



ТРАНСПОРТ & ЛОГИСТИКА.

ТОЧНОТО СПИСАНИЕ В ТОЧНОТО ВРЕМЕ НА ТОЧНОТО МЯСТО



Всеки служител е потенциален акционер!



ТРАНСПОРТ

Товарните жп превози се борят за главна роля в интермодалността

SUPPLY CHAIN

България печели от промените, настъпили във веригите на доставки

ЛОГИСТИКА В ДЕЙСТВИЕ

На всеки риск Ойрошпед отговаря с нови стратегии



Shell
Card

В УСЛУГА НА ВАШИТЕ КАМИОНИ НА ПЪТЯ

Shell Card Ви осигурява достъп до над 1200 обекта на Travis в Европа за пълно обслужване на Вашия автопарк.



ПАРКИНГ

- Мрежа с над 200 охраняеми локации за паркиране
- Включени допълнителни услуги: wi-fi, душ, видео наблюдение и др.
- Онлайн проверка и резервация на наличните свободни места



АВТОМИВКА И ПОЧИСТВАНЕ НА РЕЗЕРВОАРИ

- Мрежа от над 700 автомивки за камиони и над 200 места за почистване на резервоари
- Обслужване от професионалисти, работещи със съвременни технологии
- Спазване на хигиенни стандарти като HACCP

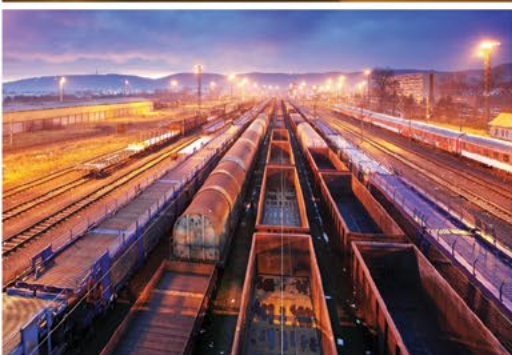


РЕМОНТ

- Мрежа от над 300 сервиза в Европа
- По-малко административни пречки и без езикови бариери



Научете повече на 0800 13 483 или на www.euroShell.bg



*Innovation
Differentiation
Perfectionism*

DISCORDIA



ПРЕДИЗВИКАТЕЛНИТЕ ВРЕМЕНА РАЖДАТ СМЕЛИ РЕШЕНИЯ

«Много мисъл, знания, стратегии, мъдрост, а и чувство за хумор ще откриете в думите на мениджърите, с които разговаряхме през май.»»

Обичам смелите хора, които вземат смели решения. Защото точно те са хората, движещи света; точно те са тези, които се справят винаги и навсякъде, при всякакви обстоятелства и ситуации. Тези хора не се оплакват, те действат и намират решения. И сегашното време има нужда от точно такива хора – смели, гъвкави, отговорни, готови да преодолеят кризи и предизвикателства.

Изключително съм благодарна, защото, подготвяйки този брой на списание ЛОГИСТИКА, имахме шанса да се срещнем и разговаряме на живо точно с такива хора, представители на българския логистичен и транспортен бизнес. Мениджъри, които са превели фирмите и екипите си през предизвикателствата на пандемията от Covid-19 и сега, при усложнената и нестабилна икономическа ситуация, продължават смело напред. Изключително зараждащо е да разговаряш на живо с такива хора. От тях кипи енергия, излъчват се увереност и сила. Дано сме успели да я предадем на страниците на списанието.

Много мисъл, знания, стратегии, мъдрост, а и чув-

ство за хумор ще откриете в думите на мениджърите, с които разговаряхме през май. Този юнски брой на ЛОГИСТИКА се получи направо като ръководство по мениджмънт в кризисни и нестабилни времена.

Колю Дойнов, управител на Сико Транс; Георги Вълканов, управител на Дриймс Транс; Николай Ночев, ръководител на две от дружествата в групата Ойрошпед; Николай Стоянов, управляващ директор на Рабен Лоджистикс в България са само някои от нашите смели събеседници в този брой.

След всичко казано дотук няма съмнение защо избрахме ВЕРИГИТЕ НА ДОСТАВКИ: СМЕЛИТЕ РЕШЕНИЯ като тема на 10-ата юбилейна ЛОГИСТИЧНА БИЗНЕС КОНФЕРЕНЦИЯ. Знам, че няма да я пропуснете, затова запазете си още отсега датата 11 октомври 2022 г. Тогава в София Ивент Център ще можете да се срещнете на живо с още смели мениджъри, които вземат смели решения. 📺

Снежина БАДЖЕВА



www.scorpion-shipping.net

МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ, ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ



16



19



30



НОВО В БГ

- 8** БББ – Дистрибуция и логистика с нова база за складово-логистични услуги
- 9** Високотехнологични решения в новия терминал на DHL

МЕНИДЖМЪНТ

- 10** Кризите ни правят по-мъдри, но и по-решителни
Кольо Дойнов, управител на SIKO Trans

ТРАНСПОРТ

- 16** Товарните жп превози се борят за главна роля в интермодалността
Автомобилни превозвачи с интерес към създаването на жп оператори

SUPPLY CHAIN

- 19** България печели от промените, настъпили във веригите на доставки
Георги Вълканов, управител на Дриймс Транс

ТЕХНОЛОГИИ

- 22** Как добрият софтуер повишава ефективността
ИФД внедрява иновативно WMS/TMS решение в складовете на Видеолукс

ЛОГИСТИКА В ДЕЙСТВИЕ

- 24** На всеки риск отговаряме с нови стратегии
Николай Ночев, управител на Еуроспед и на Ойрокуриер, дъщерни дружества на Ойрошпед

ФОРУМ

- 27** Търсят се предимно малки складове
Трета международна конференция за индустриални имоти, организирана от БГСКЛАД

СТРАТЕГИИ

- 28** Гъвкавите мениджъри се справиха с кризата
Николай Стоянов, управляващ директор на Рабен Лоджистикс в България

ЛОГИСТИЧНИ БАЗИ

- 30** Обслужваме големи логистични потоци, инвестираме в нови проекти
Петър Димитров, мениджър 3PL операции в Бон Марин

АНАЛИЗ

- 32** Най-горещите логистични e-commerce точки в Европа

КОЛИ ЗА РАБОТА

- 34** Новият Ford E-Transit впечатлява с пробег с едно зареждане

МОДЕРНИЯТ СКЛАД

- 36** Малкият кобот на Locus Robotics
- 37** Автономният високоповдигач EKS 215a на Jungheinrich
- 38** Роботизираните совалки на stow robotics
- 39** robobrain.NEUROS дава мозък на роботите
- 40** Автоматизираният наносклад на Noyes Technologies
- 41** Зареждащата пътека на Magment
- 42** Как NAiSE TRAFFIC регулира роботите

Дигиталната версия на юнския брой
на списание ЛОГИСТИКА можете да прочетете тук





Българският ферибот при Силистра тръгна отново

Българският кораб, който обслужва фериботната линия Айдемир – Кичу при Силистра, започна отново да изпълнява своите курсове по речния маршрут. Собственик на плавателния съд е компанията „Спика Фери“, управлявана от баща и син Красимир и Владимир Рашкови. Фирмата купува плавателния съд през април 2021 г., а два месеца по-късно взема на концесия българската част от линията Айдемир – Кичу. Българският оператор спря работа по линията през ноември 2021 г., като корабът е изпратен за основен ремонт в Браила (Румъния). През това време румънският оператор продължава да работи по линията. От възобновяването на фериботната линия Силистра – Кълъраш на 15 март 2021 г. до 31 март 2022 г. при обслужване на линията едновременно от българския и от румън-

ския превозвач е достигнат максимален капацитет на ден от 200 автомобили. Общо преминалите превозни средства през Фериботен терминал Силистра за този период са над 37 700. Българският кораб е предназначен за автомобили до 45 тона, като може да превозва и извънгабаритен товар. Терминалът разполага с едно корабно място за приставане на ро-ро кораби и е свързан с републиканската пътна мрежа. Той вече работи денонощно. Цените на услугите, които извършва фериботът, по думите на ръководството на компанията варират заради несигурния пазар на горива. Към момента цената за преминаване на един камион до 45 тона е 100 евро, за автобус – 40 евро, а за лек автомобил – 10 евро. За мотоциклет е 5 евро, а за един пътник без превозно средство е 1 евро.

1,08 млрд. евро са разплатените средства по ОПТИ в България



Разплатените средства от бюджета на ОП „Транспорт и транспортна инфраструктура“ 2014–2020 са 1,08 млрд. евро, което е 62% от общия ресурс на програмата. Най-ниска усвояемост се отчита при железопътните проекти – 33%, съобщават от Министерството на транспорта и съобщенията. „До края на програмата остава една година и половина, в която трябва да бъде свършена изключително много работа, за да не допуснем неизпълнение на заложените цели“, заяви Мартин Георгиев, и.д. директор на дирекция „Координация на програми и проекти“ в МТС и ръководител на Управляващия орган на ОПТИ. Той обясни, че програма „Транспортна свързаност“ все още не е одобрена от Европейската комисия, но периодът за допустимост на разходите вече е стартирал.



Две нови баржи тръгват по река Дунав

Баржите са собственост на ИА „Морска администрация“. Те разполагат със специализирано оборудване и ще бъдат позиционирани в пристанищата на Русе и Лом.

Специализираните несамоходни плавателни средства са предназначени за провеждане на аварийно-спасителни дейности в общия българо-румънски участък на река Дунав в случай на възникнали инциденти и бедствия и при операции по ограничаване и ликвидиране на разливи от нефтени продукти и опасни субстанции.

Обновяването на състава на плавателните средства на ИА „Морска администрация“ се осъществява по проект „Повишаване на транспортната безопасност в общия българо-румънски участък на река Дунав чрез подобряване реакцията при бедствени ситуации посредством трансгранично сътрудничество“, Danube Safety Net.

Веригата на доставки:

СМЕЛИТЕ РЕШЕНИЯ

11.10.2022

10 YEARS



ЛОГИСТИЧНОТО СЪБИТИЕ НА ГОДИНАТА



conference.logistika.bg





СМА CGM взема дял от Air France-KLM

Air France-KLM Group и CMA CGM Group обявиха, че са подписали договор за сътрудничество със срок от 10 години. Те ще управляват заедно 10 товарни (при необходимост и още 12 комбинирани) самолета. Като част от това дългосрочно партньорство СМА CGM ще разшири дела на въздушни превози на товари и ще стане акционер в Air France-KLM. СМА CGM има твърдото намерение да поеме до 9% от последващия акционерен капитал на Air France-KLM за период, съобразен с изпълнението на стратегическото търговско партньорство. Очакванията са този тандем да стане един от водещите играчи в света в областта на въздушния транспорт.



Нова линия свързва Китай и Европа през Черно море

Базираната във Финландия Nurminen Logistics пусна своя първи блок-вагон на 10 май от Чунцин (Китай) за Централна Европа. Вагонът се движи от Китай през Казахстан, Каспийско море, Азербайджан, Грузия, откъдето през Черно море стига Румъния. Транскаспийският маршрут, който съчетава железопътен и морски транспорт, е приблизително 3 пъти по-бърз в сравнение с варианта само по море. По информация на Nurminen Logistics вече има голям интерес към линията. От юни се планира да има вагон всяка седмица. Новият маршрут ще привлече още повече клиенти в Централна Европа и ще даде възможност за по-нататъшно развитие на мултиmodalните транспортни услуги на компанията.

АББ и Shell създават глобална мрежа от зарядни станции



АББ „Електрическа мобилност“ подписа нов глобален рамков договор с Shell за доставка на пълното си портфолио решения за зареждане.

Това включва както АС станции за инсталации в дома, офиса или магазина, така и Terra 360, която е идеална за бензиностанции, зарядни хъбове, паркинги и автопаркове.

Чрез това сътрудничество АББ „Електрическа мобилност“ и Shell ще помогнат за справяне с две от предизвикателствата пред увеличеното ползване на електромобили. На първо място, наличността на инфраструктура за зареждане. Shell цели да има в експлоатация над 500 000 точки за зареждане в световен мащаб до 2025 г., както и 2 500 000 до 2030 г. в жилищни или търговски обекти на Shell. И на второ място, скоростта на зареждане, която ще се осигури с портфолиото от зарядни станции на АББ, включително зарядната станция Terra 360.

АББ е продала повече от 680 000 зарядни устройства за електрически превозни средства на повече от 85 пазара, над 30 000 DC бързи зарядни станции и 650 000 АС зарядни станции.

stad
Since 1990

- СКЛАДИРАНЕ И ЗРЛ
- ТРАНСПОРТ И ДИСТРИБУЦИЯ
- МОДЕРНИ БАЗИ В СОФИЯ И ЕЛИН ПЕЛИН

WWW.LOGICPARKSTAD.COM
тел: 0888 39 81 49



DP World с планове за интермодален терминал в Румъния

Според плановете на DP World, обявени през 2021 г., в румънския град Аюг още през първата половина на 2023 г. ще заработи нов интермодален терминал. Съоръжението ще бъде свързано чрез жп транспорт с черноморското пристанище Констанца, като по този начин ще се създаде експортен маршрут за централно-румънския регион Трансилвания. Там се генерира около 50% от БВП на Румъния. Козмин Карстея, главен изпълнителен директор на DP World Romania, заяви, че терминалът ще бъде „разширение“ на морския терминал и ще свързва директно Европа с Китай през Централна Азия.

ЕК отпуска 26,7 млрд. лв. за зеления и цифров преход

Амбициозното гаранционно споразумение между ЕК и ЕИБ ще бъде изпълнено през следващите 7 години в сектори, като чистата енергия, цифровата и транспортната инфраструктура, здравеопазването и образованието. Чрез гаранционното споразумение между двете институции ще бъдат подкрепени екологичният и цифровият преход в държавите партньори на ЕС и изпълнението на стратегията Global Gateway (Глобален портал), включително пакета за инвестиции по стратегията за Африка и Европа. Гаранцията от ЕС дава възможност на ЕИБ да предприема инвестиции в публичния сектор, например за рехабилитация и строителство на железопътни линии, пътища, училища, болници или водоснабдителна и канализационна инфраструктура в порискова среда извън ЕС. Чрез споразумението ще се даде и възможност на ЕИБ да финансира ключови инвестиции, заложили в инвестиционните и икономическите планове на ЕС за Западните Балкани и за южните и източните съседни райони. Също така ще има финансиране и за следвоенното възстановяване на Украйна. Останалата част от инвестиционните средства ще бъде използвана за заеми от ЕИБ за проекти в Африка на юг от Сахара, Азия, Тихоокеанския басейн, Латинска Америка и Карибския басейн.

В Китай пуснаха първия автономен контейнеровоз

Първият автономен електрически контейнеровоз в Китай влезе в експлоатация през април тази година. След месеци на продължителни изпитания Shandong Port Group пусна по линията Dongjiakou – Qingdao контейнеровоза ZHI FEI с капацитет 300 TEU, управляван от Navigation Brilliance (Brinav). Корабът е с дедеуейт 5000 тона. Дължината му е 117 м, а максималната скорост 12 възела. Разработен е от Navigation Brilliance (Qingdao) Technology в сътрудничество с Далианския морски университет и Китайския изследователски институт по воден транспорт. Построен е от корабостроителницата Qingdao. Поръчан е през 2019 г. и пуснат на вода през април миналата година. Той работи с ръчно, дистанционно управление и автономна навигация. Снабден е с местни системи за независимо планиране на маршрута и избягване на сблъсък и с комуникации между кораба и бреговите станции чрез 5G сателит. Обхватът на плаване е 4500 морски мили. За в бъдеще Navigation Brilliance възнамерява да поръча по-големи автономни кораби в диапазона от 500 до 800 TEU. 📺



**ИЗБЕГНЕТЕ
ПОПАДАНЕТО В
ТАКИВА СИТУАЦИИ**

ФЛИЙТ МЕНИДЖМЪНТ ОТ
WWW.FROTCOM.COM
INFO@BG.FROTCOM.COM
0700 45 145



БББ – Дистрибуция и логистика с нова база за складово-логистични услуги

С официална церемония бе открита новата складова база на БББ – Дистрибуция и логистика в Асеновград. Тя е построена в покрайнините на града върху собствен парцел на фирмата от 26 дка.

За сухи и охладени стоки

Работата по проектирането на новата база започва през 2020 г. „Преди използвахме за нашите нужди старата ни база, която беше с площ 1500 кв.м, но с времето тя ни отесня – обяснява Борис Батинков, собственик и управител на фирмата. – Стокооборотът ни се вдигна и затова планирахме да построим нова база, около 4000 кв.м. През 2020 г. обаче сключихме договор с Интерснакс за пълно логистично обслужване за Централна южна България. Това наложи да променим нашите планове, като увеличим площта на планираната сграда с още 3000 кв.м.“

През февруари 2021 г. с церемония по първа копка е даден старт на самото строителство. Сградата е завършена през март 2022 г. и получава Акт 16. Главен изпълнител на обекта е Техномонтаж ЕООД, Асеновград.

Общата площ на новата база е около 7000 кв.м, от които 6100 кв.м са складове, а останалото са офисни помещения. Височината на складовите пространства е 8 м, като всички са оборудвани с конвенционални стелажни (back to back). Общо базата разполага с около 6000 палетоместа, от които 1600 са в помещения с плюсова температура за охладени стоки (месни и млечни продукти), 800 палетоместа са в зони с минусова температура за замразени стоки, а останалите 3600 са за сухи товари при стайна температура.

Логистичният център е оборудван със складова техника ВТ – електрически колички, стакери и ричтраци от Евромаркет. Базата разполага с 27 рампи, оборудвани със секционни врати Hötting от Хьорман България.

В логистичния център работят около 100 души, а всички процеси в него се управляват с помощта на софтуер на германската CSB.

Тъй като парцелът е голям, при необходимост на него могат да се построят и допълнителни складови помещения.

Услуги за всички

Освен за собствени нужди на дистрибуторския бизнес на БББ, базата предлага и пълен набор складово-логистични услуги за външни фирми. Това включва приемане, заскладяване на стоката и подготовка за експедиция. Допълнително в пакета могат да бъдат включени и транспортни услуги по доставка.

Фирмата разполага с около 100 превозни средства. Те са предимно бусове за стоки под охладен режим, които могат да извършват доставка и на сухи стоки. Повечето от превозните средства са Iveco, а малка част от тях са Citroen.

Фирмата е фамилен бизнес, който стартира през 1993 г. с един магазин за хранителни стоки в Асеновград. Днес тя управлява 5 супермаркета в Пловдив и Асеновград. През 2008 г. е създадена компанията БББ Дистрибуция и логистика, която постепенно се превръща в една от водещите в областта на дистрибуцията на хранителни стоки в страната. В момента тя дистрибутира около 2000 артикула на водещи марки за месни, млечни, замразени, охладени и други хранителни продукти. Допълнително фирмата осъществява внос и дистрибуция на хранителни продукти. Нейни клиенти са както локални магазини за хранителни стоки и ресторанти, така и големи търговски вериги. ☑

Васил ВАСИЛЕВ



Високотехнологични решения в новия терминал на DHL

На тържествена церемония в София, близо до летището, беше открита логистичната база на компанията DHL Logistics България, която тази година навършва 25 години. Събитието се проведе в новата логистична база, където за гостите имаше специална програма и коктейл.

