. В Литва е съвсем обичайно жените да заемат ръководни длъжности в транспортните фирми. В това отношение очевидно при нас има по-малко предразсъдъци, отколкото другаде по света. Неотдавна бяхме поканени на едно събитие в чужбина, в което се набиваше на очи участието на колеги мъже. Между поканените гости нямаше други жени освен мен. Това ме учуди. Разбира се, смятам, че ще е добре, ако в този бранш работят повече жени, тъй като мисля, че компетентността на един човек не зависи от неговия пол. Вече не мога да си представя да върша нещо друго, защото работата е много вълнуваща и разнообразна.

– Кое в нея намирате за особено разнообразно или вълнуващо?

– Добър пример в случая са превозите за Великобритания. В момента по тази дестинация трябва да вземаме много сериозни мерки срещу нелегалните пътници, тъй като много бежанци се опитват да се скрият в полуремаркетата и така да влязат в страната. Разбира се, това е нелегално действие, което оказва отражение върху нас, тъй като трябва да представим доказателства, че не правим трафик на хора. Без значение какво се случва по света, промените винаги оказват директно въздействие върху транспортния бранш. Човек никога не престава да се учи, трябва да бъде гъвкав и да може да се приспособява. Аз имам нужда от тези предизвикателства в работата си.

– С какви проблеми се справя UAB Ivelina на пазара?

– Най-големият проблем за нас в момента са цените на застраховките. През лятото на миналата година те се промениха неочаквано в рамките на три седмици. Преди застрахователната сума беше около 3000 евро, а сега ни струва между 13 000 и 32 000 евро. Това е средно увеличение от почти 600 процента. Няма как това да не оказва тежест върху малка спедиторска фирма като нашата.



Ивета Повиловските е управител на UAB Ivelina – семейна спедиторска фирма, основана през 2012 г. в Литва. И тъй като през този период руският пазар вече е наситен, UAB Ivelina се специализира в работата със западноевропейски клиенти. Решение, което видяно от днешната ситуация в Русия, изглежда много правилно. Във фирмата работят девет служители, от които шестима шофьори.

– Цифровизацията на процесите също е голямо предизвикателство пред бизнеса. Вие как ставате по-бързи?

– След увеличаването на броя на влекачите при нас бързо забелязахме, че стандартните операции, като записване на изминатите километри или разхода на гориво, започват да отнемат все повече време. Поради тази причина решихме да разработим собствен софтуер, с чиято помощ нашите шофьори да могат да записват тези данни в смартфоните си и да ни ги изпращат под формата на готов отчет. Това значително намалява времето, което е необходимо за извършването на тези операции. Може да се каже, че се приспособяваме към това предизвикателство и гледаме към бъдещето с оптимизъм. 📱

Вашите цифрови транспортни поръчки в най-добрите ръце!

С TC Transport Order® обработвате Вашите транспортни поръчки съвсем лесно
директно в транспортната платформа на TimoCom.



Оптимизирайте своите бизнес процеси с TC Transport Order®

www.timocom.bg/Запитвания-за-транспорт



Как се обучават мотокаристи у нас

В Центъра за професионално обучение Професионал БГ се предлагат гъвкави схеми за управление на различни машини

„Трудно се намират добре обучени водачи на кару“ ще чуете във всяка фирма, която има някакъв склад. Това обаче не се отнася само за нашата страна. Негостиг на професионални каристи има в почти всички държави в ЕС. Как става тяхното обучение? Има ли интерес към тази професия? Лесно ли изкаралите курсовете си намират работа? По тези и по други въпроси разговаряме с Лъчезар Симеонов, управител на Центъра за професионално обучение Професионал БГ ООД. Фирмата е партньор на списание ЛОГИСТИКА при организирането на Състезанието за майсторско управление на кару.

Центърът за обучение е създаден през 2011 г. с подкрепата на различни преподаватели по професионална подготовка за водачи на превозни средства. Целта е да се организират курсове за водачи както на леки автомобили, така и на професионални машини, като електрокари, мотокари, багери и др.

Бавно по стръмното

„В началото беше доста трудно, тъй като имаше недостиг на подходящи преподаватели, а също и клиенти – разказва Лъчезар Симеонов, управител на Професионал БГ ООД. – Тогава битуваше мнението, че е достатъчно да имаш шофьорска книжка категория В

и това автоматично означава, че можеш да управляваш и мотокар. Бяха необходими почти две години, за да започнем да се самоиздържаеме. От една страна, имаме постоянни разходи за наем, консумативи и др., а от друга, обученията са циклични – има месеци с голямо търсене и периоди, когато няма кандидати. Но с годините дейността ни се разрасна и излязохме на печалба.“

В момента фирмата организира курсове за водачи на мото- и електрокари (машини с противотежест), ричтраци, различни видове багери и кранове, вишки и други специализирани машини. Обучението се провежда на полигон или на територията на фирмите възложители. Интересът към тези професии е устойчив, но без тенденции за увеличение или намаляване. Курсистите през последните години са почти една и съща бройка. Отделно се провеждат и други курсове – за водачи на автомобили, заварчици, обслужване на пожарогасителни системи, пожарна безопасност и др.

Издадените от фирмата удостоверения се признават във всички страни на ЕС, а също и в други държави по света.



Лъчезар Симеонов (вляво) и победителят в Състезанието за майсторско управление на кару Петър Димитров

КАКЪВ ДА БЪДЕ КАРИСТЪТ?

Каристът трябва да е спокоен и уравновесен, съветва г-н Симеонов. В никакъв случай не бива да има състезателен характер, а да може да отговаря за действията си, като работи внимателно и отговорно. Необходимо е да бъде съсредоточен през целия ден и да не кара безразсъдно. За съжаление, това са хора, за които нищо не се чува. По-известни са тези, които работят рисковано, и когато са на смяна, останалите работници са нащрек, като знаят кой кара машината.

Какво се учи

Обученията се състоят от две части – теория и практика. По време на теоретичната част кандидат-водачите се запознават с основното устройство на машините – електро- и мотокари, и спецификите при управлението им. За разлика от автомобила карите завиват със задните си гуми, което води до странично изнасяне при завоите. Освен това машината е доста тежка – средно един кар, въпреки че е малък и компактен, е с тегло от 4 до 6 т и може да нанесе големи поражения, ако водачът не внимава.

