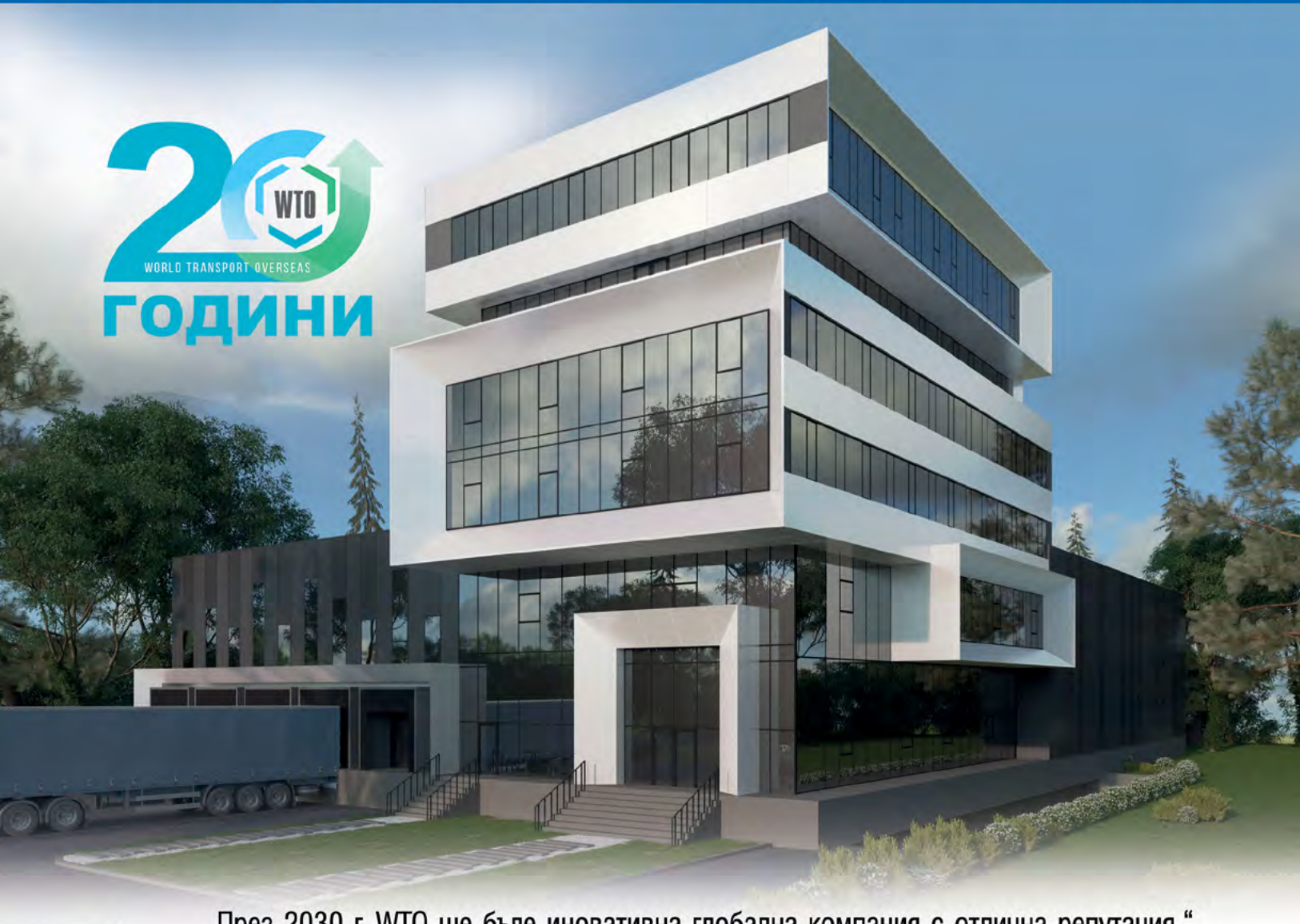
Година XVII, Брой 4, май 2021
Цена 4 лв.

Към електронното издание

www.logistika.bg

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



„През 2030 г. WTO ще бъде иновативна глобална компания с отлична репутация.“

Николай Николов
създател на Уърлд Транспорт Оувърсийз

НОВО В БГ

Уникална система пести много време и пари на Дискордиа

ИНОВАЦИИ

Екотрайк-БГ изработва триколки за доставки до последната миля

СТРАТЕГИИ

В криза най-добрата реакция е да се биеш или да бягаш

ISSN 1312-6261
9 771312 626004 04

ЦЯЛОСТНИ ИНТЕЛИГЕНТНИ ЛОГИСТИЧНИ РЕШЕНИЯ

TRANSPRESS
Intelligent logistics



Transpress е водеща логистична компания в България, създадена преди повече от 28 години с фокус върху транспортните услуги.

Днес екипът наброява повече от 650 души, транспортната мрежа се простира в цяла Европа, разполага с един от най-модерните автопаркове в България и екипът продължава да влага време, усилия и средства за развиването на всички звена в компанията.

Transpress предлага цялостни интелигентни логистични решения.

Всяка стъпка и процес в компанията са обмислени и оптимизирани така, че да срещнат нуждите на клиента. В Transpress всеки служител съзнава важността и на най-малките пратки и се отнася отговорно към доверието, което оказват клиентите.

Transpress предлага широк диапазон от услуги:

- ✓ **Куриерски услуги**
- ✓ **Палетни доставки**
- ✓ **Групажни пратки**
- ✓ **Цели товари**
- ✓ **Частични товари**
- ✓ **Складова логистика**

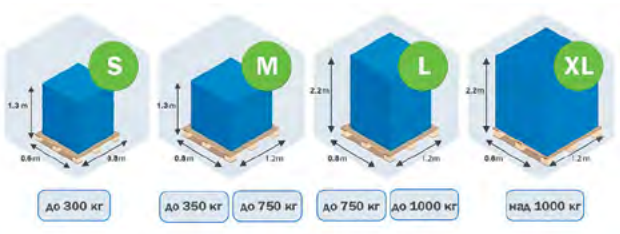
Transpress успешно си партнира с немския логистичен гигант **DACHSER.** Като значима част от единната европейска мрежа, предлага свързаност на българския бизнес с всяка точка на Европа посредством **повече от 400 терминала**. Мрежата в България продължава да расте и в момента има 12 депа в големите градове с обща **складова площ над 13 000 кв. м.** Ежедневните връзки между тях позволяват бързи доставки до всяко кътче на страната.

GREEN COURIER : Куриерски услуги

- Бързи градски доставки до 2 или 4 часа
- Градски и междуградски доставки
- Доставки с /до приоритетен час
- Международни доставки

TRANSPAL : Палетни доставки

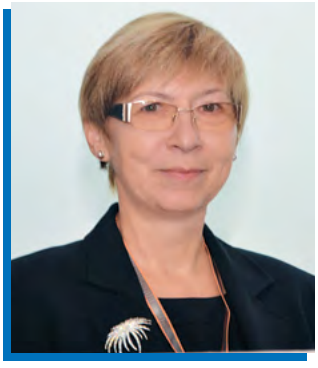
- Оптимална транспортна цена
- Пълно ежедневно национално покритие
- Онлайн проследяемост на пратките
- Доставки: врата-врата, офис-врата, офис-офис



С разнообразие от услуги и добро планиране Transpress гарантира на клиентите си високо качество на оптимална цена в зададения срок.

www.transpress.bg ***5015**

BULGARIAN TRANSPORT PRESS
20 BTP
YEARS IDEAS IN MOTION



И реката тече...

«...Реката на бизнеса не спира своя път, а логистичната индустрия плава с изпънати платна по нея.»

Мъдрите хора казват, че никога не можеш да се потопиш в една и съща река – тя винаги е различна. Същото е с живота и бизнеса – той винаги е разнообразен, многолик, пълен с изненади. И както реката, когато срещне препятствие, с постоянство и упоритост го пробива или прави красиви меандри, като го заобикаля, така и животът винаги намира начини да се адаптира, да преодолее предизвикателствата или дори да ги превърне в предимства.

Ето такива мисли ми се завъртяха в главата, когато преглеждах за последно този брой, преди да го изпратим в печатницата. Защото изведнъж си дадох сметка колко много добри неща се случват независимо от n-тата вълна на пандемията, изборите, световните конфликти... Реката тече и бизнесът намира своите решения.

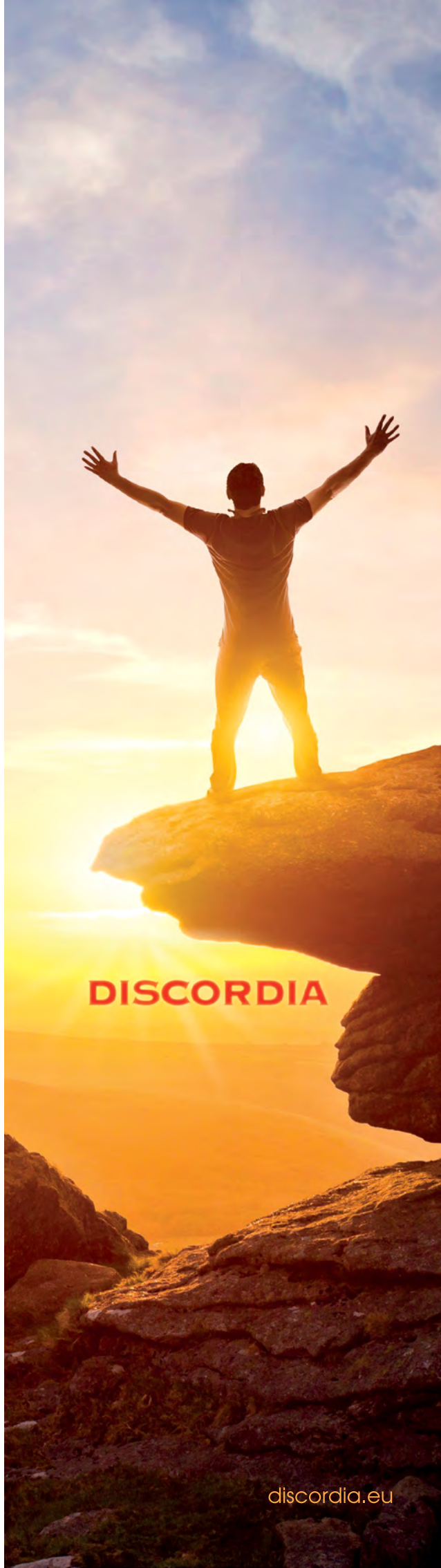
Оказва се, че пандемията може да създаде възможности за нашия регион като ниършоринг дестинации във веригите на доставки според Зоран Лазороски, изпълнителен директор на DB Schenker за България и Северна Македония. Той беше наш събеседник във втория ни live streaming на Срещи на кафе. Орбико строи голяма нова база с бързи срокове на изпълнение, а STAMH изгражда стелажните системи. Дискордиа внедрява нова модерна и уникална система, която пести време и пари, а Транспрес стартира проект за модернизация на складовата си техника и оборудване. WTO празнува 20-годишнина и има амбициозни планове за бъдещето. Модерната фабрика за сладка и конфитюри на Цима 99 изнася продукция по целия свят и тази година ще завърши новия си логистичен център, а в пловдивската работилница Екотрайк-БГ майсторят триколки за екологично чисти доставки в последната миля.

Въпреки извънредната пандемична обстановка, 17 номинирани продукта и решения успешно преминаха тестовете в IFOYAWARD 2021. Оказа се, че никога досега толкова много продукти и решения не са участвали във финала на „Оскарите за интралогистика". В този брой ви разказваме за 8 от тях.

И всичко това само в този брой на списание ЛОГИСТИКА. Да, който търси решения, ги намира. И реката на живота, и бизнесът си тече, а логистичната индустрия плава с изпънати платна по нея.

И не забравяйте, че всичко интересно от света на логистиката, случило се през последния месец, ще откриете не само в печатното ни издание, но и в онлайн варианта на списанието. След абонамент той е достъпен по всяко време и навсякъде на адрес: https://www.transport-press.bg/, както и с приложението Bulgarian Transport Press, което можете да свалите безплатно от App Store и Google Play. А всекидневните новини можете да четете онлайн и през приложението КАМИОНИ ЛОГИСТИКАТРАНСПОРТ.

Снежина БАДЖЕВА









ВТР LIVE

6 **Движим се с динамиката на веригите на доставки**
Зоран Лазороски, управител на DB Schenker в България и Северна Македония

НОВО В БГ

8 **Уникална система пести много време и пари на Дискордиа**

12 **Нашият продукт е много повече от борса за товари**
Александър Михалков, изпълнителен директор на FindCargo.Net

14 **STAMH изгради огромна стелажна система за Орбико**

15 **Transpress с нови складови машини от STILL**

МЕНИДЖМЪНТ

16 **След всеки успех екипът трябва да има нова цел и нови мечти**
Николай Николов, създател на Уърлд Транспорт Оувърсийз

21 **Шестима мениджъри от WTO разказват**

ПРОИЗВОДСТВО

24 **Бизнесът не е само пари, а старание и любов**
Цима 99 залага на износа към отвъдокеански дестинации

ЮБИЛЕЙ

28 **Рабен празнува 90 години в Европа**
Всеки може да проследи еко2way, което продължава до края на август

ИНОВАЦИИ

31 **На триколка до последната миля**
В пловдивската работилница на Екотрайк-БГ се майстори по мярка

34 **Biomyc привлича погледи на автомобилни гиганти**

ОБРАЗОВАНИЕ И БИЗНЕС

37 **Нидерландският университет Fontys: Пътешествие в добрите кариерни практики**

SMARTER@LOGISTIC WORK

38 **„Компютърното зрение“ в логистиката**

СТРАТЕГИИ

40 **Трябва да се биеш или да бягаш**
Ивайло Кунев, партньор и консултант в екипа на In Your Hands

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

42 **IFOY AWARD 2021: Напред към роботизацията**

43 **Преносимият електрокар MOFFETT E-NX**

44 **Супербързата количка EXH-S на STILL**

45 **STILL автоматизира склада на Danfoss**

46 **Вертикалните карусели на Hänel**

46 **Hai Robotics роботизира голям склад в Шанхай**

47 **Евтиният и гъвкав робот iw.hub**

48 **HAIPICK A42T сам пикира по високите етажи**

49 **Гъвкавият и компактен arculee2**

КОЛИ ЗА РАБОТА

50 **Renault обнови лекотоварната си гама**

2X2

52 **Събития, книги**

Разширената дигитална версия на майския брой на списание ЛОГИСТИКА можете да прочетете тук

РУБРИКИ

1 **Редакционна**

53 **Abstracts in English language**

54 **Индекс на рекламодателите**

За мобилни устройства свалете приложението Bulgarian Transport Press

Срещи на кафе

BULGARIAN TRANSPORT PRESS
20 BTP
YEARS IDEAS IN MOTION

С интересни и успешни мениджъри
от транспорта и логистиката



Live Streaming

Your Youtube Channel – Bulgarian Transport Press



Български пощи влязоха в метрото

През април заработи първата станция на Български пощи в Софийското метро – на спирка „Патриарх Евтимий“. Поетапно ще стартират работа и пощенските офиси на метростанциите „Театрална“, „Медицински университет“, „Бул. България“ „Красно село“, „Хаджи Димитър“, „Витоша“, „Софийски университет „Св. Климент Охридски“, „Александър Малинов“ и „Акад. Александър Теодоров-Балан“. В тях дружеството ще предлага всички пощенски услуги, вътрешни и международни парични преводи, куриерски услуги и инкасиране на битови сметки. Ще се осъществява и продажба на всекидневен и периодичен печат, търговски стоки и винетки.
Пощенските станции в Софийското метро запълват една ниша в доставките и разплащанията, от която столицата се нуждаеше.

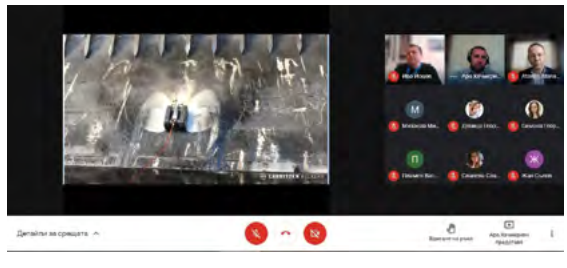




Товарен влак свързва Турция и Великобритания за 8 дена

Контейнерният превозвач MSC въведе жп сървиз Omerli-Tekirdag. Той включва 3 двупосочни курса 6 дена в седмицата. Новият товарен влак се управлява от логистичното звено на MSC в Европа – Medlog, и свързва Omerli Depot в индустриалната зона на Истанбул (Турция) с Обединеното кралство. Използва се Turkey Marmara Service, която избягва истанбулския трафик и намалява транспортното време. След като отпътува от Турция, каргото достига пристанище Феликстоу за 8 дена или пристанище Ливърпул за 12 дена. Доставката завършва със сервиз „от врата до врата“ чрез шосе и железопътен транспорт.

Дигитална среща за дигитализацията в шипинга



Във ВВМУ „Н. Й. Вапцаров“ отбелязаха Supply Chain Day, обменяйки знания и опит във видео дискусия на тема „Дигитализация в логистиката и веригите на доставки в полза на устойчивото развитие на ООН“. Участниците в уебинара – преподаватели, студенти и бизнесмени, се обединиха около идеята, че дигитализацията проправя устойчив път във веригите на доставки. Дигиталната корабостроителница, дигиталните близнаци и 3D дигиталното копие на кораб стават все по-близка реалност. 3D се ползва за някои повредени части, които могат да бъдат принтирани на борда, а виртуална и добавена реалност – за тренировки и обучение на екипаж, валидация на сложни процеси и тестове. Отчитайки глобалните тенденциите се дискутира концепцията „Логистичен интернет“. Той разширява настоящия интернет със специфични за логистиката функции. Споделената цифрова глобална търговска идентичност (GTID) за бизнеса и правителствата се прогнозира да бъде основен компонент в цифровите бизнес екосистеми.



UPS ще доставя с eVTOL самолети

Американският пощенски оператор UPS обяви плановете си да закупи 150 електрически самолета с вертикално излитане и кацане (eVTOL) от стартъпа Beta Technologies (BETA). Самолетите ще излитат и кацат в собствените бази на компанията, а целта е да се намалят времето за доставка, емисиите от превозните средства и оперативните разходи. Моделът на eVTOL може да пренесе 1400 фунта товар на разстояние до 250 мили с крейсерска скорост 170 мили/ч. Първите десет eVTOL се очаква да заработят през 2024 г. и постепенно да се увеличат до 150.

Падането на цените на навлата се отлага

Очакваното падане на високите цени на контейнерните превози от Азия ще се отложи за поне още 1–2 месеца. Това прогнозира Мирослав Варналиев, мениджър бизнес развитие, морски транспорт в Юнимастърс Лоджистикс Ес Си Ес. След Суецката криза с кораба Ever Given цените на контейнерните превози отново са започнали да растат, като през втората половина на април увеличението е доста сериозно.

Заради ниското търсене линейните превозвачи масово отлагаха плавания през пролетта на миналата година. През септември се появи ръст в търсенето заради коледната треска, продължаване на отложените плавания и предстоящите празници в Китай. Всичко това заедно с високите цени и ограничения капацитет във въздушните превози доведе до ръст в търсенето на морски транспорт. Цените още скочиха, а поради липсата на пристанищни работници и превозвачи в различните страни се появи остра липса на празни контейнери. Преди кризата средният оборот на контейнер, от разтоварването му пълен до връщането му празен, бе около 8 дена. През изминалата есен този период се удължи на 20 и повече дни.

Експертът посочи, че контейнерните линии са задържали и увеличили 4–5 пъти цените по вноса от Азия. Например преди кризата транспортът на един 40-футов контейнер от Шанхай до Варна, Бургас или Солун (цените са близки) е струвал около 1800 долара. През януари – декември 2020 г. превозът на същия контейнер е стигнал 8500–9000 долара.



Полуавтономен робот за доставки до последната миля

Естонската технологична компания Cleverone, известна с роботизираните си терминали за колети, разработи Cleveron 701 – полуавтономно превозно средство за доставки в последната миля. То може да доставя пратки в райони с нисък трафик, като предградията, в рамките на 15–30 минути от точката на търговец, фулфилмънт центъра или тъмен магазин. Контролиран дистанционно, 701 може да доставя стоки от склад или магазин до клиенти в рамките на един час. Един телеоператор може да контролира 10 превозни средства едновременно. През последните 6 месеца компанията тества новото превозно средство в различни градове в Естония. Масовото производство се планира да започне през 2023 г.



Движим се с динамиката на веригите на доставки



Зоран Лазороски, управител на DB Schenker в България и Северна Македония

В Европейския ден на веригите на доставки надникнахме в добрите практики на DB Schenker и споделихме по чаша виртуално кафе със Зоран Лазороски. Мениджърът работи от 20 години в логистичната компания, а индустрията не спира да го вдъхновява и предизвиква всеки ден да се движи напред. В Live поредицата СРЕЩИ НА КАФЕ той направи 360-градусова обиколка около глобалните тенденции и разказа за промените и новите проекти на компанията.

В третия четвъртък от април – European Supply Chain Day, надникнахме през отворените врати на един от водещите международни доставчици на логистични услуги – DB Schenker. В този Live работният език беше английският. Споделеното кафе с управителя на компанията в България и Северна Македония, Зоран Лазороски, привлече вниманието на чуждестранни зрители – от Нидерландия до Детройт, Мичиган, от които след стрийминга получихме добри пожелания.

Кафе ритуалът на мениджъра

По време на 30-минутния Live streaming разбрахме, че мениджърът може да изпие по три-четири чаши кафе на ден. В 16 ч., когато излъчваме на живо СРЕЩИ НА КАФЕ през Facebook страницата на списание ЛОГИСТИКА, е времето, в което той пие една от последните чаши кафе за деня. Това е ритуал, който му дава енергия. В търсене на перфектното кафе е изпробвал различни техники, кафе машини, преси и други инструменти за приготвяне на ароматната напитка. Но любимо за него е еспресо кафето. Освен че е любител на горещата напитка, Зоран Лазороски не пропуска и спортните надпревари. Като мениджър на компанията влиза в ролята на капитан на отбора по петанк, който е сред победителите в турнир през изминалото лято, а тимът се готви за нови победи както на спортния, така и на професионалния терен.

Логистиката движи света

Зоран Лазороски е бакалавър по икономика и магистър по индустриално инженерство. Интересът му към математиката, оптимизациите и логистичните процеси го мотивират и преди повече от 20 години се впуска в тази вълнуваща индустрия. През 2021 г. отбелязва точно 20 години в DB Schenker. От три години е управител на компанията както за България, така и за Северна Македония. За него самия е „шок" как са минали толкова години, без дори да разбере, но отбелязва, че това са годините, прекарани в най-добрата компания. Иновациите, промените и динамиката в индустрията са тези, които го вдъхновяват и карат да продължи напред.

Глобализация и възможности

В динамичния и откровен разговор с водещия Снежина Баджева той сподели за специалните мисии на DB Schenker, свързани със спешни доставки на важни за здравето продукти в пандемичната 2020 г. Зоран Лазороски разказа за актуализираните стратегии на компанията, вътрешните промени, ежедневните предизвикателства, приоритетите и новите проекти, свързани с разширяването на базата в Божурище, новите складове в Пловдив, а съвсем отскоро и в Бургас. От изминалата година до сега мотото, което логистичната компания следва в цяла Европа, е # WeKeepEuropeMoving.

Мениджърът коментира световни тенденции, локдауна и промените във веригите на доставки, които произтичат от политиките на САЩ и Китай, Брекзит. Сподели виждането си за бъдещето на глобализацията и мястото на балканските страни като ниършоринг дестинации.

Надникнахме и в централата на логистичната компания, където провеждат тестовете с дрон за доставки – VoloDrone. Тази на 100% автономна птица може да транспортира 200 кг полезен товар, обхватът ѝ е 40 км и е на 100% електрическа и екосъобразна. И като говорим за екологична мобилност, не можахме да пропуснем темата за електрическите камиони и решенията, които логистичната компания използва за градска логистика в момента.

Така в приятна раздумка на по чаша кафе и въпроси от зрителите през Facebook страницата на списание ЛОГИСТИКА неусетно минаха +30 минути. За тези, които са пропуснали живото предаване, правим записи и ги споделяме във всички онлайн канали и социални мрежи на БТП – Българска Транспортна Преса. Видеото на интервюто със Зоран Лазороски можете да видите на

https://youtu.be/Je3QkKMk0AU

СРЕЩИ НА КАФЕ се излъчват с подкрепата на **FROTCOM България**, който е наш дългогодишен съмишленик и партньор в медийните ни проекти.