Калоян Стефанов, управител на компанията, постави началото на празника с емоционално слово.

„Всички знаем, че промяната е двигател на прогреса. Няма да ви питам какво за вас значи промяната, а ще споделя какво за мен означава тя. От кулата на краткия ми 30-годишен опит в сферата на спедицията и логистиката разбрах, че всяка промяна с ясна посока за постоянен растеж води до високи резултати... Точно преди 25 години с екип от 10 души стартирахме като фирма Данзас България. Пет години след това последва обединението ни с DHL International. Много бързо ние влязохме в ранглистата на първите 5 спедиции в България и успешно продължихме развитието си на местна почва. Но колкото голяма и известна да е фирмата, за която работиш, в основата ѝ винаги стоят служителите ѝ, които са двигател на прогреса и нашият фундамент и съкровище... Стартирахме проекта по изграждането на новия логистичен терминал изцяло по стандартите на DPD DHL в условия на турбулентност, смяна на правителства, стачки, протести, повишен риск от непознатата към онзи момент пандемия, забавени процеси, но се променихме и станахме все по-гъвкави. Минахме през доста интересни и неочаквани предизвикателства и завършихме успешно този проект. Не пестяхме усилия, време и инвестиции“, сподели мениджърът.

Сред почетните гости на събитието беше и Уве Бринкс, главен изпълнителен директор на DHL Freight. Като потвърждение на казаното от управителя на българската компания Уве Бринкс допълни:

„Това, че откриваме тук днес този терминал, е още една тухла в стената на нашата вече така добре развита мрежа. С този терминал ние ще подобрим всичко, което се е случвало досега. Нашата цел е да предложим на клиентите ефективни и надеждни логистични решения, като непрекъснато подобряваме и модернизираме услугите и правим цялата верига за доставки по-екологична.“

След тържественото прерязване на лентата последва кратка разходка в складовата база. Терминалът предлага различни възможности за X-Dock дейности с 11 автоматизирани и 2 специализирани рампи за микробус, съхранение на ADR стоки, митнически склад и логистична площ от 3000 кв.м за високостелажно съхранение на повече от 6000 палета. Калоян Стефанов показва част от модерните съоръжения и сподели, че в новия терминал поставят началото на работа и с нов софтуер, който управлява всички дейности и дава възможност за нови логистични услуги.

EVO е новата единна система за управление на транспорта, която се използва от DHL Logistics България и в още 15 държави в Европа. Разработката на приложението играе централна роля в дигиталната трансформация на компанията DHL Freight и е част от стратегията Delivering excellence in a digital world. Историята на проекта започва преди малко повече от 5 години от екип от IT специалисти в София. Днес екипът наброява близо 50 души в три локации – София, Кьолн и Прага. Целта на EVO е да уеднакви и осъвремени логистичните процеси във всички терминали на компанията в Европа. Приложението обхваща целия жизнен цикъл на една пратка – регистрирането на клиент, създаването на договор и прилежащите му тарифи, въвеждането на заявка, управлението на транспорта (включително сканиране) и последващите финансови процеси по издаването на фактура и анализа на приходите.

Церемонията имаше своя сладък край – беше разрязана брандирана голяма торта в чест на 25-ата годишнина на DHL Logistics България и новото начало с новия терминал. 🍰

Александра ТОДОРОВА



Кризите ни правят по-мъдри, но и по-решителни

Кольо Дойнов, управител на SIKO Trans

– Г-н Дойнов, в офиса Ви виждам много усмихнати лица и енергично движещи се хора. Какво Ви вдъхновява да работите в тази трудна 2022 г.?

– В SIKO Trans позитивната работна среда е един от ключовите фактори за нашето развитие. Когато времената са динамични и предизвикателни, не може без положителна нагласа и човешко разбиране – както между колегите, така и между нас и клиентите ни, така и в бранша. Някой би казал, че в тази кризисна година е невъзможно човек да е усмихнат, но нашият екип работи под напрежение и се стреми да намери решения и на най-големите предизвикателства, именно защото си помагаме и защото всеки от нас допринася за позитивната среда.

В момента сме концентрирани върху услуга, която включва пълния набор транспортно-логистични дейности. Ние предлагаме това, което клиентите искат. Досега го правехме в по-малки мащаби, но без да развиваме складовите операции и логистиката. След години колебания кога официално да се случи този преход от спедиция към 3PL логистика, през 2021 г. взехме окончателното решение. Интегрирахме софтуер, създаден от български IT специалисти и доказал своята ефективност в оперативна логистична среда, обучихме хора за складови дейности, направихме цялата необходима организация и завъртяхме колелото.

– Имате собствена база и наети складови площи. Какви услуги извършвате и в кои логистични точки?

– Вече извършваме цялата гама логистични услуги – доставки, складиране, комисиониране и експедиция на стоките до краен клиент. Ние поемаме отговорността за целия процес от комуникацията с изпращача, експедирането и доставянето на стоките, тяхното приемане и въвеждане в системата, складиране, комисиониране и разнос. Нашият екип носи отговорност за сроковете на доставка и качествено из-

През 2023 г. SIKO Trans ще навърши 20 години. В акционерното дружество са обособени дъщерни фирми в зависимост от фокуса им на дейност. От първия закупен камион до днес компанията не спира да се развива и да утвърждава своето място във веригата на доставки. Днешната експертиза на екипа дава възможност на дружеството да извършва и комплексна логистична услуга. За пътя на спедитора, за кризите и предизвикателствата, за мениджърската отговорност и управленските поуки разговарям с Кольо Дойнов.

пълнение на цялата поръчка. Следим и контролираме всички детайли по сделката, които клиентът очаква да бъдат изпълнени. Това дава допълнителна стойност за фирмите, които са ни се доверили, и им осигурява възможност да се концентрират върху анализи и стратегии за развитие на своята дейност, продажби и маркетинг.

Работим както в собствената логистична база в района на Летище София, така и в наети складове извън града. Пред списание ЛОГИСТИКА мога да споделя за пръв път публично – надявам се скоро да построим още една логистична база. Пак ще е в София, като идеята е крос-док дейностите да се профилират в отделен терминал. Разбира се, ние, както много други инвеститори, сме с охладени амбиции предвид политическата и икономическата нестабилност.

– Добрата услуга на спедиторите е обвързана с едно важно звено от веригата на доставки – транспортните фирми. Следващите една след друга кризи се отразиха и на техния бизнес. Как днес SIKO Trans си партнира с превозвачите, за да спази договореностите с клиентите?



Акционерите в SIKO Trans (от ляво надясно): Мариян Цеков, Преслав Петков, Кольо Дойнов, Светлозар Петров, Красимир Иванов, Веселин Христов

– Работим с множество транспортни фирми и от тях избираме най-подходящите за определена дестинация, като отчитаме факторите надеждност, бързина и цена. Или трите основни компонента за качествена услуга. Над 95% от обемите на SIKO Trans идват от FTL транспортите – вътрешноевропейски и между България и Европа. Там сме специализирани и правим около 20 000 FTL транспорта годишно. Това е нашата голяма сила в спедицията. Работим изцяло с подизпълнители, като 85% от превозвачите са български транспортни фирми, а останалите 15% – европейски, включително македонски, сръбски и турски. Фокусът на групажните ни линии е да покрием цяла Европа, като на този етап обслужваме предимно доставки от и за Германия и Бенелюкс. Готови сме за стъпка 2 – Италия, и подготвяме още по-широк обхват.

В контекста на кризисните специфики скъсихме сроковете на плащане към превозвачите на 30 дни и дори планираме нашият стандартен срок да бъде две седмици.

– Скоро SIKO Trans ще отбележи 20 години на пазара. Как се променят мениджърските нагласи през годините? Какви амбиции имахте на старта на SIKO Trans преди 20 години?

– Имах амбицията да направя огромна флота от автомобили, но това се промени във времето и прерасна в решението да предоставяме спедиторска и логистична услуга. Паралелът, който направих между различните дейности във веригата на доставки, ми даде възможности за сравнение и ми помогна да преценя, че за дружеството е по-добре да развиваме спедиторската дейност. Може би най-голямата причина за това решение беше преценката ми за усилията,

които се полагат в транспорта – по-точно за организацията и поддръжката на техниката, както и за управлението на водачите. Това са сериозни предизвикателства, но не са свързани с търговия и иновации – дейности, които отговаряха по-точно на моите стремежи. А мен много повече ме мотивираха маркетингът, продажбите, работата с клиентите, разработването на стратегии.

– Когато правихме интервю за 13-годишнината на компанията, готвехте реструктуриране. Сега какво стои на дневен ред?

– За SIKO Trans като компания с 20-годишен опит в транспорта и спедицията, но и като компания, която не спира да се развива, няма нищо по-логично от това да адаптираме бизнес фокусите си спрямо непрестанно променящия се бизнес контекст. Реално бизнесът ясно ни дава знак, че имаме нужда от оптимизация на ресурсите, с които разполагаме, както и от генерирането на нови. След като се доказахме в спедиторската дейност, поставяме фокус и върху обслужването чрез складова логистика, тъй като пазарът много динамично се променя, а оттам и нуждите на нашите клиенти и партньори. Двадесет години по-късно на този пазар не можем да си позволим друго, освен да отговорим на тези очаквания. И вярваме, че ще успеем да го направим с дейността на SIKO Logistics – компанията, част от нашето портфолио, фокусирана в логистичните решения. С нашата услуга клиентите ни ще имат възможност да оптимизират собствените си ресурси по отношение на персонал, оборудване на склад и съоръжения, което пък ще им даде възможност за по-добро планиране на търговската дейност.

Преслав Петков



«Адаптирайки се към рисковите условия по време на пандемията, трябваше да предложим бързо нови услуги на своите клиенти и то при дефицит на транспортни средства.»

– А как Ви свари пандемията от Covid-19? Бяхте ли подготвени за управление в риск?

– Няма как планоно да се подготвиш за пандемична криза, макар че се опитваме да бъдем готови за всичко в нашия бизнес. Никой не предполагаше тотално затваряне, трябваше да действаме бързо и скоростно да се подготвим да работим в новите условия. Разбира се, най-трудни бяха първите няколко седмици. Бързо си дадохме сметка обаче, че имаме необходимата експертиза, потенциала и волята да се справим с натиска върху веригите на доставки, което за пореден път доказа, че нашият екип умее да работи под напрежение. Но и още нещо – че от всяка ситуация можем да извлечем положителен резултат. Избрахме да се мотивираме и максимално бързо да се адаптираме вместо да се отчайваме или оплакваме, че не получаваме подкрепа и финансова помощ отвън.

– Коя криза е по-страшна – пандемичната или енергийната във всичките ѝ проявления? Как договаряте цени на услуга при непрекъснато растящите цени на горива и енергия?

Светлозар Петров



«Имаме необходимата експертиза, потенциала и волята да се справим с натиска върху веригите на доставки и да развиваме нови услуги.»

– Вече не правим дългосрочни договори. Вероятно сте забелязали, че от началото на 2022 г. в бизнес средите масово се заговори за „стопанска невъзможност за изпълнение на поетите ангажименти“. Дано скоро това понятие мине през Върховния административен съд и се превърне в съдебна практика. Убеден съм, че правната страна на проблема, наложен от следващите една след друга кризи, ще бъде решена, но няма как да обясняваш на клиента си защо не можеш да си свършиш работата. Той иска да бъдем гъвкави и като опитни спедитори да се справим с обстоятелствата. Пандемията и скокът на цените на горивата предизвикаха голям дисбаланс в плановете, направени за една година. Всеки в своите разчети беше фиксирал и обемите, и бюджетите, и ресурсите, и стойностите, на които ще наема хора и ще купува материали и суровини. Както и ние. И изведнъж в края на миналата година всичко се промени, а в началото на тази всички цени рязко скочиха. Така започнахме да мислим за актуализация на трудовите възнаграждения едва ли не на месечна база. Кое то само по себе си е изключително предизвикателство.



Веселин Христов

«По качеството и сигурността ни оценяват и нашите клиенти, и нашите подизпълнители – транспортните фирми.»

И нямаме друг избор, защото нашият истински капитал са хората – нашите служители. Трябва да се грижим за тяхното спокойствие и сигурност. Трябва да съхраним тяхната енергия, защото тя е силата за преодоляване на внезапни рискови ситуации. Това е наша отговорност.

– Какъв кризисен мениджмънт Ви помогна да запазите хората и бизнеса си?

– Мисля, че тези, които са експерти в нашата професия, винаги могат да предвидят какво и как би могло да застраши устоите на една компания и съответно да предприемат мерки за защита. Сам по себе си бизнесът, както и животът на човека, са един голям риск и той трябва да бъде управляван правилно. Проблемът е, че при големи кризи като тези в последните години рискове се появяват от повечето страни, често са нови и непознати, а през последните месеци негативните въздействия върху цялата икономика следваха едно след друго. Мениджърският екип е структурата, която помага на всяка фирма да вземе правилните решения за преодоляване на риска. Когато средният мениджмънт е достатъчно мотивиран, няма какво да го събори. Тези хора в



Кольо Дойнов

«Когато средният мениджмънт е достатъчно мотивиран, няма какво да го събори. Тези хора в SIKO Trans са не просто мениджъри, а акционери.»

SIKO Trans са не просто мениджъри, а акционери.

– Да разбирам ли, че кризата е направила Вас и екипа Ви по-мъдри?

– Едва ли ще изненадам някого, ако кажа, че кризите и предизвикателствата са не само най-големият мотиватор, но и най-големият учител. Факт е, че в кризисни ситуации действаме мъдро и това не е качество само на хората с по-голям опит, а на екипа ни като цяло. Мисля, че го доказваме и в момента, когато редица кризи се случиха по едно и също време. Адаптирайки се към рисковите условия по време на пандемията, трябваше да предложим бързо нови услуги на своите клиенти и то при дефицит на транспортни средства. Но още неприключила Covid кризата, и бум, връхлетя ни кризата с цената на тока, неадекватното отношение на КЕВР и правителството, а след това и за капак скокът на горивата. Благодарен съм, че въпреки тези и много други трудности, с които браншът се бори в последните 4–5 години, ние успяваме да намерим верния път за развитие и все пак да продължаваме да вървим напред и то ефективно. Благодарение на екипа ни и благодарение на желанието за развитие на всеки колега в SIKO Trans.

Мариян Цеков



«Нашият истински капитал са хората – нашите служители – и трябва да се грижим за тяхното спокойствие и сигурност.»

– Какво означава ефективност в днешната бизнес среда, в която работите?

– Не ни е лесно да оперираме в сегашните условия на дефицит на товарни автомобили. Нашите подизпълнители имат забавени и неизпълнени поръчки за нови транспортни средства. Налага се да станем съпричастни към неволите на нашите партньори във веригата на доставки. В момента има добър баланс на уважение между клиенти, спедитори и превозвачи, докато в предходни години товародателят доминираше в отношенията над превозвача и спедитора. Днес нашите клиенти и подизпълнители гледат на нас като на източник на сигурност. А това за нас е признание, разбира се. Отношенията станаха отново една идея по-човечни и приятелски. Превозвачите имат дефицит на транспортни средства и предоставят камионите и шофьорите си на този, който им дава усещане за най-добър бизнес партньор. Този избор се формира на трето място от цената, а на първо и второ място от персоналните отношения и качеството на услугата. В момента, както клиентът иска от нас качествена услуга, така и превозвачите изискват от нас добра организация, ред и последователност на данните, временноното им предоставяне, адекватна реакция при нужда. По качеството и сигурността ни оценяват и нашите клиенти, и нашите подизпълнители – транспортните фирми. Сякаш се връщаме десетина-петнадесет години назад, когато имаше такива лоялни и приятелски взаимоотношения. Аз май остарявам, щом говоря

Красимир Иванов



«Със сигурност е по-лесно, когато повече хора носят отговорност за развитието на компанията, защото повече хора сме пряко мотивирани да търсим правилната посока и да се предизвикваме един друг.»

с носталгия за „едно време“. Или пък съм станал по-мъдър с годините...

– Какво очаквате да се случи след 10 години?

– Не може да се предвиди нашият бизнес толкова далече. Бизнесът винаги е бил функция на политиката. А в момента има голяма несигурност навсякъде и това ни кара да работим твърде защитно. Засега правим планове как да ограничим струпалите ни се рискове, как дружеството да няма спад, а ръст, който да управляваме по възможно най-добрия начин. Особено важно за мен и мениджърския екип е да запазим енергията на хората. Очакваме да се отворят времеви прозорци, в които инвестиционните ни намерения ще бъдат много добре възнаградени. Трябва да имаме готовност и когато дойде моментът, да действваме решително. Независимо дали това ще е след една или 10 години – въпрос на нагласа.

– Ще има ли площадка за кацане на дронове в новата Ви база?

– И в сегашната ни логистична база има площадка, но няма дронове и нормативни правила за тяхната работа. Дроновете бяха много бавни и соларните панели ги изпревариха. Така че времето предопределя проектите. За нас правилното време ще дойде, когато дойде водородното гориво. Има различни прогнози кога това ще се случи – може би след 10 години, наистина.



ВИЗИТНА КАРТИЧКА

Кольо Дойнов, създател и управител на логистично-спедиторската група SIKO Trans, е роден на 13 май 1973 г. в София. Явно числото 13 е заложено в неговия жизнен код и винаги му носи добри новини и вдъхновение.

Работи активно и в Националното сдружение на спедиторите, зам.-председател е на Управителния съвет на НСБС.

Член е на Националния съвет на АИКБ и член на комитета по транспорт в КРИБ.

Хобито му е да спортува в планината или морето. През зимата кара ски и сноуборд навсякъде, където е възможно.

През лятото е сред вълните с кайтсърф.

Нашата държавна администрация е изключително враждебно настроена към иновативните инвестиции. Например отчайващо дълги са сроковете за разрешителни за строеж на соларен парк. А много компании могат сами да произвеждат енергията за потребление и дори да продават част от нея на борсов принцип. Само че таксите, които налага притежателят на енергийната инфраструктура, надминават многократно цената на енергията, която бизнесът може да продава. Цялата концепция днес не помага за намаляване на въглеродния отпечатък.

– По-лесно ли се управлява с мениджърски екип от акционери?

– Лесно се управлява с екип, който носи твоето ДНК, независимо дали са акционери, мениджъри, или стажанти от два дена в компанията. Имам късмета да съм заобиколен от личности, експерти, които вярвам, че не просто искат компанията да върви напред, а с общи усилия да променят бизнеса и средата към по-добро. Със сигурност е по-лесно, когато повече хора носят отговорност за развитието на компанията, защото повече хора сме пряко мотивирани да търсим правилната посока и да се предизвикваме един друг. За да стигнем накрая до най-добрите практики и до най-смелите решения.