На лекциите курсистите получават знания и за това как да изберат скоростта на движение на машината и как да се кара с различни видове товари. Разглеждат се и опасностите от преобръщане на машината и не на последно място как да се осигури безопасността на хората при товаро-разтоварни дейности. Чрез видеоматериали се показва на обучаемите точно механиката на злополуката и как да се предпазят от нея. Разглеждат се подробно наредбите за безопасност при работата с кари.

Практическото обучение за каристи преминава на специализиран полигон, оборудван с учебен стелаж, в с. Равно поле до София. Курсистите се водят там на групи, които са максимално от трима души, така че да няма дълго изчакване за каране на машината. Марката, видът и системата на управление на машината се уточняват с кандидат-водачите, тъй като някои от тях имат договорка с фирми, където се ползват определени машини. Практическото обучение е 3 дни, като през всеки ден може да се кара различна марка машина. Така се дава възможност да се видят и различните системи за управление. Освен това курсистите се обучават на работа с различни товари – палетизирани, бидони и др., и на тънкостите при боравене с тях.

„Стараем се да посвещаваме и отговорните лица за необходимите нормативни заповеди и инструктажи, които трябва да бъдат разработени, вътрешни правила за движение, обособяване на зони за работа и складиране. Винаги споделяме нашия опит какво може да бъде проверено и потърсено при евентуални проверки на компетентните органи и как трябва да са организирани нещата, свързани с управлението на машините, складирането на товарите, обозначението на пътните маршрути, знаци за безопасност, опасни зони и много други“ – допълва Лъчезар Симеонов.

За практическото обучение с багери се използва друг полигон. При тях то е по-сложно, тъй като повечето кандидати за тази професия са без опит и се качват да управляват такава машина за първи път.

Кой как кара

„За хората с шофьорска книжка обучението е 30 учебни часа, от които по-голямата част – около 20 часа, са практическо кормуване. В случай че някой иска, може да вземе и допълнителни часове по управление на машината. Гарантирам, че след като изкара нашия курс, всеки завършил може спокойно да отиде да работи в която и да е фирма“, категоричен е г-н Симеонов.

КЪДЕ ГРЕШАТ КАРИСТИТЕ?

Най-често допускните грешки от каристите са да прешиват скоростта и да карат без видимост. Скоростта, с която се движи мотокарът, следва да е съобразена със зоната на движение. Водачът трябва да има готовност веднага да спре машината в случай на внезапно появяване на човек или друг мотокар в зоната на работа. За съжаление, масовата практика у нас е машините да се карат с пълна газ, като се разчита работещите в склада сами да се пазят.

Най-често срещаната грешка при работа с мотокар е да не се поставя предпазният колан. На практика никой във фирмите не следи за това. „В една фирма само един от каристите слагаше колан и затова другите го бяха кръстили Пешо Каиша – разказва Лъчезар Симеонов. – И често го подиграваха за това. А реално предпазният колан може да спаси живота на водача в случай на инцидент.“

С годините се наблюдава промяна в мотивите на кандидат-водачите. В началото това са хора, които поради кризата са искали да се преквалифицират, за да си намерят работа в страната. Постепенно започва да се увеличава броят на тези, които са били в чужбина, видели са, че се търсят каристи и са се върнали да изкарат курса и да получат необходимото свидетелство. Идвали са дори студенти, които желаят да изкарат книжка за каристи и после да работят в чужбина. В последно време се наблюдава интерес и от български фирми да финансират обучението на своите работници за водачи на кари. В този случай компаниите набират оферти от обучителни фирми и правят съответния избор. Предпочитан вариант за тях е подготовката да се извършва на полигона на инструкторите и с наети мотокари, за да не откъсват своите машини от основната работа.

Един от големите проблеми, които инструкторите виждат във фирмите, е, че никой не следи дали водачите спазват наредбите за безопасно каране. Почти никой не слага колан при работа, скоростта не се контролира дали е в рамките на безопасното и не се следи боравят ли водачите безопасно с товарите. Затова от Професионал БГ предлагат и обучение на отговорните лица във фирмите, които да следят за безопасността на работата на каристите, т.е. на експерти по здраве и безопасност.

Една от новите услуги, които предлага фирмата, е изготвяне на индивидуални правила за работа и инструкции за експлоатация на машините. По принцип на всяка машина трябва да има инструкция за експлоатация. Допълнително се предлага изготвянето на индивидуални планове, схеми и правила за движение на територията на предприятията и складовете. 📄

Васил ВАСИЛЕВ

ЦЕНТЪР ЗА ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ ПРОФЕСИОНАЛ БГ ООД

Курсове за управление на електрокари и мотокари



www.kursove.com

088 519 91 40



Който автоматизира – печели

Топ 20 на производителите на автоматизирани системи
за придвижване и складиране на товари

Още една силна година отбелязаха световните производители на системи за автоматизирано придвижване и складиране на товарите. Това става ясно от класацията Top 20 на фирмите в този бранш, която се прави от американското списание Modern Materials Handling. Данните в нея показват добър ръст на приходите през 2016 г. на топ изграчите в сектора, като някои са с двуцифрен ръст. Общите приходи на 20-те компании нарастват с 3,4% спрямо 2015 г. и с около 10% спрямо 2014 г.

Бъдещето в икономиката обещава още промени, но очакванията на доставчиците на автоматизирани системи за придвижване и складиране на товари са доста оптимистични по отношение на техния бизнес. „Много повече компании инвестират в този вид системи, отколкото през последните години – твърди Норм Сенз, управляващ директор на St. Onge Co. – Една от основните причини за увеличеното търсене са е-търговците, които се опитват да намерят начин да се справят с нарастващите поръчки. Когато техният бизнес скача с 40 – 50%, те се чудят как да открият съоръжения, чрез които да посрещнат увеличеното търсене на услуги.“

Сенз дава пример с производител, който преди е експедирал големи пратки стоки за търговските вериги. Сега той им предоставя по-малки количества, тъй като повечето от стоките му се продават чрез собствен сайт за е-търговия. Промяната на съществуващите търговски канали е причина фирмите за автоматизирани системи да инвестират средства в различни иновации и това се отразява на тяхното представяне в Top 20.