Екип на сп. ЛОГИСТИКА



SGS TransitNet

МИТНИЧЕСКИЯТ ТРАНЗИТ СТАВА ЛЕСЕН

TransitNet е универсална, мултимодална електронна митническа услуга за гарантиране и проследяване на Транзитни декларации, при която SGS действа като Отговорно лице към митниците от името на своя клиент(превозвачи, брокери, спедитори и др),което дава възможност на нашите клиенти да създават Транзитни декларации и да ги подават заедно с финансова гаранция в полза на Митниците към всички Митнически системи, където SGS е Отговорно лице.

ГЪВКАВ И ЕФЕКТИВЕН

В момента TransitNet е свързан с 26 различни митнически системи в ЕС, както и в Сърбия, Македония, Молдова, Беларус, Русия, Казахстан и Киргизстан. Ние непрекъснато се разрастваме и развиваме, за да отговори на нуждите на нашите клиенти.

ДЕНОНОЩНА ПОДДРЪЖКА

Клиентите на SGS TransitNet могат да се възползват от 24/7 поддръжка за всички въпроси, свързани с техните Транзитни декларации. Чрез нашите филиали и нашия екип от над 200 митнически експерти, SGS TransitNet е в състояние да предлагат техническа поддръжка, както и подкрепа за справяне с казуси в местните Митници.

НИЕ СМЕ ГОТОВИ ЗА **БРЕКЗИТ**

БРЕКЗИТ ще доведе до големи промени за всички компании, които в момента внасят, изнасят, търгуват или транспортират стоки от и до Великобритания и Ирландия. SGS TransitNet отнема сложността и неудовлетвореността на клиентите им, предлагайки им система с един прозорец, за да завършат митническите си процедури. Услугата включва пълен пакет експортни и транзитни документи за Износ от Великобритания до ЕС и извън него; Стартиране на транзитни документи от 23 NCTS страни за вътрешността във Великобритания.

TransitNet -
Митническият транзит става лесен

https://ecustoms.sgs.com

За повече информация, моля свържете се с нас на:
transitnet.bulgaria@sgs.com тел: + 359 882 624089
sales.transitnetbg@sgs.com тел: + 359 884710721

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

Уникална система пести много време и пари на Дискордиа

Дискордиа е позната като новаторска фирма, което винаги ѝ е позволявало през годините да се развива успешно и да се разширява. В случая става дума за внедряване на система, която автоматизира процеса на инвентаризиране на камионите при предаването им от един шофьор на друг. Новаторското софтуерно решение е предложено и разработено от фирма IFD Engineering, а хардуерът е доставен от ESD България.

Флотът от камиони на Дискордиа е значителен – почти 800 камиона. Организацията на превозите е такава, че всички камиони, които минават през България и пътуват от Европа за Турция и Гърция и обратно, винаги спират на паркинга на Дискордиа, където се сменят шофьорите. Това се прави с цел да се намали престоят на камионите. И при всяко предаване винаги се проверяват около 100 елемента и параметри на камиона, т.е. прави се една пълна инвентаризация с оглед гарантирането на изправността и състоянието на техниката.

Досега тази инвентаризация е правена на хартия, като е попълван чек лист. Проверяват се изключително много данни – като оборудване на камиона – например ADR оборудване, ниво на резервоари, километри, състояние на накладки и т.н. От една страна, често при толкова много параметри е възможно да се допускат грешки, а от друга страна, цялата тази процедура е отнемала много време – час, час и десет минути, в зависимост от това какъв е камионът и закъде пътува. А както всеки превозвач знае, когато камионът не се движи, на практика се губят пари. А и след това данните от тези проверки се въвеждат ръчно в ERP системата на Дискордиа, което също отнема време и изисква допълнителен персонал.

Ето защо логично се стига до идеята целият този процес да се дигитализира с цел ефективност – пестене на време, труд и средства.

За да си създадете по-точна представа, ето малко цифри – 70 – 80 камиона всекидневно на паркинга на Дискордиа изискват 70 – 90 часа за инвентаризация. Още тук ще кажа, че с новата система проверката става най-много за 10 – 15 минути и това спестява поне 50 – 60 човекочаса дневно. А има и много други ползи...

Идеята

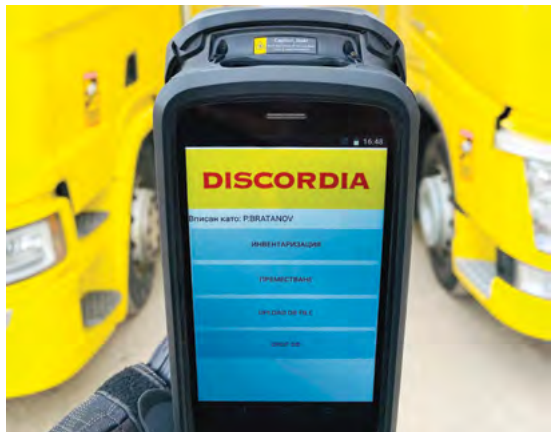
Конкретната идея идва от Велин Велев, който от една година е технически директор в Дискордиа. В миналото той е натрупал опит с инвентаризации с баркодове. Бил е 8 години управител на Скуба България, където грешките при предаване и приемане на стока благодарение на направената автоматизация са били сведени почти до нула. „Когато дойдох в Дискордиа, основната ми идея беше да дигитализирам целия този процес на инвентаризация, обяснява Велин, тъй като при този брой камиони и многото ангажиран персонал трябва да има инструмент, който да канализира работата. И това може да стане само чрез дигитализация.“ Разбира се, Велин не е сам в това начинание, с него са Димитър Тодоров, IT мениджър в Дискордиа, както и Паско Братанов, технически сътрудник в отдел Техническо обезпечение и контрол.

Първоначалната идея е била за чекиране с баркодове, но това просто е щяло само да намали грешките, а избраното решение с RFID етикети разширява възможностите на системата и позволява и сериозно съкращаване на времето. А с внедряването на тази нова система времето се намалява драстично – например 64 елемента от проверяваните се тестват със системата с RFID за 42 секунди.

Идеята за новата система е на Велин Велев (вляво), технически директор в Дискордиа, а Паско Братанов, технически сътрудник в отдел Техническо обезпечение и контрол, помага всекидневно при внедряването



По-скъпата част от проекта е в хардуера – устройствата, с които се прави сканирането, и принтерите, които програмират и принтират RFID етикетите





Красимир Димитров, изпълнителен директор на IFD Engineering, и екипът му предлагат интелигентно софтуерно решение

Решението

Решението е следното – следените параметри и елементи на камиона се маркират с RFID тагове, които се сканират със специални устройства. Софтуерна система управлява и автоматизира целия процес.

Софтуерното решение, което IFD Engineering внедрява в Дискордиа, е на базата на продукта им StoreIT. По принцип това е система за управление на складове, която може да контролира всички процеси в тях. Как от една система за управление на склад се стига до система за инвентаризация на камионите и тяхното оборудване с RFID тагове, ни обясни Красимир Димитров, изпълнителен директор на IFD Engineering. „Ние, като разбрахме заданието, помислихме и решихме, че то до голяма степен може да бъде удовлетворено от нашия продукт. Е, с малко повече фантазия, разбира се… StoreIT е система за управление на складови стопанства, тя може да управлява складови зони, складови места, управлява товароносители – палети и други, в които има определена стока. Така ние изобразихме камионите като складови места, RFID таговете ги изобразихме като товароносители – всеки с уникалния си номер, и асоциирахме тези тагове със складовото място, което е камионът. Дотук ползвахме стандартната архитектура и структура на системата. Освен това тя има функция за инвентаризация, която обработва всички тагове, налични на дадено складово място и които трябва да се проверят, т.е StoreIT има богата стандартна функционалност, на която успяхме да стъпим.

Оттук нататък обаче започнахме да градим специалната функционалност за Дискордиа, която не беше малко. Благодарение на факта, че архитектурата на нашата система позволява върху стандарта много лесно да се надграждат модулно функционалности, специфични за всеки конкретен проект, ние успяхме доста бързо и на сравнително разумна цена да свършим работата.“

Ползите

Ползите от внедряването на новата система са многобройни. Освен че тя намалява сериозно времето за операциите на паркинга и редуцира грешките, тя е много ценна и за финансовия отдел на Дискордиа. Защото сега данните от инвентаризацията автоматично се „наливат“ в ERP системата на Дискордиа в момента, в който RFID устройството влезе в обхват на wifi мрежата на фирмата. Например вписаните параметри като ниво на резервоарите, които са важни за дадения курс като разходни норми, директно отиват на нужното място в ERP системата. „Така и самите процеси, и хората, свързани с тях, стават много по-ефективни, а ние в Дискордиа винаги се стремим към ефективност, за нас тя е в основата на бизнес модела ни и сме новатори във всяко едно отношение. Така че според мен това наистина е една голяма оптимизация, която ще ни даде възможност да вдигнем много броя на камионите, с които опериране, като същевременно ще оптимизираме и натоварването на хората“, разяснява Велин Велев.

Наличието на устройствата и на софтуера дава възможност да се намали и движението на хората по паркинга – т.нар. ефект на спагетите“, тъй като в едно устройство може да бъдат заредени данни на повече от един камион, т.е. служителят с едно излизане на паркинга може да направи няколко замервания, като те автоматично попадат в ERP системата – по сделка, по камион, по шофьор и т.н.

УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДА
StoreIT

- Доказана WMS система от най-висок клас на разумна цена
- Безпроблемно внедряване и бързина на системата
- Пълна автоматизация, RFID управление и складови роботи
- Оптимизация на транспортните задачи и маршрутите
- Поддържане на различни фирми в един склад
- Системата работи на Windows/MS SQL или безплатните Linux MySQL платформи
- WEB базиран интерфейс, възможност за работа от различни устройства
- Основни ERP функции: ценообразуване, поръчки, доставки, фактуриране, производство
- Интеграция с всички видове ERP системи (SAP, Microsoft Dynamics NAV и др.)



Системата се предлага и като месечен абонамент без първоначална инвестиция.

1612 София, ул. Ами Буе 84, ет. 6
• 02 439 82 61 • 0888 588 111
• sales_ifd@ifd-sofia.com

IFD ENGINEERING
www.ifd-sofia.com



Чекирането на проверяваните елементи става с RFID етикети или QR кодове

Не е за пренебрегване и фактът, че така се улеснява и работата на водачите, като им позволява да се концентрират в основната си присъща дейност и да не се грижат за странични неща.

„Това е едно решение, което ни дава възможност в бъдеще да правим и други допълнителни настройки към нашите процеси, т.е. сега ние можем да видим кога е стартирало дадено приемо-предаване, кой го е направил, можем да видим колко време е престоял камионът на паркинга, докато започне инвентаризацията, и така да имаме една много по-детайлна справка за престоя и да го оптимизираме, защото знаете, в момента, в който не се въртят гумите на камиона, това е загуба, подчертава Велев.

Следователно внедряването на тази система ще има последствия за оптимизация и на други процеси, а не само на този, за който конкретно е предназначена.

Специалистите от Дискордиа са много доволни от сътрудничеството и работата си с IFD Engineering, защото хората от IFD са изпълнили всички техни желания, включително и промени, направени в последния момент. Например възможността за проверката и удостоверяването на щети по камиона. Когато се установи, че има щета, RFID устройството включва камера, прави снимки на щетите и ги качва в папка, свързана с регистрационния номер на камиона, и по този начин освен инвентаризацията се регистрират и щетите по камионите. Според Велин Велев малко са фирмите като IFD Engineering, които реагират по този начин и се фокусират така върху исканията на клиента.

Предизвикателствата по пътя

Разбира се, внедряването не е минало без предизвикателства, но екипът на IFD Engineering заедно със специалистите от Дискордиа са успели да ги решат бързо и елегантно.

Едно предизвикателство например се оказва голямата площ на паркинга и фактът, че той не е покрит изцяло с wifi мрежа. А по принцип сканиращите устройства и приложението работят винаги онлайн, защото в „нормалните“ складове стандартно има пълно wifi покритие. Покриването на целия паркинг с wifi мрежа е скъпо начинание, което не си струва, затова от IFD измислят начин данните в мобилното устройство да се зареждат в локална база данни, да се обработват офлайн, което е много сигурно, и след това вече, когато устройството разпознае само, че е влязло в обхвата на мрежата, то автоматично си изпраща данните без участието на оператор.

Хубавото на системата е, че IT специалистите от Дискордиа след обучение от IFD могат сами да настройват абсолютно всичко в системата, т.е. да я управляват изцяло.

Представяте ли си каква работа е да се налепят по 100 различни етикета на точно определени места на над 800 камиона? Огромна. Ето защо в процеса на внедряването е създадена стандартизация на начина на реда, по който принтерите отпечатват етикетите, така че да има определена последователност на залепването. Това, освен че спестява време при лепенето, позволява и по-бързото им проследяване.

Инвестицията

Инвестицията не е малка, като по-скъпата част от проекта е в хардуера – устройствата, с които се прави сканирането, и принтерите, които програмират и принтират RFID етикетите. „Но важното е, че това дава една безпогрешна система, с която можеш да си направиш инвентаризация на камиона, като рискът за грешки е намален до минимум и според мен инвестицията ще се възвърне в рамките на една година“, казва Велин Велев..

Бъдещо развитие

Системата предлага и доста възможности за бъдещо разширение и развитие. Както сподели Красимир Димитров: „Има още функции в системата StoreIT, които дори не сме представяли на Дискордиа. Разполагаме например със стандартен модул за дефиниране и регистриране на key performance индикатори, които се отчитат примерно на всеки час или какъвто й се заложи интервал. Тези индикатори са показател за това как протичат процесите – например колко е средната продължителност на една инвентаризация, каква е производителността на хората на паркинга и много други. И след това динамично могат да се изграждат т.нар. dashboards – различни за различни роли в системата, и това позволява на мениджмънта да проследява процесите в един стегнат статистически вид. Има още много възможности, които са заложени и които са в стандарта на продукта, и които в момента Дискордиа не използва.“

С две изречения

Внедрената система е уникална и с това Дискордиа още веднъж доказва, че винаги е новатор и се развива по нестандартен начин. Новата система пести много време, оптимизира процесите, минимизира грешките и създава възможности за анализ и проверка, като така прави компанията още по-ефективна.

Снежина БАДЖЕВА

ЛОГИСТИЧЕН ПАРК **БПД Варна**

BPD® Varna

Сграда А5 - Най-новата **логистична сграда** с РЗП от **15 500** м² в сърцето на **БПД Варна**

СУХИ И ХЛАДИЛНИ СКЛАДОВЕ И ОФИС ПЛОЩИ ПОД НАЕМ

- хладилни складове: 2100 (4 клетки)
- среднотемпературни: 0 до +14°C
- нискотемпературни: -18 до -25°C пикинг зона: +2 до +6°C
- стелажна система: 2050 палетоместа
- BMS мониторингова система с дистанционно наблюдение и управление

ПРЕДИМСТВА НА ПРОЕКТА

- стратегическо местоположение
- силно развита инфраструктура
- готови за експлоатация складови, търговски и офис площи под наем
- логистични услуги
- професионален екип по пропърти и фасилити мениджмънт

ЛОГИСТИЧНО ОБСЛУЖВАНЕ В СУХИ И ХЛАДИЛНИ ПЛОЩИ

- складиране на палетомясто за ден
- прием и проверка на доставка на стоки
- обработка на заявки-комисиониране
- етикетиране и подготовка на промо пакети и др. услуги с добавена стойност
- палетизиране, опаковане и преопаковане
- управление на складови наличности чрез WMS с WEB достъп
- HACCP







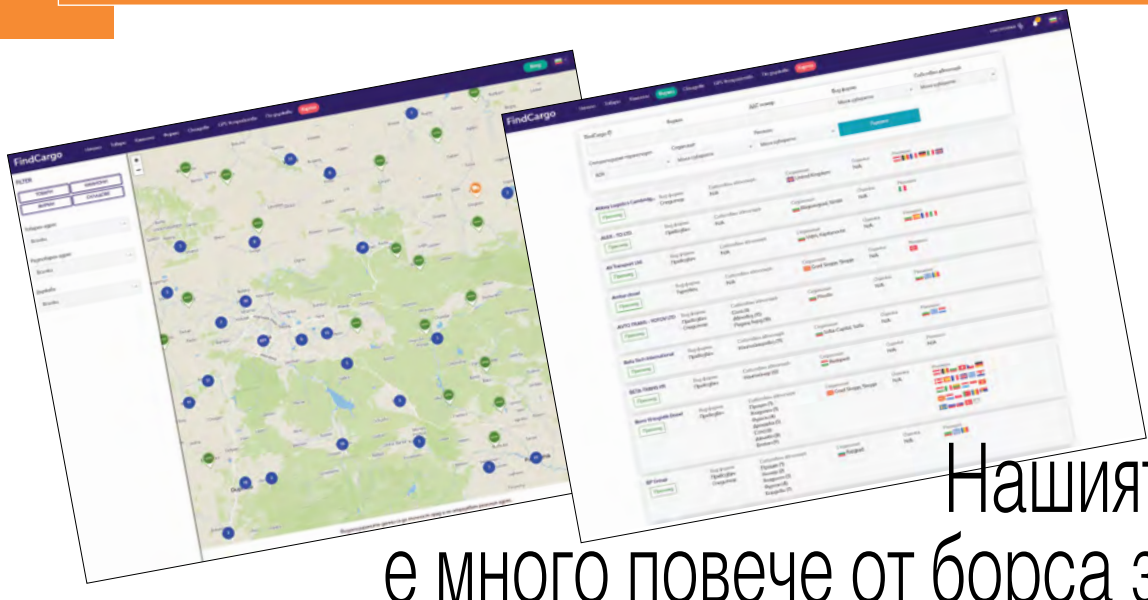
BPD®
a company of Tavistock Group

ПРОФЕСИОНАЛНО ПЛАНИРАНЕ, ФУНКЦИОНАЛНОСТ И ЕФЕКТИВНОСТ

БПД офис София
ул. Филип Кутев 137
Административна сграда 1, ет. 2
София, България
тел./факс: + (359) 2 868 13 74
bg@bpdplc.com

www.bpdplc.com

БПД офис Варна
Западна Промишлена Зона
ул. Перла 26
Варна, България
тел. + (359) 52 502 035
Факс: + (359) 52 504 636



Нашият продукт е много повече от борса за товари

Александър Михалков, изпълнителен директор на FindCargo.Net

Да стартираш нова борса за товари на пазар, на който вече има достатъчно такива продукти, си е рисково начинание. За това с какви мотиви и намерения е разработена борсата FindCargo.NET разговаряме с нейния изпълнителен директор.

– Г-н Михалков, как се роди идеята за борсата FindCargo.NET при положение, че на пазара има вече доста други добри борси за товари?

– Идеята съществува много отдавна – още от 2008 г. решихме, че на пазара, особено на локално и регионално ниво, има място за една хубава модерна борса за товари. В този бранш има малко на брой „играчи“ и според нас е необходимо по-бързо развитие на този пазар от дигитални борси. Дълго време не можахме да осъществим тази идея, защото първо направихме софтуерна фирма, после ни отне доста време да съберем правилния екип, защото в него трябва да влизат и хора експерти по транспорт и специалисти по софтуер като нас. Това ни постави в изчакваща позиция до 2018 г., когато започнахме активна работа. До края на 2019 г. пуснахме първата „бета“ версия.

– Какво според Вас трябва да има в една транспортна борса и какви са качествата, които се стремите да постигнете, за да бъде тя модерна, ефикасна и всичко останало?

– Според нас една транспортна борса трябва да бъде бърза, не само като бързодействие, а и като надграждане и адаптиране в цикъла на иновации. Тоест да могат да се използват модерни, лесни и вече налични технологии, например джипиесите на мобилните устройства, възможността да се работи по-професионално с наличните мобилни устройства, т.е. не само да се отвори един браузър, а да се работи и с нотификационните системи, които всички модерни приложения използват.

Необходимо е да се предлагат опростени услуги с добавена стойност, например нашия флийт мениджмънт, който е безплатен и никой не го предлага в този вариант. Смятаме, че борсата трябва да работи безупречно на всякакви устройства и да отнема минимално време на ползвателя, т.е. да не му се налага да се занимава с нея излишно много време. Важното е потребителят да си свърши работата, която иска, за максимално кратко време. И всички тези качества сме ги вградили вече във FindCargo.NET.

– Все още не съм убедена. Представете си, че съм товародател, превозвач или спедитор, с какво бихте ме убедили, че трябва да се включа и във Findcargo.NET, т.е. какво допълнително ще ми донесе това?

– На първо място при нас регистрацията е безплатна (това няма да е ключов фактор), но означава, че веднага получавате добавена стойност, без да се налага да влагате какъвто и да е ресурс. Регистрацията е елементарна и отнема 3 минути. Освен това, ако въведете релациите на Вашите камиони, типа им и обявите, че имате интерес да превозвате товари „от – до“, ще може при еднократна първоначална настройка на Вашия профил да не Ви се налага „да влизате“, както се влиза класически в другите борси, за да търсите товари. Нашата система автоматично ще Ви дава предложения за товари, които биха представлявали интерес за Вас. Направили сме алгоритми за тази услуга и за автоматизирането на процеса, така че няма да се налага да си губите времето постоянно. Когато си „харесате“ товар от предложенията, ще може в рамките на минута-две да се свържете с товародателя.

Ако сте по-малка фирма, можете да се възползвате от няколко допълнителни функционалности, например да изпращате чрез нашата система заявки до своите шофьори много по-лесно, да си направите безплатен флийт мениджмънт с мобилни устройства, да следите „с един поглед“ на нашата карта къде в близост до Вашите камиони в радиус, зададен от вас, има товари, складове, логистични центрове и всичко останало, което е важно за един превозвач от гледна точка на динамиката на движението на превозните средства.

И още, като превозвач може да се възползвате и от двете мобилни приложения – и от основното, и от приложението за следене на камионите и даване заявки на шофьорите. И всичко това е безплатно.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Александър Михалков е учил мениджмънт и бизнес администрация. Работил е в транспортната фирма на баща си, която се е занимавала с морски транспорт и спедиция. Впоследствие обаче страстта към новите технологии надделява и той се насочва към информационните технологии. От 7 години работи във фирмата To Be Code, където е съдружник. Комбинацията от познанията му по транспорта и софтуерното инженерство го насочват и към настоящия проект с борсата FindCargo.NET.

– В момента участието в борсата е безплатно, но това не може да е траен бизнесмодел. Как ще се промени тази ситуация в бъдеще?

– Нашият бизнесмодел е, че регистрацията винаги трябва да бъде безплатна и ще бъде такава за всички юридически лица, като планът ни е да бъде платена тази част от борсата, която дава възможност на потребителите да имат един инструмент, който те с удоволствие ще използват. Ние ще искаме заплащане, когато един превозвач ще работи ежедневно с нашата платформа и това ще му носи пари...

– Как ще разберете кога да се търси плащане?

– Първо, когато се стигне до някакъв обем активност както по отношение на товарите, така и по отношение на камионите. Това не е конкретна цифра, а по-скоро ниво, за което сме сигурни, че даваме достатъчно добавена стойност на потребителите, така че да бъдат готови с удоволствие да платят една дребна такса. Тоест, когато FindCargo.NET се е превърнала в незаменим инструмент в ежедневната работа на конкретния превозвач.

– Споменахте за нотификационна система. Тя през приложенията ли работи?

– Тя работи на няколко места и в момента имаме нова версия, която работи както през уеб приложението в реално време, така и през двете мобилни приложения. Това означава, че потребителите ще могат да получават интересуващата ги информация на устройство, което им е най-удобно. Излиза информация за товар или камион и ако тази информация не харесва на потребителя, той може да я изключи...

– Регистрацията е безплатна, обаче как да съм сигурна като потребител, че товарите, които се появяват в платформата, не са фантомни, например някой иска просто да си направи проучване за цена?

– Наясно сме с необходимостта от допълнителен скрийнинг, особено когато става дума за създаване на доверие между потребителите и платформата. Затова имаме специален отдел „Анализ на риска“, който търси информация за всеки нов абонат във всички публични и законни регистри. След като новият потребител премине през определени точки за проверка на риска, той може да бъде допуснат до платформата. Фирмите, които не преминават тази „бариера“, не се допускат до регистрация. Разбира се, ако фирмата е нова и просто няма история, т.е. няма информация и не може да се определи дали тя е „благонадеждна“, или не, имаме първоначален мониторинг и за кратък период от време се наблюдават действията, които извършват в платформата – подаване на товари, търсене на товари и др. Разбира се, това се прави само с метаданни и е добре да се знае, че базата данни с персонална, т.е. „чувствителна“ информация е изцяло криптирана, така че дори и ние не можем да видим някои данни, което дава един допълнителен слой сигурност.