– Лично Вие откъде се учите на добри мениджърски практики?

– Добрите практики са навсякъде – и в офиса, и в интернет, и в разговорите с колегите от различни индустрии. Черпя информация и от консултанти, и от приятели и колеги от бранша, които са ми безкрайно полезни. Трябва много да се чете, да се слуша и

да се използва най-доброто, откривано някога в областта, в която работиш. Когато имаш паралелно мислене, можеш да се сравняваш с другите и така лека-полека заедно с житейската зрялост по-бързо да стигнеш до верните решения. Необходими са много фактори за това, но най-важното е никога да не бързаш да вземаш самостоятелни решения. Правилното решение идва, когато огледаш проблема от всички страни и видиш генералната картина. Ние често правим брейнсторминг с колегите акционери, обичам да си говоря и с колегите от други фирми, питаме се кой как постъпва в дадена ситуация и това натрупва много знания. Мениджърът трябва да има много информация, да наблюдава зорко процесите, да предизвиква екипа към идеи и ефективни действия, но и да го стимулира правилно, когато вижда резултатите. Както се казва в дебелия книги по мениджмънт – ако откриеш правилните хора и насочиш силните им страни в обща посока, ще празнувате заедно много победи.

За съжаление, тези разбирания не се споделят от широк кръг бизнесмени. Счита, че ерата на комунизма роди култура на безотговорност, стремеж към лично облагодетелстване чрез подмазване и домогване. Преди 1945 г. българският бизнес е силно повлиян от европейските ценности и модели, но 50-годишното прекъсване увреди и изроди корпоративната култура до такава степен, че поне още няколко поколения ще бъдат малко или много повлияни в негативен смисъл. Много съм щастлив, че ние сме изградили в SIKO Trans различна среда. Ние толерираме отговорното поведение, ангажираното отношение към клиентите, респекта към правилата и разбирането на процесите. 

Богиня МАТЕЕВА



Товарните жп превози се борят за главна роля в интермодалността

Автомобилни превозвачи с интерес към създаването на жп оператори

За разлика от предишни години има голямо развитие на товарните жп превози, като това се дължи на логиката на транспортната логистика. През миналата година са превозени 17,2 млн. тона товари, включително вътрешни и международни превози.

От автомобили към вагони

Престоите, които автомобилният транспорт търпи на границите на България, са загуба на време. Заради войната в Украйна превозите на товари между Турция и България, а и от Гърция за България се засилиха, ала граничната система с южните ни съседи има определена пропускателна способност. „Това принуди доста фирми да обърнат внимание на жп превозите от южните ни съседи към България и Европа – констатира проф. Симеон Ананиев, председател на Управителния съвет на клъстер „Зелен транспорт“ и бивш председател на Асоциацията на българските жп превозвачи. – Основно товарите по жп релси от Турция и Гърция се движат по два начина. При първия стоките се карат с вагони до вътрешността на България, където се разтоварват и после с камиони се карат до други точки в страната или в чужбина. При втория начин влаковете от юг за Европа минават само транзит през страната ни.“

Основният проблем, с който се сблъскват жп операторите, е липсата на локомотиви и вагони. Това е проблем на глобално равнище. Заради Зеления пакт, ковид кризата и войната много логистични фирми за-

От началото на годината се наблюдава ръст на товарните жп превоз, както при вътрешните, така и при транзитните. Това констатира професор Симеон Ананиев, председател на Управителния съвет на клъстер „Зелен транспорт“ и бивш председател на Асоциацията на българските жп превозвачи. Има определен интерес от страна на автомобилните превозвачи да създават свои жп оператори. Но има ли смисъл от такава стъпка?

ложиха на жп превозите. При тях проверките на границите са по-бързи, а водачите са по-малко, отколкото при товарните автомобили. Това увеличи търсенето на товарни вагони и локомотиви. В същото време нарушенията във веригите за доставки поради ковид кризата доведе до липсата на части за производството на нови влакове. Това допълнително засили дефицита на подвижен състав.

Повечето от българските жп оператори планират покупката на нови локомотиви и вагони поради нарасналия брой поръчки от клиенти.

Според професор Ананиев производството на нови локомотиви и вагони ще е един от двигателите за развитие на икономиката. В Западна Европа вече активно се работи и по внедряването на влакове, задвижвани с водород. Кога те ще стигнат до България, все още не е ясно.

КАКВО СЕ СЛУЧВА У НАС

Разпределение на превозените товари в проценти между лицензираните жп превозвачи (14 броя):

- ❖ БДЖ ТП – 41,49% (7134 хил. т);
- ❖ БУМАРКЕТ РЕЙЛ КАРГО – 11,93% (2052,436 хил. т);
- ❖ ПИМК – 9,66% (1660 хил. т);
- ❖ ДБ БГ – 5,93% (1020 хил. т);
- ❖ БЖК – 5,05% (868,588 хил. т);
- ❖ РЕЙЛ КАРГО – 6%;
- ❖ ТБД – 5%;
- ❖ Други – 15%.



Проф. Симеон Ананиев,
председател на УС на клъстер „Зелен транспорт“

Има или няма терминали

„Ако някой каже, че няма интермодални терминали, бих казал обратното – смята проф. Ананиев. – Макар че истински интермодални терминали са само пристанищата. Местата, където се прави връзка между автомобилните и жп превозите, са логистични пунктове. В България е пълно с товарни гари, които при нужда вършат добра работа.“

В момента у нас активно работещи жп терминали има на 3 места. Единият е в Пловдив, опериран от ПИМК – Терминали. На него се обработват влакови композиции предимно на жп оператора ПИМК Рейл, който оперира редовни блок-влакове от Турция от терминала Черкезкьой.

Другият е жп терминалът в Стара Загора, опериран от Металимпекс. На него също се обработват влакове от Турция на FAE и една швейцарска компания.

В София има няколко жп терминала. Единият е до жп гара Илиянци с оператор ТТЛ. Той е на мястото на бившия изследователски институт, като в него се обработват контейнерни влакове предимно от Гърция.

Базата на бившия металургичен завод „Кремиковци“ представлява уникален логистичен парк с възможности за жп терминали, структурирани по видове товари – строителни, химикали и оборудване и т.н. В момента за товарите от Турция с конвенционални вагони и контейнери се оперира на терминала на Шортман.

Очаква се скоро да започне и строителството на жп терминала на Транс Експрес до Волуяк.

Бившият терминал на Драгоман, който така и не заработи като ро-ла терминал, в момента се използва от гръцка фирма, която оперира на него блок-влакове предимно с контейнери, пристигащи от пристанище Пирей.

По Националния план за възстановяване и устойчивост се предвижда и строителство на интермодален терминал в Русе, но все още няма яснота къде ще бъде разположен той и какво ще представлява предвид липсата на реално плаване по река Дунав през цялата година поради ниски нива и липса на драгиране на наносите.



Високо качество за халета и промишлено строителство



- НОВО: Секционни врати със скорост на отваряне до 1 m/s*



- Енергийно ефективни бързо движещи се врати за оптимизирани работни процеси



- Товаро-разтоварна техника за ефективна логистика

* със задвижване WA 500 FU и управление 560



Сервиз, поддръжка
и ремонт

HÖRMANN
ВРАТИ ЗА ДОМА И ИНДУСТРИЯТА

АКТУАЛНА ИНФОРМАЦИЯ ЗА БЛОК ВЛАКОВЕТЕ ПРЕЗ 2021 Г.**От и за Гърция средно на месец****Внос**

- ❖ за София терминал Илиянци – 11 влака, 217 вагона
- ❖ за терминал Драгоман от Солун – 5 влака, 92 вагона
- ❖ за терминал Драгоман от Пирея (COSCO) – 2 влака, 37 вагона
- ❖ за Пирдоп (Аурубис) – 1 влак, 14 вагона

Износ

- От София терминал Илиянци – 10 влака, 232 вагона
- От терминал Драгоман за Солун – 7 влака, 127 вагона
- Пирдоп (Аурубис) – 1 влак, 14 вагона

Данните са предоставени от клъстер „Зелен транспорт“

От и за Турция средно на месец през 2021 г.

- ❖ 2 влака от Люлебургас до Стара Загора с конвенционални вагони
- ❖ 1 влак от Люлебургас до София, терминал Кремиковци с конвенционални вагони и контейнери
- ❖ 6–8 влака от Чорлу/Черкезкой до Пловдив, терминал ПИМК с не-придружавани полуремаркета, конвенционални вагони и контейнери shuttle влак на швейцарския интермодален оператор Hupac, свързващ RTC Geleen в Нидерландия с Wels СТ и WienCont в Австрия (1000 км). Влакът се движи 2 пъти седмично – отиване и връщане. Сервизът включва бързо А/В транзитно време и връзки до Унгария (Будапеща, Параклисът), Турция (Халкали), Румъния (Плоещ) и България (Стара Загора).

Жп превозвач или логистичен оператор

Ефективността на товарните жп превози увеличи интереса на автомобилните превозвачи към тях. По примера на ПИМК и други от бранша взеха да се интересуват от възможността да регистрират собствен жп превозвач. Въпросът е дали това е удачна стъпка. „Аз бих ги посъветвал вместо да регистрират жп превозвач, да си направят логистична фирма, препоръчва професор Ананиев. – Те искат да са собственици, но досега не са работили с вагони и локомотиви и не знаят как да направят оборот с тях. Да си направиш жп превозвач само за България не е рентабилно. Трябва да имаш мрежа, за да ти се движат влаковете. А да вземат международни транзити е малко трудно. Трябва да имаш договор с партньори от други страни. Всичко е въпрос на икономически разчет. Затова моето предложение е да си регистрират логистичен оператор, да намерят жп терминал и превозвач и да предлагат съвместно интермодални превози. Те ще изпълняват автомобилния транспорт с техните камиони, а партньорите им – железопътния. Естествено, на клиента ще му се представят различни варианти – по жп релси, по шосе или пък по море. Той ще си избере. С жп превози понякога е по-евтино, но времето за доставка е по-голямо.“

Има определени тънкости при формирането на блок-влакове. Не е ефективно влакът да е под 20 вагона, защото тогава разходите ще са по-големи. Затова на някои терминали например комбинират вагони от Турция и Сърбия във влак, който заминава през Сърбия за Унгария. Или пък през Румъния за други страни от Европейския съюз. Вярно, че жп мрежата в северната и северо-западната ни съседка не е на много високо ниво, но пък трасетата постоянно се ремонтират и обновяват.

Коридор или мрежа

Логистиката е като водата – винаги ще намери начин откъде да мине. Удачно ли е тогава да се говори за развитието на коридори? „Всичко е въпрос на мрежа, а не на коридор – смята професор Ананиев. – Нито един коридор няма шанс да пробие: нито жп, нито шосеен. Трябва да се изгражда логистична мрежа. Благодарение на логистичните фирми и съобразно политико-икономическите условия товарът си намира път като водата. Когато някой тръгне да прави коридор, всички около него ще са против, защото не искат да бъдат заобикаляни. Затова и в Европа вече не се говори за коридори, а за оси и развиване на мрежи.“

Стъпка в тази насока е създаването на информационни интернет платформи в помощ на товародателите, които ще им помагат при избора на маршрути и превозвачи.

След като преминаването на влаковете от Китай за Европа през Русия вече среща трудности, се търсят други маршрути по т.нар. Път на коприната. Един от тях е през Казахстан, Азербайджан, Грузия и Турция, а от там за останалите страни в Европа. В средата на май пък влак потегли от Китай по този маршрут, като от Грузия композицията се качва на ферибот през Черно море до Румъния и от там към Европа. Работи се и по блок-влак от Пакистан през Иран и Турция до Европа.

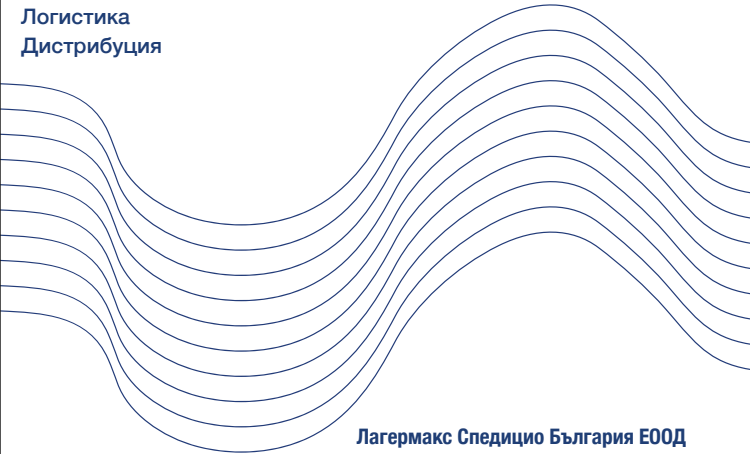
„Транспортът, инфраструктурата и логистиката са свързани – заключава професор Ананиев. – Отдавна транспортът не е само да имаш камион и автомобилните превозвачи го разбраха. Трябва да имаш пътища и логистика. Логистиката са вериги на доставки, нормативна база, възможности, ноу-хау и пр. Освен това колкото по-малко държава в регулацията, колкото по-малко необосновани такси, толкова по-добре за бизнеса. Категорично управляващите не бива да се занимават със заявления за прехвърляне на товари от един транспорт на друг под привидната причина за „Зелена сделка“. Те трябва да създадат условия за товара и логистичните фирми, които сами ще преценят откъде да минат.“

Васил ВАСИЛЕВ



Lagermax

Международен транспорт
Логистика
Дистрибуция



Лагермакс Спедицио България ЕООД
Адрес: гр. София, Ботевградско шосе 247;
П.К. 1517; сграда 4.
Телефон: 02/996 22 13
Електронна поща: office@lagermax.bg

Together in motion.



Георги Вълканов, управител на Дриймс Транс

България печели от промените, настъпили във веригите на доставки

– Г-н Вълканов, изграждате нов логистичен център в Божурище. Какво Ви накара да правите такава инвестиция в тези предизвикателни времена?

– От пандемията насам започнаха много промени, като съществени са няколко. Едната е промяна на веригите на доставки чисто географски – например част от производството от Далечния изток започна да се прехвърля по-близо до там, където се консумира. От това страни като България печелят много.

Дори ако погледнем в момента, общият спад в потреблението води до по-малко товари, които се превозват, но например курсовете България – Европа – България са по-малко засегнати и то въпреки пакет „Мобилност“. Не само че повече камиони се приближават в България, отколкото когато и да било, но и пазарът ги поема. Една от причините за това е увеличеното производство, защото много компании прелокират производството си, за да посрещнат промените във веригите на доставки.

Преди веруюто в управлението на веригите на доставки беше Just In Time, а сега е, както аз го наричам, Just in Case. Преди целта беше да спестиш от складови наличности, докато сега вече всеки инвестира в складови наличности на ключови компоненти за производството си. Част от производствата се насочват към държави като България – държави, които са със сравнително ниска себестойност на услуги, на труд и т.н., но същевременно са близо до местата на потребление и са членове на ЕС. Едно време, когато инвеститорите вземаха решение къде да направят склад или производство, въобще не мислеха дали си член на ЕС, дали си член на НАТО и дали имаш стабилна валута – фиксирана или евро, докато сега тези въпроси изникват много силно, особено с войната в Украйна. Вече не е определящо това, колко ще струва производството, а дали произведените стоки ще мо-

Георги Вълканов е мислещ човек, доказал се досега като добър бизнесмен, умеещ да анализира и да предвижда събитията, което му позволява да направлява умело бизнеса си и в по-бурните води на днешното време. Поводът за разговорани изграждащият се нов ДТ логистичен център в Божурище. Господин Вълканов ни отговаря на въпросите, какви са промените във веригите на доставки, какви са параметрите на новия логистичен център, защо се изгражда сега, както и на още доста горещи въпроси, свързани с транспорта и логистиката.

гат да бъдат доставени сигурно и не на много далечни разстояния.

Държави като България печелят заради географската сигурност на веригите на доставки, а също и заради цената на доставките при увеличаващите се цени на горивата. Контейнер от Китай вече надхвърля 15 000 долара, т.е. дори вече не е и толкова изгодно да го докараш оттам, а освен това те не могат да помат ангажимент кога точно ще се случи това – днес ли ще тръгне, утре ли, или след три седмици, кога ще пристигне, откъде ще мине... И като прибавим тяхната zero covid политика, която нарушава веригите на доставки, това още повече налива вода в мелницата на сигурността на доставките. Преди сигурността на доставките не се разглеждаше, тя се приемаше по подразбиране.

Друго, от което България и държави като България печелят много в момента, е скъсяването на веригите на доставки. Например преди един компонент е обикалял 15 завода, преди да се асемблира в крайния продукт, сега тези части се правят в много по-малък брой заводи и се пренасят на много по-къси разстояния.

«В момента и трите основни стълба на потребление – хората, компаниите и държавата, дърпат ръчната спирачка страшно рязко. Затова рецесията ще е доста тежка.»





«Държави като България печелят заради географската сигурност на веригите на доставки, а също и заради цената на доставките при увеличаващите се цени на горивата.»

Преди голяма част от стоките, които ние сме потребявали в България или са доставяни до България, са били, да речем, произведени в Германия, после се складирали в някой хъб, например в Унгария, Австрия и Румъния, и след това на малки количества идват до България. Сега България печели от оскъпяването на транспортната услуга. Не е толкова евтино да разкараш една стока, готова за потребление или за влагане в производството, на три или четири места, преди да я продадеш, защото това вдига много себестойността. Но по-лошото, което всъщност оскъпява себестойността, е, че всяко влизане или излизане от склад струва пари. Затова колкото по-малко складове използваш, преди да стигне до крайния потребител даден продукт, толкова по-ниска ти е себестойността. Съчетано с високите разходи за транспорт, които сега са поне с 30% по-високи спрямо миналата година, води до това скъсяване на веригите на доставки. Затова вече е изгодно една стока да се съхранява тук в България и оттук да се обслужват съседни нам държави. Например вместо да се обслужва Гърция през Австрия, това може да стане оттук, от България.

Заради всичко това в момента е логично да се инвестира в логистичен център в България.

– Разкажете повече за параметрите на центъра. Колко е голям и за какви стоки е предназначен?

– Започнахме този проект преди доста време и през ноември миналата година завършихме първата сграда, която вече е отдадена под наем. ДТ Логистичен парк се намира в Индустриалната зона в Божурище, което като местоположение е много добро, тъй като е в близост и има удобна връзка към главните пътища, свързващи България със съседните страни и със Западна Европа. Паркът е разположен на малко над 51 хил. кв.м площ. По проект са предвидени 3 сгради, на които разгънатата застроена площ ще е 33 хил. кв.м.

Готовата сграда има 15 330 кв.м, от които 13 650 кв.м са на кота нула, а 1680 кв.м са на ниво мецанин. Височината на склада е 14 м, а използваемата височина е 12 м. Втората сграда е в процес на строеж. Планирана е една по-малка сграда (4000 кв.м), чието строителство тепърва предстои.