Поглед от върха

Daifuku и Schaefer Systems International (SSI) продължават да заемат първите две места в този бранш. Daifuku отчита приходи от 2,9 млрд. долара, което представлява ръст от 7,3% спрямо 2015 г. и 19% ръст на тригодишна база.

Според Стюарт Олифант от корпоративния отдел за комуникации на Daifuku годината е била добра. Това частично се дължи на скока на инвестиции в логистичните системи в е-търговията, нарасналото търсене на автоматизирани големи съоръжения и използването на капиталови инвестиции за преодоляването на недостига на работна ръка и повишаването на производителността.

SSI държи стабилно второто място, отчитайки 8% ръст в продажбите си на световния пазар, според Арнолд Хойзен, президент на компанията. След обръщането ѝ в американски долари печалбата на Schaefer нараства с 1,3% до 2,6 млрд. долара. Той смята, че компанията продължава да има силен ръст в световен мащаб, частично в областта на търговията на дребно и дистрибуцията на храни.

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

2016	2015	Компания	Приходи през 2015 (млн. USD)	Приходи през 2016 (млн. USD)	% Промяна 2016/2015	Щаб квартира
1	1	Daifuku Co., Ltd.	2,726	2,924	7,3%	Осака, Япония
2	2	Schaefer Holding International GmbH	2,595	2,630	1,3%	Нойкирхен, Германия
3	3	Dematic	2,000	2,016	0,8%	Гранд рапидс, Мичиган, САЩ
4	4	Murata Machinery, Ltd.	1,250	1,260	0,8%	Киото, Япония
5	5	Vanderlande Industries	988	1,170	18,4%	Вегел, Холандия
6	6	Mecalux, S.A.	952	952	0%	Барселона, Испания
7	7	Beumer Group GmbH	788	852	8,1%	Бекум, Германия
8	8	Intelligrated	760	850	11,8%	Мейсън, Охайо, САЩ
9	9	Fives Group	721	617	17	Париж, Франция
10	10	Swisslog AG	688	645	- 6,3%	Бухс, Швейцария
11	11	Knapp AG	640	643	0,5%	Грац, Австрия
12	12	TGW Logistics Group GmbH	525	568	8,2%	Уелс, Австрия
13	13	Grenzbach Maschinenbau GmbH	477	477	0%	Хамлар, Германия
14	14	Witron Logistik + Informatik GmbH	400	453	13,3%	Паркстайн, Германия
15	15	Kardex AG	378	397	5%	Цюрих, Швейцария
16	16	Bastian Solutions	195	217	11,3%	Индианаполис, Индиана, САЩ
17	20	Dearborn Mid-West Company (including DMW&H)	133	172	29,3%	Саутгейт, Мичиган
18	18	Egemin Automation	145	159	9,7%	Цвингсхейм, Белгия
19	19	viastore systems Inc. (revised since printed)	145	140	0%	Щутгарт, Германия
20	20	System Logistics	155	129	-16,8%	Фиорано, Италия

След придобиването ѝ в края на 2016 г. от един от лидерите в производството на подемно-транспортна техника KION Group (собственик на производителите на машини с марките Linde, Still, Om-Still, Baoli и др.) Dematic отново е трета в класацията с повече от 2 млрд. долара приходи. Въпреки че ръстът ѝ спрямо 2015 г. е по-малко от 1% в долари, на тригодишна база увеличението е 34%.

На четвърто място е Murata Machinery, която миналата година беше една от трите компании с ръст над 20%. Тази година приходите ѝ леко са нараснали до 1,26 млрд. долара, като постигнатото увеличение е 31% на тригодишна база. Според говорителя на компанията продължаващият ръст се дължи на придобиването от компанията на финландския производител на системи за автоматизирано придвижване на материали Cimcorp и на проектите, които двете фирми осъществяват заедно.

Отново преминавайки нивото от 1 млрд. долара, Vanderlande Industries, наскоро придобита от Toyota Industries Corp., държи петото място в класацията. Нейният ръст е над 18% и е най-висок сред фирмите в тази класация. Компанията наскоро обяви рекордни приходи, поръчки и печалба за 2016 г., които изпълнителният директор Ремо Бруншвилер отдава на ръста на жизнения цикъл на някои услуги и текущи проекти в Северна Америка.

Общата стойност на приходите на Топ 5 на компа-

ниите от този бизнес е 10 млрд. долара, което е приблизително 60% от приходите на всичките 20 фирми в класацията. В същото време първите 5 фирми заедно отбелязват ръст от 4,6% спрямо 2015 г., докато общият ръст на приходите на останалите 15 фирми е 2%.

Катерене по стълбата

Както и при Топ 5, компаниите, класирани от 6-о до 16-о място, остават непроменени. Mecalux не успя да увеличи приходите си, подложена на пресата на 7-ата в класацията Beumer, която увеличи приходите си с 8% до 852 млн. долара. Според Кристофър Бриан, началник на финансовия отдел на Beumer, ръстът на компанията през 2016 г. се дължи най-вече на реализацията на различни системи за придвижване на багаж по летищата и поддръжката на инсталирани от нея системи.

Въпреки че данни за окончателните приходи не бяха предоставени, Intelligrated е оценила приходите си за 2016 г. на 859 млн. долара, което е с близо 12% повече от предишната година и представлява ръст от 46% за последните 3 години. От средата на миналата година фирмата вече е част от дивизията Sensing and Productivity Solutions (S&PS) на Honeywell, като сделката се оценява на 1,5 млрд. долара.

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

„Компаниите непрестанно увеличават инвестициите в логистична инфраструктура с модерни технологии поради амбициозните споразумения за високо ниво на предлаганите от тях услуги – смята Крис Коул, съосновател, председател и генерален мениджър на Intelligrated. – Това е една от главните причини за ръста на индустрията за автоматично придвижване и складиране на товарите.“

Финиширалата на 9-о място Fives Group също не е предоставила данни за приходите си през 2016 г. и затова данните за нея (приходи от 721 млн. долара) са от 2015 г.