– При първия ни разговор казахте, че се очаква въвеждането на нови функционалности. Те готови ли са вече?

– Някои неща са готови и вече се прилагат, а други се разработват и са на път да станат реалност в платформата. Работим по създаването на един набор от инструменти, които в бъдеще ще могат да управляват напълно бизнеса на една малка транспортна фирма. Наблягаме на тази група фирми, защото точно те могат не само да предлагат товари или превозни средства, но и през една унифицирана платформа да издават заявки, фактури и др. Да могат да проследяват „историята“ на работата си, статуса на всяка пратка и след това да „експортират“ лесно тези данни към популярните програми за счетоводство.

Искаме така да автоматизираме процесите, че потребителите ни да могат да използват FindCargo.NET за няколко неща, а не само като транспортна борса.

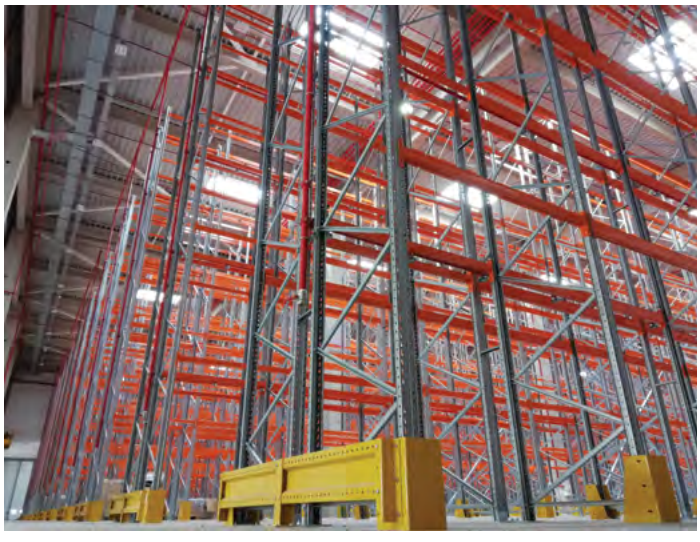
Ние пускаме нови неща непрекъснато. Например имаме нов „изглед“ на картата, който е много по-красив и функционален. Той работи и за нерегистрирани потребители. Във FindCargo.NET има секция „Карта“, в която са показани много неща и то без да се налага на потребителите да правят 3-минутната регистрация. Може да я разгледат и ако преценят, че нещо от информацията е важно за тях, могат да се регистрират.

Едно нововъведение, което е много близо до внедряване и е интересно и за по-големите фирми, е създаването на „затворени групи“. Доста потребители поискаха от нас, а ние обичаме да се вслушваме в обратната връзка. Една фирма може да създаде група, в която да кани контрагенти, т.е. участници във FindCargo.NET, и по този начин например товарите на фирмата да могат да се виждат само от членовете на групата поне за някакъв период от време и след това да се виждат от всички в борсата.

Планирали сме да имаме и още функционалности, които няма в никоя друга борса, но нека засега запазя тази информация. Ще я споделя, когато сме готови.

Снежина БАДЖЕВА





STAMH изгради огромна стелажна система за Орбико

Конвенционална стелажна система за палети с общ капацитет 37 000 палетоместа изгради STAMH в новия логистичен център на Орбико България.

Бърз достъп

За направа на стелажите са използвани 11,5-метрови ферми, като системата позволява 5/6 нива на стифиране. Обемът на транспортираните и монтираните материали за този проект е над 30 камиона, или 600 тона.

Орбико България е един от най-големите дистрибутори и доставчик на логистични услуги у нас. Компанията е част от Орбико Груп и управлява целия процес на доставки на територията на 20 държави в Европа.

Новият логистичен център е изграден от белгийската строителна компания Cordeel. Той се намира в София, край бул. Ботевградско шосе, като се предвижда в него да работят над 500 души. Базата е стратегически разположена в близост до новоизградената Северна скоростна тангента и ще обслужва важни за логистичната компания клиенти, като „Филип Морис България“, „Проктър и Гембъл“, „Shell България“ или „Марс“.

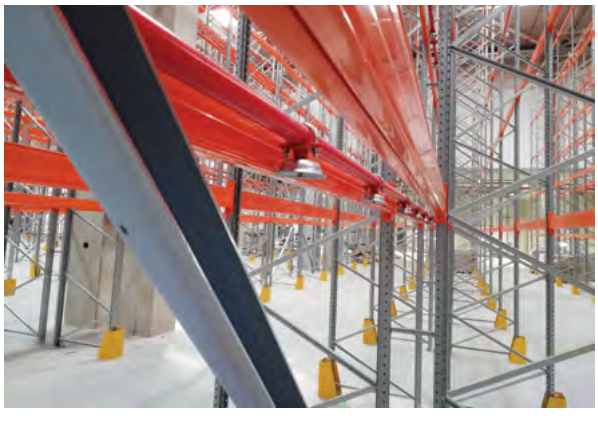
Разположението на стелажите позволява бърз достъп до всеки палет и добра връзка с рампите. Те са подсигурени с протектори и бариери, а също и с модерни системи за пожарна безопасност. Осигурени са специални коридори за преминаване на подемната техника и на операторите в склада.

Кратки срокове

Предизвикателство в този проект е изключително краткият срок за реализация – първото тримесечие на тази година. Изисквала се е стегната и точна организация на всички процеси – от проектирането, през логистиката и доставката на всички компоненти, до изграждането и финалното въвеждане в експлоатация на системата.

В различните етапи на проекта на обекта са работили екип от инженери и монтажна група от 9 до 14 души на STAMH. Благодарение на добрата организация при разтоварването, подготовката и монтажа те са успели не само да спазят поставените от клиента срокове, но дори да завършат обекта по-рано от предвиденото.

Васил ВАСИЛЕВ







Transpress с нови складови машини от STILL

Доставката на първите 20 нови специализирани подемни складови машини STILL, водещата българска транспортно-логистична компания Transpress стартира проект за модернизацията на складовата си техника и оборудване.

Най-ново поколение

До 2023 г. се очаква да бъде направена цялостна подмяна във всички 12 бази на фирмата в страната.

Електрическите стакери, палетни колички и допълнително оборудване са произведени от германската компания STILL, представлявана в България от официалния дилър на марката – Технолифт България.

Машините са от последно поколение, като серийното производство на тези модели започва през миналата година. Стакерите EXD-SF са от типа double decker и могат да преместват по 2 палета наведнъж. Те са с товароподемност 2 т и височина на повдигане до 2,20 метра. Електрическите палетни колички EXH-SF са с товароподемност 2 тона. Всички машини са със сгъваема платформа за водача и със странична смяна на батерията.



С новите машини поетапно ще бъде удвоена скоростта на товаро-разтоварните дейности в складовите бази в страната. Това ще помогне за обслужването на много повече камиони и ще доведе до съществено увеличение на обемите и капацитета на крос-докинг платформите на дружеството.

Удобна и сигурна техника

„Новата техника ще помогне и за поддържането на изключителни нива на прецизност в складовата ни работа – обясни Михаил Ганев, оперативен мениджър на Transpress. – За нас това е ключово и свързано с фокуса ни за предотвратяването на щети при товаренето и разтоварването и цялостната грижа за спокойствието на клиентите ни. Така компанията се приближава още повече до стратегическата цел „нула рекламации“, за която работим активно с иновации и инвестиции през последните години. В тази посока изградихме и изцяло нова концепция за организиране на товарите в ремаркетата с помощта на допълнително оборудване и предпазни опаковки.“

Новата подемна и специализирана техника е избрана с грижа за служителите. Тя е удобна и сигурна, като заедно с останалото оборудване ще улесни значително работата на складовите екипи на Transpress. Не на последно място се нареждат и екологичните характеристики, като с внедряването на новите машини консумацията на енергия ще бъде намалена наполовина.

Изборът на машини е направен след серия тестове и е съобразен със спецификата на процесите и натоварването в складовите бази на компанията. Допълнителна референция е успешната интеграция на машините STILL в мрежата на DACHSER, които са основен международен партньор на Transpress от 2008 г.

Васил ВАСИЛЕВ

След всеки успех екипът трябва да има нова цел и нови мечти

Николай Николов, създател на Уърлд Транспорт Оувърсийз

Уърлд Транспорт Оувърсийз (WTO) навърши 20 години на 4 април 2021 г. Екипът на компанията е почти 100 души в България, а в офисите ѝ в чужбина работят повече от 80 души. „Най-големият успех за мен е, че успяхме за 20 години да сформираме екип от талантливи, позитивни и иновативни хора. За мен е чест да съм част от този отбор", казва създателят на компанията Николай Николов. С него разговаряме за силата на колективната смелост, за лидерството, за предизвикателствата и перспективите пред компанията.



– Г-н Николов, какви цели си поставихте през 2001 г., когато създадохте Уърлд Транспорт Оувърсийз? Защо избрахте логистиката?

– Завършил съм стопанска логистика и мечтата ми бе да работя по специалността. Така и стана, започнах работа през 1996 г. в българска логистична компания, след което работих и в представителството на най-голямата контейнерна линия в света. Това беше наистина безценен опит за мен и се радвам, че имах шанса да бъда част от двата екипа.

Уърлд Транспорт Оувърсийз България стартира през 2001 г. с малък екип, но със силен дух, мотивация и вяра в успеха. Целта в началото бе да се утвърдим като стабилна компания на пазара, търсеща високо качество и надеждност на предлаганата услуга. Първите месеци и години са най-критичните във всяка фирма. Пазарът не ни познаваше като компания, но пък аз бях познат на много от нашите клиенти и партньори и това наистина помогна много на старта.

«Успяхме да увеличим нашия екип по време на кризата и да постигнем растеж от 22% за 2020 г.»

– Как бихте формулирали етапите на развитие, през които преминахте?

– Ще разделя тези 20 години на 4 по 5 години, които периоди бележат отделните етапи и важни моменти в развитието на компанията. Първите 5 години бяха време на утвърждаване на компанията и продуктите ни на пазара. Труден период, в който бяха положени неимоверни усилия, за да останем в този силно конкурентен бизнес.

Вторите 5 години са периодът на разрастване на бизнеса ни в България. Период, през който покрихме основните пазари и портове в България с наши пред-

«Ще направим всичко възможно да изпълним стратегическия си план Визия 2030, защото това е най-важният проект от създаването на компанията до днес.»

ставителства. Разрастването ни в страната и значителното увеличение на продажбите провокира решението ни за експанзия на пазари в чужбина, което е третият етап в развитието ни. Въпреки тежката финансова криза 2008–2010 г. не отложихме плановете си и през 2009 г. открихме първото собствено представителство в чужбина – това в Белград (Сърбия). Година по-късно вече имахме и офиси в Загреб (Хърватия) и Копер (Словения). Макар че срещнахме трудности в първите години на работа на тези нови представителства, скоро станахме важен играч в морския групажен транспорт в Адриатика, като освен изброените държави обслужвахме и клиенти в Централна и Източна Европа. Този трети период от развитието на компанията ни бе характерен и с дигитализацията на бизнеса, като внедрихме модерна ERP система.

Дигитализацията е основна характерна черта и на последните 5 години от развитието на компанията, когато приключихме интеграцията на нашите системи във всички страни, свързахме системата ни с тази на много наши контрагенти. Последната и най-важна стъпка бе свързването на нашата система с блокчейн технология, която значително подобрява прозрачността на цялата верига на доставки.

Крайъгълен камък в този четвърти 5-годишен период е приемането на стратегия за глобално покритие на компанията до 10 години – Визия 2030. Това е планът, по който работим през последната година и който ще бъде основен за нас до 2030 г. Уърлд Транспорт Оувърсийз Китай е първата и най-значима стъпка от този план. Компанията ни в Китай е лицензиран NVOCC оператор и е напълно оперативна от 1 септември 2020 г. Тук специално бих отбелязал ролята на управляващия ни директор за Китай – Димитър Москов, чийто принос бе наистина безценен при прохождането на компанията в Китай и сега при нейното развитие.

Двадесет години след създаването на Уърлд Транспорт Оувърсийз екипът ни в България е вече почти 100 души, а в офисите ни в чужбина работят повече от 80 души.

– Коя година запомнихте? Защо?

Винаги ще помня усилията, които аз и моите колеги положихме при откриването на нашите представителства в Адриатика, Сърбия, Хърватия и Словения по време на финансовата криза. Предизвикателствата пред нас бяха изключително големи, като освен финансовата криза бих отбелязал и липсата на опит при работа на чужди пазари. Благодарение на нашите мениджъри и служители в съответните страни и подкрепата от България, на третата година всички представителства в чужбина вече бяха печеливши.

– Какви трудности на растежа изпитахте?

– В самото начало минахме през нормалните трудности, характерни за всяка нова компания, започваща от нулата – спечелване на доверието на клиентите, намиране на правилните доставчици, финансиране на операциите и т.н. По-късно пък се срещнахме с трудностите на растежа, когато трябваше всяка инвестиция да се преценява по няколко пъти, особено за представителствата ни в региона. Сега, когато сме един от лидерите на пазара, се опитваме да изпреварваме конкурентите си в дигитализацията и качеството на услугите, което не е лесна задача. Особено голямо значение отдаваме на пълния контрол и прозрачността на веригите на доставки на нашите клиенти от момента на възникването им до последната миля. Всичко това е свързано със сериозни инвестиции в географското разширяване на бизнеса и с нови технологии.

– Кои успехи бихте откроили?

– През 20-годишната история на фирмата е имало трудности, но и доста успехи, с които се гордеем. На първо място това е превръщането на компанията във важен фактор в морската и въздушната логистика не само в България, но и в региона. В тези две сфери ние сме единствената българска компания с представителства в 5 страни на 2 континента.

Друг важен успех е дигитализацията на нашите услуги. Освен че работим с интегрирана ERP система във всички офиси, свързана с блокчейн технология, нашите клиенти могат да проследяват пратките си и да правят различни справки в зоната за регистрирани потребители на нашия сайт. Освен това предлагаме и есемес известяване на клиентите за промените в движението на техните пратки. Най-големият успех за мен обаче е, че успяхме да сформираме екип от толкова талантливи, позитивни и иновативни хора. За мен наистина е чест да съм част от този отбор.



«Екипът е най-важният елемент за постигане на целите. Вътре в него трябва да има общ дух, цел и ценности, които да следват мисията на компанията.»

– Как натрупването на добри практики Ви помага днес? Какви цели си поставяте за следващите години?

– Винаги сме се стремили да прилагаме най-добрите практики в нашия бранш и историята ни го доказва. Професионализмът, лоялността и високото качество на услугата са основата на нашия успех. Целите ни за следващите 10 години са ясно разписани в стратегическия ни план Визия 2030. От година вече работим по него и вярвам, че до 10 години Уърлд Транспорт Оувърсийз ще бъде иновативна глобална компания с отлична репутация. Разбира се, няма да се отклоним от нашите ценности и фирмена култура.

– Имате висока експертиза в контейнерните превози, а 2020 г. беше трудна за този вид транспорт. Какво се случва и ще се случи през 2021 г.?

– Възстановяването на пазара започна през 2020 г., обуславяйки се предимно от вътрешното търсене. През 2021 г. възстановяването е стабилно и смятам, че ще се засили значително с оглед на очаквания добър ръст на ваксинациите в света до края на лятото.

Морският транспорт е гръбнакът на международната търговия и световната икономика. Около 80% от глобалната търговия по обем и над 70% от глобалната търговия по стойност се извършват по море и се обработват от пристанищата по целия свят.

Кризата в Суецкия канал за пореден път показа колко е важен този вид транспорт за световната търговия. Тази криза ще има съществено отражение върху контейнерния транспорт в краткосрочен план. Нарушаването на графиците за корабоплаване и очакваната отмяна на отплавания от Далечния изток вече доведоха до ново увеличаване на цените за контейнерни превози от Азия до Европа и Северна Америка. Вероятно тези нива ще се запазят през следващите 2 месеца, тъй като търсенето на оборудване и места на корабите ще надвишава значително предлагането.

В средносрочен и дългосрочен план вярвам, че морският транспорт ще увеличи още повече значението си за световната икономика, независимо от алтернативите, като жп транспорта от Китай до Европа. Капацитетът на този вид транспорт е незначителен в сравнение с морския транспорт, да не говорим, че е и доста по-скъпа алтернатива при нормален пазар.

– Кои бяха най-важните уроци на кризата за Вас?

– Ковид кризата бе неочаквано събитие за всички, включително за бизнеса. 2020-а бе предизвикателна година за всеки от нас. В началото на кризата беше важно да се вземат бързи решения и навременни мерки във всяка една организация, които да я подготвят за спад или за растеж. Ние направихме комбинация от двата плана и на практика спадът в дейността ни продължи точно един месец и той беше основно продиктуван от затварянето на големите логистични пазари в света – Китай, Европа и САЩ. Въпреки че и ние въведохме за кратко хоум офис, смятам, че този начин на работа не е добро решение в нашия бранш, защото в логистиката се изискват бързи решения и действия. Освен това опитахме да се приспосо-

бим към променените вериги на доставки на нашите клиенти. Бих казал, че вследствие на прилагането на кризисния ни план през март 2020 г., в този момент компанията ни има увеличен пазарен дял в морския контейнерен и групажен транспорт, а обемите при въздушния транспорт на практика се запазват въпреки огромната стагнация в този вид транспорт.

– На спедиторския пазар конкуренцията е голяма. Пред какви предизвикателства са изправени българските фирми, които нямат зад гърба си големи международни мрежи?

– В нашия бранш конкуренцията е огромна, защото всички лидери на логистичния пазар в света са представени у нас. Не е лесно да се конкурираш с екипи на големи мултинационални компании поради няколко причини. Първо, всички мултинационални логистични компании имат централизиран прокюрмънт с всички контейнерни линии и въздушни превозвачи, както и със застрахователи. На базата на обемите, които имат в света, условията им обикновено са много по-добри от тези, които могат да се договорят на местния пазар.

Второ, тяхната дългогодишна експертиза в логистиката и работата с глобални компании. Много често е трудно българска компания да стане доставчик на представителство на глобална търговска компания в България или региона, защото те вече са обвързани с договори за логистични услуги на централно ниво, обикновено с мултинационална логистична компания.

Трето, но не на последно място е финансовата мощ на лидерите на логистичния пазар в света. Все по-често решението за възлагане на логистични услуги се решава и от чисто финансовите условия, които предлага дадена компания, например дълъг кредитен период за заплащане на предлаганите услуги, включително на митните сборове при обмитяване на техните стоки.

Въпреки предизвикателствата смятам, че Уърлд Транспорт Оувърсийз се справя чудесно както на българския пазар, така и в региона. Благодарение на географската си експанзия и повишените обеми успяваме да постигнем силно конкурентни условия за нашите клиенти, справяйки се отлично с конкуренцията на мултинационалните логистични компании. Всъщност конкуренцията е онзи мотивиращ елемент, който е необходим на всеки лидер. Освен собствения си бизнес всеки ръководител трябва добре да познава и разбира конкуренцията си, като обърне сериозно внимание на разликите. Пътят към успеха се състои точно от тези малки положителни разлики, както и в способността на всеки лидер да стимулира иновациите. Конкуренцията помага на бизнеса да разбере по-лесно нуждите на клиентите и да развива нови продукти и автоматизация на процесите.

„В новия логистичен център ще можем да интегрираме максимално процесите във веригата за доставки, като прилагаме на практика най-новите тенденции, т.нар. agile supply chain."



БЪДЕЩЕТО НА ЛОГИСТИКАТА

„Логистиката е един от най-перспективните сектори в икономиката и очаквам неговата роля да се засили още повече в бъдеще. Не можем да си представим дадена стока да достигне до нас, като потребители, без да има изградена верига на доставка. Тя може да е дълга или къса, но винаги съществува. Бъдещето на логистиката е в пълната автоматизация на процесите. Това ще намали драстично грешките, както и разходите. Например използването на автономни камиони, а защо не и кораби, и самолети в бъдеще. Дроновете вече навлязоха в логистиката и се използват все по-често за доставки, особено в САЩ.

Въпреки всичко казано по-горе основната роля ще остане за човека. Без контролните функции, организационните умения и работа за по-нататъшни иновации логистиката няма да се развива. Логистиката предлага отлично кариерно развитие за всеки млад човек в постоянно променяща се и интересна среда. В логистиката скуката е изключена. Много се надявам интересът към тази толкова бързо развиваща се сфера да се увеличава непрекъснато и младите хора все повече да се насочват към нея, защото гладът за кадри се увеличава. Сътрудничеството между университетите, изграждащи такива кадри, и логистичните фирми има ключово значение. WTO работи от дълги години в тази посока и голяма част от нашите кадри идват директно от студентската скамейка."

– Кои са силните страни на екипа Ви?

– Екипът е най-важният елемент за постигане на целите. Вътре в него трябва да има общ дух, цел и ценности, които да следват мисията на компанията. Целите се постигат от високомотивирани и квалифицирани хора, много важно е и нестандартното мислене. При обявяване на извънредното положение през март 2020 г., когато нещата се промениха тотално за всички, ние събрахме нашия екип и взехме решения, които ни помогнаха да излезем без съкращения на персонала и много по-силни от кризата. Накарахме колегите си да вярват, че тази криза не само че няма да застраши техния стандарт на живот, но и ще го подобри. Така и стана, успяхме да увеличим нашия екип по време на кризата и да постигнем растеж от 22% за миналата година. В същото време не само че не намалихме заплатите, но имаше и извънредни бонуси. Стремим се да предлагаме възможност за израстването на всеки член на екипа ни и когато имаме нужда от нови попълнения на мениджърско ниво или в продажбите първото, което правим, е да открием подходящия човек в настоящия ни екип.

Особено внимание обръщаме на Z-поколението, които са силно ориентирани към цифровите технологии. Черпим от тях вдъхновение за дигитализация на всички възможни процеси в компанията.

– Защо инвестирахте в логистичен център? В новия дом на фирмата ли ще отпразнувате 20-годишнината на WTO?

– Логистичният център ще ни даде възможност да навлезем значително по-дълбоко в логистиката. Ще можем лесно да осъществяваме дистрибуция, преопаковане, етикетиране, преетикетиране на стоки, контрактна логистика, обратна логистика и т.н. Това е един много голям дял от логистиката, от който досега стояхме встрани. Ще можем да интегрираме максимално процесите във веригата за доставки, като прилагаме на практика най-новите тенденции, т.нар. agile supply chain, като заложим на скоростта на доставките, намаляване на разходите и подобряване на ефикасността. Това е и възможност да предлагаме по-пълна и качествена услуга на своите клиенти, както и да дадем възможност за по-добро кариерно развитие и приветлива работна среда на нашите колеги. Всичко това означава значително повишаване на конкурентоспособността на нашата компания. Не на последно място, логистичният център ще отвори и нови работни места. Смятаме там да отбележим нашата 20-годишнина, макар и с леко закъснение. Разбира се, сега условията не ни позволяват да направим организацията на празника така, както сме я планирали, но се надявам до лятото това да се промени.

– Вашата компания е носител на няколко награди за успешен бизнес. Как усъвършенствате своите управленски умения и лесно ли делегирате права на средния мениджмънт?

– Истинският лидер трябва да е креативен, да има големи мечти, след това вяра, че ще ги постигне, и накрая идва дефинирането на точната цел и план за постигането ѝ. За да може да определи правилно целите и да ги приведе в изпълнение, всеки лидер трябва да се усъвършенства непрекъснато. Средата, в която работим, е много динамична и промените се случват всеки ден. Необходимо е да се актуализират знанията, като се акцентира на новите реалности в бизнеса. Аз лично се стремя да правя това през определен период от време. Вече всички топ-университети в света предлагат все по-достъпни екзекютив програми, предназначени за мениджмънта на различни нива. Освен нови знания, ценното при такива обучения е обмяната на добри практики между присъстващите, защото обикновено те са едни от най-добрите специалисти в своята област. В компанията разчитам изключително много на всички мои колеги и се вслушвам в тяхното мнение. Това важи с особена сила за мениджърите в компанията. Радвам се, че съм обграден от позитивни и иновативни хора, с които заедно постигаме успехите.

Богиня МАТЕЕВА

Шестима мениджъри от WTO разказват

Защо Ви харесва да сте част от екипа на компанията? Какви са най-големите предизвикателства, с които сте се сблъсквали в работата си? Кои са иновативните решения и постижения, с които посрещате 20-годишнината на фирмата? Към какво ще вървите в следващите години? Зададохме тези въпроси към ръководители на различни нива във WTO. Отговарят: Светлин Пешев, Даниела Дончева, Нели Каранова, Иван Севов, Невелин Георгиев и Диан Симеонов.