Складовете са направени по всички най-съвременни изисквания. Сградите са с естествено осветление, което допринася за приятната работна среда и пестене на електроенергия; предвидено е отопление; спринклерната система е на тавана и ползва собствен резервоар за вода; подът е шлайфан бетон без fugи. Отдаването под наем на склада, а също

и управлението му може да е много гъвкаво, защото на всеки 500 кв.м има отделна рампа. Има възможност за разделянето на наемните площи на складове по 2000 кв.м. Покривът е подготвен за монтиране на фотоволтаични инсталации с капацитет 1,3 мегаватна мощност.

Накратко, при проектирането и строежа на ДТ Логистичен парк заложихме на качеството и ефективността.

– Колко тежка ще е според Вас икономическата криза, в която се намираме?

– Поради факторите, които изброих по-горе, България няма да бъде ударена толкова силно от общото очаквано от мен драстично свиване на потреблението. В момента потреблението се свива на всички фронтове – за разлика от предходни кризи. От една страна, имаме потребители, чиито доходи са ударени от много тежката инфлация, особено семействата с ниски доходи. Правителствата не могат да си позволят да харчат пари заради увеличаващите си лихви и заради така или иначе увеличаващите се надути дефицити от пандемията насам. Те не могат да поемат повече дълг. И фирмите, които в момента се страхуват да инвестират. Тоест и трите основни стълба на потребление – човекът, компанията и държавата, дърпат ръчната спирачка страшно рязко. Така че потреблението е основният водещ фактор за рецесията, в която в момента вече сме, и тя ще се задълбочи страшно много. От там нататък ще се въвлечат и всички други сектори – например банковият сектор, защото ще започне да има дефолти по разни експозиции.

Всъщност в момента няма сектор в икономиката, който да не е под формата на балон – недвижимости, строителни материали, метали... Всичко е толкова раздуто, че ще има много тежка корекция. И това, според мен, ще доведе до много тежка рецесия. Колко време ще продължи? Още през 2019 г. в транспортния бранш почувствахме лек хлад. Знаехме, че нещата отиват към корекция, и единственото, на което се надявахме, е на меко приземяване, а не на разбиване. След това дойде пандемията, сега и тази война и ние всъщност забравихме, че още през 2019 г. бяхме тръгнали към затихване на този икономически цикъл и че нищо хубаво не се е случило от 2019 г. насам. Напротив. Което според мен означава, че това, за което тогава се молахме да е лека корекция, всъщност сега ще е доста тежка.

– Така или иначе във всяка ситуация, колкото и тежка да е тя, трябва да има решение. Какво е то според Вас?



«ДТ Логистичен парк е разположен на малко над 51 хил. кв.м площ. По проект са предвидени 3 сгради, на които разгънатата застроена площ ще е 33 хил. кв.м.»

– Икономиката се самолекува. Инфлацията ще направи така, че да се успокои потреблението, и по-ниското потребление ще направи така, че да се успокоят цените. Има едно нещо, което е много интересно, и на мен може би преди 20 години за първи път ми отне доста време, докато го разбера – лечението на високите цени са високи цени, както и лечението на ниските цени са ниски цени. Тоест дори никой нищо да не направи, точно това ще се случи – високите цени водят до по-малко потребление, това води до по-голяма конкуренция между тези, които искат да продават стоката си, и съответно те ще са принудени да намалят цените. Но този процес ще мине през тежка безработица, през обедняване, през загуба на доходи, загуба на материално състояние, на благосъстояние и т.н., като, естествено, може би най-тежко ще бъдат ударени нискодоходните групи от населението на всяка държава и общо на целия свят като цяло.

Като комбинираме това със страха от хранителна криза, защото и Русия, и Украйна са изключително огромни износители на всякакви видове зърнени храни, а също и на торове – Русия и Беларус най-вече. Намалените доставки на храни вече доведоха до много по-високи цени – с около 50% минимум на борсовите пазари, и това, като се комбинира с поскъпналите нафта, за да може житото да стигне донякъде, и като се комбинира и с обработката му, което пак е много енергийно интензивен процес, е ясно защо стойността на храните на масата ни ще бъде много по-висока.

Тепърва ще има проблеми заради това, че няма торове, по-скоро има, но са на много по-висока цена – 70% от стойността на изкуствения тор всъщност е газ и ако газа се е вдигнала теоретично 5 пъти в сравнение с преди 2 години, сметката е ясна.

– Да очакваме ли още увеличение на цената на дизеловото гориво?

– Ето тази тема на мен ми е много болезнена и много се радвам, че зададохте този въпрос. Не, напротив. В момента цената в България е изключително висока спрямо това, което трябва да бъде. Цената на барел петрол сорт Brent е около 110 щ.д. Бълга-

рия обаче купува сорт „Уралс“ – руски петрол. За последните 70 дни у нас са получени около 11–12 танкера, като един е от Ирак и 11 от Новоросийск. „Уралс“ в момента се продава с 35 щ.д. по-евтино от Brent.

Да приемем, че има завишени застрахователни премии, т.е. барел сорт „Уралс“ трябва да струва около 75 щ.д. Такава беше цената и през декември 2021 г., но тогава цените по бензиностанциите бяха със 70 стотинки по-ниски, отколкото са сега. В момента никой не иска да купува руски петрол заради самосанкционирането, имиджови проблеми и цената му е ниска. Тоест можем да кажем, че или някой просто иска да открадне от българските граждани и фирми чрез увеличение на цените на горивата, или „Лукойл“ ценообразува, като използва цената на сорт „Брент“ вместо на сорт „Уралс“, който реално купува през швейцарски или други фирми.

Например във Франция горивото е с 15–20 стотинки по-евтино, отколкото у нас преди ДДС и акцизи. Има два пътя – или казваме, че сме зависими от Русия 100% и искаме поради тази причина да плащаме дизела по 2,50 лв., а не по 3,20 лв., или започваме да купуваме сорт Brent от Саудитска Арабия, Ирак, Либия или някой друг и си плащаме сегашната цена от 3,20 лв. на литър. В България всеки ден се продават около 15 млн. литра, т.е. всеки ден страната ни се ощетява с 10 млн. лв. Това значи 3,5 млрд. на година – това е много. В Унгария цената на горивото е 480 форинта – фиксирана цена от ноември миналата година, това е около 1,34 евро – крайна цена на бензиностанция. Е, те купуват също руски петрол и продават дизел на цена от 2,60–2,70 лв. Над 60 стотинки разлика в цената на дребно. Това е проблемът в България – някой ни плаши с това, че сме зависими, но плащаме цена, която не трябва да плащаме, защото не отговаря на това, което реално купуваме.

Относно премахването на биокomпонентите в горивата аз мисля, че това отношение има и морален аспект, защото в момент, в който има война и са затруднени производствата и търговията със зърно, е по-правилно да се сеят селскостопански култури за храна, а не за добавки към горивото. 🌱

Снежина БАДЖЕВА

Какво казва г-н Вълканов за проблемите с тол-таксите, пакет „Мобилност“ и електрическите камиони можете да прочетете на: Или в юнския брой на списание КАМИОНИ.





Как добрият софтуер повишава ефективността

ИФД внедрява иновативно WMS/TMS решение в складовете на Видеолукс

Видеолукс холдинг е известно име в българската търговия на дребно. Компанията притежава и оперира веригите Технополис и Практикер.

Избор на решение

„Кризата с коронавируса увеличи онлайн продажбите ни – обяснява Калин Георгиев, мениджър информационно обслужване във Видеолукс. – Това, заедно с нуждата от оптимизация на нашите складове, поради специфичните ни нужди, ни принуди да потърсим специализиран WMS софтуер.“ За целта софтуерният отдел на Видеолукс изпраща запитвания до няколко различни фирми. Една от тях е ИФД Инженеринг, част от IFD Group. Фирмата е фокусирана в областта на WMS системи за складова автоматизация, ERP системи и мобилни решения за средни и големи компании. Ритейл секторът и приложенията за мобилна търговия са друга област на специализация от портфолиото им. „Ние се срещнахме и направихме презентация на нашия продукт StoreIT – разказва Красимир Димитров, управител на ИФД Инженеринг. – В нашето предложение дори излязохме извън склада, като предложихме модул за онлайн маршрутизация и управление на превозните средства в партньорство с германската фирма PTV Group.“ Това наклонява везните в тяхна полза и в началото на тази година двете страни стартират своето партньорство.

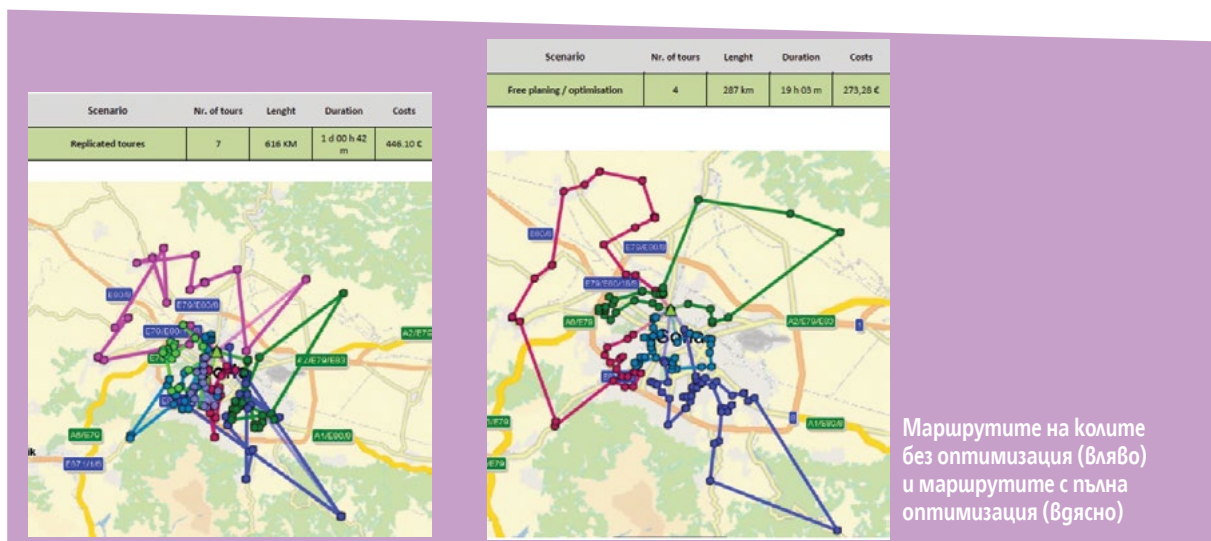
Складовете на Видеолукс холдинг, собственик на веригите Технополис и Практикер, ще работят с WMS софтуера на ИФД Инженеринг, допълнен с модул за маршрутизация на автомобилите. Промяната е предизвикана от бума в електронната търговия и оптимизацията на дейността на фирмата за търговия на дребно. Новият софтуер има редица предимства, като от внедряването му се очаква ефективността на складовите операции на Видеолукс да се подобри с около 30%.

Складовете на Видеолукс холдинг, собственик на веригите Технополис и Практикер, ще работят с WMS софтуера на ИФД Инженеринг, допълнен с модул за маршрутизация на автомобилите. Промяната е предизвикана от бума в електронната търговия и оптимизацията на дейността на фирмата за търговия на дребно. Новият софтуер има редица предимства, като от внедряването му се очаква ефективността на складовите операции на Видеолукс да се подобри с около 30%.

Цялостно решение

„Спряхме се на този продукт, защото той е цялостно решение – за складово управление и за маршрутизация, което ще се интегрира към нашата ERP система“, обяснява Иван Скачков, мениджър логистика във Видеолукс. Основната задача на решението е да управлява процесите вътре в склада. То получава от ERP системата всички данни за стоките групи и артикулите, като размери и обем на стоките. Спрямо настройките на складовите зони системата определя подходящи места за складиране на получените стоки. Обратният процес е аналогичен – при комисиониране системата прави план за групиране на стоките и ги разпределя по рамките. Определя кой оператор с каква машина да вземе определени артикули, в какъв ред, а също и по какъв маршрут да ги достави до рамките.

WMS решението на ИФД Инженеринг се състои от WEB клиент и мобилно приложение, които имат възможност за достъп на неограничен брой потребители. В същото време модулът за маршрутизация е базиран в облак, като той определя как се случват нещата извън склада. Към него се подават данни от ERP системата за съответните пратки. Той ги групира на базата на техните параметри и обема на наличните автомобили. След това се извършва разпределяне на поръчките по превозните средства и се определя оптимален маршрут на обхождане на съответните адреси. Целта е да се направи най-кратък като време маршрут, като се съблюдават ограниченията в ад-



ресите на доставка. Това също е съобразено с работното време на шофьорите и депата. Оптимизацията на маршрутите става с помощта на сложни алгоритми на базата на географските данни на адресите и на пътищата в съответната градска и извънградска зона. Тази система първо ще бъде внедрена в централния склад на Видеолюкс край Елин Пелин, но амбицията е с нея да се управляват и отделните регионални депа, а също и търговските центрове и онлайн продажбите. Всеки от потребителите има достъп до определен ресурс от системата според неговата роля, нужди и отговорности.

Допълнителни функционалности

Към решението на ИФД Инженеринг е включен модул, чрез който се дават слотове (прозорци) на автомобилите – кой на коя рампа и в колко часа да бъде на нея. Съответно се определя и времето за товарене или разтоварване. Така ще се подобри ритъмът на доставките и ще се облекчи работата на складовите работници, които приемат стоката или подготвят пратките за експедиция.

Мобилното приложение на WMS системата ще се инсталира на телефоните на водачите. С него те ще сканират стоките при разтоварване в крайната точка. По този начин ще се избягват грешките и ще се отчита в реално време кога точно са предадени пратките. След като предаде товара, модулет за навигация ще отведе шофьора до адреса на следващия получател. При пробния тест на системата е установено, че опти-

мизацията на маршрутите води до значителни спестявания за фирмата.

План за действие

Реалната работа по проекта започва в края на януари с подготвяне на детайлна спецификация на всички бизнес процеси в склада. В момента тече интеграция с ERP SAP, с която работят във Видеолюкс. От нея WMS решението получава всички параметри на отделните артикули, за да може при складовите процеси системата автоматично да им определя конкретно място в съответните зони. Паралелно се работи по изграждането на инфраструктурата на системата – сървъри, Wi-Fi връзка и др. Следващата стъпка е започването на тестове, като това се очаква да се случи през летните месеци. По време на тестването ще се търси обратната връзка на служителите, които ще са потребители на системата. Спрямо техните предложения и отзиви ще се направи финална настройка и оптимизацията на процесите. По план цялостната работа на новата система ще започне през септември тази година. По предварителни изчисления тя ще повиши с 30% ефективността на логистиката на Видеолюкс. „Надявам се това сътрудничество да доведе до стабилни резултати и очакванията ни са да го продължим – заключава Красимир Димитров. – Визионерството на нашите амбициозни клиенти е най-мощният двигател за развитие на продуктите ни.“

Васил ВАСИЛЕВ

УПРАВЛЕНИЕ НА СКЛАДА StoreIT

- Доказана WMS система от най-висок клас на разумна цена
- Пълна автоматизация, RFID управление и складови роботи
- Безпроблемно внедряване и бързина на системата
- Оптимизация на транспортните задачи и маршрутите

Системата се предлага и като месечен абонамент без първоначална инвестиция.

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



wms-storeit.com, ifd-sofia.com





На всеки риск отговаряме с нови стратегии

– Г-н Ночев, Ойрошпед навършва 32 години. Как се съчетават традиция и новаторство в работата на компания с различни логистични дейности, но с обща цел?

– И трудно, и лесно. Лесно е, ако успееш да създадеш синергия между отделните дейности, структурирани организационно в дъщерните ни дружества. Предлагаме на нашите клиенти 360-градусови услуги в сферата на логистиката, така покриваме всички логистични операции. Трудно е да постигнеш баланс между отделните екипи, както и поддържането на ефективна комуникация между тях, която да доведе до постигане на общата цел – доволен клиент. Ние често правим брейнсторминг в разширен мениджърски екип, в който влизат хора с голям опит. Между нас постоянно циркулира оперативна информация, на базата на която обсъждаме какво ново може да се направи. Така превръщаме данните и идеите в иновативни решения.

– Управлявате Еуроспед ЕООД, дъщерно дружество на Ойрошпед, специализирано в международния автомобилен транспорт и доставката на пратки от и до Европа, Русия, Близкия изток и целия свят. С какви мениджърски решения се изправихте срещу пандемията от Covid-19?

– Последните две години бяха изключително стресови, но накрая се оказаха добри като финансови резултати. При първото затваряне заради пандемията нашият екип се запита: „Какво ще правим?“. Никой в бизнеса не беше изпитал такова нещо и не беше подготвен.

И ако на служителите притесненията бяха естествена реакция, то мениджърите и собствениците на

Ойрошпед е българска група компании, доказала се като универсален лидер в логистиката, предлагайки цялата палитра услуги в областта на логистиката. Структурата обединява над 10 компании, които са специализирани в отделни направления и предлагат услуги с гарантирано качество, иновация и ноу-хау, заимствано от най-добрите световни практики.

Николай Ночев ръководи две от дружествата в групата. Още като студент той става член на екипа на компанията. От 20 години заема управленски длъжности и е част от мениджмънта, който задава тенденции и нови стандарти в логистиката.

фирмите не можеха да си позволят да бъдат стресирани. Ние по време на първия локдаун създадохме оперативна възможност хората да работят home office и да имат достъп до софтуерната система през сървъра. Ограничихме влизането на външни хора на територията на логистичната ни база и осигурихме необходимото количество тестове и противовирусни лекарства за всеки случай.

Риск мениджмънт означава точно това – да отговориш на ситуацията с бързи решения, за да защитиш хората, бизнеса на фирмата и бизнеса на клиентите. При нас това означаваше освен другите промени, да застраховаме и плащанията, защото транспортът е такъв тип бизнес – извършваш услугата и очакваш да получиш заплащане за нея. Когато застраховахме всички вземания, колегите се успокоиха, че когато работят при трудни обстоятелства с неясна прогноза, ще получат възнаграждения за своя труд.

Слава Богу, в нашето портфолио клиентите са с малък или среден бизнес. Нямаме толкова голям клиент, който ако спре временно своята работа или фалира, да повлече и нас като негов партньор във веригата на доставки.

Николай Ночев,
управител на Еуропед
и на Ойрокуриер, дъщерни
дружества на Ойрошпед



«Ойрокуриер въведе последна сред куриерските фирми т.нар. „такса гориво“ от 11–12%, която включва в себе си и други инфлационни компоненти.»

От 20 години съм на ръководна длъжност в Ойрошпед и се стремим така да диверсифицираме клиентите и партньорите, че да не зависим от рязка промяна в тяхната дейност. А възможностите за промени дебнат отвсякъде – регулаторни промени, здравна обстановка, политически, финансов риск и др. Портфолиото ни от услуги се оказва отново печелившо, което ни дава възможност да отговорим максимално пълноценно на промените, с които се сблъскват клиентите ни.