Последният в Топ 10 Swisslog отчита приходи от 645 млн. долара. Според Бил Лийбър, директор бизнес развитие в компанията, намалението отново се дължи на по-силния спрямо еврото долар. Въпреки това той очаква значително увеличение на приходите през 2017 г., защото 2016-а е била най-добрата година по отношение на сключените договори.

Swisslog, която е част от KUKA Group, през април 2016 г. придобива Power Automation Systems (PAS), производител на PowerStore – водеща система за складиране на палети чрез совазки (shuttle). Нови-

ят собственик напълно интегрира PAS и Forte Industries, която беше закупена през 2015 г. под бранда на Swisslog.

Ръст навсякъде

Със стабилни приходи от 643 млн. долара Кнарп се позиционира на 11-о място. Според Кевин Рийдър, директор бизнес развитие и маркетинг на Knapp Logistics Automation, годината е била много силна, като компанията е продължила да инвестира в научноизследователска и развойна дейност, по-специално в областта на визуалните системи, роботиката, совазковите технологии и софтуера. Рийдър твърди, че Кнарп досега е експедирала над 25 000 совазки, включително от типове single-deep, double-deep, triple-deep и най-новия 3D YLOG shuttle. Компанията е инсталирала първото многоканално решение, което интегрира совазките и сортировачите за пакети, добавя Рийдър.

Завършвайки на 12-о място, TGW очаква ръст на приходите с около 15% при свършване на фискалната година през юни. Приходите ѝ, които са 568 млн. долара, са с 8% повече спрямо миналата година след конвертиране на валу-

тата. „В началото на годината ние спечелихме много клиенти, което осигури натоварване на производствените ни мощности“, споделя Георг Киршмайер, изпълнителен директор на TGW Logistics Group.

На 13-о място Grenzebach избра да не отчита приходи тази година, така че приходите ѝ за 2015 г. автоматично са пренесени.

Witron запазва 14-ото място с 453 млн. долара, постигайки втория двуцифрен ръст в таблицата с 13,3%.

Финиширайки на 15-о място, Kardex отчита ръст от 5% до 397 млн. долара „С намаляване на федералните и капиталовите разходи, през втората половина на 2016 г. нашите продажби намаляха – признава Марк Дънауей, изпълнителен вицепрезидент за нов бизнес на Kardex. – Въпреки това при наличието на относително стабилна икономика и новите ни реализирани продукти ние очакваме доста голямо увеличение на приходите през 2017 г.“

Bastian Solutions е четвъртата и последна компания в класацията с ръст над 10%, което е достатъчно удобно да запази 16-ото място. В началото на 2017 г. Toyota Industries Corporation придобива Bastian и така фирмата стана първата компания в новата бизнес дивизия Toyota Advanced Logistics Solutions (TALS). Според Аарон Джоунс, президент на Bastian, през 2016 г. се наблюдава разширяване на предлаганите продукти – и хардуер, и софтуер. „Ние осигуряваме три различни форми на системи goods-to-person – стоката-до-човека – AutoStore, Servus и Perfect Pick, както и разширена линия за сортиране – казва Джоунс. – В допълнение на експанзията с офиси в Мемфис, Далас, Бойс и Филаделфия, Bastian Solutions ще отвори и първия си офис в Испания.“

Dearborn Mid-West Company, заедно с дъщерното ѝ дружество DMW&H, отчита 172 млн. долара приходи. Това е достатъчно да се премести от 20-ото място, където беше през 2015 г., на 17-ото. В края на 2015 г. компанията придобива W&H Systems и смени името ѝ на DMW&H. Според говорител на фирмата ръстът в приходите

Filanellogistik

ТВОИТЕ ГРУПАЖНИ ПРЕВОЗИ

*Труниране
наистински Ви*

info@filanellogistik.com / www.filanellogistik.com

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

за 2016 г. се дължи основно на бизнеса на новопридобитото дружество.

Финиширалата на 18-о място Egemin Automation е повишила приходите си с близо 10% до 159 млн. долара. Дивизията на Egemin за автономни складови машини – AGV-та, беше придобита от KION Group в средата на 2015 г. Данните за 2016 г. включват комбинирани приходи на Egemin и Retrotech, която Egemin Group придоби от Savoye в началото на 2016 г.

Viastore systems също задържа 19-ото място въпреки лекия спад в нивото на приходите. Този път те са 140 млн. долара, докато през 2015 г. са били 145 милиона. Том Койн, президент и главен оперативен директор на Viastore, споделя, че данните дават неправилна представа за поръчките, които са с 8,5% повече.

Класацията завършва с базираната в Италия System Group (System Logistics, Modula), отчитаща 129 млн. долара приходи, което представлява спад от 16,8% спрямо 2015 г. През 2016 г. System SpA продава 60% от акциите си в System Logistics SpA на международната група Krones, базирана в Германия. По-късно тя придобива бизнеса на Vertique от Илинойс чрез дъщерната си американска компания System Logistics.

Поглед в бъдещето

Гледайки напред, Норм Сенз очаква големите играчи в този бранш да останат същите, но не изключва движение нагоре и надолу в класацията.

„Има някои нови компании, които излизат на сцената в бранша – както при хардуера, така и при софтуера – казва Сенз. – Някои са се насочили към системите за контрол на склада – warehouse control system (WCS), и изпълнителните системи в склада – warehouse execution system (WES), поради нарастващото търсене на автоматизация за контролиране процесите в сградите.“

Бизнесът е добър, но темпото на промяна, появата на повече нишови играчи и придобиванията на малки и големи могат да усложнят нещата за крайните потребители. „Едни компании придобиват други, очаквайки по-голям дял от пазара. Не е ясно обаче, след като са под едно управление, кои продукти ще продължат да продават и кои ще премахнат? Коя е марката, която ще развиват? Крайният потребител трябва доста да се замисли, когато взема решение за покупка, кои продукти и марки ще продължат да се развиват и поддържат и кои могат да бъдат спрени,“ предупреждава Сенз. 📌

По материали на Modern Materials Handling

YES provide a single window contact for all services:



- Sea Freight LCL-specialist
- Air Freight
- Warehousing
- Inland Transportation

- Duties and custom clearance
- Multi countries consolidation
- Buyer's Consolidation

Yes Logistics Bulgaria Ltd.