Светлин Пешев, прокурист на WTO

В нашата компания, въпреки постоянното ни разрастване, все още се чувстваме като едно семейство и съм убеден, че това се отнася до всички офиси и нива във WTO. Като човек, който е работил дълго време в голяма корпоративна структура, изключително много ценя тази атмосфера и начин на мислене и действие, което е и една от нашите основни ценности като компания. Това несъмнено ни отличава от повечето по-големи компании в отрасъла. Този family spirit прилагаме и спрямо нашите клиенти, които чувстваме като част от по-голямото семейство на WTO Bulgaria.

В нашия отрасъл предизвикателствата от чисто оперативно естество са ежедневие и нещо, с което всички сме свикнали. Начините на справяне с казусите във веригата на доставки могат да отличат добрия логистичен партньор.

В стратегически план основните предизвикателства са свързани с все по-трудния за предсказване и анализиране пазар, а това е основополагащо за залагането и постигането на средносрочните и дългосрочните цели. Такъв пример е ковид кризата, която промени тотално логистичния пазар от началото на 2020 г. насам и наложи ревизиране на всички предварителни прогнози на всички участници на пазара. Очакваме, че последиците ще бъдат трайни и пазарът след това няма вече да е същият.

Ние вече сме въвели промени в начина на бюджетиране, залагане на цели и планиране в посока по-голяма гъвкавост. Опитваме се да приложим подобен подход и по отношение разпределението на дейностите между различните звена и възможностите за преливане на задачи от едно звено/офис в друго в зависимост от натовареността и конкретните предизвикателства за момента.

Налага се по-гъвкав подход и в договорните отношения с основните ни доставчици, клиенти и партньори, като целим това да не се отразява на нашата оперативна обезпеченост във всеки един момент, както и на взаимните ни партньорски обвързаности в средносрочен и по-дългосрочен план.

Основните ни постижения са свързани с постоянното подобряване на качеството и конкурентоспособността на услугата, която предлагаме на нашите клиенти. Последните години работихме усилено в тази посока, като конкретните направления бяха следните:

- IT обезпеченост, своевременност и качество на информацията в нашите бази данни – посредством block-chain информационни услуги, предоставени от глобален лидер в тази сфера.
- Предоставяне на информация на нашите клиенти посредством различни канали – уебсайт, EDI/API, имейл и SMS нотификации и т.н.
- In-sourcing на ключови дейности от веригата на доставки.

Постоянно развиване и обогатяване на портфолиото ни от услуги, в това число все по-голямо покритие при конкурентни ценови условия на нашия групажен сервиз от/до България и Адриатика, развиване на сухопътна спедиция, постигане на нови дългосрочни партньорства с водещи морски компании в областта на контейнерния транспорт и т.н.

Няколко са стратегическите направления, по които работим в средносрочен и дългосрочен план:

- Изпълнението на Визия 2030, което включва разкриването на собствени офиси на WTO във всички основни пазари по света.
- Развитието на собствен сухопътен групажен сервиз от/за Европа, който ще бъде опосредстван от нашата добра IT обезпеченост, силно know-how в морските консолидации с добре обучен и опитен персонал и новата ни логистична база в София.
- Автоматизирането и дигитализацията на нашата услуга с особен фокус върху точките на взаимодействие с клиентите на компанията както в продажбеното, така и в следпродажбеното обслужване.



Даниела Дончева, финансов директор

В Уърлд Транспорт Оувърсийз България започнах работа през 2010 г., след като имах няколко години професионален опит в компания, предлагаща подобен тип услуги.

Първоначално за мен беше важно компанията, за която ще работя, да има ясни цели за развитие и стратегия за постигането им. Именно това ме привлече, защото най-важно, обединяващо и мотивиращо за екипа е постигането на поставените цели.

Към настоящия момент бих добавила и работа в многонационална среда, корпоративна култура, възможност за повишаване на квалификацията на служителите и на последно място, но не и по значение, ще поставя големия сплотен екип.

Откриването на всеки един офис извън България е ново предизвикателство, свързано с внедряване на вече изградени системи, процеси и отчети при спазване на изискванията на местното законодателство. Последният проект в тази насока беше реализиран през изминалата година с отварянето на офиса ни в Шанхай (Китай).

Извънредната обстановка във връзка с коронавируса през последната година беше също голямо предизвикателство. Въпреки сложната икономическа ситуация Уърлд Транспорт Оувърсийз България приключи финансовата 2020 г. с 22 % увеличение на приходите от оперативната дейност и със същия процент увеличение на оперативната печалба (EBITDA) спрямо 2019 г.

Вярвам, че иновациите са в основата на успеха за всяка компания. Една от основните организационно-управленски иновации стартира през 2013 г. с имплементирането на нова ERP система. Всички работни процеси бяха свързани помежду си, което позволи тяхното автоматизиране и получаване на информация в реално време от всички нива в компанията.

Посредством обмен на данни между ERP системата и уебсайта ни клиентите ни имат възможност в зоната за клиенти на корпоративния уебсайт да получат чрез 24/7 онлайн услугите ни, също така и финансова информация. Предоставен им е достъп до финансовия баланс с Уърлд Транспорт Оувърсийз България и възможност да прегледат и изтеглят издадените им фактури в електронен формат.

ERP системата ни беше внедрена в офисите на компанията в Сърбия, Словения и Хърватска, а в началото на 2021 г. приключи нейната имплементация и в най-новия ни офис в Китай.



Нели Каранова, ръководител Продажби

В компанията работя от началото на 2018 г. Смело мога да заявя, че на работното си място съм човек, заобиколен от абсолютни професионалисти; хора, на които мога да разчитам, да се доверя; хора, с които всеки ден рамо до рамо посрещаме поредното предизвикателство. Колкото и клиширано да звучи, ние сме едно голямо семейство и главната заслуга за тази атмосфера е на г-н Николов и г-н Пешев.

В последните години все по често работим в посока автоматизация и дигитализация на процесите. В това число мога да спомена модернизацията на клиентския портал на нашия сайт, автоматичното известяване на клиентите посредством SMS/e-mail, единна ERP система за автоматичен обмен на данни между нашите офиси в световен мащаб.

Във WTO никога не сме се страхували да правим смели прогнози и да гледаме напред в бъдещето. Неслучайно в момента сме една от най-големите и успешни логистични компании в България. Имаме офиси в България, Хърватия, Сърбия, Словения, Китай, като последният ни офис отвори врати в Китай през най-тежката от много години насам – 2020 г. В плановете ни влизат разширяване и покритие на най-важните логистични пазари в света – САЩ, Южна Америка, Западна Европа, дори Русия. Работим усилено в посока на по-пълно имплементиране на блокчейн технологии, киберсигурност, повишаване на проследяемостта на пратките и въвеждане на нова онлайн платформа, свързана с дигиталната спедиция.



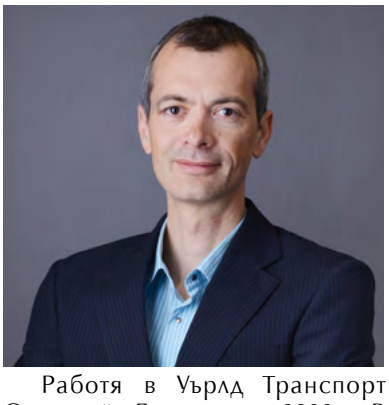
Иван Севов, ръководител на Офис Пловдив

В компанията съм от стартиране на дейността на офиса ни в Пловдив преди почти 13 години. Бих отличил няколко основни причини, които ме карат да чувствам, че това е правилното място за реализация на потенциала ми. Преди всичко бих посочил предприемаческия дух, който поддържаме през всички години в компанията. Без него не бихме постигнали тази забележителна експанзия на национално и международно равнище.

Разбира се, това устойчиво развитие не би могло да се случи без участието на отлични професионалисти, каквито са моите колеги в страната и офисите в чужбина. В допълнение, фактът, че компанията успява да привлече и да задържи трайно качествени служители, подсказва, че талантът се оценява и възнаграждава адекватно спрямо положените усилия и постигнатите резултати.

Конкретно за офис Пловдив бих изтъкнал, че за тези 13 години от стартиране на дейността успяхме да изградим прекрасен екип от професионалисти, благодарение на което се утвърдихме като надежден и предпочитан доставчик на логистични решения на регионално и национално ниво.

Средносрочно ще се стремим да растем устойчиво по отношение на пазарен дял в сферата на морския транспорт благодарение на вече утвърдените ни собствени сервизи от и за Далечния изток. Ще продължим да усъвършенстваме услугите си в областта на въздушния и сухопътния транспорт, както и да създаваме продукти с висока добавена стойност на базата на новоизграждаща се инфраструктура и сервизи на глобални партньори.



Невелин Георгиев, ръководител на офис Варна

Работя в Уърлд Транспорт Оувърсийз България от 2008 г. В момента съм ръководител на офис Варна, който е с най-много служители от офисите на компанията в България, разпределени в няколко отдела. Оперираме и собствен склад за обработка на групажните пратки.

През последните няколко месеца се намираме в много трудна, безпрецедентна ситуация в областта на морския контейнерен транспорт. Контейнерните линии работят с намален капацитет, което води до липса на места на корабите, празно оборудване и непрекъснато растящи навла. В тази ситуация се изисква да полагаме много усилия, за да осигурим места и оборудване за нашите клиенти на възможно най-добрата пазарна цена.

Във WTO винаги сме търсили иновативния, различния подход за подобряване на работата и качеството на обслужване на клиентите ни. Специално във Варна сме първата фирма, която започна да оперира собствен склад, специализиран в обработката само на групажни морски пратки по внос и износ, което до голяма степен ускори обработката и доставката на пратките на нашите клиенти. На ниво компания мисля, че посрещаме 20-ата годишнина, разполагащи с най-добрите технологични решения към момента – ERP система от последно поколение, специализирана за логистична дейност и свързана директно със сайта на фирмата, системата за онлайн проследяване, както и с част от тракинг системите на корабните линии. Най-новото ни постижение е новооткритият ни собствен офис в Китай, с чиято помощ постигаме още по-голяма гъвкавост, особено в сегашната динамична ситуация, свързана с недостига на места и контейнери.

Познавайки висшия мениджмънт на фирмата, очаквам и в следващите години компанията да продължи растежа и развитието си във всички области на логистиката, разширяване на мрежата от собствени офиси в нови държави и региони и прилагане на най-новите технологични решения.



Диан Симеонов, ръководител Групажен отдел

От 2014 г. работя във WTO. За мен е приоритет и привилегия да бъда част от екипа професионалисти на компанията. Предимство е да работиш в сплотен екип и колеги, на които можеш да разчиташ във всеки един момент. И разбира се, не на последно място е удоволствието да си част от екипа на бързоразвиваща се и успешна компания.

Ресорът, за който отговарям, се развива непрекъснато и въпреки че сме пазарен лидер, не спираме да търсим нови хоризонти за развитие на продукта морски групажен транспорт. Основната ни цел е да предложим възможно най-конкурентен, качествен и ефективен продукт на клиентите си, което ни кара непрекъснато да търсим иновации и да продължаваме да надграждаме.





Бизнесът не е само пари, а старание и любов

Цима 99 залага на износа към отвъдокеански дестинации

От гаражно производство на сиропи за разреждане Цима 99 се развива до модерна фабрика за сладка и конфитюри. Нейните продукти отдавна са напуснали границите на страната, като намират добър прием в Япония, САЩ и други презокеански страни. Фирмата никога не спира и постоянно търси нови предизвикателства. Тази година тя ще приключи с изграждането на свой логистичен център в индустриална зона Раковски, като освен за собствени нужди той ще предлага и различни 3PL услуги.

Политическите събития в края на 1989 г. у нас носят и икономическа промяна, която кара много хора да стартират малък собствен бизнес. Един от тях е Цветан Жеков от Пловдив, който тегли кредит и започва малко гаражно производство на популярните в миналото сиропи за разреждане. Впоследствие към семейния бизнес се присъединяват и синовете му Георги и Николай.



Израстването

В началото опитват да произвеждат какво ли не – различни продукти с различни разфасовки. По-късно решават, че не може да се прави всичко, а трябва да се специализират в нещо, което има бъдеще. Избират това да са плодово-захарните храни – конфитюри, сладка, пълнежи за сладкарската промишленост и др.

Първата им база е в с. Калековец, а по-късно създават своята фабрика в с. Стряма, край град Раковски, където се намира и сега.

С годините мениджърите оборудват предприятието с много модерни машини и така го издигат на високотехнологично ниво, съобразено с най-високите европейски стандарти. Част от производствените линии са закупени с финансиране по европейски проекти, но повечето инвестиции са със собствени и заемни средства.

За по-добро управление на бизнес процесите Цима използва софтуерния продукт Microsoft Navision, интегриран с WMS Stedo soft за управление за складовите и логистичните процеси.

Заводът е сертифициран по IFS, ISO 22 000. Това позволява на фирмата да започне износ през годините, като сега той надвишава 60%. В момента компанията изнася в над 35 държави. Най-голям дял от експорта е за далечни дестинации – Япония, САЩ, Израел, Китай, Австралия и др. Сред европейските държави по-големи количества заминават за Румъния, Гърция и Испания.

Продуктовата гама на фирмата също расте през годините. Най-новият им продукт е сладка и конфитюри в асептични опаковки, предназначени за индустриални нужди. Те са без консерванти и същевременно с голяма трайност. Използват се при направата на плодови кисели млека, сладоледи и др.

3PL УСЛУГИ ЗА ВСЕКИ



Парцелът, на който е разположен новият логистичен център на Цима 99, е от 22 дка, като разгънатата строителна площ е 6500 кв.м. Строителството му стартира през 2018 г. и по план цялата сграда ще бъде завършена до края на настоящата година.

В една част ще бъде разположен хладилен склад с температура до минус 20°С, с капацитет 2500 палетоместа. Това е модерно съоръжение с мобилни стелажи.

В другата част на склада ще се съхраняват нетемперирани стоки, като капацитетът там е 7500 палетоместа.

Тъй като новият логистичен център е доста голям за нуждите на фирмата, в него ще се предлагат и 3PL услуги за външни фирми. Ще могат да се складират и обработват стоки на клиенти както в хладилната зона, така и в нетемпериранатa.

Цима е първата българска фирма, която започва такова производство. Технологията е иновативна и за региона на Балканите. Досега тези продукти са внасяни у нас.

„Всичко, което сме постигнали, е в резултат на дългосрочна политика и подобрение – прави равносметка Георги Жеков, управител на фирмата. – Бизнесът не е само пари. Ние обичаме това, което правим, и затова влагаме в него много старание и любов. Всяко усилие в работата един ден ще ти донесе резултат."

По неговите думи японският пазар е един от най-трудните в света. Никой не остава там, ако не е добре подготвен, ако не е положил нужното старание. Когато обаче видят, че си стабилен партньор, можеш да работиш там дълги години. Изискванията са много стриктни, а нивото на клиентска култура е доста повисоко от европейското. За много неща, които в нашите очи изглеждат смешни, там се правят реклами.

Вече 10 години фирмата изнася за Япония. В началото изпращали единични палети, а днес вече експортират по 60 контейнера годишно. Продуктите им се продават в около 1500 магазина в островната държава.

Преди обаче да намерят своето място на японския пазар, са необходими големи инвестиции в инфраструктура, съоръжения и най-вече в системи за управление на качеството. За да заработи всичко това, се изисква обучен и добре мотивиран екип. Без правилните хора не може да се постигне добър резултат.

Сезонност и големи запаси

Производството на сладка и конфитюри е бизнес, сериозно повлиян от сезонността. Различните плодове се изкупуват в определен период от годината. След това се замразяват и преработват през цялата година. Затова е нужно поддържането на големи хладилни складови помещения за замразени храни, където да се пазят запаси от суровина за цялата година. Ако се наложи да се купуват плодове извън сезона им, цената им е твърде висока и продукцията ще излезе „златна".



• EX-VAN продажби
• Мобилно събиране на поръчки
• Управление на мърчандайзинг
• Събиране на информация

СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА
МОБИЛНИ ПРОДАЖБИ

СИСТЕМИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА
СКЛАДОВЕ

• Дистрибуционни
• Производствени
• 3PL



IBCS Bulgaria
Relentless Innovation

Баркод Системи България
e-mail: info@barcodes.bg;
www.barcodes.bg

София,
ул. Неделчо Бончев №41,
ет. 3; тел: 02 973 0075

Варна,
ул. Поп Димитър №5,
офис 4; тел: 052 572 600

ZEBRA PREMIER SOLUTION PARTNER

В този вид производство допълнително е необходимо да се поддържат големи запаси от стъклени буркани. Заводите, производители на стъклен амбалаж в България, работят предимно за износ и отказват да изпълняват дребни поръчки. Затова буркани-те се купуват в огромни количества, като се плащат веднага, за да стигнат за месеци напред. Само с постоянна наличност на суровина и амбалаж фирмите от този бранш могат да откликнат веднага на поръчките на клиентите си и то на подходящи за пазара цени.

Отделно се поддържат и големи запаси от готова продукция на склад, така че производствените мощности да се натоварват равномерно и отделно да се намалят разходите. Това налага поддържането на по-големи складови помещения.

През годините, с увеличаването на производствените мощности, в Цима се налага да ползват различни складове под наем. Затова ръководството на фирмата решава да построи нова фабрика в Индустриална зона Раковски. Строителството ѝ започва преди 2 години, но компанията променя предназначението на новата сграда, за да я превърне в логистичен център, тъй като още не е постигнат пълният капацитет на сегашната фабрика. В момента част от него вече се използва, като се очаква до края на годината центърът да бъде напълно готов.



По волята на клиента

„Ние сме клиентски ориентирана компания и работим по клиентски задания – подчертава г-н Жеков. – Не сме сезонно ориентиран производител. Работим не каквото има през сезона, а каквото трябва на клиента. Затова поддържаме големи запаси от плодове. Правим си предварителни планове какви количества да закупим, за да можем да изпълним годишните си отговорности към клиентите."

През годините фирмата е изградила мрежа от утвърдени доставчици, но това не ѝ пречи да търси и нови, тъй като тоновете суровини, които преработва, не са малко. Купува се предимно от български производители на плодове, но има и внос, например портокали. Когато реколтата у нас на някои плодове е лоша, те се внасят от съседни страни. Понякога транспортът на суровините се осъществява от доставчика или от преработвателното предприятие според условията в договорите.

При подбора на доставчици се работи по спецификации, като целта е да се получи правилното качество на даден продукт. За съжаление, няма съществени субсидии за производството на плодове, както е при зърното. А те са суровина, която се добива и преработва в България, и така носи много повече добавена стойност, отколкото изнасяното в чужбина зърно.

По суша и море

Клиентската ориентираност на компанията предопределя и логистиката на готовата продукция. Това, което иска клиентът, се доставя по най-добрия начин. А всеки клиент има свои изисквания към логистиката.

Основният поток на готовата продукция е към презокеански дестинации и се осъществява с контейнери по море. Самите условия на доставка се синхронизират с клиентите. Обикновено изходната точка на износа е от българските пристанища Бургас и Варна, като се използват спедиторски фирми.

За европейските държави обикновено се изнася по суша с камиони и чрез наши превозвачи.

До клиентите в България продукцията се доставя със собствен транспорт на фирмата – 5 камиона и 2 буса. В Цима са преценили, че доставките с техни автомобили е подходящият начин за коректно изпълнение на поръчките в страната. При нужда се наемат допълнителни превозни средства. Курсовете за доставка на стоки до клиента се съчетават със закупуването на различни материали при обратния път на превозните средства. Целта е да се оптимизират доставките и да се намалят разходите.





С годините мениджърите оборудват предприятието с много модерни машини и така го издигат на високотехнологично ниво, съобразено с най-високите европейски стандарти

През годините фирмата е диференцирала своите клиенти, така че да не е зависима от един. Работи се с повече клиенти и по този начин се минимизира рискът от евентуално напускане на някой от тях. Количеството на продукцията се планира за цялата година на базата на клиентските очаквания.

В момента във фирмата работят около 70 души, като тенденцията е до края на годината да станат 80.

„Ние българите можем, стига да си повярваме – коментира г-н Жеков. – Колкото по-малко се надяваме на външни фактори, като субсидии и помощи, толкова по-добре. Колкото повече чакаш някой друг да ти свърши работата, толкова по-зле за теб. Ние сме приели максимата, че трябва да работим и да решаваме проблемите си, а не да се оплакваме."

Васил ВАСИЛЕВ

За първи път в България
Електрокар ICE301B

REGOSTORE

Ново

Бандажни гуми
Виличен изравнител
Предно и задно стъкло
Товароподемност: 3000kg
Височина на повдигане: 3000 мм.
Батерия: 80V205Ah (литиево-йонна)

30 175 лв.
Цена без ДДС



LI-ION TECHNOLOGY

0700 20 404 WWW.REGOSTORE.COM

ИНЖКОНСУЛТ
КОНСУЛТИРАНЕ ПРОДАЖБИ ОБСЛУЖВАНЕ



Рабен празнува 90 години в Европа

Всеки може да проследи eko2way – едно необикновено турне, което продължава до края на август

Има много начини една компания да отпразнува рождения си ден. Raben Group избра необикновена инициатива – всички са поканени да следват eko2way обиколката на Европа, която започна на 1 април и ще завърши в края на август 2021 г. Но изненадите продължават и през септември, когато ще стартира платформа за гласуване на офсетни проекти, а спечелилият проект ще получи финансова подкрепа.

Компанията предлага логистика „с човешко лице“ за малки, средни и големи предприятия. Партньорството и доверието са част от този стил на сътрудничество. В бизнеса Рабен се ръководи, наред с други ценности, от подход на честна игра, защото вярва, че отношенията, основани на взаимна откритост, изграждат по-добро утре.

„Постигнахме много за 90 години чрез партньорство и прозрачно сътрудничество с нашите клиенти, което ни прави горди и в същото време готови да се изправим пред нови предизвикателства, като изменението на климата. Искаме следващите поколения да имат достъп до същите ресурси, които използваме сега. Ето защо по случай нашата годишнина искаме да ви заведем на необикновеното турне eco2way в Европа, където нашите служители ще ви покажат местата, страдащи от последиците от изменението на климата. Надяваме се, че нашите клиенти ще ни помогнат да изберем място за подкрепа заедно, след като обиколката приключи. За да можем всички да се наслаждаваме на чист климат през следващите 90 години“, казва Евалд Рабен, главен изпълнителен директор на Raben Group.

Уникалната eko2way обиколка на Европа

Корпоративната социална отговорност е неразделна част от ДНК на семейната компания, основана на система от ценности. Компанията подхожда към концепцията за КСО по изчерпателен начин, интегрирайки социално отговорните дейности с бизнес стратегията на организацията. От старта ѝ вече 90 години екологията е от голямо значение за Рабен. Всяка година тя инвестира в по-ефективни и екологични решения за транспорт и съхранение и засажда хиляди дървета, които неутрализират тонове CO_2.

Необикновеното пътуване eko2way започна на 1 април и ще продължи до края на август 2021 г. Служители на компанията и екоентусиасти ще играят ролята на екскурзоводи, които ще представят и разкажат историята на 20 места, изложени на риск поради климатичните промени. Всеки може да проследи цялото турне на www.raben90years.com и в социалните медии на компанията на всички 13 пазара, където Raben разполага със своите депа. Честването обаче не свършва дотук. За да отпразнува своята 90-годишнина, Групата иска да направи подарък за всички хора и за бъдещите поколения, затова през септември ще стартира онлайн платформа за гласуване за три благотворителни екоинициативи. Този, който получи най-много гласове, ще получи безвъзмездна помощ от Raben Group. Гласуването ще продължи до края на ноември, а резултатите и печелившият проект ще бъдат обявени през декември.

„Искаме да зададем тенденции на пазара в областта на устойчивостта не само като разполагаме със зелени камиони и складове или засаждаме дървета, но

и от всички процеси, които използваме. Опитваме се да ги направим възможно най-екологични. Това е нашата отговорност. И тъй като отношенията ни с нашите клиенти се основават на партньорство, уверен съм, че и те ще се присъединят към нас по този устойчив начин на правене на бизнес“, обяснява Евалд Рабен.

Раждането на световната марка

През 1931 г. в малкото градче Медо-Уинтерсвейк в Холандия Ян В. Рабен, дядо на настоящия изпълнителен директор, започва да транспортира продукти на местните фермери до пазара. Той стартира компанията, която днес е глобална марка. Следващият крайъгълен камък в историята на Raben Group е, когато синът на основателя, Тео Рабен, поема управлението на компанията през 1960 г. и разработва например транспорта на текстил до и от Полша. Първата стъпка в чужбина обаче е направена от внука Евалд. Той познава компанията от вътре навън: 10-годишен мие камиони в събота вечер и работи като шофьор на камион, докато е в колежа. След трансформацията от 1989 г. Евалд забелязва възможността за развитие на полския пазар и отива там с цел да създаде клон на Рабен. Той купува карта на Полша и отбелязва 12 места, които да станат клонове в различни части на страната.