– Кои са най-смелите Ви решения, които се наложи да вземате в последните две години?

– Поддържането и запазването на ресурсите е от решаващо значение за успеха на всеки бизнес. Изключително важно за нашия бранш при кризи е наличието на транспортен или логистичен капацитет. Защото в такива моменти клиентът повече от всякога иска да реагираш веднага на променената среда и да му предоставиш подходящо транспортно или логистично решение. Светът става все по-динамичен и който е по-бърз, печели повече. Цената вече не е определяща за качеството на дадена услуга. Водещи при избора на логистично решение са бързината и адекватността на промените и ситуацията. „Скачаме“ от криза в криза, имаме ефект с натрупване. Мога да се похваля, че въпреки всички затруднения продължаваме да намираме решения и дори продължаваме да развиваме мрежата си в посока изток и югоизток.

По време на пандемията не само запазахме, но и увеличихме хората в отделните екипи. Не спряхме развитието си, а точно обратното – полагаме усилия да се разширяваме и развиваме, дори в трудни времена. Когато един прозорец се затваря, друг се отваря и ние сме готови да отговорим на всяка нова въз-

можност за развитие и увеличаване на предлаганите логистични услуги.

Смело решение например е да търсиш неразработени ниши и да развиеш бързо някоя по-рискова дестинация. А ние правим точно това – ускорихме работата си в посока транзит за Близкия изток. Концентрираме усилията си върху извършването на групов транспорт от ЕС до всички държави в Кавказкия регион чрез фериботната връзка между България и Грузия. От януари тази година имаме и търговски представител в Тбилиси, като целта ни е не само да увеличим обемите в транзита от Европа към Грузия, Азербайджан и Армения, но и да създадем възможност за техен износ към Европа.

– Българският офис на международната куриерска компания SkyNet Worldwide Express, чийто представител за България е дъщерното дружество на Ойрошпед – Ойрокуриер, бележи 30% ръст на приходите си за 2021 г. в сравнение с 2020 г. Каква е 2022 г. за куриерските услуги?

– Още по-динамична и въпреки поредните икономически трудности се справяме успешно. Тъкмо се успокоихме, че пандемията отшумява, и се зададоха нови рискове. Още в края на миналата година установихме при плащанията, че електроенергията е с брутално увеличение. После цените на горивата скочиха изведнъж и продължиха да растат рязко. А всеки подобен скок неизбежно предизвиква актуализации на тарифите. Опитвахме се да не вдигаме цените към клиентите, но идва моментът, когато не можеш да си позволиш да ги задържаш повече. Мога смело да заявя, че Ойрокуриер въведе последна сред куриерските фирми т.нар. „такса гориво“ от 11–12%, която включва в себе си и други инфлационни компоненти.



«Цената вече не е определяща за качеството на дадена услуга. Водещи при избора на логистично решение са бързината и адекватността на промените и ситуацията.»

Ние имаме големи обеми оборот – возим, складираме, обработваме, дистрибутираме и цените в цялата верига на доставки растат. Най-големите обеми, които правим, са от и за страните от Европейския съюз и Обединеното кралство. Предлагаме и икономична услуга, ориентирана към онлайн магазини и физически лица с отличен баланс между цена и транзитно време.

– Светът става все по-динамичен и свързан. Какви стратегии се надбягват с времето?

– Стремим се да дигитализираме все повече процеси, което оптимизира времето за реакция. Системите ни предлагат автоматизирана информация като статуси в реално време и бързи отговори. Това помага на клиентите да се чувстват сигурни в сервиза, който им предоставяме. Ориентирани сме към въвеждането на иновации с цел скъсяване на веригата на доставките. Това ще доведе до повече възможности за B2C развитие.

– Какво си мислехте за професията, когато бяхте на 4 часа работа и сега, когато сте управител и работите над стратегии за бъдещето?

– Тогава използвах ваканциите, за да уча за изпити и да трупам професионален опит вместо да ходя на море. Днес водеща за мен в работен план е отговорността пред клиентите и партньорите за качеството на услугите, които предлагаме, както и благодарността към колегите, с които заедно вървим напред. Насърчавам всички работещи при нас, така както и аз, да приемат компанията като свой втори дом и да дават всичко от себе си за успеха ѝ не защото така трябва, а защото това ги прави щастливи и пълноценни. Вярвам, че такива колеги ще направят клиентите доволни, че работят с нас.

– С какво може да привлече днешните студенти работата на един логистик?

– С динамиката в ежедневието – в нашата професия никога не е скучно и работните процеси се случват на високи обороти, също и с възможността за постоянно развитие чрез постоянно учене как да предлагаш и реализираш нови логистични услуги. Непрекъснато създаваме нови интересни контакти с клиенти и партньори, които често прерастат в приятелства. Те обогатяват професионалния ни живот с опит и личния ни живот с приятни емоции. Но не бих им спестил и факта, че спедиторската дейност не се вмести единствено в рамките на работното време и изисква бързи реакции при всякакви ситуации. Бъдещите логистици трябва да знаят, че ако човек не си вдигне телефона, независимо кога го търсят, една необслужена навреме заявка може да струва скъпо.

– Какви сигнали дава на логистиците бъдещето?

– В краткосрочен план не е много ясно какво ще се случи след тази война (в Украйна – б.р.), която не се знае кога ще приключи и какви поражения ще нанесе на икономиката в цяла Европа. Затова е по-добре, наред с дългосрочната стратегия, да се правят планове на краткосрочна база, да се следят внимателно финансовите потоци и съобразно с това да се планира инвестицията в хора, материални и нематериални активи. В противен случай е възможно да направиш неразумни разходи и да понесеш сериозни загуби.

Когато мисля какво предстои в следващите години, често си повтарям: „Не спирай да търсиш, да мислиш и да се развиваш“. Това е ключът към благоприятната перспектива за бъдещето. Учим се цял живот, а с годините и натрупания опит решенията стават все по-бързи и ние ставаме все по-гъвкави и по-уверени в успехите си. 

Богиня МАТЕЕВА



Прогнозите на лекторите бяха, че цените на земята за индустриални цели расте

Търсят се предимно малки складове

Трета международна конференция за индустриални имоти, организирана от БГСКЛАД

В началото на май в зала „Витоша“ на Интер Експо Център в София се проведе Третата международна конференция за индустриални имоти, организирана от компанията БГСКЛАД. Тя бе разделена на 6 тематични панела, в които взеха участие над 20 лектори. Събитието бе открито от собственика на компанията Симеон Митев, който прочете поздравителен адрес до участниците и организаторите на конференцията от министъра на иновациите и растежа Даниел Лорер.

Симеон Митев представи анализ на пазара пред аудиторията, изработен на базата на проучвания на регионалните представители на БГСКЛАД. Филмът запозна аудиторията с актуалната пазарна ситуация в България на търсене и предлагане на индустриални имоти. Отбелязано бе, че в основните логистични точки има отлагане на инвестициите. Общата картина за страната е, че се търсят за наемане по-малки складове от 200–300 до 500 кв.м. В Шумен дори квадратурата пада до 50 кв.м. В Стара Загора се забелязва търсене на имоти до 200 кв.м, които да включват офис и шоурум. В Русе се търсят бази от румънски фирми, а Габрово и Велико Търново отчитат стабилен пазар.

По време на конференцията беше разгледан и въпросът за локацията на индустриалните зони. Според Жоро Ангелов от C&W Forton International при изграждането на завод водещо трябва да бъде откъде ще идва работната ръка. Затова най-добре е такъв тип зона да се позиционира между няколко големи селища.

Никола Зикатанов, заместник-председател на Асоциацията на индустриалния капитал в България (АИКБ), зададе нова стратегия за инвеститорите – да купуват имоти в селата около големите градове за бъдещи регионални хъбове.

Освен анализите и дискусиите бяха представени и нови проекти в сектора. Георги Вълканов запозна аудиторията с мащабния проект на DT Logistik в индустриална зона на Божурище. Трябва да бъдат изградени няколко сгради. Едната вече е завършена и е отдадена под наем, втората е завършена на 30%, а се очаква започване на строежа и на трета сграда (виж стр. 19). Според инвеститора в следващите години ще се увеличат директните доставки, а логистични и про-



изводствени бази ще се изграждат там, където има камиони, които да задвижат веригата на доставки.

Даниела Бойчева от Си Ти Пи Инвест представи проект на компанията в София. В момента нейният екип работи върху два парка с общо над 200 000 кв.м застроена площ. Г-жа Бойчева планира през май 2023 г. да бъде завършена първата сграда Си Ти Пи Инвест у нас.

Мирослава Александрова от Ист Ринг София представи два проекта, върху които компанията работи в момента. Единият е Логистичен център Ист Ринг, който представлява извънградска логистика, а вторият е за вътрешноградската логистика Търговски парк, бул. „Владимир Вазов“. Там е изградена цялата инфраструктура и са реализирани две сгради по задание на клиенти.

Прогнозите на лекторите бяха, че цените на земята за индустриални цели расте. Повишават се и цените на желязото, а в голяма степен намалява и изборът на възможности на строителния пазар, което ограничава инвеститорите. Вече се търсят по-малки складове, които да са в града или в близост до него. Според г-жа Бойчева се очаква повишаване на наемите на индустриалните площи. Няма как цените да се върнат на нивата от преди година и половина.

Участниците в Третата международна конференция за индустриални имоти в София се обединиха около мнението, че кризите се отразяват по специфичен начин на пазара на индустриалните имоти в различните държави. 📌

Росен ГАЦИН



Гъвкавите мениджъри се справиха с кризата

**Николай Стоянов,
управляващ директор на Рабен
Лоджистикс в България**

– Г-н Стоянов, с какво успяхте да се отличите от конкурентите си на местния пазар?

– Рабен Груп е семейна компания с 90-годишна история. Тя функционира с повече от 160 клона в 15 европейски страни, с над 10 000 служители и разполага с около 1 300 000 кв.м складови площи. Имаме международен опит, последователни ИТ системи, фокусираме се върху иновациите и прилагаме това ноу-хау на местния пазар. За три години успяхме да убедим над 200 български спедиторски и транспортни компании да поверят на нас товарите на своите клиенти. Важно е да отбележа, че Рабен е в България повече от пет години – в началото представена от партньор, така че продуктите бяха познати. Предлагането на мрежова логистика от над 1800 групови линии, кръстосващи Европа в 16 държави, особено в някои от най-големите търговски партньори на България, като Германия, Полша, Италия, Румъния, Унгария и Холандия, се оказа лесно, търсено и необходимо на пазара. Към момента мога да се похваля с повече от 650 клиенти, които ежедневно доверяват на нас товарите си, и над 2000 компании в България, които получават ежемесечно през мрежата на Рабен поръчките си от Европа.

– Откриването на офиса Ви в София съвпада с едни от най-тежките времена за развиване на бизнес. Настоящата ситуация с войната в Украйна също изправя транспортно-логистичните фирми пред безпрецедентни предизвикателства. Как се промени пазарът?

Рабен Груп ще отбележи скоро три години от стъпването си на нашия пазар. По този повод поканихме Николай Стоянов, управляващ директор на Рабен Лоджистикс в България, да разкаже за безпрецедентните предизвикателства пред транспортно-логистичния сектор и печелившите стратегии при управлението на хора и процеси.

– Много бизнеси пострадаха. И докато първоначалният шок отмина и светът бавно свикна с новото нормално, Covid-19 продължи да диктува условията. Транспортният сектор бе силно повлиян от неравномерното икономическо възстановяване в Европа и извън нея, различните механизми за държавна подкрепа за бизнеса, прекъсвания във веригата на доставки, затваряне на фабрики, увеличаване на B2C доставките, сложен трафик по европейските пътища, недостиг на кадри, намаляваща наличност на ресурси. В същото време – буйна инфлация и нарастване на разходи за логистична инфраструктура.

Войната в Украйна оказва влияние върху покачването на цените на горивата. Доведе до недостиг на шофьори, които постъпиха в украинската армия. При вече съществуващ дефицит на водачи, това допълнително усложни веригите на доставки. Плюс това Украйна и Беларус са основни производители на европалети за европейските пазари. Санкциите и разрушените фабрики ще доведат до недостиг и на тази стока. Ограниченията за доставка на стомана и високите цени на стоманените материали също ще окажат огромно влияние върху производството на камиони и ремаркета, както и върху изграждането на складови съоръжения.



„Не цената, а способността да се осигури непрекъснатост на доставките става ключов фактор за вземането на решение за клиентите.“

Но транспортът и логистиката са на първа линия и няма място за дълго мислене и колебания. Ние трябва да намерим десетки решения както за бизнес партньорите си, така и за крайните клиенти. През последните две години стана ясно, че бизнесът може да съществува дигитално, офисът не е must и хората са готови на чудеса, когато се поставени в „извънредна ситуация“. Подкрепяме служителите, даваме им възможност да изразят своята позиция и компетенции и това ни доведе до стартирането на ежедневна групна линия със 7 държави, двупосочно!

Предстоят големи предизвикателства пред логистичната индустрия. Очакваме повишаване на цените на услугите, борба за ресурси. Не цената, а способността да се осигури непрекъснатост на доставките става ключов фактор за вземането на решение за клиентите.

– Към развиването на кои пазари са насочени усилията Ви към момента?

– Рабен е компания, фокусирана в сухопътната мрежа. През последните три години редица компании, като Sittam, Bas, Bexity, Intertrans, Luible Logistics, се присъединиха в семейството на Рабен и направиха картата на Групата по-цветна, пълна с възможности за клиентите ни.

– Обслужването на кои индустрии е с най-висок приоритет пред Raben Груп?

– Не искам да казвам, че имаме приоритети в дадена индустрия. Бих искал да кажа, че имаме специализация в транспорта на генерални палетизирани товари без значение от коя индустрия са. Обслужваме от един кашон до 33 палета с ясни правила, че товарът трябва да се манипулира бързо, от един човек с машина и да не застрашава обслужването на друг товар. За 2021 г. разпределението по сектори е храна (29%), потребителски технологии (21%), автомобилостроене (18%), търговия на дребно (12%), химикали (11%) и бързооборотни стоки, нехранителни (7%).

– На какви иновации разчитате при реализирането на ефективни транспортно-логистични услуги?

– Рабен Груп се фокусира върху автоматизацията и роботизацията на процеси и услуги на различни нива: физически процеси, ИТ процеси, а отскоро и автоматизация на роботизирани процеси (RPA). Избираме усъвършенствани ИТ решения. Например платформи, автоматично предаващи информация на нашите клиенти; такива, представящи ETA (Estimated Time of Arrival), и др. В склада внедряваме устройства за измерване на пратки, автономни или полуавтоматични мотокари, както и „ко-ботични“ рамена, IoT сензори и много други решения. По отношение на RPA (Robotic Process Automation) това са реализации на софтуерни роботи, поддържащи или заместващи работата на потребителите в определени приложения (WMS/TMS/FK) или в интерфейса на различни ИТ системи.



– Една от целите на Рабен Груп е т.нар. безхартиена логистика. На какъв етап е дигитализацията на процесите към момента? На какви платформи ще разчитате в бъдеще?

– Към днешна дата можем да работим на 100% без хартия. През последните две години въведохме системата SAP и в България. Стартираме платформата myRaben – използване на собствен дигитален кабинет, където се извършват калкулации, оформят се етикети, транспортни документи и фактури. Платформата предлага дигитален портал myClaim, където клиентите могат да представят своите жалби, а myTrack&Trace позволява следене на товарите в реално време. Интеграцията на партньорските системи чрез електронен трансфер на данни EDI ускори и опрости комуникацията.

– Какви цели преследва Групата до 2025 г.?

– За да отговоря, ще цитирам Лукаш Любански, директор развитие на групните линии в Рабен Груп: „Да постигнем лидерска позиция навсякъде, където се намираме“. Визията е амбициозна, но определено осъществима. Още днес сме в състояние да покрием практически цяла Европа с групната си мрежа. Плановите на Групата обаче са много по-далечни. Нашата бизнес стратегия е всяка страна да има ежедневни групни връзки не само с останалите в Групата, но и с всички членове на Европейския съюз, плюс Швейцария, Норвегия и Великобритания. Няма кътче от Европа, където да не можем да доставяме групни пратки.

– Как прогнозируете дейностите и цените?

– Разделихме стойността между цена на транспорт и фактор гориво, както работят всички големи сериозни компании. Така спряхме да се притесняваме за поскъпването на горивата. Ако цената на горивото скочи днес, компанията и клиентът ще знаят каква ще бъде промяната. Проблемът е по-скоро какво ще стане с крайния потребител.

– Кои са най-ефективните мениджърски реакции при кризисно управление?

– За мен най-ефективната реакция на мениджъра в криза е да бъде между хората. Защото, ако се загуби връзката с хората, те започват да се чувстват изоставени, изправени пред стени и губят увереност. Другият ключов фактор е гъвкавостта. Гъвкавите мениджъри се справиха с кризата. Ние, служителите на Рабен, имаме слоган: „Хора с енергия“. Колкото повече вярваме на компанията, в която работим, толкова по-дълго време ще бъдем заедно. Каним енергични хора, кадри с визия и енергия да сложат своя отпечатък по пътя на Рабен в България. 

Екип ЛОГИСТИКА

Обслужваме големи логистични потоци, инвестираме в нови проекти



**Петър Димитров,
мениджър ZPL операции
в Бон Марин**

Разговарям с Петър Димитров в напрегнат момент, когато войната в Украйна създаде голямо напрежение във веригите на доставки, а Covid кризата продължава да затваря пристанища в Азия. На въпроса ми, как се работи в условията на няколко кризи, мениджърът отговаря: „Ние, като складови оператори и логистични мениджъри, се справяме с поредните предизвикателства, защото всяко едно преодоляно препятствие води до израстване, трупане на опит и усъвършенстване на работните процеси, което бих нарекъл накратко логистична еволюция в кризисен момент.“

– Г-н Димитров, какъв е капацитетът на Логистичен център Бон Марин?

– Логистичен център Бон Марин се намира в с. Тополи, област Варна. В момента разполагаме с четири напълно закрити складови сгради, покрита със салон складова площ, открити пространства за съхранение, административна сграда, специализирана работилница за обслужване на техниката и ТИР паркинг. Имаме електронна везна за претегляне на МПС до 80 тона, собствена фотоволтаична електроцентрала за производство на зелена енергия, която е с мощност 28,8 kWh. Закритите площи са общо 7500 кв.м, като към всяка клетка има прилежаща рампа, а откритите площи, включително заслона, са с площ от 2000 кв.м. Достъпът до складовата база се контролира 24 часа в денонощието, а за целите на заскладяването и експедицията на стоките е внедрена софтуерна система, позволяваща на нашите клиенти да проследяват във всеки момент своите наличности по определени критерии на стоките. В складовата база са обособени следните зони за съхранение: за насипни товари; закрити площи за хранителни и нехранителни стоки – със свободен статут, под режим митническо или временно складиране; открити площи за стоки със свободен статут или под митнически режим; лицензиран склад за опасни товари. В центъра разполагаме и със собствена лицензирана станция за зареждане на дизелово гориво, която се обслужва от наши служители.

