



+

**Przedstawiamy firmę
z pozytywną energią!**

SMART
CARGOSOLUTIONS

+

**Co czeka branżę
logistyczną?**

Rozmowa z Piotrem
Iwaniukiem, prezesem
Smart Cargo Solutions

+

**Jak przedsiębiorca
powinien się
przygotować do obsługi
własnych potrzeb
logistycznych?**

Jesteśmy firmą z pozytywną energią!

SPECJALNOŚCIĄ SMART CARGO SOLUTIONS JEST ZARZĄDZANIE ŁAŃCUCHEM DOSTAW ORAZ SZEROKI ZAKRES USŁUG SPEDYCYJNYCH – OD TRANSPORTU MORSKIEGO I LOTNICZEGO PO KOLEJOWY I DROGOWY. WIERZYM JEDNAK, ŻE MAMY DO ZROBIENIA O WIELE WIĘCEJ NIŻ BYCIE KOLEJNYM „ZWYKŁYM PRZEWOŹNIKIEM”.

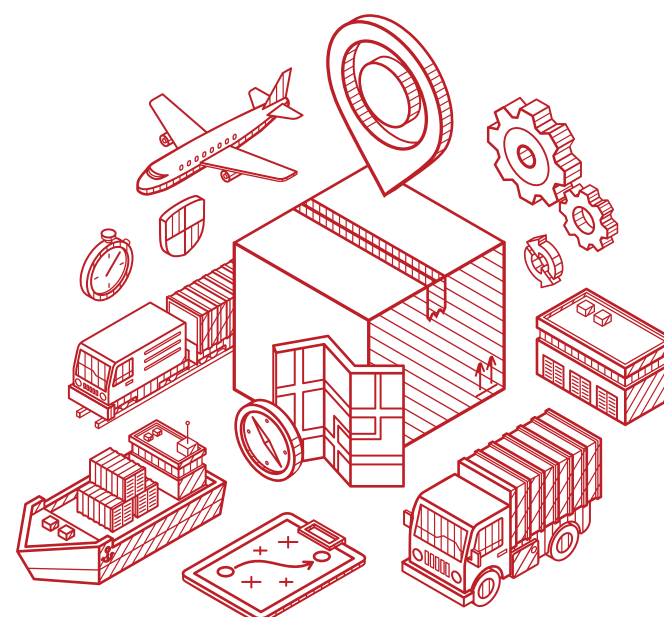
Nasz zaangażowany i kompetentny zespół wnosi do branży logistycznej nową jakość, wyznaczaną przez długoterminową wizję współpracy, innowacyjne podejście i systemowe procesy operacyjne, które zagwarantują naszym klientom stabilność w planowaniu kosztów i rozwoju ich przedsiębiorstw. By to osiągnąć, relację z partnerami biznesowymi opieramy na czterech kluczowych filarach:

DIALOG – mamy wiedzę i doświadczenie, które pozwalają nam profesjonalnie realizować usługi, nigdy jednak nie stawiamy się w pozycji wszechwiedzą-

cych ekspertów. Zawsze wsłuchujemy się w indywidualne potrzeby klientów. **DOSTĘP** – do informacji i narzędzi. Dzięki systemowi SmartTrax nasi klienci mogą zdalnie i w pełni elastycznie m.in. śledzić swoje zamówienia, składać zlecenia i otrzymywać informacje o stawkach. Regularnie przekazujemy im także obszernie informacje o stanie branży. **OCENA RYZYKA** – przedstawiając klientom dostępne serwisy i ceny, informujemy o zaletach danego rozwiązania, ale i o jego potencjalnych ryzykach. Bilansujemy zależności między korzyściami a zagrożeniami i dobieramy optymalne rozwiązania logistyczne dla konkretnej sytuacji i zlecenia.

PRZEJRZYSTOŚĆ – otwarte podejście do biznesu i długoterminowe partnerstwo to nasze wartości, w które inwestujemy i przez pryzmat których chcemy być postrzegani.