Последните 30 години са история на непрекъснато развитие на компанията и динамично разширяване на външните пазари, а една от тайните на успеха е умелото съчетаване на най-доброто от семейния бизнес с модели от корпоративното управление.

„Семейната компания има предимство пред други фирми, тъй като третира клиентите и служителите като членове на семейството. Ние предлагаме логистика с човешко лице. Партньорството и лоялността отговарят на този стил на сътрудничество. Имаме много дългосрочни клиенти. Техният бизнес се променя през годините и ние се адаптираме към тях. Партньори сме и заедно отговаряме на възникващите предизвикателства. Ние също растем заедно. Това постоянно развитие е записано в ДНК-то на нашата компания. Ние не просто предоставяме услуга, а обещание и това обещание трябва да бъде изпълнено – винаги навреме, с грижа за детайлите и с най-високо качество. Поради това от много години търсим иновативни решения, като винаги поставяме клиентите си на първо място. По този начин инвестираме в бъдещето, в устойчиви решения и проекти, които са от полза в дългосрочен план. Все още ни предстоят повече от един път, но вече днес съм убеден, че заедно можем да стигнем, където пожелаем“ – казва Евалд Рабен, главен изпълнителен директор на Raben Group.

Пътят към успеха

Като една от най-бързо развиващите се европейски компании в логистичната индустрия Raben Group се възползва изцяло от пазарните възможности, възникнали с отварянето на европейските пазари и свободния поток на стоки. Предлага цялостни услуги: договорна логистика, пътна мрежа (вътрешна, международна и източна), транспорт на пресни продукти (под марката Fresh Logistics), FTL и интермодален транспорт, морски и въздушен транспорт. Основните индустрии, обслужвани от компанията през 2020 г., са хранителната (30%), потребителските технологии (21%), автомобилната (17%), търговията на дребно (12%), химикалите (11%), нехранителните стоки с бързи доходи (9%). Автомобилният транспорт, който е отговорен за 66% от оборота на Групата, предлага чудесна възможност за развитие, но също така представлява предизвикателство, на което Raben реагира всеки ден, като адаптира мрежата си от групажни връзки адекватно към очакванията на клиентите от цяла Европа.



Евалд Рабен, главен изпълнителен директор на Raben Group

RABEN GROUP

Raben Group е логистичен оператор, който предлага цялостни TFL услуги: договорна логистика, пътна мрежа (вътрешна, международна и източна), Fresh Logistics, FTL и интермодален транспорт, морски и въздушен товарен превоз.

Групата има над 150 собствени клона в 13 европейски държави (Полша, Германия, Нидерландия, Чехия, Словакия, Украйна, Литва, Латвия, Естония, Унгария, Румъния, България и Италия), управлява близо 1 200 000 кв.м складов капацитет и всеки ден изпраща над 8500 камиона по пътищата.

Рабен са „хора с енергия“. Това е отбор, който обича предизвикателствата и винаги играе с една цел. Всеки от над 10-те хиляди служители има своя индивидуална насоченост, която движи екипа напред. Отличават се с предприемчивост, енергия и постоянно търсене на нови възможности.

Дейностите, насочени към създаването на мрежа от международни връзки, напълно се вписват в мисията и визията на компанията и тъй като камиони с логото на Raben могат да се видят на много транспортни маршрути, няма съмнение, че всеки ден Групата се стреми да бъде „едно колело“ пред своите конкуренти.

Разширяване в Европа

Raben Group се развива и подкрепя своите клиенти по пътя им към бизнес успеха. През 2002 г. на пазара се появява Fresh Logistics Polska, специализирана в обслужването на пресни продукти, които изискват контролирана температура от 0 до 2 °C (UltraFresh) и от 2 до 6 °C в цялата логистична верига.

Периодът от 2003 до 2010 г. довежда до разширяването на нови пазари. През 2003 г. е открит първият клон в Украйна, а година по-късно операциите на Raben Group в Европа обхващат Литва, Латвия и Естония. През 2008 г. компанията навлиза на чешкия и словашкия пазар, а след две години присъства и в Унгария. През 2016 г. е началото на бизнеса в Румъния. През 2017 г. Групата придобива 20% дял в италианската компания SITTAM и от 2020 г. е едноличен собственик на Raben SITTAM. През 2019 г. към семейство Рабен се присъединява и България, където компанията отваря първия си клон в София.

Германският пазар е особено важен за Raben Group. Групата изгражда позициите си там органично и чрез придобивания. През 2005 г. Birkart Systemverkehre е поет. През 2011 г. мрежата от немски терминали е разширена чрез закупуването на Wincanton. През следващите години се присъединяват още компании. В момента Raben разполага с собствена независима транспортна мрежа в Германия с 34 клона.



Портфолиото на Групата се допълва от Raben East, който от 2017 г. предлага услуги за международен автомобилен транспорт, включително редовни групирани връзки с източните страни, както и услуги на митническите агенции и консултации при организирането на транспорт до източните пазари. Компанията обслужва Армения, Азербайджан, Беларус, Грузия, Ирак, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Монголия, Русия, Таджикистан, Туркменистан, Турция, Украйна и Узбекистан.

Иновации

Raben Group се фокусира върху дигитализацията на много нива, от физически процеси до роботизация на офис процеси, използвайки RPA (Robotic Process Automation). В областта на автоматизацията тя прилага усъвършенствани ИТ решения, като платформи, които автоматично предоставят информация на клиентите, и платформи, които представят ETA (прогнозно време на пристигане). В областта на автоматизацията на складовете и роботиката процесите на внедряване включват устройства за измерване на пратки, автономни или полуавтоматизирани мотокари, както и „коботични“ рамена, сензори за интернет на нещата (IoT) и много други решения, повишаващи ефективността на складовите и транспортните процеси. В областта на RPA трябва да се наблегне на внедряването на софтуерни роботи, поддържащи или заместващи работата на потребителите в определени приложения (WMS/TMS/FK) или на интерфейса на различни ИТ системи.

В интерес на безопасността на доставките по време на пандемията и за да се запази препоръчителната дистанция между лицата, участващи в доставката, Raben Group въвежда нова услуга за групажни пратки – потвърждаване на доставката без докосване чрез снимка, наречена PCD (Picture Confirming Delivery).

Несъмнено 2021 г. ще бъде интересен крайъгълен камък в историята на Raben Group. Това е не само поредната година на развитие на логистиката и новите технологии, но преди всичко време да се мисли за бъдещето. Ако основната цел е да се осигурят на бъдещите поколения същите природни ресурси, каквито са налични сега, това е най-сполучливата основа за общите усилия за по-добра, зелена Европа. За Raben Group зеленото бъдеще започва днес.



На триколка до последната миля

В пловдивската работилница на Екотрайк-БГ се майстори по мярка

В майския брой на сп. ЛОГИСТИКА ви срещаме с един механик, проектант и именик. Това е Георги Пейков от Пловдив, който превръща своето велохоби в професия. Започнал от сглобяване на ортопедична триколка в гаража си, днес той е управител на фирма, специализирана в проектирането и производството на универсални триколесни велосипеди, които намират различни приложения. Как триколките са изглеждали преди повече от 15 години и как са модернизирани днес? Къде в логистичния градски пейзаж можем да ги срещнем? Какви са спецификите в изработката им? На тези и още въпроси отговаря мениджърът на Екотрайк-БГ.

Триколките набират все по-голяма популярност. Прогнозира се, че глобалният пазар на товарни велосипеди ще надхвърли 6,3 млрд. щатски долара до края на 2030 г. За да разберем колко приложими са за логистичния градски пейзаж в България потърсихме Георги Пейков, в чиято работилница се изработват специални триколки и различни детски съоръжения. Когато се свързахме с управителя на Екотрайк-БГ, той ни посрещна с думите: „Хващате ме в динамична ситуация, имаме доста работа“. Тази фраза сме я чували и от други мениджъри, затова бързаме да уточним дали динамиката е била заради решаването на казус, или екипът се подготвя за нов проект. С усмивка ни споделя, че усилията са насочени към изграждането на специализирана въртележка, която ще се ползва и от деца с увреждания.

Въпреки че екипът е опитен, изработката на такова съоръжение е доста сложна и изисква голяма доза прецизност. Проектът е пряко свързан с механични и строително-монтажни дейности, които трябва да се извършат в пълен синхрон. Въртележката се монтира в Пловдив, на бетонен фундамент, който не е равен и е на три нива. За да може да функционира правилно и да се ползва от децата за дълъг период от време, всяка стъпка от изработката е важна – бетон, отливка, армировка... Затова и обектът, където се извършва монтажът, е под постоянното наблюдение на мениджъра. Сходен проект е планиран и за София.

Гаражна идея

В Пловдив е базирана и малката семейна фирма. Когато дългогодишното хоби се превръща в професия, историята изглежда позната, но на универсалните триколесни велосипеди, които се произвеждат днес в работилницата на Екотрайк-БГ, разчитат стотици семейства. Официално фирмата е създадена през 2007 г., като няколко години преди старта Георги Пейков изработва прототипи в собствения си гараж. Днес той се връща към 40-ия си рожден ден, когато се заражда идеята да измайстори „нещо на колела“.

„Реших, че трябва да направя една триколка и тази проба продължи една година, но бях много упорит. Тогава нямах оборудване. Разполагах само с гаражни инструменти, но това не ми попречи да продължавам да опитвам“, припомня си първите години управителят. С обмисляне, проектиране и проба-грешка прототипите се превръщат в реални продукти и помагат на много хора с двигателни проблеми в ежедневието им. Впоследствие измайсторените триколки намират приложение и в различни браншове и бизнеси.

С времето проектите увеличават броя си, собственикът влага средства в ново оборудване и наема база ▶



Триколката може да транспортира 12 пълни бутилки с газ, което се равнява на около 400 кг



Георги Пейков, управител на Екотрайк-БГ:
„Моята любима категория са детските ортопедични колела. С тях започнахме и това ми носи най-голяма радост.“

в индустриалната част на Пловдив, която се превръща в малка велоработилница. Работното помещение е разположено на площ 200 кв.м, складът заема близо 150 кв.м, а общите площи са около 100 кв.м. Управителят не крие, че базата е почти на ръба на капацитета като площ, но за разширение и инвестиция в нова сграда трябва да започне серийно производство, а фирмата се специализира в изработването на триколесни велосипеди по индивидуални проекти.

От самото начало в работилницата майсторят четирима механици, а цикълът на производството е затворен почти на 90%. Само лазерното изрязване на някои детайли се извършва от външни подизпълнители. Стругове, фрези, преси, оборудване за боядисване, профилоогъващи машини за огъване на тръби, заваръчни апарати и други машини могат да се видят в пловдивската велоработилница.

15 години по-късно

През годините технологията и дизайнът на триколките претърпява много промени и подобрения. От гледна точка на механично изпълнение и оборудване на машините днес нивото е доста по-професионално, защото всяка нова технология дава предимство да се изработи по-добре триколката.

„Чисто технически има разлика отпреди 15 години, но сега сме по-гъвкави – обяснява управителят. – Разполагаме с тръбоогъващи машини, които са цифрови, когато клиентите искат по-овални рамки, с по-различни форми, по-разчупени.“

Онова, което не се променя във времето, е идеята колелото да е с овални форми, наподобяващо ретровелосипед. Това е иновативното решение и запазената марка за фирмата. В зависимост от това какво ще се превозва, обемът и теглото на товара могат да са с правоъгълна или друг вид форма.

„Всяко колело си има особености. Една от последните триколки, която направихме, бе с ръчно задвижване за клиент с неподвижни крайници. Това бе доста предизвикателен проект, защото имаше изисквания колелото да се събира в автомобил и да е на нивото на инвалидната количка. Тук се преценява всеки милиметър от триколката, за да може да е удобно като рамка и едновременно да е компактно“, разказва Георги Пейков за една от последните произведени ортопедични триколки.

Колелета с кауза

Производствената гама на фирмата се разширява през годините и включва различни по предназначение триколесни велосипеди. В портфолиото ѝ днес присъстват велосипеди, предназначени за терапевтични цели за хора с двигателни проблеми, такива за спорт и рекреация, електрически, индустриални, карго велосипеди, тандеми, рикши, товарни платформи на колела, мобилни книжарници. Категориите се допълват и от детски съоръжения за игра. „Моята любима категория са детските ортопедични колела. С тях започнахме и това ни носи най-голяма радост. Когато видим дете на колелото, това е достатъчна награда да ни мотивира да продължаваме напред“, споделя Георги Пейков.

Преди да стартират с производството на триколесни велосипеди с терапевтични цели, било необходимо първо да се регистрират, а най-важният документ трябвало да издаде Агенцията по лекарства, защото този тип колела се определят като медицинско изделие. Следват няколко предизвикателни години, изпълнени с писма до различни институции за разрешение на производството на специализираните триколки. През 2012 г. фирмата получава сертификат за производство на медицинско изделие от Изпълнителната агенция по лекарствата за терапевтичните и рехабилитационните си продукти. Днес разнообразието от модели е огромно – триколки с ниска седалка, динамичен вертикализатор, детска проходилка, стендер, основа за терапевтичен стол и др.

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

ВЕЛОСИПЕДИ ЗА БИЗНЕСА

В пловдивската работилница най-често се изработват ортопедични триколесни велосипеди. Индустриалните също са с широк диапазон, като отново се изработват изцяло по индивидуални проекти. Секторите, за които се произвеждат индустриални триколки, са много и разнообразни – хранително-вкусов, автомобилен, куриерски, машиностроителен и др. В индустриалните триколки могат да бъдат събрани разнообразни продукти и да се транспортират бързо до труднодостъпни локации. Товароносимостта им достига до 400 кг. Всеки модел разполага с товарен отсек, който е с различни форми и размери. Част от индустриалните триколесни велосипеди са и тези, които позволяват директна продажба на продукти, като печатни изделия, царевица, пуканки, сокове и др.



Готови за тръгване

Освен че велосипедите се изработват по индивидуални проекти, те притежават специални технически характеристики. Производството на триколка или друго съоръжение отнема различно време. Поръчаният продукт може да излезе от работилницата за три дена, но изработването му може да отнеме и месец. Първата стъпка е определяне на предназначението на триколката и изготвянето на проекта, оттам се планира конструкцията и следва самото изработване.

Влагат се материали от висок клас, които гарантират здравината, издръжливостта и дългия период на експлоатация. Суровините се набавят от по-големи фирми, производители на велосипеди в страната. Екипът комбинира компоненти, които се влагат в стандартния велосипед, но задвижването и качването на триколките са по-различни, както и самата технология.

Доставките на вече изработената триколка се извършва най-често с куриерска фирма. Транспортирането на триколките е не по-малко предизвикателно от самото производство, тъй като велосипедите се доставят в сглобен вид, готови за ползване. Единственият път, в който екипът доставя разглобени велосипеди, е преди две години за клиент в Македония. Голяма белгийска фирма за производство на автобуси, тролейбуси и ремаркета, която разполага със завод в Скопие, е поръчала 10 велосипеда и именно заради транспортното предизвикателство са били доставени разглобени. Въпреки спецификите на бизнеса, поръчки освен от Македония има и от Австрия, Нидерландия, Турция и Гърция, но производството основно е концентрирано за българския пазар.

Внедрени в логистичния пейзаж

Георги Пейков споделя за някои от най-интересните проекти за различни браншове и бизнеси. В пловдивската работилница се изработват и карго велосипеди за доставки в последната миля. Мениджърът ни дава пример с карго велосипед с изнесено управление – товарният кош е монтиран зад предното колело и пред водача. За този проект клиентът поискал алуминиева рамка и кош. Велосипедът бил предназначен за транспортиране на дребни пратки в централните градски части, където е почти недостъпно за автомобили. Самата изработка отнела около две седмици.

Велосипеди за доставка на замразени храни също са произвеждани. В триколката била внедрена термоизолирана кутия.

„Клиентите предпочитат изолираните хладилни кутии, защото обикновено вечер ги охлаждат и в рамките на работния ден продуктите се транспортират охладени из града“, уточнява мениджърът.

Той ни разказва и за триколесен велосипед, подходящ за продажба на хранителни продукти, определяйки го като барбекю триколка. Тя е оборудвана със газови скара и тостер, електрическа мивка с резервоар за чиста и отпадна вода, работен плот, подвижен в задната част, чадър с механизъм за бързо сваляне и външно отделение за газовата бутилка.

Най-големият индустриален велосипед по товароносимост, измайсторен в работилницата, е за варненска фирма-снабдител на природен газ. Тя зарежда газови бутилки по крайбрежната ивица на Варна. Велосипедът може да транспортира 12 пълни бутилки с газ, което се равнява на около 400 кг. Освен че триколката трябва да транспортира точно 12 бутилки, които да се събират плътно, като задание към проекта е и да може да минава между колчетата в Морската градина, които общината поставила, за да не влизат автомобили.

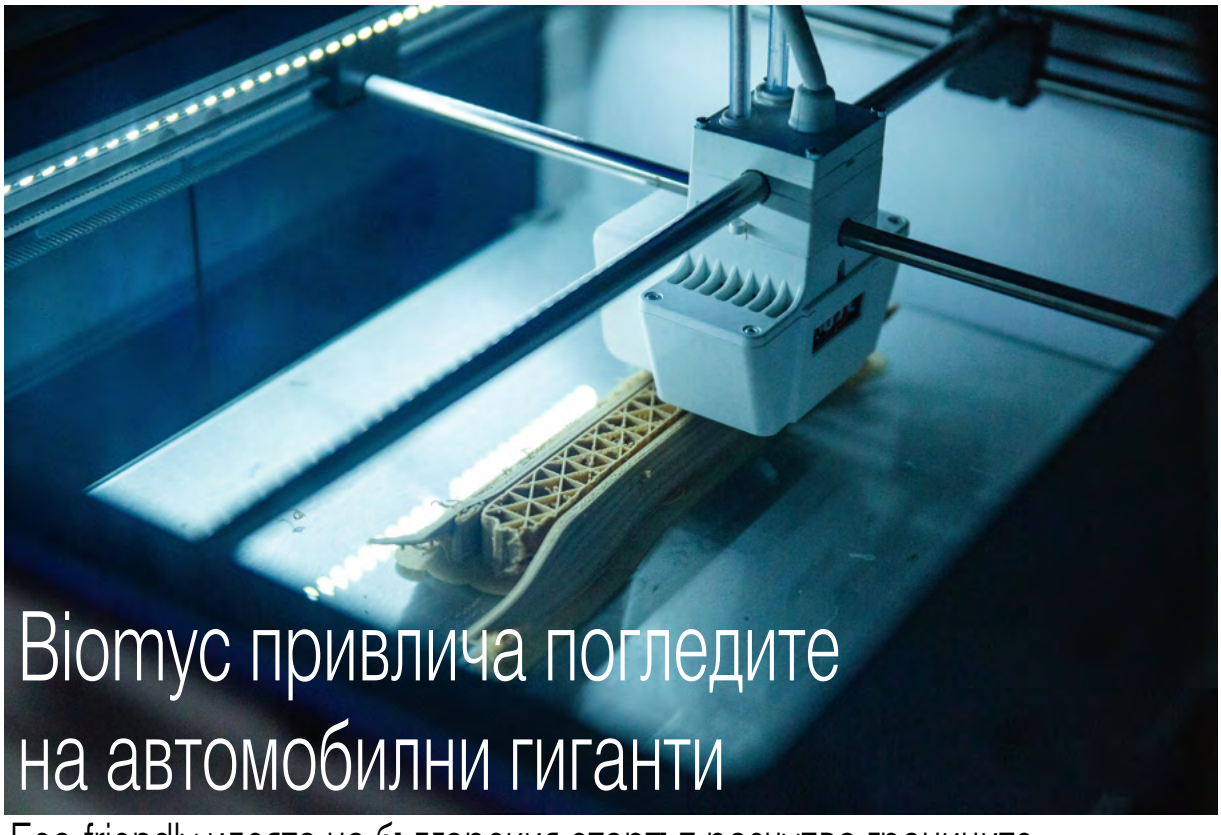
Една от последните поръчки е за карго велосипед, предназначен да транспортира каси за безалкохолни напитки. В проекта отново е заложено специално изискване – касите да могат да се редят на четири реда по височина. Общо триколката трябва да побира 16 каси. При този велосипед екипът залага на правоъгълните форми и на врата със задно отваряне.

За Община Пловдив е произведен велосипед за сметосъбиране в паркове и градини. Изработен е с алуминиев овален заден кош с метална основа, защото велосипедът е предназначен да извозва чували със смет, т.е. колкото по-малко ръбове, толкова по-малка е вероятността да се скъсат чувалите.

Екипът измайсторява и мобилна книжарница. Цялата кутия, която може да се затваря, е изработена от дървен материал. Покривът е сгъваем и се прибира в кутията. В дървената кутия се съхраняват книгите и вестниците. Замисълът е павилионът да бъде мобилен и да следи човекопотока. Например сутрин да се позиционира на спирка, където хората чакат градския транспорт, следобед – пред ресторант, когато обикновено се ходи за обяд. Така павилионът на колела следва хората из града.

„Това е специфичното за къстъм моделите – клиентът задава размера, цвета, рамката, а ние майсторим“, казва на финала на разговора ни Георги Пейков. Според него велосипедите ще стават все повече част от градския пейзаж не само като транспортно средство за хората, но и за доставката на товари. Той самият, като управител на производствена фирма, предпочита да транспортира до работилницата си с велосипед дребната железария, която му е необходима в производството.

Гена ЦВЕТАНОВА



Biomyc привлича погледите на автомобилни гиганти

Eco-friendly идеята на българския стартъп разчупва границите между науката, технологиите и производството

Какво може да се произведе, ако се смеси земеделски отпадък с корен от гъба? Може би компостируем материал, биоразградима транспортна опаковка, тухла, павилион или дори да се изгради сграда. Именно със зелената идея да използват гъбена технология в производството на различни продукти българският стартъп Biomyc набира близо 200 000 лева финансиране от различни акселераторски програми, награди и партньорски научно-развойни проекти. Какво стои зад бизнес модела и как eco-friendly идеята привлича погледа на инвеститори, разказва пред сп. ЛОГИСТИКА основателят на зелената фирма арх. Атанас Енев.

Умно използване на ресурси, иновативни материали, по-зелени и по-устойчиви технологии, кръгова икономика, дигитални преходи… това е пътната карта, която чертае Европейският съюз. Все по-често започваме да виждаме зелени пилотни проекти и в България, какъвто например е на стартъпа за био-разградими опаковки и мебелни плоскости Biomyc. Тази българска фирма за устойчив продуктов дизайн е основана през 2017 г. и за нея чуждестранни анализатори посочват, че е от стартъпите, базирани на Балканите, които трябват да се държат под око.

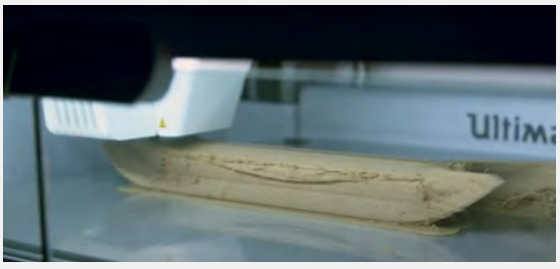
Свързваме се с мениджъра на фирмата – младият архитект Атанас Енев, който преди повече от 5 години се впуска в предприемачеството. В партньорство със съмишленици започва да развива eco-friendly проект, който разчупва границите между науката, технологиите и производството. С него младата фирма предизвиква интереса на автомобилен гигант като Mercedes-Benz.

Разговорът ни започва със закъснение и съобщение през смартфон приложение за малко отлагане на уречения час. Любопитни сме какво е задържало мениджъра. Разбираме, че се е забавил заради важна среща с нов бизнес партньор. Новият потенциален клиент е от козметичната индустрия. Обсъжда се и партньорство с производител на напитки. Експериментира се с нови субстрати, популярни за страната. През изминалата година са реализирани проекти с помалки компании в опаковъчната индустрия, в хранително-вкусовия сектор, а също с голяма европейска компания от строителния бранш. Научаваме, че стартъпът не само създава нови бизнес партньорства, но и разширява екипа си.