– За какви товари и стоки е предназначен?

– Логистичен център Бон Марин е предназначен за съхранение на насипни и генерални товари, както и за

проектни и извънгабаритни товари. Нашето дружество има сключен ексклузивен договор с голяма международна компания за съхранение и обработка на зърнени култури в 2 склада с обща вместимост 9000 тона. Един от основните типове генерални товари са алуминиевите продукти, които в своята основна част са на слитъци, листи или рулони и нашата роля е да ги обработим, съхраним и дистрибутираме към крайни клиенти в България и Европа. Също така сме се специализирали в извършването на контейнеризация на шперплат и фазер, обработка на торови продукти в биг бегси, разтоварване и палетизиране на хартия и хранителни продукти, деконсолидиране на групажни контейнери. През годините Логистичен център Бон Марин се доказва като надежден партньор за обезпечаване на логистични проекти и сондажи на Total и Shell. В момента сме в текущ 4-годишен договор за съхранение, поддръжка и периодично тестване на специализирано оборудване на Европейската агенция по морска безопасност за превенция и борба с нефтените разливи в Черно море.

– С какво се отличава оперативната работа във Вашите складове?

– В логистичния център се следват стриктно всички процедури и инструкции, отговарящи на стандартите ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 и ISO 45001:2018, залежали в Интегрираната система за управление на дружеството. Логистичният център много често се явява не просто място за обичайни товаро-разтоварни



Логистичният център е не само база за обичайните товаро-разтоварни дейности, а разпределителен хъб за суровини за производството и стоки за крайно потребление

дейности, а разпределителен хъб за суровини за производството и стоки за крайно потребление, важен елемент от ежедневно дейност е взаимодействието с нашите клиенти, от една страна, и кооперирането с митнически/транспортни и спедиторски звена, от друга страна. Това позволява да предлагаме на нашите клиенти един комплексен краен продукт, който да съдържа изчерпателна информация за всеки един етап, във всеки един момент от логистичната верига на услуги. Особеността при нас е, че като склад, намиращ се в района на град Варна, обработваме значителен обем контейнери и нашата ежедневна дейност е в пряка зависимост от работата на пристанище Варна Запад. Ние се явяваме последно звено по оста пристанище – митнически/гранични процедури, транспорт и склад, затова се налага много често да компенсираме времевите забавяния при другите звена, за да приключваме планираните операции в срок. Така се роди девизът на нашия екип: „Работата за днес се планира от вчера и не се оставя за утре.“

– Имате ли планове за неговото разширяване?

– Локацията на логистичния център и обкръжаващата инфраструктура не предоставят много възможности за разширение. Инфраструктурата на логистичната база беше изцяло подновена през последните 10 години, както и техниката за обработка. На този етап не предвиждаме сериозни промени, тъй като сме постигнали високо експлоатационно ниво.

В същото време, следвайки визията си за развитие и нуждите на пазара, Бон Марин инвестира в нов модерен логистичен център в София. Закупен е подходящ парцел на стратегическо място. Вече завърши етап проектиране и тече процесът по получаване на разрешителни за строителство. Параметрите на проекта са: 17 120 кв.м площ на терена, общо РЗП 7800 кв.м, закрити складове с капацитет за 8000 палетоместа и хладилни камери с капацитет 1000 палета, 12 товарни рампи. Предвиждаме проектът да бъде реализиран в рамките на една година.

– С каква техника извършвате дейностите в центъра?

– Товарите в Логистичен център Бон Марин се обработват с модерен флот от специализирани подедни съоръжения: челен товарач Komatsu с 4,8 куб.м вместимост на кофата за насипни товари; телескопичен то-

варач Manitou MT-1135 с максимална товароподемност 3,5 тона и максимална височина на повдигане на товара 11 метра; дизелов мотокар RAD Optimal с повишена товароподемност от 6 тона, пригоден и за работа в контейнер; дизелови мотокари CAT – 3 бр. с товароподемност 3,5 тона, пригодени и за работа в контейнер; електрически мотокар Bekar с товароподемност 1,5 тона; електрическа подедна количка CAT. Последното допълнение за нуждите на EMSA е мотокар с товароподемност 18 тона.

– Как повлия войната в Украйна на дейността на логистичния център?

– Войната в Украйна е безспорна голяма човешка драма и дано военните действия бъдат прекратени в най-кратко време! Тази война постави сериозни предизвикателства, особено за черноморските пристанища и свързаните с тях складови оператори. Много транзитни товари с крайна дестинация пристанище Одеса бяха пренасочени от турски пристанища и пристанище Констанца към Варна и Бургас. Основни фактори са близостта особено на Варна до Украйна, по-атрактивните цени за обработка, както и не на последно място гъвкавостта на спедиторските фирми по отношение на оформяне на необходимите митнически и други гранични формалности. От собствен опит заявявам, че украинският бизнес получи нашата подкрепа във всяко едно отношение и като съпричастност, и като персонално отношение към тези транзитни товари, както и чисто професионално оценяване на цялата създадена ситуация и създаване на релевантна организация за обработка в най-кратки срокове. Мисля, че най-сериозното предизвикателство за нас (а съм сигурен и не само за нас) като складов оператор е фактът, че товарите за Украйна изискват обезпечение по време на съхранението под формата на временно или митническо складиране. Обемите и сумите за обезпечение са изключително сериозни и затова в сътрудничество с някои браншови организации предприемаме стъпки пред държавните органи за облекчаване на процедурите и получаване на преференции по отношение специално на транзитните товари за Украйна. Ако кризата продължи по-дълго, нашите две пристанища и частните складови оператори ще бъдат сериозно затруднени. ☑

Росен ГАЦИН



Логистичното обслужване на онлайн търговията може условно да бъде разделено на 2 части – фулфилмънт услуги и доставки от последна миля. Според прогнозите на специалистите европейският пазар за комплексно логистично обслужване (фулфилмънт услугите) на електронната търговия ще нарасне до над 77 млрд. евро до 2026 г., като за 2021 г. се оценява на 41,7 млрд. евро. В същото време пазарът на доставките от последна миля в Европа за 2021 г. е 46,5 млрд. евро, а очакваният ръст в този сегмент ще достигне 86,9 млрд. евро. Това прогнозира специалистите от Transport Intelligence.

Най-горещите e-commerce логистични точки в Европа

Пазарът на т.нар. последна миля изпреварва със съвсем малко пазарът на фулфилмънт услугите и в трите основни e-commerce логистични региона – Азиатско-Тихоокеански, Северна Америка и Европа. Съотношението между двата сегмента е 53,2% за доставките от последна миля към 46,8% за фулфилмънт пазара за изминалата година в посочените територии. Общото между основните доставчици на логистични услуги в електронната търговия за 2021 г. е широкият обем на инвестиции както в страните на произход, така и в логистичните операции в чужбина.

e-fulfilment

Един от гигантите в онлайн търговията, основаната от Джак Ма компания Alibaba, се съсредоточи в развитието на логистичните пазари както в Югоизточна Азия, така и в Европа. За последното тримесечие на 2021 г. нетните парични средства на Alibaba възлизат на 11,1 млрд. евро, което е с 22% по-малко сравнено със същия период на 2020 г. като резултат от увеличения обем на инвестиции в растежа. Най-горещите точки в Европа, които Alibaba раз-

вива, са „умният хъб“ на Летище Лиеж, Франция, логистичният център в Лодз, Полша, както и четири автономни сортировъчни центъра в Испания, Франция, Германия и Италия (чийто максимален капацитет ще бъде обработването на около половин милион пратки дневно). Големият конкурент на Alibaba – JD.com, през изминалата година се фокусира главно във финансирането на нови проекти най-вече на вътрешния пазар. Това се случва в унисон със стратегията на JD.com да привлича клиенти, ситуирани извън големите китайски градове. Ключова цел на базираната в Пекин e-commerce компания е, разбира се, извоюването на дял от пазара за сметка на този на Alibaba. Важно е да се отбележи още, че JD.com започна операции в два високоавтоматизирани склада в Полша и Германия.

Пазарът на e-commerce фулфилмънт услугите за 2021 г. в Азиатско-Тихоокеанския регион се оценява на 84,5 млрд. евро, където на Китай се дължат малко над 72% от сделките. Прогнозите за т.нар. APAC (Asia-Pacific) пазар са той да нарасне до 118,5 млрд. евро до 2026 г., като Китай ще заема около 66% пазарен дял.

Новата логистична база на DSV в Стокхолм
В отговор на търсенето на модерни складови решения също е в картата на значимите събития в бранша за изминалата година



До края на тази година в белгийския град Антверпен ще заработи нов логистичен хъб на Amazon. Амбициите са до 2025 г. компанията да използва 100% възобновяема енергия, като към момента тя е най-големият в Европа, а и в света, корпоративен ползвател на зелена енергия





Друга съществена инвестиция на европейския пазар е тази на Kuehne+Nagel в Люксембург, където заработи нов e-fulfilment център

Логистичният пазар за фулфилмънт e-commerce услуги за 2021 г. в регион Северна Америка възлиза на 74,3 млрд. евро, като САЩ представляват над 96% от него. Браян Олсавски, главен финансов директор в Amazon, заяви, че компанията ще продължи да разширява своята мрежа от fulfilment центрове и през 2022 г.

Според анализатори през изминалата 2021 г. в Европа са се реализирали ключови инвестиции в логистичния сектор. Най-значимите от тях са на Amazon, Kuehne+Nagel, както и на новите логистично-технологични платформи като ShipBob (базирана в Чикаго) и ShipMonk (базирана във Флорида). Последните две компании дават гаранции за бъдещ растеж във фулфилмънт сектора на Стария континент, убедени са експертите.

Пазарът на фулфилмънт услуги в Европа за 2021 г. се оценява на 41,7 млрд. евро. А най-голям дял (29,4%) в региона заема Великобритания. Няколко са т.нар. фулфилмънт компании със сериозно присъствие в Европа. Сред тях е, разбира се, Amazon, която разполага с над 40 логистични локации на континента (във Великобритания, Германия, Италия, Испания, Полша и Чехия). Очакванията са Amazon да удвои експанзията си в Европа, като конкретна цел е създаването на логистичен център за обслужване на пратки в същия ден (one-day fulfilment service).

Друга съществена инвестиция на европейския пазар е тази на Kuehne+Nagel в Люксембург, където заработи нов e-fulfilment център. Новата логистична база на DSV в Стокхолм в отговор на търсенето на модерни складови решения също е в картата на значимите събития за бранша през 2021 г.

Както вече отбелязахме, технологичните платформи като ShipBob, ShipMonk, както и byrd (основана във Виена) също разшириха логистичните си операции на Стария континент. byrd обяви планове за инвестиции в Източна, Северна и Южна Европа в размер на 17,4 млн. евро за разширяване на фулфилмънт и логистичните услуги. A ShipBob обяви намеренията си да увеличи присъствието си във Великобритания с 5 нови fulfilment центъра.

last-mile

В синхрон със световните тенденции европейският пазар на т.нар. последна миля изпреварва този на фулфилмънт услугите, като се оценява на над 46,5 млрд. евро. И в този сегмент най-голям дял има Великобритания, която заема 29% от пазара. Инвестициите на компаниите, обслужващи експресните доставки, са насочени както в подобряване на услугите, така и на оборудването, като например в т.нар. parcel lockers (автоматични пощенски станции). И през 2021 г. доставчиците на експресни куриерски услуги са вложили усилията си най-вече към удовлетворяване на клиентските очаквания за рентабилни и бързи операции. Доставка в същия ден на поръчката е един от най-бързо развиващите се сегменти на логистичния сектор, посочват анализатори.

През изминалата година DHL Express обяви, че ще работи усърдно върху укрепването на авиационната мрежа, като пусна нова въздушна линия на европейския пазар, за да посрещне високото търсене на трансгранични експресни доставки. Подобно на тях, FedEx разшири достъпа до e-commerce услугата „дефиниране на ден на доставка“, която понастоящем е активна във Великобритания, Германия, Франция, Италия, Испания, Полша, Австрия, Швеция, Белгия и Нидерландия.

В отговор на повишените обеми, но и в промяната на клиентските изисквания, last-mile компаниите предприеха ключови промени. Например DPD UK в края на 2021 г. придоби CitySprint, най-голямото дружество за доставка на пратки в същия ден в UK. Полша пък се отличи като страна лидер в иновациите в last-mile пазара. Полските компании демонстрираха добри практики в т.нар. out-of-home delivery или доставки извън дома, като увеличиха драстично автоматичните пощенски станции, както и Pick Up Drop Off/PUDO точките (местата, където клиентът може да вземе или остави своята пратка). Базираният в Краков логистичен оператор InPost увеличи с 50% броя на този тип инсталации, като общото им количество вече е 15 000. Amazon от своя страна също планира през 2022 г. да удвои броя на автоматичните пощенски станции. Очакванията са пазарът на последната миля в Европа да достигне 86,9 млрд. евро до 2026 г., като за Великобритания се отрежда прогнозен дял от 27%.

За Азиатско-Тихоокеанския регион логистичният пазар в сегмент e-commerce последна миля се оценява на 93,6 млрд. евро, като отново 72% от сделките се реализират в Китай. Прогнозите за 2026 г. са last-mile секторът в региона да нарасне до 132 млрд. евро.

За регион Северна Америка данните са – 80,9 млрд. евро за пазара на последната миля за 2021 г., като от тях 91% се падат на САЩ. За 2026 г. очакванията са за 162 млрд. евро сделки в сегмент last-mile.

Ралица РУСИНОВА

(по материали на чуждестранния печат)



Новият Ford E-Transit впечатлява с пробег с едно зареждане

Разход на електроенергия от само 19 кВт/100 км при батерия с капацитет 68 кВтч. Това по груби сметки би означавало пробег с едно зареждане от почти 358 км! Данните са от медийните тестове на новия електрически Ford E-Transit, организирани в края на април и през първата седмица на май в Барселона от Ford Pro – създадената неотдавна лекотоварна дивизия на производителя.

Разходът

Показанията са от бордовия компютър на един от тестовите автомобили, с който за около 45 минути изминахме маршрут от 23 км при средна скорост 31 км/ч по улиците и в околностите на Барселона. Тестът бе при умерен трафик и температура на околната среда 18 °C. Ванът, който бе с размер L2H2 350, товарен обем на фургона 9,5 куб.м, собствено тегло 2485 кг и допустима максимална маса от 3500 кг, в случая не бе натоварен. Но въпреки това резултатът бе повече от впечатляващ.

Този тестови автомобил бе оборудван с електродвигател с мощност 135 кВт. Силовият агрегат бе по-слабият от двата налични при модела, но при теста се

Напълно електрическият двутонен ван Ford E-Transit вдигна високо летвата в сегмента на големите електрически ванове. Още при пазарния си старт той впечатли с иновативната си силова линия, с нивото на оборудване, с товароносимостта си и най-вече с пробега с едно зареждане от 317 км по WLTP.

вида, че е напълно достатъчен – шофирането е динамично, а мощност не липсваше дори по хълмовете над Барселона. Както при цялата гама на Ford E-Transit предавателната кутия е едностепенна автоматична, а задвижващ е задният мост, в който е интегриран електродвигателят.

Широката странична плъзгаща се врата



Задните врати се отварят на 270 градуса





Иновативно, комфортно и ергономично е мястото на водача



Куплунгът за зареждане CCS2 е на предната решетка



Камерата за обратно виждане и „птичийят поглед“ вършат перфектна работа

Логично при тестваните от нас в Барселона други две версии на новия електрически ван на Ford разходът на електроенергия бе малко по-висок, защото вановите бяха и по-тежки. Вариантът L3H3 350, който е по-дълъг и по-висок и е оборудван със същата батерия и електродвигател, също впечатли със средния си разход от 22 кВт/100 км. Товарният обем на тази версия е 12,4 куб.м при собствено тегло 2545 кг и допустима максимална маса 3500 кг. Отделно при теста този E-Transit носеше и 400 кг товар. Поведението му при шофиране обаче в никакъв случай не бе по-лошо от това на по-лекия вариант.

Малко по-висока се оказа консумацията при версията E-Transit L3H2 425, оборудвана със същата батерия, но вече с електродвигател с мощност 198 кВт. Но тук говорим вече за товарен ван със собствено тегло 2565 кг, натоварен със 750 кг в момента на тестовете. Товарният обем при него е 11 куб.м, а полезният товар достига до впечатляващите за електрически ван 1685 кг. За тестове в Барселона на разположение бе почти пълната гама на E-Transit – с двете мощности на електродвигателя и разнообразни комбинации от дължини и височини.

Гамата E-Transit

В Барселона се видя защо E-Transit ще постави нови стандарти в сегмента си. Двутонният електрически ван се различава коренно от всичко, представено досега в сегмента на големите електрически ванове от другите производители. Той е със задно предаване, а електродвигателят е разположен над задния мост, под товарното пространство. Изцяло нова е конструкцията на задното окачване и задния мост. Мостът е независимо окачен, а не цял, както при версията с ДВГ. Електрическото задвижване е модулна тип. Мостът и електродвигателят са монтирани предварително към специално разработен метален фундамент, а след това целият модул се захваща към рамата – независимо дали тя е на ван – затворен фургон, или на шаси-кабина. В резултат на тази конструкция товарната височина е нараснала с незначителните 50 мм.

Батериите са пред задния мост, под пода на товар-

ното пространство. Стандартният им капацитет е 68 кВтч и осигуряват впечатляващ за сегмента пробег с едно зареждане от 317 км по WLTP. Батерията на E-Transit може да се зарежда от 15% до 80% за 34 минути от 115 кВт променливо токово зарядно устройство. Пълното зареждане от стандартно 230-волтово захранване с променлив ток отнема малко над 8 часа. Мощният електродвигател осигурява въртящ момент от 431 Нм, като, както вече споменахме, се предлага с възможност за избор на две мощности – 135 кВт или 198 кВт.

Широката гама на Ford E-Transit включва 25 варианта – с различна дължина, височина и обем на товарното пространство, единична или двойна кабина, версия микробус... Моделът идва с три варианта на допустимата максимална маса – 3,5 тона, 3,9 тона и 4,25 тона. И сега внимание – полезният товар при най-тежката версия е до 1758 кг!