Wierzymy, że poprzez szczerze i innowacyjne podejście do zarządzania łańcuchem dostaw oraz dzięki globalnemu zasięgowi powiązań partnerskich możemy łączyć lokalne polskie firmy z całym światem. Chcemy im w tym towarzyszyć i skutecznie wprowadzać w życie hasło „Connecting Poland to the World”. Do świata logistyki wnosimy nową jakość i chcemy, żebyś był częścią tej zmiany. **Zapraszamy do współpracy ze Smart Cargo Solutions!**



Spis treści

Ewolucja rynku i znaczenie jakości	4
Partner logistyczny dla małych i średnich przedsiębiorstw	8
SMART Direct Box	9
Zakres serwisu magazynowego	11



Elastyczność

szybko dostosowujemy się do oczekiwań klientów na dynamicznie zmieniającym się rynku

Jakość

szukamy rozwiązań optymalnych dla klienta i jego potrzeb

Innowacyjność

wykorzystujemy technologię, by sprawniej i skuteczniej działać

Zaangażowanie

budowanie przewag konkurencyjnych naszych klientów to jeden z naszych priorytetów

Uczciwość

fundament naszych działań; zaufanie klientów zyskujemy, stawiając nie na zysk, ale na zasady *fair play*

Nasze wartości



2015

Ruszamy z działalnością w stolicy. Pierwsze zlecenie – wysyłka dwóch kontenerów ogórków kiszonych do Nowego Jorku.



2017

Budujemy dział sprzedaży i powiększamy zespół.



2019

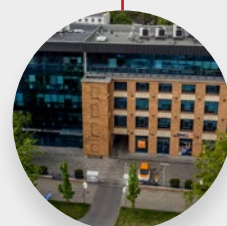
Otwieramy magazyn konsolidacyjny, dający możliwość realizowania pełnego zakresu usług obsługi celnej.



2021

Dział sprzedaży liczy już 11 osób! Otwieramy biura w Krakowie, Trójmieście i Poznaniu.

Linia czasu



2016

Rośniemy w siłę – zmieniamy biuro, rekrutujemy i otwieramy oddział w Łodzi.

SMART
CARGO SOLUTIONS



2018

Większe biuro i poszerzenie spektrum naszego działania.



2020

Trudny rok pandemii przechodzimy bez zwolnień i z dodatnim wynikiem finansowym.

Ewolucja rynku i znaczenie jakości

O PRZYSZŁOŚCI BRANŻY LOGISTYCZNEJ, NOWYCH MOŻLIWOŚCIACH ORAZ NOWOCZESNYM PODEJŚCIU DO USŁUG LOGISTYCZNYCH ROZMAWIAMY Z PIOTREM IWANIUKIEM, PREZESEM SMART CARGO SOLUTIONS.

Jest Pan osobą posiadającą duże doświadczenie w branży logistycznej, zgromadzone w czasie pracy w firmie globalnej, w szczególności w jej europejskiej centrali. Jak z perspektywy tego doświadczenia ocenia Pan polskie firmy logistyczne, takie jak Smart Cargo Solutions? Czy posiadają one zalety szczególnie cenne dla klientów?

Mniejsze, lokalne i regionalne firmy logistyczne są dużo bardziej elastyczne od dużych, globalnych graczy, których struktury korporacyjne są mocno rozbudowane. W mniejszych firmach proces decyzyjny jest znacznie krótszy, reakcje na potrzeby rynku szybsze, a dostosowanie taktyki działania do zmieniającego się świata dużo bardziej elastyczne i adekwatne do rzeczywistości.

Lokalne firmy mogą też dużo zwinnie reagować na potrzeby obniżenia kosztów czy dostosowania się do wymagań lokalnego rynku od strony poziomu cen oferowanych rozwiązań.

Globalne korporacje mają „ciężki” bagaż: dotyczy to kosztów funkcjonowania oraz rozbudowanej i drogiej struktury. Oczywiście mogą ją neutralizować poprzez siłę zakupową i w wielu przypadkach to robią, gdyż mogą negocjować dużo

Piotr Iwaniuk

prezes

Smart Cargo Solutions



większe kontrakty z dostawcami, do czego nie mają dostępu mniejsze firmy.

Podsumowując ten aspekt, chcę jeszcze podkreślić, że koszt usług oferowanych zarówno przez małe, jak i duże firmy może być porównywalny. Oczywiście nie dla każdego typu klienta, bo i tu, po raz kolejny, mniejsze przedsiębiorstwa regionalne mogą dużo lepiej odpowiedzieć na potrzeby lokalnego rynku i lokalnego klienta, a w rezultacie lepiej dopasować ofertę do ich wymagań zarówno pod względem zawartości merytorycznej, jak i od strony kosztów. Tymczasem globalne korporacje bazują raczej na zdefiniowanym produkcie, który albo będzie komuś odpowiadał, albo nie.