Аматьорски старт или печеливша идея

Арх. Атанас Енев и съмишлениците му стартират с научно-развойна дейност. Първоначално, като всяка млада фирма, извършват експериментите на собствен терен – в домовете си. Спират се на гъбен материал, защото е 100% екологичен, като го смесват с отпадъчни суровини от кафе. Планът бил да произвеждат кутии, в които да се засаждат гъби. С първите експерименти установяват, че на определени места се об-

В ДОМА НА АВТОГИГАНТА



През 2020 г. Biomyc печели пилотен проект за разработването на авточасти по иновативна технология, използвана при сглобяването на коли. Всичко започва с покана по имейла и възможността за работа в производствения департамент на Mercedes-Benz в Щутгарт (Германия). Biomyc е в списъка на близо 1000 стартиращи фирми, които е трябвало да се представят на организирано събитие. Първоначално от българската фирма са се колебаели, но след успешната презентация получават нов имейл с предложение за участие в пилотния проект. За целта на проекта стартъпът анализира 6 потенциални екоматериали, включително гъбената технология, но се спират на по-твърд материал. Това е растителната пластмаса, която е с високо съдържание на рециклиран материал и е индустриално компостируема. Самата автомобилна част се изработва с помощта на 3D принтиране. Но с разработката една част се изважда и се поставя на следващия автомобил, което води до икономия на материал, време и CO2. Този проект минава през три пилотни фази, а 3 прототипа вече са изпратени за тестове и пилотно производство в германския завод.

разуват твърди частици. След пазарно проучване разбират, че тази мицелна технология е позната на науката и е лицензирана от американска биотехнологична компания преди повече от 25 години. Но това не ги спира. Проучванията им дават сигнал, че тази технология има потенциал и тепърва ще става популярна. Също така на този нишов пазар няма много зелени играчи, които да са се насочили към гъбената технология.

Към екипа се присъединява проф. Алберт Кръстанов от катедра „Биотехнология“ към Университета по хранителни технологии в Пловдив. Той е с над 30 години опит, а името му се свързва с разработката за революционно самопочистващо се покритие за крилете на самолети. „Когато започнахме, правихме аматьорски опити и ни трябваше биотехнолог, който да усъвършенства процеса и да го разработи. Привлякохме малко начално финансиране и започнахме да търсим професионалист. Това беше дълъг процес. Бяхме на много места и разговаряхме с много експерти. Както се случва често в живота, когато търсиш, хората около теб ти помагат. Така наш общ познат ни свърза с проф. Кръстанов“, разказва архитектът.

Другият съмишленик в екипа е маркетологът Ваня Миланова. Обединяват ги предприемачеството и зелената идея за устойчиво развитие.

Eco-friendly от Нидерландия

От аматьорски опити, през пазарни проучвания и запознанство с експерти идеята се трансформира. Екипът насочва усилия в конкретни суровини, които са приложими за България. Като основна суровина в тестовете започва да се ползва нехранителен агрокултурен остатък, например от производството на коноп, слама, стърготини и др.

Младата фирма сменя концепцията си, разширява R&D дейността и изгражда нови партньорства. Такова е партньорството с базираната в Нидерландия биотехнологична компания Grown. Бизнес отношенията се установяват, когато започва разпространението на Covid-19 на Стария континент. Първоначално планът е партньорите да си гостуват, но пандемията променя това намерение и срещите се пренасят онлайн.



Чрез гъбената технология може да се произведат биоразградима транспортна опаковка, тухла, павилион или дори да се издигне сграда



С гъбената технология могат да се измайсторят декорации, например еколампи или стенни пана



Арх. Атанас Енев, мениджър на Biomyc: „За мен животът се осмисля с иновация и дизайн. Това са двете неща, които винаги са ме интересували, и причината, заради която станах архитект, а след това стартирах собствен бизнес."



Маркетинг експертът Ваня Миланова отговаря в Biomyc за развитието на клиентските отношения и разрастването на маркетинговата стратегия

„В един момент напреднахме много бързо, но трябваше да вложим още усилия и години, за да доразвием технологията и да стигнем до пазара – споделя арх. Енчев. – А партньорите ни в Нидерландия вече са я лицензирали в САЩ. Практически са пионери, които са разработили технологията и са извървели този път. Тъй като целта е еднаква, се стигна до колаборация с идеята заедно да развием технологията на европейския пазар. Основната дейност, която извършваме в България, е устойчив дизайн. Експериментирали сме и други технологии и материали, които са устойчиви, но гъбената технология е тази, която за нас има най-голям потенциал да се наложи като устойчива алтернатива на пазарите. Според нас тя е бъдещето и това ни обедини с партньорите."

Гъбеният материал има много приложения – от интериорни авангардни елементи до строителни материали и опаковки, включително транспортни. Компанията се съсредоточава в производството на биоразградими опаковки и мебелни плоскости. Портфолиото включва декоративни стенни пана, саксии, купи, лампи, столове, маси, изолационни панели, дребни декоративни елементи. Основно се произвеждат опаковки, които могат да се разградят за 70 дена, ако се изхвърлят в неконтролирана среда, и до 50 – в контролирана. Нидерландският партньор на Biomyc например е изградил павилион чрез мицелната технология.

Гъбен мицел в страната на лалетата

Продуктите се произвеждат в базата на нидерландската фирма. Процесът включва няколко фази. Гъбеният материал се отглежда в биореактор в течна среда. Той се поставя върху земеделски отпадък. Този начален етап продължава около седмица. Полученият материал се обработва и поставя в калъпи. Следващият етап е изсушаването. Младият предприемач описва гъбената технология като хербаризирано растение – в определени домашни условия хербарият може да се запази дълги години, но ако се намира в градински условия, където има влага и бактерии, започва да се разгражда. Според него най-трудното в тази технология е да промени така процеса, че гъбата да се развива върху съответната суровина, защото тя не се разпределя еднакво на всички субстрати. При разграждането се превръща в естествен нутриент за почвата. Гъбеният материал, освен че е компостируем, е и ударо- и водоустойчив, термоизолационен. Също така е пожароустойчив, като първият слой се овъглява и предпазва вътрешността.

Основното оборудване, необходимо в производството, е термокамера, където се развива гъбеният материал; камера за изсушаване и машина, която съединява субстратите, т.е. агрикултурният отпадък с гъбения материал, и го размесва. Холандският партньор може да произвежда около 40 хил. продукта месечно, а за да се усъвършенства и ускори производственият процес, се проучват различни решения за автоматизация.

Търси се логистична точка

Амбицията на Biomyc е да се създаде производствена база в България. Планира се да се изгради хале, от което да дистрибутират продукти до съседните страни. Екипът вече е свел проучванията за локация до три града, като всеки от тях има своите плюсове и минуси от гледна точка на логистиката. Но за да се стигне до производство в страната, първата стъпка е да се развие пазарът в Източна Европа и да се достигнат нужните обеми за локално производство. Основните клиенти в момента се намират в Западна Европа. Това са компании, базирани в Германия, Великобритания, Швейцария, Франция.

Предприемачът подчертава, че за да функционира добре един дистрибуционен център, трябва да има постоянно текучество, а Балканите са място, в което тепърва навлиза тази екотехнология. Гърция, Румъния и Хърватия са страните, проявяващи интерес към eco-friendly продуктите, като в България също има заинтересовани. Основната бариера за момента според мениджъра е високата цена, която съпътства новата технология. За да се постигне конкурентоспособност и в тази посока, екипите насочват усилията си към автоматизацията. Основната дейност на Biomyc в момента е свързана с ползването на екодизайн похвати, за да направят продуктите по-достъпни. Успоредно с това в страната продължава научно-развойната дейност, за да се пригоди процесът за работа със земеделския отпадък и така евентуално да се стигне до устойчиво производство. Научният екип, ръководен от проф. Кръстанов, работи в Пловдивския университет, като включва и две дами докторанти, а понякога участват и студенти.

И така, екипът се разраства, насочва се към кръгов подход, управляващ всичко – от научноизследователската и развойната дейност чрез бързо моделиране, производство и доставка. Изглежда, че Biomyc насочва вниманието си към автомобилната, козметичната и опаковъчната индустрия, а по думите на мениджъра „борбата продължава, екоиновациите са тези, които ще чертаят бъдещето".

Гена ЦВЕТАНОВА

Нидерландският университет Fontys: Пътешествие в добрите кариерни практики

Едно виртуално пътешествие ни отвежда до горещата логистична точка Венло. Разположен на нидерландско-германската граница, този град е дом на един от водещите европейски университети за приложни науки Fontys. От кампуса всяка година организират Career Week, а ние правим виртуален тур в дните, посветени на кариерите в логистиката.

Тесните връзки с бизнеса и насърчаването на предприемаческото мислене са характерни за кампуса във Венло, а завършилите млади логистици се реализират във водещи компании в различни точки по света. В рамките на Career Week настоящи студенти от Fontys разказаха за стажовете си и практическите проекти по време на следването, които са задължителна част от обучението. Вече завършили възпитаници споделиха за стъпките, през които са преминали по време на дипломирането, и за милите в кариерата, които са извървели до момента.



Ралука Матей:
Мисленето извън кутията ме води към последната миля в дипломирането

„Пътешествието ми във Fontys е почти в края... на студентството, но в началото на кариерата ми в логистиката“, каза Ралука Матей, която е четвърта година в програмата по инженерна логистика. Като част от последния семестър студентката подготвя дипломния си проект в логистичната компания ID Logistics, разполагаща с база близо до Букурещ. Ралука също е от Румъния. „Част съм от логистичния екип и сътрудничеството е ключово в моята работна среда – разказва тя. – По време на целия проект целта е да се подобри процесът за изпълнение на поръчките, съответстващ на зоната за кросдокинг. Влизайки в мултикултурна среда, разбирам за сложния механизъм, през който продуктите преминават, за да достигнат до крайната си дестинация. Научавам се как да използвам различни техники. За да се развиваме, важно е да изследваме и да излизаме извън зоната си на комфорт.“



Ливия Иван: Изградете бизнес връзки

С Ливия Иван пътешестваме от Пятра Нямц, през Венло до Шанхай. Миналата година тя завършва инженерна логистика, а малко след това започва работа в нидерландската транспортна компания Ewals Cargo Care. Но практиката ѝ започва още по време на обучението със стажове в различни фирми. През третата учебна година студентите на Fontys имат възможността да учат в чужбина за един семестър в партньорски университети и тя избира Shanghai Customs College в Шанхай (Китай). Ливия съветва всички младежи първо да си поставят ясни цели, да се уверят, че не отлагат дипломирането си, и да изградят добри бизнес връзки по време на стажовете. Това са стъпките, които самата тя е следвала.

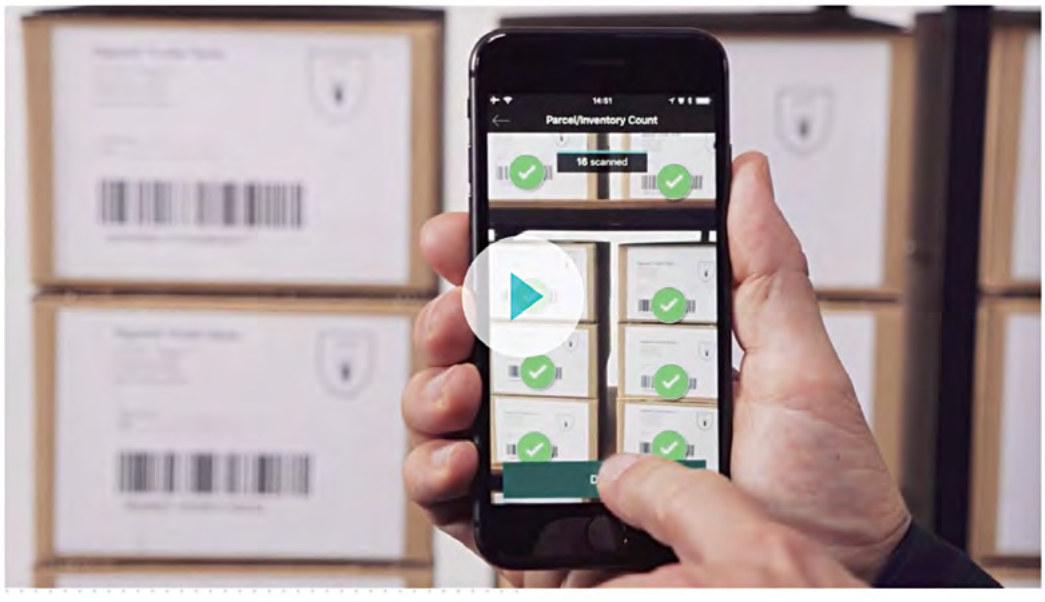


Хесел Майер: Добавете собствени знания в логистичния пъзел

Хесел Майер ни отвежда до Нидерландия, където е SAP supply chain консултант към SOA People. Той се е обучавал в бакалавърската програма по инженерна логистика, а след това – в магистърската по логистика и управление на веригата за доставки. „По време на бакалавъра прилагахме методологии и знания, които вече съществуват в компании и проекти, а в магистърската програма надграждахме и добавяхме своя собствена част към наученото“, разказва Хесел. Той посочва, че в ежедневния професионален живот меките умения стават все по-важни, а сегашната му работа е много повече от ИТ умения. Той я определя като комбинация от бизнес процеси, ИТ инструменти, консултации и комбиниране на различни опити на екипи. „В един момент научавате от проектите за бизнес процеси на фирмите в различни сектори – посочва той. – След това започва подреждането на пъзела и изграждането на цялостното решение.“

Гена ЦВЕТАНОВА

Unimasters





„Компютърното зрение“ в логистиката

„Компютърното зрение“ е едно от най-съвременните постижения в компютърните технологии и програмното осигуряване. Използва се за разпознаване и класифициране на фото- и видеообрази на обекти чрез сложни алгоритми и изкуствен интелект, както и за извличането на съществена информация от етикети и двуизмерни кодове.

За разлика от лазерните скенери може да чете и разпознава информацията от голямо разстояние, както и от повредени или замърсени етикети. Намира все по-голямо приложение в складовите операции, сортировъчните линии, куриерските дейности и автономните превозни средства за доставка – автоботи и дронове, като има много съществен принос за повишаване на ефективността в логистичната верига.

Нарастващата оперативна роля на смартфона в логистиката

Масовото навлизане на смартфоните в бита и работата на хората доведе до сериозно преосмисляне на ролята на специализираните скенери в складовата и куриерската дейност. Причините за това са няколко. На първо място, цената на среден клас смартфон с последно поколение операционна система, с мощен процесор и отлична камера спадна до 250–300 лева. На второ място, голяма част от компаниите с работещи дигитални стратегии поеха разходите на своите служители за комуникация и интернет, като ги стимулираха да използват личните си телефони вместо да им раздават служебни. В световен мащаб тенденцията „използвай своето устройство (BYOD) за служебни цели“ става все по-популярна, защото изисква само свалянето на едно или няколко работни мобилни приложения, които позволяват единично или групово сканиране на 1D и 2D кодове, управление на транспортни маршрути и документи, както и регистрация и документиране на щети и рекламации при получава-

не или предаване на стоките или куриерските пратки. Три вградени функционалности правят смартфона особено привлекателен за всеки участник в логистичната верига – автоматичната идентификация на потребителя, постоянното следене на неговото местоположение и времето на регистрация на всяко едно събитие (телефонен разговор, чат, снимка или документ). А олекотеното му тегло и компактност го правят много по-удобен за работа от професионалните скенери. Не са маловажни и фактите, че смартфонът няма никакви разходи за обучение и поддръжка; предлага лесен и удобен потребителски интерфейс, както и огромен набор безплатни или платени мобилни приложения, които улесняват комплексната логистична дейност.

Функционалности и интеграция

Груповото или наричаното още матрично едновременно сканиране на множество щрих- или QR кодове при сортиране на малки пратки води до много висока ефективност на работата, защото с едно вдигане на смартфона може да идентифицира веднага търсения пакет или да преброи цели партиди за отделни дестинации или клиенти, вместо всяка пратка да се сканира поотделно. Софтуерът на повечето доставчици позволява върху образа да се насложи и допълнителна информация (добавена реалност), която се извлича от етикета на пратката, например бройки, дата на доставка, цена, срок на годност и др. Прилага се основно при подреждането на търговски стоки по щандовете, в транспорта и логистиката, фармацията и етикетирането на багажите от авиолиниите.

Според изследване на швейцарската фирма Scandit единичното сканиране със смартфон се осъществява 5 пъти по-бързо, отколкото с професионалните скенери. А при едновременно групово сканиране на 25 кода се постига икономия на време над 3 пъти. Най-голяма е икономията от време при броенето и сортирането на пратките, която може да достигне 40–50%.

Софтуерът на различните доставчици на приложения за „компютърно зрение“ покрива всички основни мобилни операционни системи и включва нативни SDK (Software Development Kits) за основните браузъри и мобилните развойни платформи Cordova/Phone Gap, Appcelerator Titanium, React Native и Xamarin. Той може лесно да се интегрира в корпоративни мобилни приложения с богати на функционалности приложни интерфейси (API).

Ползи от компютърното зрение във веригата на доставки

Практическите ползи от тази нова технология във веригата на доставки са много, но най-важните могат да бъдат обобщени в четири основни области:

- Елиминирането на грешките при приемането и предаването на стоките в склада или превозното средство, а оттам и намаляването на оперативните разходи и повишаването на рентабилността.
- Ускоряване на приемо-предавателните операции в пъти и спестяване на усилия и време.
- Автоматично визуално документиране на доказателствата за обработката, доставката или връщането на отказаната или повредената стока.
- Автоматичен контрол на качеството и спецификацията на произведените или съхраняваните артикули.

„Свързаната“ (Connected) работна среда, допълнена от високоинтелигентните технологии, като компютърното зрение, машинното обучение, невронните мрежи и други важни области на изкуствения интелект, вече променя не само производството, търговията и логистиката, но и засилва постоянно растящите изисквания на клиентите и потребителите за удобство, бързина и по-ниска цена. С демократизирането на тези технологии растат и нуждите от логистични кадри с нови умения, роли и способности, които да надграждат технологичния прогрес с все по-креативни мисловни решения.

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





Трябва да се биеш или да бягаш

Ивайло Кунев, партньор и консултант в екипа на In Your Hands

Той обича да разказва истории по време на обучения и консултации. Защото вярва, че каквото и да прави човек, трябва да спазва принципа на Парето и да се оглежда в онези личности, които вече са правили това, което ти правиш. „Историите – казва Ивайло Кунев – може да ни дадат нов начин на мислене, правилен подход, но и могат да ни заредят с енергия. – Ние, хората, сме емоционални същества и ако искаме да повлияем на когото и да е, най-лесният начин да го направим е чрез истории. Човешкият мозък, когато му поднасяш факти, ги превръща в истории, в аналогии, в метафори. Затова много използвам историите, за да мога да бъда по-емоционален и по-въздействащ върху аудиторията и да накарам хората да гледат в успеха."

– Г-н Кунев, коя история бихте искали да разкажете на нашите читатели една година след голямото затваряне на бизнеса и хората?

– Много обичам историята на Гаврил Хлътев. Да, на Гаврил Хлътев, а не на Георги Бенковски. Аз разказвам за детенцето, загубило баща си рано, но намерило начин да започне да изхранва семейството си. За търговеца, който купувал и продавал къде ли не из Османската империя. За човека, загубил всичко и намерил начин отново да стане, защото никога не губи способността си да се пресъздава без значение с какво се е сблъскал. И всеки път, когато някой ми каже, че му е трудно, си казвам: дали не трябва да чуе историята за човека, зарязал богатство и възможности, знаещ 7 езика, който е можел да има един спокоен живот, вместо да стане революционер и да загуби живота си?

– В пандемията едни бизнесмени бързо намериха себе си, други не успяха. Какво според Вас беше най-правилното поведение – да се изправяме непрекъснато ли?

– В момента се опитвам да отправя едно голямо послание към всички хора и то е: бий се или бягай! Когато се сблъскаме с нещо изключително, като ковид пандемията, в нашия мозък се включва мисълта: бий се или бягай. Но малко хора знаят, че има и трето поведение на мислене на нашия мозък. Това е – замръзни! В пандемията най-опасното беше „замръзни" поведението, в което влязоха държави, правителства и бизнесмени. Те спряха всичко и забравиха, че трябва да се биеш или да бягаш. Защото това е много по-добра реакция на неочакваната ситуация, отколкото да не правиш нищо.

– Да, но врагът беше и продължава да е невидим и затова страхът е по-голям…

– Точно в това е големият проблем, невидим е врагът и затова толкова много хора замръзнаха и започнаха да се правят „на умрели". Има компании, държави, бизнеси, които повече от година стоят в стресова ситуация. Бих им казал: по-добре съкращавай дейности, започни да работиш върху стоковите си наличности, върху излишните разходи, т.е. бягай. Или пък точно тогава бъди целенасочен, атакувай, бъди агресивен, т.е. бий се. В България, изключвайки някои големи играчи, повечето мениджъри нямат достатъчно добро управление на стоковите наличности, нямат достатъчно ефективни логистични процеси на поръчка, на just-in-time пристигане. Хващайки средностатистически доставчик или магазин, мога да ви гарантирам, че към този момент там има огромно количество стока без движение повече от 180 дена.

– 2020 година показа колко важно е откъде доставя един производител или търговец, за да не се счупи веригата на доставки. Какво да направи, ако не иска да сменя доставчиците си към по-близки логистични точки?

– Аз бих посъветвал да се действа ситуационно и да се мисли дали са възможни някакви проблеми в работата със сегашния доставчик, без значение, че нивата на доверие са добри. Ако приемем, че в пандемични ситуации изведнъж някой физически е невъзможно да ми доставя суровини или стоки, аз имам ли алтернатива да намеря друг? Тоест аз винаги трябва да поддържам един свеж списък от потенциални заместници.

– Доверието е ключът за добрите взаимоотношения между доставчик и клиент. Какъв риск поемаме, ако сключим договор с партньор, с когото си говорим само онлайн?

– Краткият отговор е – светът вече няма да е толкова срещащ се на живо и ние трябва да приемем това. Дори когато пандемията бъде преборена, ние все по-често ще се виждаме на монитора, по-често ще правим срещи с контрагенти онлайн, все повече ще подписваме договори дигитално и това е нещо, с което ще трябва да свикнем, въпреки че не допада на мнозина.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Ивайло Кунев е бизнес консултант и основната му експертиза се гради на над 20-годишния му опит в корпоративния свят. Бил е на всички възможни позиции в областта на B2B и B2C продажбите – от консултант-продавач до търговски директор в няколко водещи български компании в областта на телекомуникациите, бизнес продажбите и търговията на дребно.

Автор е на уникалната аудиокнига „Забравените истории на България: 7 урока за лидерство“. Заедно със съпругата си основават оазис за всеки фрийлансър – споделеното пространство Worky.

Ако говорим за транспорт, логистика, supply chain – този бизнес все още е във физическия свят, в който има камиони, складове, контейнери, палети. И там е трудно да се приеме дигиталният свят на договаряне. Но всички знаят как през 2020 г. са си купили акаунт Zoom или Microsoft Teams, за да провеждат срещи, без да са се срещали с нито един човек от Microsoft. Дигиталното партньорство е по-лесно и спестяващо време. Правим го от практичност, а не затова, че е по-доброто.

– Кои са силните и кои слабите страни на трите лоста: власт, права и интереси при договарянето, за които се говори на сайта на In Your Hands?

– Всеки предприемач има лостове, с които управлява договарянето и може да има власт чрез договора. Имаме юридическата власт на договорените условия, имаме властта на плащането, имаме властта на решението как ще продължим да работим заедно. Но преди да си говорим за тези власти, трябва да кажем, че всъщност в основата на всичко стои нещо, което аз наричам преговорни валути. Тоест аз трябва да разбера дали това, което е важно за мен в едни преговори и взаимоотношения, е също толкова важно и за отсрещната страна. И обратното – нещата, които са изключително важни за бизнес партньора ми, може да не са важни за мен. Затова аз лично бих помолил, преди да използваме силата на лостовете, да си кажем с преговарящия следното: има ли нещо от взаимоотношенията, от елементите, които ние имаме на масата, което е суперважно за тях. Аз обикновено предлагам в такива ситуации да се седне и да се направи един списък с всички елементи от нашата договорка. И много често се оказва, че има нещо, което за едната страна не представлява кой знае какво усилие да даде или да се откаже от него, а то е суперважно и суперключово за отсрещната страна.

– Тоест преди да прилагаме власт и да развяляме договорки, по-добре да изговорим всичко отново.

– Точно така. Когато има проблемна ситуация, нещо е останало неизговорено и промъкнало се някак си помежду другото при договарянето. Например в момента за партньора ти в доставките може да е ключово да му дадеш по-дълго отложено плащане на следващата фактура, защото той има проблем с паричните потоци. Или пък да му дадеш нещо, което не е толкова голямо като усилие за теб. Винаги трябва да търсим и да намерим среда, която отново е win win.