Тестовете

Тестовете в Барселона бяха с възможност за избор на различни маршрути, които включваха градско движение, магистрала, стръмни изкачвания и спускания при сравнително интензивен трафик. Още с качването кабината на Ford E-Transit се нрави с комфорта, ергономията и практичността си. Водачът седи на високо, има отлична видимост и удобен достъп до всички уреди за управление. Големият 12-инчов сензорен екран на централната конзола, част от новата информационно-развлекателна система Ford SYNC 4, впечатлява с ясения си и кристален образ и с бързата и точна реакция при докосване. Под него е превключвателят за управление на силовата линия, в средата на който е бутонът за избор на едното от двете възможни нива на рекуперация на енергия в батерията при отпускане на газта или спиране. При активиране на бутона, след отпускане на газта забавянето е осезаемо, а в батерията се връща повече енергия. Умелото боравене с газта и степента на рекуперация, особено при движение по пресечени терени или в градска среда, осигуряват удължаване на пробега с едно зареждане. Електродвигателят, независимо с коя от двете мощности, дърпа уверено големия ван дори при сериозни и продължителни изкачвания. На магистралата E-Transit развърта бързо и безпроблемно поддържа скорост. При движение се вижда, че всичко в новия електрически ван на Ford е изработено качествено и напасвано перфектно – и при преминаване през неравности, и при високи скорости липсват паразитни шумове и вибрации. А индикацията за разреждане на батерията и средният разход показват, че декларираният пробег с едно зареждане е напълно постижим. 📍

Барселона – София
Лъчезар АПОСТОЛОВ



Категория: Automated Guided Vehicle (AGV/AMR)



Малкият кобот на Locus Robotics



Американският доставчик Locus Robotics предлага своите автономни мобилни роботи (AMR), които работят съвместно с хората в склада, само под наем, като услуга – Robot as a Service (RaaS). За да използва тази услуга, клиентът трябва да поръча базов минимален пакет с определен брой роботи. Това е средно между 45 и 50 робота на клиент, като няма как да се поръчат само един или няколко робота.

Доставката и внедряването стават бързо – за около 3 месеца. Що се отнася до заплащането, в началото има еднократна начална такса, а след това се плаща на определени периоди и според броя на използваните роботи.

Производителят на роботи от Масачузетс (САЩ) предлага своята продукция в Европа от 2019 г., като в момента Locus обслужва около 80 клиенти в около 200 склада. Те са не само от търговията на дребно, но и от фармацевтиката и индустрията. Пикирането с 45-килограмовия колаборативен робот (кобот) е изключително лесно, тъй като той работи заедно с хората.

В случая няма нужда пикеровачите да се разхождат из склада – от стелажите до мястото за опаковане на поръчките и обратно. Всеки от тях стои и обслужва даден коридор или зона. При получаването на поръчка от WMS системата роботът веднага отива при определения пикировач. „Разпознаването“ на правилния складов работник от робота става с помощта на блутут бадж, който всеки носи закачен на облеклото си. Видът и количеството на продуктите, които трябва да бъдат сложени в кошницата на робота, са много ясно показани на сензорния му екран (подобен на таблет). При слагането на всеки артикул работникът го отмята на екрана. Когато списъкът бъде приключен, роботът отнася стоките на мястото за опаковане и комплектуване на поръчките.

Ориентирането на робота в помещението и разпознаването на зоната, в която трябва да отиде, става с помощта на системата с лазерни сензори Lidar. С нейна помощ роботът определя оптималните маршрути за достигане до зададената зона.

Според проучване на Material Handling Industry (MHI) и Deloitte 56% от фирмите имат проблеми при намирането на подходящ складов персонал. До момента около 40% до 60% от работата в склада се извършва ходом, като средната възраст на работниците в складовете в Германия е от 40 до 55 години.

При необходимост в пикови сезони клиентът може да поиска още роботи, които да се включат в работата за определен период от време, например за два до три месеца за коледния бизнес. В момента компанията използва около 8000 от тези роботи, от които 2000 в Европа.

Ниво на иновации

Цялостната система впечатлява по много начини и може да се смята за изключително иновативна. Без сложна технология, роботите се използват ефективно за повишаване на производителността и могат да се управляват интуитивно. Взаимодействието човек – машина е ограничено до най-важното за практиката. Това е мястото, където иновациите се срещат с реалната практическа полза. Иновативно удобство е работата с индивидуални персонални тагове, които например адаптират потребителския интерфейс към говоримия език на служителя.

Заклучение от теста

С помощта на мобилния робот на Locus търговци на дребно, 3PL доставчици, оператори на специални складове или производители могат значително да подобрят своята ефективност с възвръщаемост на инвестициите от 6 до 8 месеца. Интегрираната платформа за изпълнение използва собствени алгоритми за оптимизация и данни за оперативната производителност, за да координира хората и роботите. Locus има 33 патента в САЩ и 7 в Европа. 



Категория: Automated Guided Vehicle (AGV/AMR)



IFOFY AWARD
International Intralogistics and
forklift truck of the year

Според Jungheinrich новият EKS 215a е първото автономно управлявано превозно средство (AGV) в своя клас, а не просто автоматизирана версия на машина с водач. Буквата „а“ в името на машината означава автономен. Подемно-транспортното средство обаче не е напълно безпомощно, ако се появи неизправност. То може да се превключи на ръчно управление с аварийен контролен панел, но ще изпълнява функциите си по-бавно.

Тестовата машина EKS 215a в изложбената зала в Дортмунд бе приведена в действие само за няколко часа. Тя може да поставя и извлича палети на височина до 6 метра, като остатъчната ѝ товароносимост е 700 кг. В долната стелажна зона, до около 2 м височина, AGV може да обработва палети или други товароносители с тегло до 1500 кг. Като истинска автономна машина тя е проектирана да бъде с много малки габарити. В коридор с ширина 3,5 м може да се обръща и да обслужва стелажите от двете страни. Това позволява автономният ордер пикер да бъде малък, компактен, бърз и маневрен.

Машината е оборудвана с мобилен лазерен скенер за лична защита от Sick. При нужда литиево-йонната батерия може да бъде бързо частично заредена. Тази опция е особено интересна в работни ситуации, когато не се знае кога точно машината ще трябва да работи следващия път. Концепцията за 24 V с автоматично зареждане осигурява ефективна многосменна работа. Удобният за потребителя сензорен дисплей позволява интуитивна работа. Батерията се зарежда от 25 до 50% за около 10 минути, а бързото зареждане до 80% отнема около 30 минути.

Високоповдигащият AGV може лесно да бъде свързан към ERP системи чрез логистичния интерфейс на Jungheinrich.

Ако машината не е свързана с WMS на клиента, се предоставя потребителски интерфейс с падащо меню от Jungheinrich. Този интерфейс чрез уеб браузър е достъпен и за мобилни телефони или таблети. Въпреки това, поради съображения за отговорност за продукта, клиентът не може да програмира в него.

За разлика от ричтрака, EKS 215a със своите конзолни вилици може да се използва и за работа на стелажите, които не са достъпни за други машини. Новата машина улеснява транспортирането на стоки в склада, като може да работи заедно с ръчно управлявани превозни средства или хора. В зависимост от желаното приложение се предлагат различни типове мачти.

Ниво на иновации

В допълнение към комбинацията от малки размери и висока производителност приложението на сензорите за безопасност, както и удобният за потребителя оперативен интерфейс се смятат за значителни иновации.

Резултати от теста

Все по-важно става да се автоматизират ръчните логистични процеси. С новия EKS 215a процесите в една съществуваща работна инфраструктура могат



АВТОНОМНИЯТ ВИСОКОПОВДИГАЧ EKS 215a на Jungheinrich

да бъдат автоматизирани дори при съвместна работа с ръчно управляеми машини или хора. Благодарение на своето литиево-йонно захранване и автоматично зареждане машината обещава икономична 24/7 работа дори в най-малките пространства. Интегрираният скенер и концепцията за адаптивно защитно поле също са направили значително впечатление на тестовия екип. ▶

Logistics
20 ГОДИНИ
ЗАЕДНО

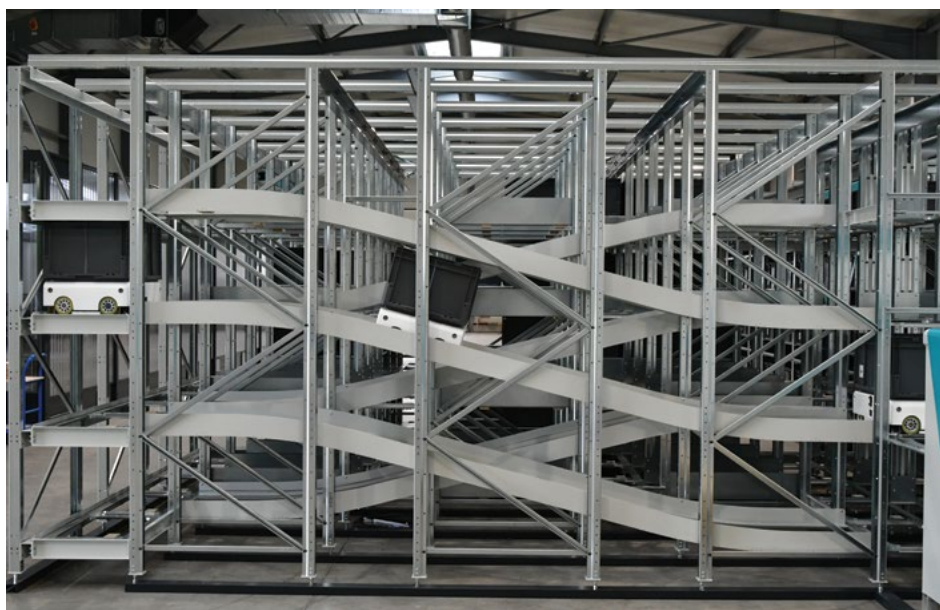
МЕЖДУНАРОДНА СПЕДИЦИЯ И ЛОГИСТИКА
ВАШИЯТ ПАРТНЬОР В ПРЕВОЗИТЕ

- Железопътни превози - спедиция
- Интермодален терминал – Dry port Sofia (гара „Илиянци“)
- Контейнерни и мултимодални превози
- Вагони под наем
- Консултант по превози на опасни товари
- Автомобилни превози – спедиция

„ТТЛ“ ЕООД
1271 София, Интермодален терминал „Илиянци“ (Dry port Sofia)
ул. „Азалия“ № 2
тел.: +359 2 931 31 00; 931 19 88; e-mail: office@ttl-bg.com
www.ttl-bg.com



Категория: Робот



Роботизирани совалки на stow robotics

Производителят stow robotics представи на IFOY TEST DAYS в Дортмунд демонстрация на роботизираната совалкова система e.scale. Единствената движеща се част в системата за съхранение и извличане на товарите е роботизираната совалка (роботът), която се движи по релси по и между етажите. Силата на e.scale ѝ отваря входа към автоматизацията на складовите решения.

Отличителна черта на системата е, че се състои само от 15 различни части. В името на продукта „e“ идва от ескалатор, т.е. тя може да се движи нагоре и надолу по етажите на складовата система. A scale има за цел да демонстрира мащабируемостта. За разлика от други автоматизирани системи за складиране при тази няма вертикален асансьор за повдигане на стоки между етажите. Достъпът до отделните нива се осъществява чрез наклонени рампи от едната страна на системата за складиране, което значително намалява податливостта към грешки.

По принцип системата прилича на многоетажен паркинг и е предназначена за съхранение на малки товароносители, като касети. Според производителя единственото нещо, което може да се чути, е някой от роботите, но това не блокира цялата система, тъй като останалите веднага го заместват.

Транспортният робот (совалката) има 8 колела. От тях 4 са за движение напред и назад в клетките на конструкцията, а другите 4 са за напречно (странично) движение. Системата се нуждае от електричество само в два случая: веднъж за зареждане на роботите, а втория път – за WiFi комуникация на работа със системата за управление на склада.

Отделните модули на системата e.scale са с размери 5,0 x 2,5 м и са мащабируеми. Конструктивно системата може лесно да бъде издигната до обща височина от 24 м. С помощта на пасивните RFID етикети и платформата Stow Traffic Control (STC) вина-

ги се знае къде точно се намира всеки робот в конструкцията.

Системата e.scale е основно предназначена за използване в електронната търговия, производствените доставки и решенията за микрофулфилмънт. Тъй като 15-те ѝ основни компонента, както и роботите могат да бъдат доставени директно от склад, системата може да бъде планирана и реализирана за много кратко време.

Ниво на иновации

Основната иновация е ниската сложност на системата поради използването на рампи. Роботите са единствените задвижвани единици в рамките на склада, което означава, че решението се мащабира отлично при умерени разходи. Освен това има увеличена взаимозаменяемост, тъй като всеки робот има достъп до всяка клетка в системата и то по различни маршрути. Управлението на натоварването на роботите е отлично решено. Те могат да използват бързо зареждане за 8 секунди, което им осигурява 12 минути работа по време на процеса на пикиране. Така се осигурява истинска 24-часова наличност на роботите.

Заклучение от теста

Системата „зареждане в движение“ на роботите, които могат да се презареждат по всяко време, гарантира на клиента 100% производителност и вземане на поръчки при 24/7 редовна работа. Ниската първоначална инвестиция и лесната мащабируемост са от голямо значение за автоматизацията на по-малки съоръжения. Системата e.scale е направена за малки или средни предприятия, които не искат да правят големи инвестиции в автоматизирана интра-логистика. 📌



Категория: Робот



robobrain.NEUROS дава мозък на роботите



Базираната в Мюнхен компания за роботика robominds достигна до финалите на IFOYAWARD със своята операционна система за работи robobrain.NEUROS. В софтуерната платформа могат да бъдат качени различни умения, които да може да прави роботът.

NEUROS (неврална роботизирана операционна система) създава среда за автоматизация, ориентирана към потребителя, и е лесна за работа. В индустриализираната операционна система всяка функция на роботизирани компоненти се превръща в умение. Модулният принцип важи както за софтуера, така и за хардуера. Човекът в случая не е системен интегратор, а просто решава проблеми. Фокусът не е върху самия захват на робота, а винаги върху приложението. Уменията от своя страна са лесни за придобиване. Има умения за зрение (като пикиране на артикули или събиране на касети), умения за управление за програмиране на робот или флот от роботи, както и шофьорски умения за различните видове работи, грипер, камери и т.н.

Във времена на по-кратък жизнен цикъл на продукта и производствени количества до размер на една партида гъвкавите процеси поставят нови изисквания към производството и материалния поток за всички компании. Ето защо процесите винаги излизат на преден план и това е мястото, където robobrain.NEUROS влиза в играта. Ценните познания за процеса стават по-лесно достъпни чрез robot operating system. По-специално в роботиката се използва потенциалът за гъвкави приложения. Особено новите области на роботиката, например логистика или медицина, се разрастват най-бързо, както и пазарният потенциал за NEUROS. В различни индустрии robobrain.NEUROS вече се използва от корпорации, особено в автомобилната индустрия, фармацевтиката, диагностиката и интралогистиката.

Това са гъвкави системи, независими от хардуера,

което означава, че стандартните компоненти могат да се използват и процесът да се адаптира през целия им живот. Приложенията могат не само да се прилагат рентабилно, но и инвестициите да бъдат защитени за бъдещето. Същите предимства се отнасят и за областите на въвеждане в експлоатация и оперативни възможности – неусложнени, бързи и мащабни благодарение на изкуствения интелект (AI).

Ниво на иновации

Отворените операционни системи за работи с библиотека за умения са реализирани частично и преди (например ROS), но не в съответствие с техническите стандарти за качество както при NEUROS. Като иновация следва да се подчертае дълбоката подкрепа на методите на AI. Благодарение на симулация по физика нови умения за работи могат да бъдат разработени и обучени за няколко часа без реални данни. В същото време операцията винаги остава ясна и контролируема. Друга особеност е осигуряването на качеството на софтуерния принос от външни разработчици и осигуряването на Trusted AI според европейските стандарти.

Заключение от теста

Операционната система за робот robobrain.NEUROS може да служи като платформа за следващото поколение автоматизация в логистиката. Може да се използва за създаването на лесна за използване среда за автоматизация, която е икономична и в състояние да спести ресурси. 



ТВОИТЕ ГРУПАЖНИ ПРЕВОЗИ

*Труниране
мехтите Ви*



info@filanellogistik.com / www.filanellogistik.com







Категория: Стартъп на годината



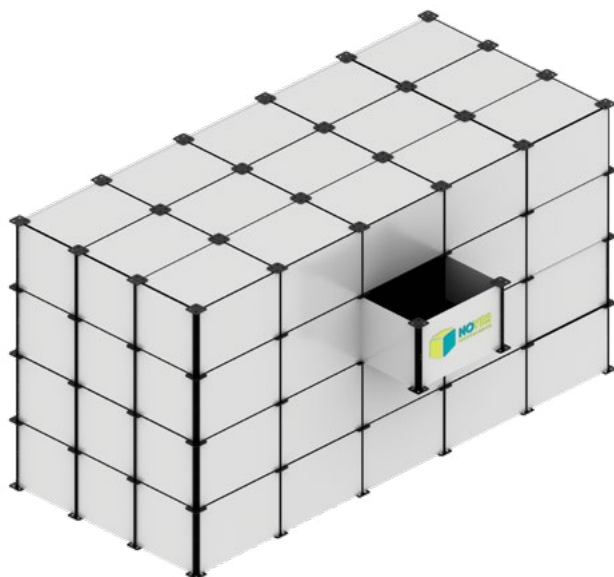
Автоматизираният наносклад на Noyes Technologies

Noyes предлага първата роботизирана, ултраплътна, изключително гъвкава автоматизирана система за складиране, специално предназначена за градска логистика.

Със своята технология за съхранение Noyes може да автоматизира дори най-малките пространства, като същевременно предлага бързи срокове за доставка и достъпни цени. В градските центрове, където е разрешено натоварване на пода не повече от 250 кг на кв.м, нивото на шума при такова наносъхранение може да бъде максимум 35 dB при отворен прозорец. Това е особено важно, когато една сграда се използва за смесени цели като логистична локация и жилищна сграда. Системата Noyes Storage работи с малки мобилни роботи с размери 500 x 700 мм. Те се движат само хоризонтално, като на всеки етаж работят определен брой от тях. Броят им зависи от големината на системата. Тя не е висока, тъй като човек трябва да може да стигне с ръка до всяка от клетките за приемане/получаване на стоката, които се намират на всеки етаж.

Следващата стъпка в развитието на Noyes ще бъде да има пикиране до височина от 3 метра, което ще се извършва също от роботи.

Складът Noyes може да бъде оптимизиран за всяко помещение поради своята модулност. Може да се монтира и на леко наклонени подове или дори стълбища. Системата за складиране (тип Shelf) е създадена от екип ливански разработчици. Тя е изградена от изкуствени материали, без метал, което я прави много лека.



Мобилният робот, който може да транспортира касети с тегло до 60 кг, е изработен от алуминий и тежи само 20 кг. От фирмата смятат да заменят част от компонентите му с пластмасови, което ще доведе до намаляване на теглото му до 10 кг. За да бъде „напълно“ достъпен по време на пиковите часове, роботът сам се свързва със своите щифтове за зареждане към зарядната станция, когато оборотите на работа са ниски. В същото време важни софтуерни актуализации и информация могат да бъдат импортирани в роботите чрез Wi-Fi.