Phone: +359 2 440 16 05/7/8

Email : info@bg.yeslogistics.eu

Website: www.yeslogistics.eu

Хоризонтален карусел



Shuttle XP в действие във Фесто Производство



Иновативните системи за складиране на Kardex Remstar

STAMH даде възможност на български фирми да се запознаят „на живо“ с тази модерна техника

Какво представляват автоматизираните системи за складиране на Kardex Remstar, какви са ползите от тяхното използване и как работят в реалното производство – това успяха да видят участниците в семинара на STAMH, който се състоя във Фесто Производство в столицата. Интересът към събитието беше голям, като представителите на фирмите засипаха с въпроси специалистите на STAMH и Фесто при демонстрацията „на живо“ на системата Shuttle XP.

Око да види, ръка да пипне. Тази стара българска поговорка продължава да важи с пълна сила в нашето икономическо пространство. Особено когато се отнася за нови технологии. Често потенциалните клиенти не се задоволяват с видеоклипове и предпочитат да видят машината или съоръжението в действие. Затова и STAMH, изключителен представител за България и Сърбия на Kardex Remstar, предпоче да запознае хората от бизнеса с автоматизираните складове на семинар на територията на Фесто Производство, където има внедрени такъв вид автоматизирани съоръжения. Може би точно заради живото представяне интересът към събитието беше голям, особено от предприятия, работещи в областта на електрониката.

Бързо, точно и удобно

Събитието се проведе с любезното съдействие на домакина Фесто, като в началото управителят на предприятието Георги Атанасов запозна присъстващите с дейността и продуктовата гама на компанията и българския ѝ завод. След това встъпителни думи към основната тема поднесе Христо Урумов, управител на STAMH, изключителен представител за България

и Сърбия на Kardex Remstar. „Мисля, че напред парят ще започне да се интересува и да купува тези съоръжения“, подчерта той.

Честта да представи подробно продуктите на германския производител се падна на Деметрис Кулундис, регионален търговски директор на Kardex Remstar за Средния изток и Африка. След като запозна присъстващите с историята и постиженията на компанията, той подробно представи основните видове автоматизирани системи за складиране, които произвежда фирмата – вертикалните складове Shuttle XP и Shuttle XPlus, хоризонталните карусели, вертикалните карусели Megamat RS и Lektriever, предназначени за съхранение на документи, и мобилните архивни стелажки. Основните преимущества на тези системи са максималната им ефикасност и високата им производителност.

Всички видове вертикални и хоризонтални системи на Kardex работят на принципа „стока до човека“. Това дава възможност за бърза достъпност до стоките и повишаване на точността до 99%. Също така води до значително намаляване на времето и пътищата за комисиониране, като по този начин производителността се увеличава до 4 пъти. Допълнително системите водят до по-ефективно усвояване на пространството с до 80%.

МОДЕРНИЯТ СКЛАД



Георги Атанасов, управител на Фесто Производство: „Вече имаме 3 Shuttle XP и сме много доволни от тях.“

Комбинирането на операциите изтегляне, контрол и пакетиране в транспортни контейнери става възможно само в едно работно действие. Времето за обработка се оптимизира благодарение на инсталирания модерен софтуер, а процентът на грешка е сведен до минимум.

Компресираният склад

От продуктите на Kardex най-продавани у нас са вертикалните складове Shuttle XP. Де факто тази система представлява умален и компресиран автоматизиран склад. В предната и задната му част са разположени тавите с товарите. По средата се движи трансманипулатор, наречен shuttle (совалка), който поставя и взема тавите по заявка на оператора. Заявката може да бъде зададена директно през контролното табло на съоръжението или предварително през компютъра със складовия софтуер. До трите Shuttle XP на Фесто Производство имаше бюро с компютър, на който директно можеше да се въведе поръчка коя тава с кои артикули да бъде изкарана. Системата веднага отчита какво се вкарва и какво се изкарва. Благодарение на технологията Оптифлекс всяка тава се сканира автоматично, като на продуктите се определя най-подходящото място за съхранение на стъпки от 25 мм. Стоките се сортират в оптимизирана последователност, така че да се намали машинното време и многократно да се увеличи скоростта на комисиониране. Всяка тава може да се настрои индивидуално, според изискванията

на оператора. Дозареждането и преразпределението също са регулируеми, като скоростта на движение на совалката може да се настрои според вида и теглото на стоката върху тавата. Най-често използваните продукти могат да се заскладят в т.нар. златна зона, която е най-близо до отвора за достъп на оператора. Теглото на тавите се контролира, а височината на отвора за достъп може да се настрои според ръста на оператора.

Тези вертикални складове могат да се изградят на няколко етажа в сградата, като на всеки от тях има достъп до тях. Отворите за достъп могат да бъдат както на предната, така и на задната част на Shuttle XP. Има случаи, когато тези съоръжения са високи колкото самата сграда на производственото помещение и са прилепени плътно до нейната външна стена.

Вертикалните складове Shuttle XP бяха демонстрирани на посетителите на семинара. Във Фесто има 3 такива съоръжения. Всяко от тях съдържа 30 тави, всяка с размери 3650x864 мм и товароносимост 380 кг. Първите две системи са закупени през 2014 г., а третата е доставена през първото тримесечие на 2017 г. Специалистите от завода с удоволствие показваха и обясняваха на своите колеги как работят съоръженията. Допълнително беше отговорено на многобройните въпроси на участниците.

Разновидности на тази система са Shuttle XPlus – предназначен за големи складове, и Shuttle XMultiple – за помещения с малка широчина.

А каруселът се върти

Вертикалните карусели Kardex Remstar Megamat RS са друг продукт на компанията. За разлика от Shuttle XP тук стелажите за складиране се движат на каруселен принцип – като веригата на колело. При подадена заявка от оператора системата се завърта и доставя до мястото за достъп стелаж с желаните артикули. Този вид вертикален склад е предназначен за товари от 180, 350 и 650 кг на подвижен стелаж. Може да бъде монтиран като отделна каруселна конструкция или като многоетажна комбинация с различни отвори за достъп с височина до 10 метра.