– Започнахме с история, нека завършим с история. Ако в момента стоите пред логистици, какво бихте им разказали за Мито Орозов, за когото Ви чух да говорите в едно видео?

– Когато големият предприемач Хенри Форд среща Мито Орозов на световно изложение в Лондон, това е среща на двама иноватори. Всъщност срещат се двама индустриални гении, които си говорят за толкова много неща: за финанси, за работни часове на работниците, за взаимоотношенията с работниците, за подреждането на операциите в работилницата и в завода, за да бъде работата ефективна.

Хенри Форд е инженер, Мито Орозов е неук производител на каруци, файтони и кабриолети, но двамата са абсолютно равноправни събеседници и бизнесмени. Няколко години по-късно те подписват предварителен договор, в който е заложено, че фабриката на Орозов от Враца се заема да проучи, а после да представи оферта за доставка на купета за автомобили за Ford Motor Company. Ако някой погледне годините – това е точно по времето на появата на модел „Т“. Тогава Форд проучва възможността да има доставчик на купета от България. Но все пак годината е 1917-а и от логистична гледна точка трябва да си зададем въпроса, какъв голям казус е това. От фабриката във Враца с каруци купетата да бъдат закарани до Видин, оттам с кораб да пристигнат във Виена, после с влак до Амстердам, после на параходи до Ню Йорк, а от Ню Йорк на влак до Детройт. И всичките разходи по логистиката трябвало да бъдат платени от доставчика Орозов. Той смята, смята и след 2 седмици праща телеграма до Форд, в която казва, че няма да му излезе сметката. Готвейки се за сделката, Мито Орозов прави невероятна иновация в опаковката за доставка, като успява да вкара цялото купе в един сандък. Всичко в този сандък било уплътнено максимално, капакът също бил част от купето. Дълго търсили двете страни – доставчик и клиент, как да си разделят разходите по доставките, толкова много американският предприемач харесвал качеството на това, което прави българската занаятчийска мисъл. Само в една каляска Форд изброил 500 иновации в областта на купетата и окачването, впечатлила го изключително и тапицерията. Мисля, че вероятно двамата индустриалци са щели да стигнат до договор, ако този български предприемач гений не загива трагично в един голям пожар…

Искам да завърша историята с писмото, което Хенри Форд изпраща на опечаленото семейство. „Мито Орозов е един от най-великите индустриални гении, които аз съм срещал. Това е човек със световна величина.“

Богиня МАТЕЕВА

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year





IFOY AWARD 2021: Напред към роботизацията

Макар и в извънредна пандемична обстановка, 17 номинирани продукта и решения в IFOY AWARD 2021 успешно преминаха тристепенен одитен процес по време на петдневните тестове. Никога досега толкова много продукти и решения не са участвали във финала на „Оскарите за интралогистика“ въпреки пандемията от коронавирус. Почти 600 участници проследиха на живо и виртуално IFOY TEST DAYS през тези 5 дена.

Къде отидоха карите

По време на тестовите дни новите разработки на компаниите arculus, Cargotec Engineering, HAI ROBOTICS, Hänel, H + E Produktentwicklung, HHLA Sky, дъщерното дружество на BMW idealworks, Interroll Group, NIMMSTA, OPPIDUM TIC, STILL, SYNAOS, VOLUME Lagersysteme и WAKU Robotics можеха да се видят и тестват в зала 4 на партньора на IFOY – Messe Dortmund.

За път в историята на конкурса отсъстват класически категории, като Машини с противотежест и Вътрешноскладова техника. Честта на класическите машини се защитава само в категорията Специализирани машини с участници преносимия електрокар на Cargotec и електрическия нископовдигач с купе за водача на STILL. За сметка на това роботизираните машини и системи стават все повече, а също и софтуерът за тяхното управление. Това определено затруднява избора на журито, тъй като системите и машините са доста новаторски и няма много конкуренти на пазара, с които да бъдат сравнени.

Определено епидемията засили търсенето на роботизирани системи и тяхното навлизане в интралогистиката ще става все по-масово. Засега обаче ценните им са подходящи най-вече при денонощна работа в склада или предприятието. При 8-часов работен ден старите класически машини по-добре оправдават похарчените за тях средства.

Журито на ход

Номинираните в деветото поредно издание на надпреварата бяха тествани от официален тестови екип, от изследователски екип и от представителите на международното жури, някои от които участваха онлайн. Крайното решение за определяне на победителите в отделните категории ще бъде взето от журито, в което участва и главният редактор на списание ЛОГИСТИКА г-жа Снежина Баджева.

В рамките на събитието представители на 14-те производители получиха сертификати Best in Intralogistics, връчени им от председателя на VDMA Гордън Риске.

Освен журито и тестовия екип мнозина представители на големи компании, отговарящи за складовото оборудване, можеха да разгледат над 30 продукта и решения на тестовата арена – от мотокари и складово оборудване до AGV (автоматизирани управляеми превозни средства) и софтуер, специализирани машини и интересни решения от 5 стартъп компании. Освен номинираните там можеха да се видят машини и решения, участвали в предишни издания на конкурса.

Новост тази година беше тестът на живо на интерфейса VDA 5050. Световната премиера на т.нар. AGV Mesh-Up на VDMA – Association for Handling Materials and Intralogistics, се състоя като част от TEST CAMPS Intralogistics. В специално обособена зона участващите експерти наблюдаваха AGV на различни производители, които бяха управлявани под единна система за контрол и комуникираха на общ език от данни. В този тест бяха представени производителите arculus, DS AUTOMATION, KION Group с марката STILL, SAFELOG, Siemens и SSI Schäfer.

Васил ВАСИЛЕВ

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year

Категория: Специализирани машини

Преносимият електрокар MOFFETT E-NX



MOFFETT E-NX е второ поколение на първия триколесен електрокар, който може да се монтира и пренася с камион. Безшумен и без емисии, той е алтернатива на преносимите мотокари, използвани за обработка на строителни материали, храни, селскостопански продукти и безброй други стоки по света. Освен на открити площи, MOFFETT E-NX спокойно може да работи и в закрити помещения.

Нивото на шума на този преносим електрокар е толкова ниско, че може да се използва в жилищни райони дори в проблемни часове – през нощта, следобед и др., без да обезпокоява гражданите. Освен това водачът не се нуждае от специална защита за слуха (тапи), като по този начин е по-наясно със заобикалящата го среда.

Електронното задвижване с ниски вибрации повишава комфорта при шофиране и намалява умората, както и рисковете за здравето на водача. Преминаването към електрическо задвижване се отплаща и финансово. Разходите за гориво и поддръжка са значително по-ниски. Hiab-Cargotec изчислява ROI (Return Of Investment) на машината на 2,5–4 години. Средният жизнен цикъл на преносимия електрокар е 8 години.

Батерията може да се зарежда с отделно зарядно устройство, както и по време на движение на камиона. Така преносимият електрокар винаги е готов за употреба дори по време на по-дълги пътувания.

Всички машини MOFFETT e-Series NX са оборудвани с Hi-Connect, който наблюдава над 100 параметъра на машината. На дисплея се показват ключови параметри, като оставащ капацитет на батерията, съобщения за безопасност на оператора и сервизни съобщения. Дисплеят има и индикатор за евентуално претоварване.



Безопасността е основен приоритет на MOFFETT. Продуктът е оборудван както с оранжев предпазен колан, така и с предпазна врата. И двете трябва да се използват, преди подемно-транспортното средство да се активира.

По време на теста MOFFETT E4-25.3NX беше безшумен, но изключително мощен. Ускорението е мощно, а скоростта на шофиране от 10 км/ч е достатъчно висока. Едва ли има значение дали шофирате със или без товар. Скоростта на повдигане от 15,5 см/сек е достатъчна за този тип машини.

Ниво на иновации

Въпреки че E4-NX е електрокар от второ поколение, той все още може да се смята за иновативен поради многобройните детайли и изцяло електрическия си дизайн. Преминаването от дизелово към електрическо задвижване не се е отразило на теглото на машината в сравнение с дизеловия M4-NX. Променено-то разпределение на масата на машината, дължащо се на прехвърляне на електродвигателите на агрегата към предната част, оказва благоприятен ефект върху ремаркето на камиона. По време на пътуване допълнителните хидравлични опори на предните колела гарантират стабилността на подемно-транспортното средство.

Заключение от теста

С MOFFETT E4-25.3NX, Hiab-Cargotec предлага отлична алтернатива на дизеловия мотокар както в екологично, така и в икономическо отношение. Електрокарът е тих, мощен и плавен при движение. E4-25.3NX има модерен дизайн и предлага на оператора просторно работно място. Предпазното оборудване е с висок стандарт. Възможността за работа както на открито, така и в затворени помещения значително разширява потенциала на този камион.

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year

Категория: Специализирани машини



Супербързата количка EXH-S на STILL

Новата серия палетни колички EXH-S 20/25 STILL отваря ново измерение в бързата обработка на товари. За първи път палетна количка с място за водача не е оборудвана с кормилно управление, а с иновативния волан EasyDrive, който производителят е използвал в ордер пикерите OPX.

STILL е разработил количката EXH-S 20/25 с товароподемност 2 или 2,5 т за товарене и разтоварване на камиони и за вътрешноскладов транспорт на палети. С нея вече могат да бъдат изминати бързо дори по-големи разстояния, тъй като скоростта на движение е увеличена до 14 км/ч, а ускорението е много високо. Поради тази причина машината е идеална за бързи операции.

По време на теста направи впечатление по-удобното управление на количката. Волантът EasyDrive отнема известно време за привикване към него, но тази фаза е твърде кратка. В него са включени всички необходими функции за контрол. Програмата за шофиране, енергоспестяването и възможността за „пълзене“ (creep speed) също се намират на волана. Цялата кормилна конзола е безстепенна и лесно регулируема по височина.

Веднага се набива на очи повишената безопасна експлоатация на машината – ръката остава на волана и не е необходимо раменете да се люлеят наляво или надясно, както е в случая при количките с ръкохватка. Това гарантира, че операторът остава в границите на превозното средство. Тази подробност е особено важна, тъй като широчината на машината е само 720 мм, доста под размерите на европалет.

Благодарение на удобния волан работното пространство е достатъчно широко за оператора. Тестовата машина е оборудвана с пневматична платформа за окачване, която може да се регулира с помощта на вграден компресор до желаната степен на демпфериране.

По време на теста машината с литиево-йонна батерия даде много добри показатели, като демонстрира най-високата производителност в своя клас. По отношение на потреблението на енергия EXH-S е над средното ниво. С активирана функция Blue-Q консумацията на енергия спада с 15% за всяко движение на палет, но въпреки това производителността остава висока.

Фиксираните странични стени на купето създават чувство за сигурност у водача. Сензорът за крака в пода гарантира, че операторът е на борда на машината. Пространството на платформата е толкова голямо, че нито веднъж по време на IFOY-теста сензорът не се активира по погрешка. Ако операторът напусне платформата, количката автоматично спира по контролиран начин.

Ниво на иновации

Новата оперативна концепция и пневматичното демпфериране на платформата са ключовите иновативни детайли на EXH-S-25. Иновативният волан, който предлага широка гама възможности за работа и задава нови стандарти за нископовдигачите, заслужава специално внимание. Въпреки това данните от техническите характеристики на EXH-S-25 се постигат частично и от конкурентни продукти.

Заключение от теста

STILL създава нещо абсолютно ново със серията палетни колички EXH-S 20/25. Волантът EasyDrive, пневматично управляваното окачване, изборът на три конфигурации на стените на купето, забележително високите характеристики на шофиране и резултатите от тестовете са изключително иновативен пакет. По този начин компанията поставя нов еталон в този клас машини.



Категория: Интегрирано складово решение



STILL автоматизира склада на Danfoss

За новия производствен склад на Danfoss в Тинглев (Дания) STILL е изградил цялостно автоматизирано решение, състоящо се от 3 автономни машини (VNA, машината MX-X и стакерите EXV), интелигентния инструмент iGo insights, оптимизиращ системата чрез облак и показващ препоръките на клиентите за действие, и системата за безопасност ELOshield, чиито компоненти комуникират помежду си чрез радио и предпазват минувачите от приближаване на превозните средства.

Изградената система е допринесла значително за успешното разширяване на капацитета на предприятието, което се дължи главно на размера и производителността на автоматизирания склад. Представеният инструмент iGo insights предоставя допълнителна полза за клиентите. Базираното в облак съхранение на реални оперативни данни предлага полезни инструменти за анализ. За оптимизиране на цялостната система на работа и идентифициране на „тесните места“ се анализират различни данни, подавани от машините, включително за технически проблеми. Въз основа на съхранените оперативни данни и техния анализ се определят движенията и дейността на машините в склада. Това позволява на потребителя да управлява системата безопасно и ефективно.

Ниво на иновации

Внедрената цялостна система съдържа познати логистични компоненти, които си взаимодействат. Пример за иновация тук е комуникацията чрез интерфейси за безопасност, функционалност и оптимизация с помощта на методите за машинно обучение. Решението на STILL е много подходящо за оптимизация на работата в складовете. Тук на практика са приложени подходи, разработени в научните изследвания.

Пълно сервизно покритие на територията на България,
посредством собствени мобилни екипи, базирани в градовете София; Варна, Пловдив, В.Търново; Ст. Загора и Търговище.
Те са оборудвани с всичко необходимо за сервизиране на всякакви модели кари и складова техника и от всякакви марки.



STILL

ТЕХНОЛИФТ БЪЛГАРИЯ ООД
1839 София, бул. Ботевградско шосе 441
тел./факс: 02/ 820 93 97
моб.: 089 950 50 26
e-mail: office@still-technolift.bg
www.still.eu, www.still-technolift.bg

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year

Категория: Интегрирано складово решение

Вертикалните карусели на Hänel



В своето предприятие в Стутензее MSC Technologies е интегрирала 12 вертикални склада Hänel Rotomat (R), тип карусел. Те осъществяват физическия поток на стоки между различните етажи и са безпроблемно интегрирани в SAP средата. Всички движения на стоки във вертикалния склад се публикуват в SAP в реално време без допълнителен междинен софтуер. Това гарантира, че заприходените в ERP текущи складови наличности са актуални.

Производственото хале е проектирано по време на строителството, така че вертикалните складове да свързват зоната за приемане на стоки в приземния етаж с производствената зона на първия етаж. Всички места за пикиране са оборудвани с автоматична плъзгаща се врата, която позволява плавно и безопасно вземане на поръчки през двата етажа.

Директната регистрация на стоки във вертикалните складове е изгодна за клиента, тъй като източниците на грешки са сведени до минимум. Системата позволява управление на потока от материали в многоетажни сгради, без да има нужда от допълнителни елементи. Освен това служителите получават пряк контрол и отговорност за управлението на склада. Разходите и усилията са намалени.

Ниво на иновации

Представеният проект изглежда в много отношения оригинален. Независимо от това цялостният процес, както и терминалът и директната връзка със SAP са иновативни ефективни решения.

Въз основа на презентацията се вижда, че това е висококачествено решение, което е добре внедрено в сектор за дребни стоки. То може да бъде прехвърлено по принцип в други системи и размери.

Hai Robotics роботизира голям склад в Шанхай



Китайската компания Hai Robotics внедри 130 робота HAIPICK A42N в разпределителния център на най-големия японски производител и търговец на дрехи в Шанхай (Китай). Роботите, които могат да достигнат до височина 4,5 м, работят съвместно с конвейери. Благодарение на тях е постигната 90% автоматизация на работата в склада.

Решението HAIPICK A42N използва собствен интелигентен софтуер HAIQ, който позволява на роботите бързо и точно да идентифицират и намират стоките. След внедряването им плътността на складиране се е увеличила с 60%, а ефективността на пикиране е нараснала 7 пъти в сравнение с ръчните операции.

HAIPICK A42N се разглежда като пример за автоматизация с повишена гъвкавост. Той може да обслужва определен спектър както по отношение на размера на кутиите (кашоните) със стоки, така и на дизайна на склада. Решението не изисква никакви фиксирани инсталации.

С подходящ софтуер системата може да бъде адаптирана към различни условия или да реагира независимо. Максималната височина на повдигане, която отчасти се реализира от телескопични мачти, води до възможността да се обслужват различни секции на сградата с различна височина на съхранение. Освен това лесното разпознаване на кашони и картонени кутии без кодове е предимство за операторите. Като цяло системата от HAI ROBOTICS изглежда перспективен начин за постигането на висока степен на автоматизация.

Ниво на иновации

Системата се разглежда като по-нататъшно развитие на известни логистични решения. Подходът goods to person е успешно реализиран на практика чрез комбинация на автономните роботи с различните възможности на работните станции. Иновацията се състои в комбинацията и взаимодействието на известни компоненти.

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

Категория: Automated Guided Vehicle (AGV)



Автономният мобилен робот (AMR) iw.hub е дело на idealworks, дъщерно дружество на BMW Group. Според производителя иновативното решение е с до 50% по-евтино от конкурентите си на пазара, като същевременно предлага същите функционалности. То се използва успешно и в компанията майка BMW.

AMR е с размери 641 на 1440 мм и минимална височина на платформата от 22 см. При смесен трафик – с други, ръчно управлявани и/или автономни превозни средства – iw.hub достига скорост от около 2,2 м/с (малко под 8 км/ч), което го прави една от най-бързите AMR в света. Максималният полезен товар е 1000 кг.

Платформата се управлява напълно автономно с помощта на навигационната технология за едновременно локализиране и картографиране (SLAM). На робота се задават само изходната позиция и местата, от които ще се взема стока. Той самостоятелно създава карта на обкръжаващата го среда и намира маршрутите, по които да стигне до крайната цел.

Сензорите на AMR непрекъснато сканират околната среда и оптимизират маршрута в реално време. Когато открие възможни (временни) препятствия, той ги заобикаля. С помощта на своята предна 3D камера роботът разпознава дали даден товар е позициониран правилно на мястото за вземане. Ако се налага, автоматично коригира позицията си, така че да вземе по правилен начин стоките.

iw.hub се захранва от литиево-йонна клетка от BMW i3. Напълно заредената батерия е достатъчна за поне 8 часа работа. Възможно е междинно зареждане чрез стандартен контакт 220 V.

AMR е програмиран да се зарежда само когато капацитетът на батерията е по-малък от 50% и не са насрочени транспортни поръчки. Когато се приближава до зарядната станция, платформата автоматично проверява позицията си и ако е необходимо, я коригира с помощта на рефлектори, монтирани в зарядната станция. Цикълът на зареждане отнема час и половина.

Според производителя системата може да бъде внедрена за около 2 дена без особени промени в халетата. Интегрирането в нова среда се съкращава от поддръжката на дигитален близнак, базиран на AI.

iw.hub се управлява от облачна платформа (AnyFleet), която позволява стандартизирана интеграция на устройства на трети страни, базирани на интерфейса VDA 5050. Платформата за управление се използва за картографиране, контрол на поръчки, управление на автопарка и трафика и има интуитивен потребителски интерфейс. Това улеснява новите потребители и логистиците при усвояването и управлението на системата.

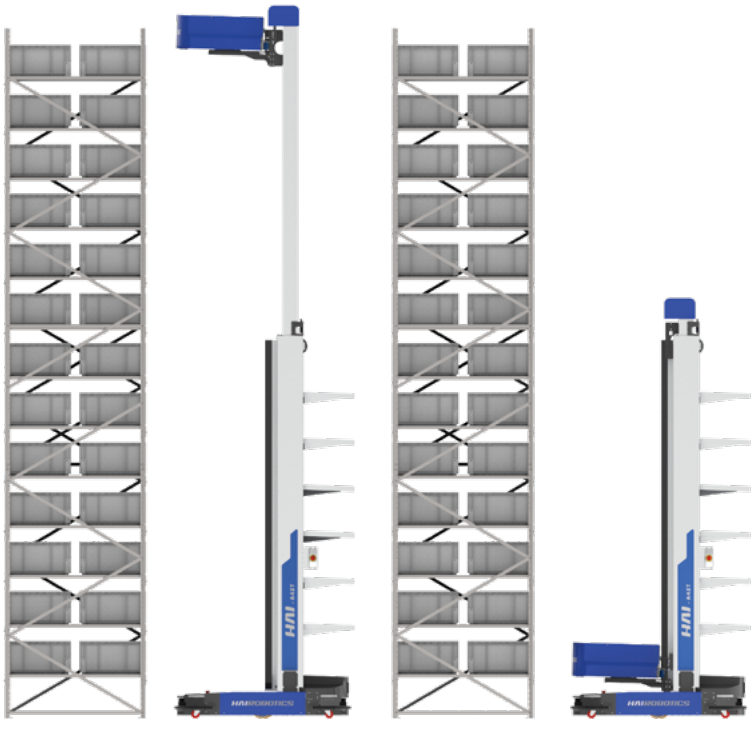
Ниво на иновации

Много убедителна е високата степен на „автономност“ на робота и убедителното използване на възприятие вместо класическото на сензори. Децентрализираната концепция за управление и много ниската обща височина трябва да бъдат подчертани като важни нововъведения.

Заключение от теста

Мобилният робот iw.hub от idealworks е бърз, напълно автономен и автоматично коригира маршрута си при необходимост. Това е особено гъвкаво решение, което може да се инсталира само за няколко дена и освен това е на атрактивни цени. Дори станциите за зареждане на батерии могат да бъдат инсталирани бързо и гъвкаво. Необходим е само стандартен 220 V контакт.





HAIPICK A42T сам пикира по високите етажи

HAIPICK A42T е първият в света телескопичен автономен робот за обработка на кутии (ACR). Телескопичната функция за повдигане позволява гъвкав обхват от 0,25 до 6,50 метра. Стандартната височина на робота е 3,70 метра.

Усъвършенстваният робот позволява интелигентно и ефективно пикиране на стоки по метода goods-to-person в складове с променлива височина на помещението. Така наличното пространство се използва максимално, което води до висока плътност на съхранение.

Системата интелигентно идентифицира, локализира и събира желаните артикули. Роботът първо сканира двуизмерния DM код на позицията, а след това и кода на кутията.

Системата е предназначена за смесено пикиране на кутии и кашони с различни размери. ACR може да вземе на своята платформа до 5 кутии (кашони) едновременно и да ги транспортира до една или повече работни станции.

Препятствия, като пожарогасителни системи, врати, вентилатори и други обекти, които ограничават височината в помещението, са регистрирани в софтуерната платформа HAIQ. Така ACR знае къде се намират те и при придвижване регулира височината си спрямо тях. Мачтата може да бъде оборудвана с допълнителни сензори за допълнително повишаване на безопасността.

По подразбиране роботите са предназначени за работа в зона без хора. Ако там се налага да се движат работници, системата може да бъде оборудвана с допълнителни сензори. Те откриват възможните препятствия по пътя на робота и гарантират, че той може да спре безопасно.

ACR, включени в софтуерната платформа HAIQ, могат автоматично да бъдат премествани от една зона на работа в друга. Роботът може да управлява и повдигащи устройства (асансьори), ако са свързани със софтуерната платформа HAIQ. В този случай в повдигача са монтирани DM кодове, които контролират ACR и позволяват използването му на различни етажи в помещението.

С литиево-желязо-фосфатната батерия се постига бързо и лесно междинно зареждане. Според производителя тя може да се зареди само за 45 минути. Това прави системата подходяща за 24/7 работа. Внедряването при работа от 8 часа на ден не е изгодно за клиента.

Системата HAIPICK е мащабируема и лесно може да бъде разширена с повече роботи, повече работни места и стелажни системи в зависимост от изискванията. ACR могат да работят заедно с други складови системи, като трансманипулатори или совалки.

Поради митнически проблеми тестовата проверка на HAIPICK A42T не можа да бъде осъществена в Дортмунд на живо. Тя беше извършена посредством видеострийминг и интервюта с производителя.

Ниво на иновации

Самата технология не е прекалено иновативна, но е съставена от редица добре познати и доказани решения. Цялостната концепция обаче е ново решение (между AS/RS и AGV) и това е иновативно.

Заключение от теста

HAIPICK A42T е уникален автономен робот за обработка на кутии и кашони (ACR). Благодарение на телескопичната функция за повдигане мачтата на робота може да бъде удължена до височина от 6,5 метра. Той може да се използва и в работна среда, в която височината на съхранение варира. В този случай височината на робота се регулира автоматично и така се постига висока плътност на съхранение.