Системата Noyes е интересна и за други индустрии. Например производствените компании могат да я използват като буферен склад за зареждане на части за производствените линии. В резултат на това честотата на доставка е намалена, ограниченото пространство се използва по-добре и предварителното пикиране може да бъде частично елиминирано.

Ниво на иновации

Докато отделните използвани компоненти и технологии сами по себе си не са изключителни пазарни новости, тяхната комбинация в наносклада Noyes представлява иновация. Системата се характеризира с ниска цена, плътност на опаковката, скорост, мащабируемост, простота и здравина. Модулният дизайн позволява внедряване с минимални инвестиционни разходи и с бъдеща възможност за разширяване по време на работа.

Заклучение от теста

Ултраплътният градски наносклад на Noyes е специално съобразен с нуждите на компаниите за близост до техните клиенти. В центъра на града или в отделните му райони крайните клиенти могат сами да вземат продукта си по всяко време на денонощието. С възвръщаемост на инвестициите от 12 до 16 месеца – в зависимост от това, дали има клетки за охладени стоки, складовото решение се изплаща сравнително бързо, дори при малък бюджет.



Категория: Стартъп на годината



Зареждащата пътека на Magment

Ниво на иновации

Представената система е впечатляващо иновативна и отлично използва физическите принципи. Магнетизиращият бетон с феромагнитни компоненти осигурява почти постоянен заряден ток по протежение на зарядната плоча. Това несъмнено е нова технология и заедно със здравата интеграция в индустриалните подове е полезна иновация.

Заклучение от теста

Magment е на път да революционизира пазара със своята невидима технология, която може да бъде напълно интегрирана в индустриални подове за непрекъснат, високопроизводителен трансфер на енергия към електрически задвижвани индустриални машини. Системата е подходяща за динамично и статично зареждане. Поради денонощната наличност на устройствата са необходими по-малко AGV в склада. ➤

Германският стартъп Magment преоткрива зареждането на електробуси, електрокари и други електрически мобилни средства посредством иновативна технология. С помощта на магнитния бетон електрическите превозни средства могат да се зареждат в движение.

Първите двама партньори, с които Magment ще внедри динамично зареждане на автоматизирани превозни средства (AGV), са Jungheinrich и DHL, като това ще стане в базата на DHL в Хамбург. Иновацията се основава на следното рационално съображение – колкото повече индуктивно зареждане се постига при шофирането над бетон, толкова по-малко батерии и превозни средства са необходими. Понастоящем всяко превозно средство трябва да се зарежда за поне 2 до 3 часа след 24-часова работа. Електрификацията на индустриални подове с динамично безжично зареждане намалява или напълно премахва тези паузи при зареждането. Така броят на машините в интралогистичния сектор и капацитетът на батериите им могат да бъдат намалени.

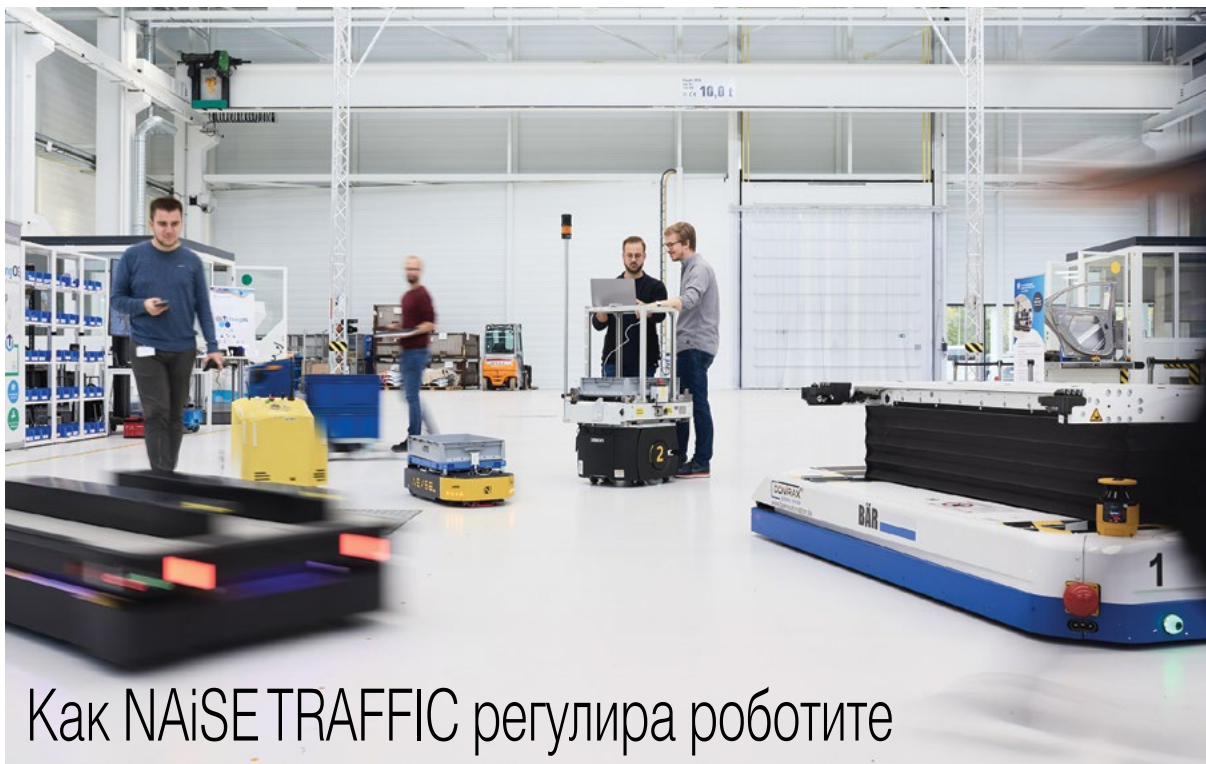
Патентованият магнетизиращ бетон, комбиниран със собствени технологии за навиване и леене, позволява производството на здрави индуктивни зарядни плочи, които позволяват интегриране на безжична инфраструктура в индустриалните подове. Всяка от тези дълги 1 м зарядни плочи (подложки) включва 42 м меден кабел. Според дисплея на измерването ефективността е повече от 90%. За да реализира тази убедителна концепция, Magment работи в тясно сътрудничество с производители на автономни складови машини, на индустриални подове и собственици на складове.

Патентованият магнетизиращ бетон елиминира загубите, дължащи се на блуждаещи полета по време на безжичното предаване на енергия. В същото време позволява еднаква крива на предаване дори в областите между две плочи, което прави тази технология уникална. Според Magment всички конкуренти предлагат стационарна безжична система за зареждане, но използват базирани на ферит индуктивни зарядни подложки, които не са здрави и не могат да бъдат интегрирани в индустриални подове. От Magment казват, че в момента са единствената компания в света, която предлага динамична инфраструктура за безжично зареждане за вътрешнологистични превозни средства. Съществено предимство на новото изобретение е, че вече няма нужда да се отделя зона за зареждане на машините.





Категория: Стартъп на годината



Как NAISE TRAFFIC регулира роботите

NAISE Traffic е единственият в света софтуер за управление на трафика на всички участници във вътрешнологоистичния процес. Патентованата мрежа за локализация в реално време (RTLS) контролира всички „участници в трафика“ и по този начин гарантира безопасен, ефективен поток от материали в логистиката и производството.

За разлика от VDA 5050, който в момента е много популярен и улеснява живота на тези, които контролират трафика в интралогоистични помещения, NAISE следва напълно различен начин на мислене, когато става въпрос за контрол на трафика. Базираният в Щутгарт компания също така интегрира и хора, моторари, палетни колички, независимо дали са съвместими с VDA-5050, или не. NAISE подчертава, че не иска да тегли черта под VDA 5050, тъй като хора и роботи все още дълго време ще работят заедно в складовете и производството. Освен това те не искат да отнемат интелектуалната собственост на производителите. При производителя Omron например това е високата степен на автономност на роботите.

Но как точно работи системата за насочване? В разработената патентована локализираща мрежа NAISE RTLS радиосензорите в инфраструктурата на залата позволяват прецизна локализация и комуникация в почти реално време между участниците в трафика. Тук се използва ултраширокопалетова технология (UWB), с чиято помощ обектите могат да бъдат разпознати с голяма точност дори в тежки индустриални среди.

Редовните анализи на трафика могат да се извършват, като се използват данни за локализация от миналото, които например показват конфликтни зони

на базата на топлинни карти. След това тесните места и задръстванията в потока от стоки, произтичащи от конфликтните зони, могат да бъдат решени чрез създаването на зони за трафик. За безпроблемно интегриране в околната среда вратите също се контролират, а също и противопожарните системи. Чрез общия интерфейс за поръчки се получават поръчките за транспорт в склада и се предават на съответните участници както е конфигурирано от оператора.

Ниво на иновации

Постоянната независимост от отделните доставчици е привлекателна, но вече се предлага и от други доставчици на софтуер. В комбинация със собствена система за локализация, на базата на UWB (ултраширокопалетова технология) се постига известна новост, тъй като превозните средства и хората могат да бъдат локализирани, ако са оборудвани с UWB устройство.

Заклучение от теста

NAISE Traffic е интересен поради интегрирането на всички потенциални участници в трафика в склада – не само AGV или AMR, но също хора и ръчни колички. Софтуерът за управление на трафика и поръчките подкрепя отговорното за операциите в склада лице при адаптирането на материалния поток към постоянно променящите се обстоятелства. В софтуерния инструмент може да се направи изглед от птичи поглед на процесите по всяко време, като проблемните зони могат да бъдат идентифицирани на ранен етап с помощта на опции за анализ. 📊

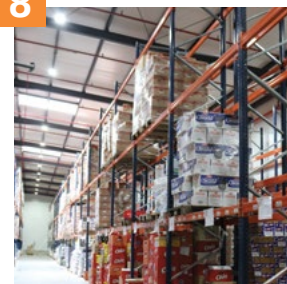
BBB – DISTRIBUTION AND LOGISTICS LAUNCHED A NEW FACILITY

The new warehouse facility of the company BBB – Distribution and Logistics EOOD in Asenovgrad was opened with an official ceremony. It was built on the company's own land plot of 26,000 sq.m located on the outskirts of the town.

In total, the new facility has approximately 6,000 pallet spaces, of which 1,600 are located in premises with a positive temperature for chilled goods (meat and dairy products), and 800 pallet spaces are in zones with sub-zero temperatures for frozen goods.

Apart from the own needs of BBB's distribution business, the new facility also offers a full range of warehousing and logistics services for external companies. This includes acceptance, storing, and preparing the goods for a shipment. Additionally, the service package may include transport services for goods delivery. The company owns about 100 vehicles. They are mainly refrigerated vans, which can also deliver dry goods. Most of the vehicles are of the Iveco brand, and a small part of them are Citroen.

8



CRISES MAKE US WISER BUT ALSO MORE DETERMINED

Mr. Kolyo Doynov, Managing Director of Siko Trans AD, is a guest in the 'Management' column of LOGISTIKA magazine. In 2023, the company will celebrate its 20th anniversary. From the first truck purchased until present day, it has traveled the road in search of its exact place in the supply chain. Today's expertise of the team enables the company to provide a comprehensive logistics service.

"We are currently focused on a service that includes the full range of transport and logistics activities. Meanwhile, the events took place in such a way that we could not help but start offering what

customers want to buy. We have always done it on a small scale, but without developing warehousing operations and creating expert teams. After years of hesitation as to when this transition from freight forwarding to 3PL logistics will officially take place, in 2021 we made the final decision. We bought software created by Bulgarian IT specialists, which has proved its effectiveness in an operational logistics environment. We trained people for warehousing activities, created all the necessary organization, and turned the wheel of fortune," says the Managing Director in an interview for LOGISTIKA magazine.

10



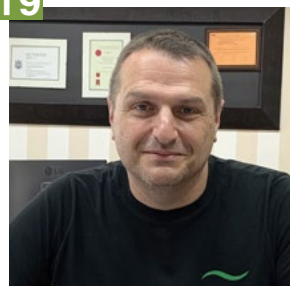
BULGARIA BENEFITS FROM CHANGES IN SUPPLY CHAINS

Mr. Georgy Valkanov, Managing Director of Dreams Trans EOOD, is a thoughtful man who so far has proven himself to be a good businessman, being able to analyze and anticipate events, and this allows him to skillfully guide his business in the more turbulent waters of today. The occasion to talk to him is the construction of a new logistics center of Dreams Trans EOOD in the industrial zone of Bozhurishte. Mr. Valkanov answers questions about what are the changes in supply chains, and what are

the parameters of the new logistics center, and why it is being built now, as well as many more hot questions related to transport and logistics.

"The determining factor is no longer how much a production will cost, but whether the manufactured goods will be able to be delivered safely and over not very long distances. Countries like Bulgaria could gain benefit because of the geographical security of supply chains, as well as because of the cost of transport with these rising fuel prices."

19



WE RESPOND TO ANY RISK WITH NEW STRATEGIES

Eurosped Group, a Bulgarian group of over 10 companies, has proven to be a universal leader in logistics. Mr. Nikolay Nochev currently manages two of these companies.

"Maintaining and retaining resources is critical to the success of any business. The availability of transport or logistics capacity is extremely important for our industry in the times of crisis. Because, in such moments more than ever, the customer wants you to react immediately to the changed environment, and to provide him with the best possible

transport or logistics solution. The price is no longer decisive for the quality of a service, as the leading factors in the selection of a logistics solution are the speed, and adequacy to changes and situations. We "jump" from crisis to crisis, and we have an accumulation effect. I can boast that despite all the difficulties, we continue to find solutions and even continue to develop our network in the East and Southeast direction," says in an interview for LOGISTIKA magazine Mr. Nikolay Nochev, Managing Director of Eurosped EOOD and Eurocourier EOOD.

24



FLEXIBLE MANAGERS COPE WITH THE CRISIS

Raben Group will mark soon three years since entering the Bulgarian market. On this occasion, LOGISTIKA magazine invited Mr. Nikolay Stoyanov, Managing Director of Raben Logistics Bulgaria EOOD, to speak about the unprecedented challenges facing the transport and logistics sector, and the profitable strategies in the management of people and processes. According to his words, over the past two years, it has become clear that business can exist digitally, and people are ready for miracles

when placed in an "emergency situation". Flexible managers are the ones who have managed to cope with the crisis. Mr. Nikolay Stoyanov is convinced that not the price but the ability to ensure continuity of supply becomes a key factor for customers in their decision whether to buy. The company's business strategy for each country is to have daily groupage links not only with the rest of Raben Group, but also with all member states of the European Union, plus Switzerland, Norway, and Great Britain. ☑

28





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

Адрес на редакцията:

1680 София, бул. Гоце Делчев
№ 100 бл. 22 вх. А офис 21
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,

Александра Тодорова, Росен Гацин

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

Ди Ейч Ел Лоджистикс България	IV корица	Транспрес	III корица
Дискордиа	стр. 1	ТТЛ	стр. 33
ИФД Инженеринг Джойнт Венчър	стр. 23	Филанел Логистик	стр. 35
Лагермакс Спедицио България	стр. 18	Фротком България	стр. 7
Логистична Бизнес Конференция	стр. 5	Хьорман България	стр. 17
Скорпион Шипинг	стр. 2	Шел България	II корица
СТАД - Близнаков	стр. 6		

Online



www.transport-press.bg



GET THE APPS FROM



BULGARIAN TRANSPORT PRESS

ЦЯЛОСТНИ ИНТЕЛИГЕНТНИ ЛОГИСТИЧНИ РЕШЕНИЯ

TRANSPRESS
Intelligent logistics



Transpress е водеща логистична компания в България, създадена преди повече от 29 години с фокус върху транспортните услуги.

Днес екипът наброява повече от 700 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
- ✓ Цели товари
- ✓ Палетни доставки
- ✓ Частични товари
- ✓ Групажни пратки
- ✓ Складова логистика

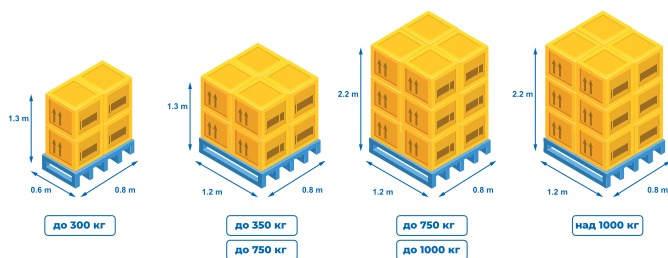
Transpress успешно си партнира с немския логистичен гигант **DACHSER**. Като значима част от единната европейска мрежа, предлага свързаност на българския бизнес с всяка точка на Европа посредством **повече от 400 терминала**. Мрежата в България продължава да расте и в момента има 13 депа в големите градове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

Куриерски услуги

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

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**

ИЗКЛЮЧИТЕЛНО УДОБНИ СКЛАДОВЕ В РАЙОНА НА АЕРОГАРА СОФИЯ!

ШИРОКА ГАМА ОТ СКЛАДОВИ УСЛУГИ И
РЕШЕНИЯ ЗА ВАШИЯ ГРУПАЖЕН БИЗНЕС !

DHL Logistics Bulgaria EOOD



Към момента на ваше
разположение до

3000 m²

ТЕРМИНАЛ DHL FREIGHT В СОФИЯ

- Обща площ 12 300 м²
- Складове, разделени на секции по 1000 м²
- Отделни противопожарни секции
- Високо стелажно съхранение - светла височина 11 м
- 11 хидравлични рампи
- Допълнителна рампа за ванове и бусове
- Покрита рампа за странична обработка по цялата дължина на склада
- Голям брой места за паркиране на автомобили и камиони
- Инсталирани стелажни и стелажна система
- Стелажна система "Gang way" за високостойности стоки
- Високо защитено обособено място за съхранение и манипулации на високостойности пратки
- Склад, покрит изцяло с Wi-Fi мрежа за онлайн WMS система
- Високо технологично и екологично осветление
- Енергоспестяващо отопление
- Електронна система за сигурност с 24 часа видео наблюдение (CCTV)

ТЕРМИНАЛ DHL FREIGHT В СОФИЯ

- Автоматична система за пожарогасене – спринклерна инсталация
- Напълно контролиран достъп на посетители и превозни средства
- Условия за установяване на административно пространство за временно работно място на клиента
- Самостоятелна офис сграда, крос док и складове
- Изцяло застрахован бизнес, сграда, служители и посетители
- Надеждна система за проследяване на дистрибуцията в България и страните в Европа чрез продуктите на DHL Freight
- Изгодно за клиенти на морски и въздушен транспорт, които ще се възползват от продължаването на логистичната верига чрез крос-док операции и последващото разпространение в България чрез домашна услугата на DHL Freight
- Сертификации :
 - ISO 9001:2015 ;
 - ISO 14001:2015 ;
 - ISO 50001 :2011 ;
 - ISO 45001 :2018by DEKRA Certification GmbH

КОНТАКТ :

Тел: 0700 17 701

E-mail: dhlfreight.bg@dhl.com

dhlfreight.bg

DHL Freight – Excellence. Simply delivered