Хоризонталните карусели са друг тип автоматизирани складове. За разлика от вертикалните си събратя тук каруселният механизъм е разположен хоризонтално. За него са закачени малки полични стелажчета с наредени на тях различни видове стоки. При подадена от системата команда устройството се завърта и доставя необходимия стелаж до отвора за достъп, наречен станция за пикиране.

Вариант на вертикалния каруселен склад е Kardex Lektriever, предназначен за съхранението на документи и затова е с по-малки размери. Отделно компанията предлага различни специализирани решения, разработени за решаването на определен клиентски проблем, както и различни софтуерни решения за управление на този тип автоматизирани складове. 📄

Васил ВАСИЛЕВ



Кралят на пробегата е Volkswagen Caddy TGI

Volkswagen лекотоварни автомобили представи обновената и завършена гама на лекотоварния Caddy TGI, работещ с двигател на метан. Газовият силов агрегат вече се предлага при всички разнообразни версии и варианти на модела.

Метановият Caddy TGI е наречен Range King, защото мисията му е по-голям пробег с по-малко вредни емисии. Според производителя, Caddy TGI постига най-добрия в класа пробег на

състен природен газ (CNG) с едно зареждане – около 610 км. Caddy TGI предлага и уникалната за класа си комбинация от метанов двигател и 6-степенната автоматизирана предавателна кутия с двоен съединител DSG. Така че удоволствието от шофирането и комфорта не са пренебрегнати.

А истинският „крал на пробегата“ със своите 760 км е версията Maxi. Това е най-високото постижение в Европа при превозно средство на метан.





Caddy TGI достига рекордните пробези със своето почти еднотопливо захранване (CNG плюс резерв от 13 л бензин) благодарение на ниския комбиниран разход – 4,1 кг метан на 100 км и 4,3 кг при Caddy Maxi. Бутилките за природен газ при Caddy TGI са монтирани под пода и са с капацитет 26 кг. В Caddy Maxi TGI те са пет и предлагат впечатляващ запас от 37 кг CNG. При това товарният обем не е намален – до 3,2 куб.м при Caddy и 4,13 куб.м при Caddy Maxi. Той остава непроменен заради монтираните под пода газови резервоари.


Двигателят TGI е с работен обем 1,4 л и отговаря на стандарта за емисии Евро-6. Базиран е на ново-разработения бензинов двигател TCOS. Цилиндровата глава, разпределителният вал, коляновият вал, буталата, клапаните са модифицирани за работа с природен газ. Коригирани са работата на компютъра, управляващ двигателя, катализаторът и турбокомпресорът. Инженерите на Volkswagen са били улеснени от това, че още при ранните разработки на бензиновия двига-

тел TCOS е заложена възможност за преминаване на природен газ.

Максималният въртящ момент на двигателя 1.4 TGI е 200 Нм и се постига в диапазона 1500 – 3500 об./мин. Максималната скорост при Caddy TGI е 174 км/ч с механична предавателна кутия и 172 км/ч с DSG. Бензинът от 13-литровия резервоар се използва само за стартиране и загряване на двигателя. Той служи и като резерв при липсата на газостанция наблизо.

Стандартното оборудване на специалното изпълнение Caddy Edition TGI включва мултифункционален волан с кожено покритие, шита и контрастираща топка на скоростния лост и лост на ръчната спирачка със същия дизайн. При версията със закрит товарен фургон (Panel Van) като стандарт се предлагат регулируеми по височина седалки, плъзгащи се чекмеджета, лумбална опора за седалката на водача, аудиосистема с два говорителя, интерфейс за мобилен телефон.

При пътническата версия TGI Edition са добавени навигационна система Discover Media с шест високоговорителя, електронен усилвател, USB порт, пакет за свързаност, регулируеми по височина и дължина подлакътници, три поставки за чаши.

Caddy Edition TGI може да бъде поръчан със значка Edition TGI над страничната лайстна, на вратата на багажника и с надпис TGI на В-колоните. Страничните огледала и дръжките на вратите са в цвета на каросерията. Пътническата версия включва и брони в цвета на купето и хромирани странични мигачи. 



СЪБИТИЯ



NUFAM

От 28 септември до 1 октомври 2017 г. в Карлсруе, Германия, ще се проведе изложението за превозни средства с търговска цел NUFAM. Събитието ще събере продавачи и купувачи, за да видят индустрията, стояща зад този вид транспортни средства.

В него ще вземат участие значителна част ключови европейски производители. Освен тях на изложението ще присъстват изложители на гуми, кранове и подемно оборудване, сервизно оборудване, аксесоари, части и смазочни материали, транслогистика, специални доставчици и др.

Очаква се на NUFAM да присъстват 315 изложители от 12 страни. Те ще разположат своите експонати и презентационни щандове на площ от над 60 000 кв.м, а очакваните посетители ще са над 22 800.

www.nufam.de



Intermodal Europe

От 28 до 30 ноември в Амстердам, Холандия, ще се проведе едно от водещите събития за контейнерен транспорт и логистика Intermodal Europe 2017.

Форумът е синергия от изложение и конференция със свободен достъп. Изложението привлича най-големите имена в бранша от 75 страни, показвайки техните последни продукти и сервиси. На конференцията най-влиятелните говорители в сектора дават визия за бъдещето на бранша и за техническите новости в него.

Intermodal Europe редовно привлича ключови корабни и линейни превозвачи, спедитори, пристанища, жп оператори, логистични компании, лизингодатели, производители и търговци на контейнери, други контейнерни професионалисти и участници в интермодалната верига на доставки.

www.intermodal-events.com

КНИГИ



The Supply Chain Revolution

Има много вериги на доставки и само най-умните лидери умеят да ги използват като скрити инструменти за надмощие над конкуренцията. Използвайки примери от практиката на Apple, Amazon, Zara, Airbus, Starbucks, Walmart, IBM и други, авторът дава възможност на читателя да разбере как се излиза от трудни пазарни ситуации, като се използват непознати начини за достигане на стоките до клиентите. Суман Саркар си служи с придобития през годините опит като бизнес консултант, за да подсказва възможни решения, чрез които клиентите ще постигнат по-високо удовлетворение от покупката. Едно от най-лесните е да бъде опростена веригата на доставки, а едно от най-трудните – да се направи революция в снабдителната верига, която да преобърне конвенционалното мислене. Авторът припомня историята на Стив Джобс, който след завръщането си в Apple през 1997 г. се фокусира именно върху трансформирането на веригата на доставки, като назначава на поста изпълнителен директор Тим Кук, създател на единната философия на продажбите и доставките.