IFOY AWARD
international intralogistics and forklift truck of the year

Категория: Automated Guided Vehicle (AGV)



Гъвкавият и компактен arculee2

Автономните мобилни роботи (AMR) са във възход и много производители разработват автономни платформи за автоматизирано осигуряване на материали за поточни линии или пикиране, на принципа goods-to-person. Arculee2 от производителя arculus е наследник на arculee1. Предлага се в 3 размера с товароносимост до 1 тон.

Arculee2 се управлява от контролен блок за роботи, който позволява обучение на флот от роботи и актуализации на приложенията им чрез Wi-Fi.

Всички данни се събират на интегрирана карта, от която се контролира AMR. Предимството тук е, че броят на компонентите и по този начин разходите са значително намалени. В крайна сметка потребителите получават повече за парите си.

В комбинация с модулната производствена система arculus, arculee2 транспортира контейнери и палети от една работна станция до друга, без да има предварително определени маршрути. AMR намира и навигира свободно въз основа на данните от своите сензори.

Роботът събира информация, използвайки множество сензори, акселерометри, камери и дори микрофони за звук на тялото. Въз основа на тези данни arculee2 изгражда образ на околната среда и повишава производителността си. Това дава възможност за динамично поведение при шофиране и навигация, а също така помага за оптимално и ефективно планиране на презареждането на батерията и обслужването.

По време на теста впечатление направи точното позициониране на машината. Ако товарът не е поставен правилно, а под ъгъл, arculee2 разпознава това и лесно регулира позицията си спрямо стоките.

Повечето изчисления се извършват в самия робот с минимален разход на енергия. Благодарение на патентованата електроника и софтуерна архитектура ъпгрейдите могат бързо и лесно да бъдат прехвърлени към AMR, например чрез 5G или Wi-Fi.

При необходимост функционалността на универсалната платформа arculee2 може да бъде разширена с различни приставки. Вградената батерия се зарежда онлайн, осигурявайки максимална наличност на машините. Само за десетина минути в помещението могат да се добавят нови точки за зареждане.

Тестовият екип е убеден, че тази система може допълнително да увеличи ефективността както в производствена, така и в логистична среда, като същевременно спести ценно пространство.

Ниво на иновации

Продуктът има много иновативна сензорна и навигационна технология, включително SLAM. Дизайнът е компактен и здрав. Маневреността е оптимална.

Заключение от теста

Тъй като разнообразието от продукти в AMR се разраства бързо, различието е не толкова в хардуера, колкото в софтуера. Търсят се лесно прилагане и интеграция, както и управление и възможни промени. В тази област arculee2 се представя над средното ниво в сравнение с конкуренцията. Arculee2 е изключително здрав и компактен. Благодарение на гъвкавите опции за персонализиране и актуализиране е малко вероятно продуктът морално да остарее.





Renault обнови лекотоварната си гама

Renault LCV обнови стратегически гамата си от лекотоварни автомобили. За да отговори на всички професионални нужди, френският производител вече има две предложения в сегмента на компактните ванове – изцяло новите Kango Van и Express Van.

След обновяването на големия ван Master през 2019 г., сега Renault показа новите Kangoo, Express, Trafic и SpaceClass. В края на 2021 г. ще бъде представена и лекотоварната версия на новия Trafic. За да отговори на енергийния преход, лекотоварната гама на Renault отваря нови врати за клиентите си с електрически и водородни решения – както продукти, така и услуги за тях. Новият Renault Kangoo E-TECH Electric ознаменува обновяването на лидера при електрическите лекотоварни автомобили в Европа. По-късно през тази година ще бъде представен големият ван Master Hydrogen.

Нов Renault Kangoo Van

Иновативният Renault Kangoo Van с атлетичен и динамичен стил е насочен главно към корпоративни автопаркове, търговци и собственици на компании с високи изисквания, търсещи персонализиран автомобил, притежаващ най-новите технологии и иновации, отговарящи на техните бизнес нужди. Новият Renault Kangoo Van се предлага в две дължини. Произвежда се в завода на Renault в Мобеж (Франция) и ще се продава в Европа и по света от юни 2021 г. Основната иновация Open Sesame by Renault е единствено по рода си предложение в сегмента. Липсата на колонка между предната дясна врата и плъзгащата се странична врата на фургона предоставя наистина уникално широк отвор за товарене от 1446 мм, което е два пъти повече от предишния модел. Open Sesame by Renault е допълнително оборудване, което се предлага само за автомобили с ляв волан, стандартна дължина и две предни седалки. Функцията ще бъде налична и за електрическата версия на Renault Kangoo Van. Сред новостите са и Easy Inside Rack – високо монтиран багажник във фургона за транспортиране на дълги до 2,5 м предмети, товарен обем от 3,9 куб.м – при късия вариант, модерен интериор с 60 л пространство за съхранение. Моделът идва с 12 нови системи за подпомагане на шофирането. Осеминчовият дисплей и системата Renault EASY LINK се предлагат със или без навигация.



Опцията „Сезам, отвори се!“ осигурява широчина на товарене през страничната врата от 1446 мм

Моделът се предлага със 7-степенна автоматична предавателна кутия EDC с двоен съединител или 6-степенна ръчна предавателна кутия. Двигателите са 1,3-литров турбобензин (100 и 130 к.с.) и 1,5-литров турбодизел (75, 95 и 115 к.с.). Те се нуждаят от обслужване на всеки 30 000 км и на всеки две години.

Стартът на продажбите на електрическия Renault Kangoo Van E-Tech Electric пък се очаква през 2022 г. Оборудван е с електрически двигател с мощност 75 кВт, максимален въртящ момент 245 Нм и предлага 6 режима на шофиране. Режим Eco (55 кВт) е за оптимален пробег, а режим Normal (75 кВт) – за максимална скорост.

Предлаган в две дължини, Renault Kangoo Van E-TECH Electric е оборудван с литиево-йонна батерия от 44 кВтч, осигуряваща пробег около 265 км по цикъла на WLTP. Автомобилът може да бъде зареден напълно за 2 часа от публична зарядна станция (22 кВт Chameleon зарядно), за 4,5 часа от 11 кВт зарядна станция (16 А трифазно зарядно), за 7 часа от wall box (7,4 кВт монофазно зарядно), за 19 часа от подсилен контакт и за 26 часа от домашен контакт. Със 75 кВт бързо зареждане батерията може да се зареди до 80% за 42 минути, което дава пробег от 150 км.



Новият Renault Express ще замени бестселъра на българския пазар Dacia Dokker Van, като предлага всичко важно за потребителите на този тип автомобили

И новият Renault Express

Практичният и ефективен ван е идеален за компании, търсещи автомобил с най-добро съотношение между качество и цена. Произвеждан в завода на Renault в Танжер (Мароко), новият Renault Express ще бъде лансиран в Европа и по света през април 2021 г., като за европейския пазар ще има само товарна версия.

Пет са основните функционалности при Renault Express. Животът на борда е комфортен с почти 48 л пространство за съхранение. Изключително широката плъзгаща се странична врата от 716 мм позволява лесно товарене. Товарното пространство зад преградата е дълго 1,91 м и има обем до 3,7 куб.м. Товарната дължина може да бъде увеличена до 2,36 м чрез премахване на седалката на пътника и завъртане на мрежестата преграда. Renault Express може да поеме максимален полезен товар от 780 кг при бензиновата версия и 650 кг при дизеловата версия.

Моделът предлага и повече свързаност – индукционно зарядно устройство, до три USB порта, 4 контакта 12V, мултимедийна система EASY LINK с репликиране на съдържанието на смартфони, навигация с 8-инчов екран. Увеличена е безопасността с вграждането на постоянна камера за заден ход, различни системи за подобряване на видимостта в „сляпата“ точка, асистент за стабилност на ремаркето…

Renault Express се оборудва с общо 4 бензинови и дизелови двигатели. В Европа моделът се предлага с 1,3-литров бензинов двигател TCe 100 FAP (75 кВт – 200 Нм) и с 1,5-литрови дизелови двигатели Blue dCi 75 и 95 (55 кВт – 220 Нм и 70 кВт – 240 Нм съответно). Всички двигатели са комбинирани с 6-степенна механична трансмисия.

Част от гамата е и 1,5-литровият дизелов двигател Ecoleader Blue dCi 75, който може да бъде ограничен до максимална скорост от 100 км/ч за гарантирано нисък разход на гориво, независимо от стила на шофиране на водача. Двигателите изискват сервизно обслужване на всеки 30 000 км или на 2 години.

Новите Trafic и Spaceclass

Renault представи и напълно новата си гама Trafic за пътнически транспорт с два нови модела. Пътническият Renault Trafic вече се предлага като Combi за голям брой пътници или като SpaceClass за VIP превози. Renault Trafic е особено подходящ за големи семейства, както и за компании и местни власти, които предоставят пътнически транспортни услуги. Той предлага по-модулно разпределение на седалките, без да прави компромис с комфорта и пространството за съхранение на вещи. Renault SpaceClass е за по-взискателните клиенти, търсещи функционалност, простор и изключителен комфорт. За туроператорите и компаниите за VIP транспорт е версията Signature, оборудвана с кожена тапицерия и бизнес клас интериор. Тя лесно може да бъде превърната в истинска мобилна всекидневна с място до 5-има души на разположените една срещу друга седалки в салона с подвижна централна масичка и индивидуални плъзгащи се и въртящи се седалки. Клиенти, търсещи бягство от рутината, ще открият точно това, от което се нуждаят, във версията Escapade. Проектиран като автомобил за свободното време, вариантът е оборудван със седалка тип „пейка“, която лесно се трансформира в легло с дължина до 1,90 м. Подвижната масичка и допълнителното осветление за четене отстрани го правят идеалния спътник за бягство без стрес. Новите Renault Trafic Combi и Renault SpaceClass ще бъдат налични от май 2021 г. Лекотоварната версия на новия Renault Trafic идва в края на 2021 г. Налични в две дължини, Renault Trafic и Renault SpaceClass могат да се похвалят с обем на багажника, вариращ от 1 до 6 куб.м, в зависимост от избраната конфигурация (1 куб.м при L1 с 2-ри и 3-ти ред седалки; 6 куб.м при L2 без 2-ри и 3-ти ред) и с достатъчно място до 9 души, без да се прави компромис с багажното пространство.

Двата вана интегрират повече технологии с нов 8-инчов сензорен екран и индукционно зарядно устройство за смартфон. Свързаността е издигната на по-високо ниво с най-новата мултимедийна и навигационна система Renault EASY LINK. Новият двигател Blue dCi 110 се предлага в комбинация с 6-степенна механична предавателна кутия. За по-високото ниво на оборудване е новият двигател Blue dCi 150 в комбинация с 6-степенна механична или 6-степенна автоматична трансмисия EDC. Най-отгоре е двигателят Blue dCi 170 с 6-степенна автоматична трансмисия EDC.

Renault Trafic и Renault SpaceClass ще се произвеждат в завода на Renault в Сандовил (Франция).

Лъчезар АПОСТОЛОВ



Новите Renault Trafic Combi и Renault SpaceClass

СЪБИТИЯ





КНИГИ





SITL Europe

От 13 до 15 септември 2021 г. във френската столица Париж ще се проведе седмица на иновациите в транспорта и логистиката SITL. В рамките на изложението ще бъдат представени гама от най-новите продукти и иновативни услуги за бранша. SITL Europe се допълва от международен форум за транспорт и логистика, както и от награди за логистични иновации. Той се провежда съвместно с международното търговско изложение RFID. В експото са участвали над 550 изложители и над 30 000 посетители.

Eurasia Packaging

Международното изложение за опаковки Eurasia Packaging ще се проведе от 20 до 23 октомври 2021 г. в Истанбул (Турция). Изложителите и посетителите ще имат и опцията да поддържат връзка помежду си виртуално. В рамките на експото ще бъдат представени най-новите опаковъчни машини и материали, контейнери, машини за обработка на пластмаси и др. Предвидени са демонстрации на живо на най-новите продукти и технологии за намаляване на разходите и отпадъците.

Предвид динамично променящата се обстановка и в интерес на здравето и безопасността на посетителите организаторите на събитията информират, че форумите могат да бъдат отложени или проведени само онлайн.

Наръчник за устойчиви вериги на доставки

Вследствие на нарастващите изисквания на потребителите производителите влагат все повече време и ресурси, инвестирайки в технологии, за да направят веригите на доставки по-устойчиви. Доктор Джозеф Саркис дава изчерпателен преглед на текущите изследвания за устойчиво управление на веригата на доставки в труда си „Наръчник за устойчиви вериги на доставки“ (Handbook on the Sustainable Supply Chain). Мултидисциплинарен по обхват, наръчникът включва приноси на над 70 автори – експерти от различни области, включително мениджмънт, инженеринг, счетоводство, политически изследвания, иновации и маркетинг.

Блокчейн и управление на веригите на доставки

Книгата комбинира дискусии за блокчейн и вериги на доставки, свързващи технологии като изкуствен интелект, интернет на нещата, сателитна връзка и машинно зрение. Авторът на труда „Блокчейн и управление на веригите на доставки“ (Blockchain and Supply Chain Management) Нир Кшетри прави преглед на основните концепции на блокчейн и проблемите, свързани с неефективността, непрозрачността и заблудите. Авторът изследва въздействието на блокчейн технологията върху веригите на доставки в четири ключови индустрии: храни и напитки, здравеопазване, фармация и финанси. Книгата се допълва с казуси, таблици и графики.



UPON A SUCCESS, A TEAM MUST HAVE A NEW GOAL AND NEW DREAMS

16



World Transport Overseas (WTO) celebrated its 20th anniversary on April 4, 2021.The team of the company incudes almost 100 people in Bulgaria, and more than 80 people are working at its offices abroad.

"In the 20-year history of WTO, there have been difficulties as well as also quite a lot of successes which we are proud of. First of all, I would mention the transformation of WTO into an important factor in maritime and air logistics not only in Bulgaria but also in the region. In these two domains, we are the only Bulgarian company with trade representative offices across five countries on two continents.

The biggest success for me, however, is that we managed to create a team of such talented, positive, and innovative people. I am really honored to be part of this team, and I am so proud that we were able to increase it during the Covid-19 pandemic crisis, and to achieve a sales growth of 22% last year", says Mr. Nikolay Nikolov, founder and general manager of WTO in an interview for LOGISTIKA magazine.

BUSINESS IS NOT JUST ABOUT MONEY, IT'S ABOUT DILIGENCE AND LOVE

24



From a garage production of syrups Tsima 99 OOD has developed to a modern factory for jams and marmalades. Its products have long since left the country's borders, finding a good reception in Japan, the United States, and other overseas countries. Tsima 99 never ceases to grow, and is constantly looking for new challenges. This year, it will complete the construction of its logistics center in Rakovski Industrial Zone, which, in addition to the company's own needs, will also offer various 3PL services. The center will have a frozen goods area (-20°C) with a capacity of 2,500 pallet spaces, and an area with untempered goods with 7,500 pallet spaces.

"All that we have achieved is the result of long-term policy and constant improvement", asserts Mr. Georgi Zhekov, managing director of Tsima 99. "Business is not just about money. We like what we do, and that is why we put a lot of diligence and love into it. Putting in more effort in the job will result in a better performance one day."

ON A TRICYCLE ON THE LAST MILE

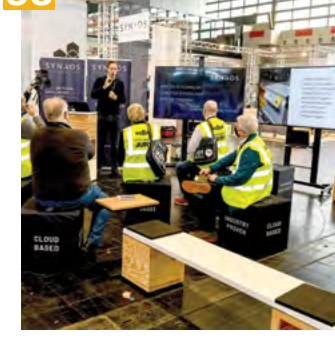
31



In this issue of LOGISTIKA magazine, we introduce to you a very special mechanic and designer. This is Mr. Georgi Peykov from Plovdiv who turned his cycle hobby into a profession. Having started by assembling an orthopedic tricycle in his garage, today he is the manager of ECOTRIKE – BG, a company specializing in the design and production of universal tricycles that have different applications. They are made according to individual projects, and each tricycle has special technical characteristics. The sectors for which the industrial tricycles are produced are many and diverse, such as food processing, automotive, courier, mechanical engineering, and other industries. Each model has a cargo compartment that can sport different shapes and sizes. The largest industrial tricycle by load capacity may carry twelve bottles full of gas, which equates to approximately 400 kg.

IFOY AWARD 2021: FORWARD TO ROBOTICS

38



Seventeen nominated machines and technical solutions in IFOY AWARD (International Intralogistics and Forklift Truck of the Year) 2021 successfully underwent five days of a three-stage audit process and testing. Never before have so many machines and technical solutions been in the finals of so-called "Oscars for Intralogistics", and that despite the coronavirus pandemic. During these five days, almost 600 participants observed live and online the IFOY TEST DAYS.

During the test days, the new developments of the companies arculus, Cargotec Engineering, HAI ROBOTICS, Hänel, H + E Produktentwicklung, HHLA Sky, IDEALworks – a subsidiary company of BMW Group, Interroll Group, NIMMSTA, OPPIDUM TIC, STILL, SYNAOS, VOLUME Lagersysteme, and WAKU Robotics could be seen and experienced in the test arena in Hall 4 of Messe Dortmund – an official partner of the IFOY AWARD 2021.

In this issue, we present to you the nominated machines and solutions of the categories Special Vehicle, Automated Guided Vehicle (AGV), and Integrated Warehouse Solution.

YOU MUST CHOOSE FIGHT OR FLIGHT

40



Mr. Ivaylo Kunev likes to tell stories during the course of the trainings – stories that energize, and are especially useful in the times of crises.

"Right now I am trying to send an important message to all people: You have to fight, or run away! Usually, when we encounter something extraordinary, like the Covid-19 pandemic, in our brain triggers the thought of: Fight or Flight. But few people know that there is a third mindset of our brain. That is: Freeze! During the pandemic crisis, the most dangerous thing was the freezing behavior, demonstrated by countries, governments, and businessmen. They stopped everything, and forgot that you simply have the options fight or flight. Because it is a much better reaction to the extraordinary situation than doing nothing. You better cut activities, start optimizing your stock inventories, or reducing overhead costs, i.e. flight. Otherwise, you may choose to be determined, attacking, or aggressive, i.e. to fight," advises in an interview for LOGISTIKA magazine Mr. Ivaylo Kunev, partner and consultant in the team of "In Your Hands".

ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА
ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО

BULGARIAN TRANSPORT PRESS BTP

Издание на БТП – Българска Транспортна Преса ЕООД

ISSN 1312–6261

Адрес на редакцията:
1680 София, ул. Пирин 73 офис 4.2
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, Ралица Русинова, Гена Цветанова Ники Божилов*

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

Реклама *– 02/958 00 30:*
Илияна Балабанова, Борислав Бурлак, Стефан Миланов

Дизайн: *Николай Райков*
Художник: *Николай Райков*

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

Печат: РОПРИНТ ЕАД

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

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

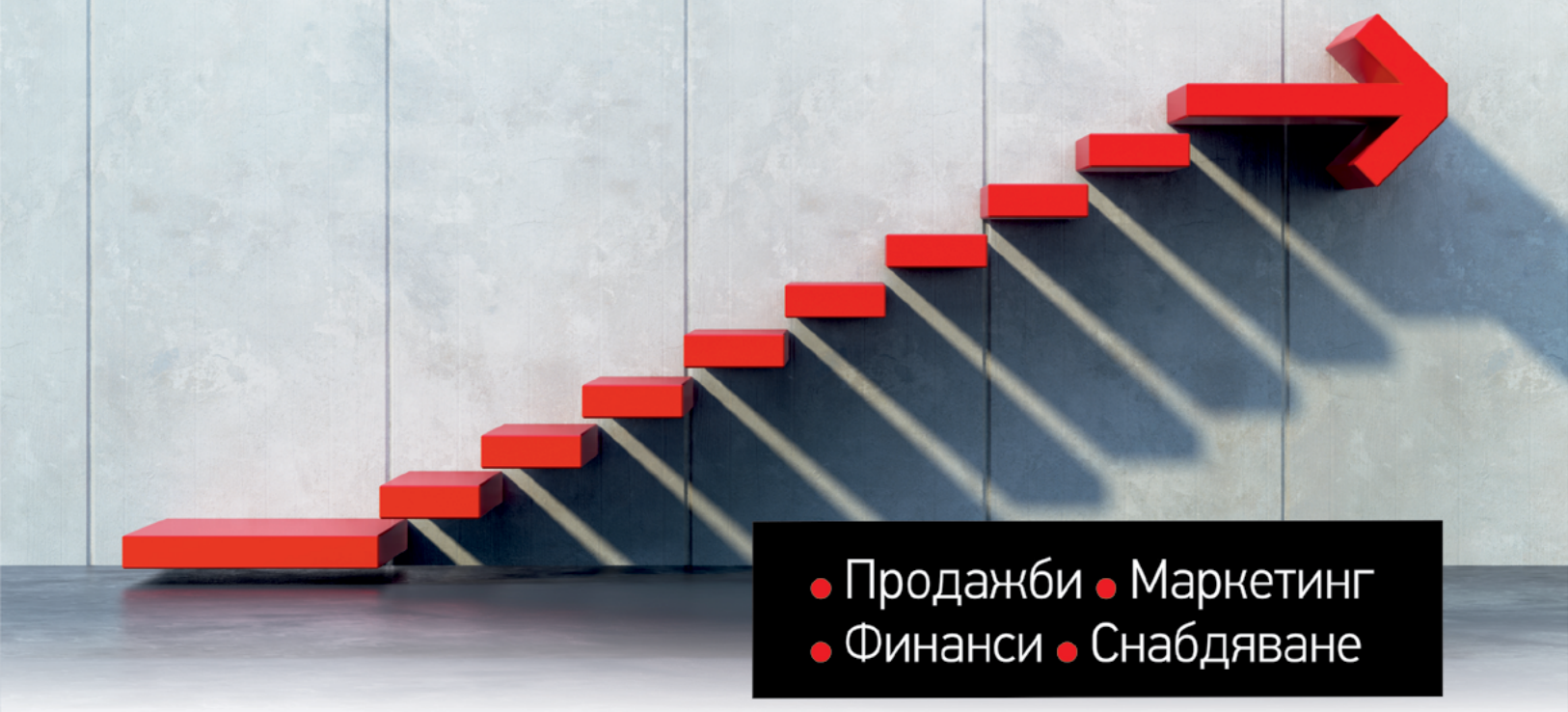
Препечатване на информация е възможно само със съгласие на редакцията. Списанието не носи отговорност за съдържанието на публикуваните реклами.

Индекс на рекламодателите

Баркод Системи България	стр. 25	СЖС България	стр. 7
БПД Варна	стр. 11	Скорпион Шипинг	стр. 52
Ди Ейч Ел Лоджистикс България	IV корица	СТАД - Близнаков	стр. 24
Дискордиа	стр. 1	Технолифт България	стр. 45
ИКАП България	III корица	Транспрес	II корица
Инжконсулт	стр. 27	ТТЛ	стр. 26
ИФД Инженеринг Джойнт Венчър	стр. 9	Фротком България	стр. 5
Лагермакс Спедицио България	стр. 32	FindCargo.NET	стр. 4, стр. 12



Решения за развитие на Вашия бизнес



• Продажби • Маркетинг
• Финанси • Снабдяване

Разработването на нови пазари, разширяването на клиентската база и увеличението на продажбите са в главните цели на всяка компания и са част от всекидневната работа на различни бизнес функции. В основата на постигането на тези цели е ползването на правилна и навременна информация.

С цел да подкрепя развитието на бизнеса, ICAP Bulgaria разработва и предлага на българските компании набор от решения, които подпомагат с нужната информация дейностите на отделите Продажби, Маркетинг, Финанси и Снабдяване.

Чрез интегрирани онлайн платформи с контактни, търговски и платежни данни за дружествата, предоставяме на компаниите нужните инструменти за профилирането на пазари и контрагенти.

Свържете се с нас сега и открийте нови идеи за развитие на Вашия бизнес!

ICAP
BULGARIA

dun & bradstreet
WORLDWIDE NETWORK

гр. София, ул.Черковна 38, п.к. 1505, Tel: + 359 2 8014 100, e-mail: icap@icap.bg
www.icap.bg

FREIGHTEURAPID

DHL FREIGHT EURAPID

ВАШАТА ЗЕЛЕНА ПРИОРИТЕТНА ЛИНИЯ ЗА СУХОПЪТЕН ТРАНСПОРТ

Първокласната LTL услуга свързва най-важните региони на Европа всеки ден в рамките на 24 или 48 часа. Освен че предлагаме най-висока надеждност и приоритет, ние гарантираме, че вашите пратки са климатично неутрални.

Бързо. Зелено. Надеждно.

DHL Freight – Excellence. Simply delivered.
dhlfreighteurapid.com



Сега климатично неутрална и разширена мрежа с допълнителна опция за доставка преди 10 ч. Заяви сега!