<https://www.amazon.com>



Logistics in Motion: A Digital Journey

Авторът на книгата д-р по икономика Раджеев Синха разкрива на читателя необичайни, но типични практики в логистичната индустрия, вариращи от бартерни доставки до дигиталния пазар на превози. Книгата е разделена на 3 части – Digital Motion, Logical Motion и Physical Motion, и е направен детайлен анализ на процесите, които протичат в тях. Първата част е посветена на цифровите иновации с многобройни Business Use Case примери, които илюстрират въвеждането на съвременни технологии в логистичните процеси. Втората и третата част представляват извадки от лекции на автора. Четивото е сборник с интересни логистични практики и изследване на логистичния процес от неизползван до момента ъгъл.

Книгата е предназначена за всеки изкушен от логистиката. Тя обхваща тематични области, които ще предизвикат интерес у консултанти, експерти, изследователи, бизнес лидери и стратегически мислители.

www.amazon.com

LOGISTICS CENTER IN KABILE FEATURES IMPRESSIVE INNOVATIVE SOLUTIONS

The second logistics center of Lidl Bulgaria was launched in late July. In addition to the impressive size of the storage areas (50,000 sq.m floor area), the center impresses with numerous designated docking places for trailer trucks.

"We have built our logistics center in Kabile by implementing many innovative solutions. In fact, I dare to assert that our new facility is a good example of sustainability, expanded range and functionality. The logistics center features modern equipment and

technologies, and we are able to guarantee optimization of processes, quality control, and much higher productivity. Among the modern facilities available in the warehouse are the newest model and the highest class of chain conveyor for handling the boxes, used for transporting the packaged meat and fresh or chilled products, as well as a new roller container for deep-frozen products", says Mrs. Milena Dragiyska, Chief Executive Officer of Lidl Bulgaria, in an interview for LOGISTIKA magazine.

12



PRAKTIKER BUILDS A NEW WAREHOUSE AT THE BEST LOGISTICS POINT

Next to its operating warehouse in Elin Pelin, occupying an area of 20,000 sq.m, the company Videolux Holding builds a second one which will help the development of the Praktiker chain of stores. The new building will be erected on land owned by the company, and will add to the existing warehouse facilities an additional area of 10,500 sq.m.

The project is driven by the dynamic development of the retail chains Technopolis and Praktiker. The distribution center will also support the on-

line trade of both retail chains. The warehouse is being built by use of a new technological system and is configured for efficient large-scale cross-docking operations. This will allow, for example, to line up 10 trucks at one side of the facility for the unloading of goods, which will be quickly consolidated and repackaged, and then loaded onto the trucks waiting at the other side of the logistics center. The construction of loading/unloading ramps and a parking for 81 light and 17 heavy trucks is also planned.

18



THE WORLD IS CHANGING BUT WHAT ABOUT THE TRANSPORT?

The idea of Sezer Sabah, founder Optimum Trade, was to provide services not just with its own transport, but also to organize other types of transport and logistics operations. Nowadays, the company's activities are focused on international and domestic FTL and LTL transport, as well as on transport of refrigerated and bulky/oversized goods.

"It's been a long time since it was enough to find trucks to get a load of freight moved from point A to point B. Today you need to know a lot more about the customer and the deliveries, and to con-

stantly consider how to provide the service your prospective client wants. When we find a potential customer, it is very important to understand everything about his organization of deliveries. So we do a detailed study: where does he import the raw materials from; where does he export the finished products to; what are the specifics of the products at issue, e.g. are they easily flammable, are they transported by tank trucks or by reefer trucks, and many more details", says Mr. Sezer Sabah, Manager of Optimum Trade, in an interview for LOGISTIKA magazine.

20



A BULGARIAN PORT OF ANOTHER DIMENSION

This is a totally different port, would say someone who has seen the Port Terminal Burgas East-2A, and Port Terminal Burgas West more than 5 years ago. Because the difference between then and the current state is not just big, but downright colossal.

The company BMF Port Burgas, established by Navigation Maritime Bulgare (Navibulgar), took the concession of the Port Terminal Burgas East-2A in 2012, and a year later the company was selected as concessionaire of Port Terminal Burgas West of Bulgaria's Southern Black Sea port of Burgas.

Since then, the concessionaire has invested more than 51 million Euro in modernization of both terminals. These funds were used to build new facilities and warehouses and to purchase five new cranes (three mobile cranes Gottwald with hoisting capacity of 100 tons, and two diesel cranes Sennebogen), reach stackers, auto trailers, diesel forklifts, as well as to renovate the road infrastructure. What exactly has been done at the port, and what we can expect in the future, is presented for LOGISTIKA magazine by the sales team of the concessionaire.

26



NEW RAILWAY CORRIDOR CONNECTS THE CASPIAN SEA WITH TURKEY AND EUROPE

A new railway route will be added to the region where Southeastern Europe and Western Asia meet. This is the railway line BTK (Baku, Tbilisi, Kars) which will link the Caspian Sea to the railway network of Turkey, and hence to the European lines. It will be part of the railway spurs in the context of the new Silk Road. The movement of the first trains is expected to start by the end of 2017. The railway line is intended to transport an initial annual volume of 6.5 million tons of freight, and 500,000 passengers.

According to the preliminary plans, the container cars from China will pass through Kazakhstan, and then be transported by ferries through the Caspian Sea to Baku. From there they will head for Turkey and Europe. This route will be linked to the emerging markets of Eastern Asia and Europe, while passing through Bulgaria, and be used for the transportation of goods with higher value, such as electronics, auto parts, machinery, agricultural goods, high fashion items, which can be delivered very quickly. ■

34





Издание на БТП –
Българска Транспортна
Преса ЕООД
ISSN 1312-6261

Адрес на редакцията:
1680 София, ул. Искърски пролом 8 ет. 3
тел.: 02/808 18 40
e-mail: logistika@btp.bg
Интернет: www.logistika.bg
Адрес за кореспонденция:
1463 София, пк 5

Главен редактор:
Снежина Баджева – 02/958 00 33

Зам.-главен редактор: Богиня Матеева

Редактори: Васил Василев,
Ники Божилов, Ралица Русинова

Директор маркетинг и реклама:
Нели Балабанова – 02/958 00 34

Реклама – 02/958 00 30:
Илияна Балабанова, Борислав Бурлак,
Добриня Кръстева, Асен Христов,
Анастасия Гинева, Надя Балабанова

Секретар: Ева Коджабашева

Дизайн: Николай Райков
Художник: Николай Райков

Абонамент и разпространение:
02/958 00 32
Иван Калев – 088/77-47-691, 087/87-47-691

Печат: РОПРИНТ ЕАД

Други издания на Bulgarian Transport Press:
Кой какъв е в транспорта и спедицията,
Камиони, Ванове, Строителна техника

Партньорски издания от **DVV Media Group**:
Австрия: Verkehr; Белгия: DeLloyd, Transport Echo;
Германия: DVZ Deutsche Logistik-Zeitung, Log.Punkt;
Дания: Danmarks Transport Tidende, Trans-Inform;
Полша: Polska Gazeta Transportowa, Namiary;
Холандия: Nieuwsblad Transport;
Чехия: Dopravní Noviny

Банкова сметка: Уникредит Булбанк,
клон Руски паметник – BIC: UNCRBGSGF
IBAN: BG96 UNCR 7630 1051 0354 16

Препечатване на информация е възможно
само със съгласие на редакцията.
Списание не носи отговорност за
съдържанието на публикуваните реклами.

Индекс на рекламодателите

Акт Лоджистик	стр. 4,5	M&M	стр. 63
Вени	стр. 8	Оптимум трейд	стр. 25
Гопет транс	стр. 9	Порше БГ	стр. 19
Dexion	стр. 29	Сигма България	стр. 13
DHL Freight	IV корица	Силвър Стар Моторс	стр. 31
Дискордиа	стр. 1	Скорпион шипинг	стр. 30
Евромаркет кари	стр. 41	СТАМ	II корица
Елтрак България	стр. 35	Стеора	стр. 33
ETL	стр.6	STM Group	стр. 10
Ивеко,представителство	стр.11	Тезкон Сторидж Системс	стр. 47
Инжконсулт	стр. 17	TimoCom	стр. 51
Интерлогистика	III корица	Trans.eu	стр. 27
Интертърк България	стр. 45	Транспрес	стр. 49
ЙЕС ЛОГИСТИКС БЪЛГАРИЯ	стр. 57	ТТЛ	стр. 44
Квеенбергер Лоджистикс БЛГ	стр. 48	Филанел	стр. 56
Лагермакс Спедицио България	стр. 18	ШЕЛ България	стр. 39
Логистикс партнерс	стр. 43	Юнимастърс Лоджистикс	стр. 3
МВ Логистика	стр. 46		



ИНТЕРЛОГИСТИКА КУРИЕР

Надеждни куриерски услуги за страната и чужбина.

Заедно с GLS доставяме колетни пратки навсякъде в Европа.

GLS транспортира повече от 430 милиона пратки годишно. 14 000 служители и около 19 000 превозни средства са на разположение всеки ден за повече от 220 000 клиента.

За заявки и запитвания телефон **0700 12 144**

мейл: office@interlogistica.bg

<http://www.interlogistica.bg>



ВСЕКИ КЛИЕНТ Е РАЗЛИЧЕН, ЗАТОВА ИМАМЕ РАЗЛИЧНИ ИНДИВИДУАЛНИ ОФЕРТИ ЗА ВСЕКИ ОТ ВАС

ОБАДЕТЕ НИ СЕ, ЗА ДА ПОДГОТВИМ ВАШЕТО СПЕЦИАЛНО ЦЕНОВО ПРЕДЛОЖЕНИЕ!

Като водеща Европейска логистична компания, ние отлично разбираме, колко важна е за бизнеса необходимостта от еднакво гъвкаво, бързо и интелигентно решение при планирането на всяка доставка. Във времето на стриктен фокус върху управлението на всеки разход, увеличаването на производителността и извличането на максималната ефективност от всеки процес, ние създадохме висококачествен, ценово пазарно ориентиран продукт, който да отговори на тези очаквания и стане част от логистичната верига на всяка експортно ориентирана компания в България.

DHL EUROCONNECT DAILY EXPORT - предложението, което вече познавате като отговор на специфичното търсене за фиксирани ежедневни отпътувания до всички държави в Европа с възможност за вземане до последната минута на деня се връща в контурите на добре познатият на логистичния пазар продукт DHL FREIGHT EUROCONNECT.

DHL FREIGHT EUROCONNECT - продукт на DHL FREIGHT, с който Вие ще се възползвате от създадената от нас мрежа от над 208 терминала в повече от 40 държави, като ще подобрите своето планиране, ограничите разходите, увеличите контрола и управлението, и доставите Вашите обещания до своите клиенти!

Независимо какъв е Вашият товар и къде трябва да бъде доставен, независимо дали е внос, износ или транзит, DHL FREIGHT EUROCONNECT е най-надеждното и лесно решение за пратки в тегловия диапазон от 31 до 2500 кг. При регулярна честота за/от цяла Европа, високо високонадеждни врата-врата доставки, водещи транзитни времена, онлайн проследяемост, широкоспектърни допълнителни услуги, превоз на опасни стоки, митническо оформяне, персонално консултиране, CO₂ отчитане и т.н. – и всичко това само чрез едно позвъняване.

А сега с допълнение: индивидуални оферти и решения според индивидуалните Ви очаквания!

На Ваше разположение за повече информация и заявяване на транспорт е нашият екип, създаден за Вас:
Отдел Обслужване на клиенти:

тел: 0700 17 701; e-mail: dhlfreight.bg@dhl.com

Очакваме ви!

www.dhl.com