Mówiąc o tym wszystkim, odnoszę się do ogólnej zasady porównania dwóch modeli funkcjonowania na rynku, bez względu na lokalizację geograficzną. Sprawdza się to również w kontekście rynku polskiego: tu także mniejsze firmy mają dużo lepszy kontakt z lokalnym rynkiem, miejscowymi producentami i importerami, rozumieją ich potrzeby i są w stanie zareagować na ich czasami nietypowe wymagania.

Znajomość lokalnego rynku i lokalnego klienta to wartość, która w sztywnych ramach korporacyjnych nie zawsze jest w stanie się przebić. Właśnie dlatego firmy takie jak nasza są istotnym elementem rynku i często najlepszym

partnerem dla mniejszych lokalnych przedsiębiorstw, szukających partnera rozumiejącego ich specyfikę.

Pandemia przyspieszyła wiele procesów dotyczących zachowań i oczekiwań konsumenckich, w tym potrzeb spedycyjnych i logistycznych. Jak w tej sytuacji powinny ewoluować oferty dobrych firm logistycznych?

To jest bardzo trudne pytanie, gdyż obserwujemy dużą dynamikę zmian. Jeszcze niedawno głośno było o tzw. *digital forwarders*, czyli firmach, które – podążając za modą na tworzenie różnego rodzaju aplikacji – postawiły sobie za cel, by do minimum zredukować obsługę ludzką i pozwolić klientowi samodzielnie, od początku do końca i wyłącznie za pomocą takiej aplikacji, zrealizować jego zamówienie. Niestety nie udało się

W mniejszych firmach proces decyzyjny jest znacznie krótszy, reakcje na potrzeby rynku szybsze, a dostosowanie taktyki działania do zmieniającego się świata dużo bardziej elastyczne i adekwatne do rzeczywistości.

to z bardzo wielu powodów, głównie z uwagi na skomplikowanie różnych procesów logistycznych; często zdarza się, że interwencja doświadczonego spedytora jest niezbędna, aby proces logistyczny przebiegał sprawnie.

Dzisiaj już się praktycznie nie mówi o *digital forwarders*, którzy albo szybko zrozumieli swój błąd i ewaluowali do struktur organizacyjnych pozwalających zapewnić klientom normalny serwis, albo po prostu zbankrutowali (w ogromnej większości).

W którym zatem kierunku powinny następować zmiany?

Cała branża na pewno potrzebuje digitalizacji i uproszczenia procesów, jednak nie jest to zadanie „projektowe”, a raczej naturalna ewolucja, która się dzieje. Bardzo powoli, niestety, ale jednak...

Wspomniana pandemia uruchomiła inne podejście do całego łańcucha dostaw. Przedtem cały świat produkował w Chinach lub mniejszych krajach Azji. W momencie rozprzestrzenienia się wirusa SARS-CoV-2 wywołującego chorobę COVID-19 okazało się, że jest to znaczny problem i duża przeszkoda w utrzymaniu ciągłości dostaw, produkcji i sprzedaży. Świat zaczął się zastanawiać, jak można temu zaradzić, i wydaje się, że myślenie w kierunku organizowania bardziej regionalnych ośrodków produkcyjnych w tej chwili wygrywa.



Producent czy importer potrzebuje solidnej i rzetelnej wiedzy, żeby skutecznie podejmować swoje decyzje biznesowe – by móc zaplanować proces i skalkulować koszty. Często z pozoru negatywna informacja (...), przekazana od razu, jest w stanie uratować sytuację, bo daje czas na odpowiednią reakcję.

Jest to wymagający proces. Na pewno miną lata, zanim przestawimy się na taki model, ale już dziś wiemy, że zagrożenia płynące z opierania się na jednym źródle produkcji są nader widoczne. Do tego dochodzą również uwarunkowania i zagrożenia polityczne w całym procesie, które wzmagają nacisk na dążenie do bezpieczniejszego rozwoju łańcucha dostaw.

Niestety będzie on zapewne droższy. Powstaje więc pytanie otwarte: czy po ustabilizowaniu się sytuacji globalnej w perspektywie kilku lat nie będzie znowu nacisku ze strony odbiorców i konsumentów na jak najniższą cenę, co z kolei może spowodować powrót do centrów produkcji w najtańszych, ale tym samym odległych i potencjalnie ryzykownych rynkach?

Jedyne, co firmy takie jak nasza mogą zrobić w obecnej sytuacji, to wnikliwa obserwacja trendów i dostosowywanie strategii i taktyki działania do tego, jak wytwórcy i główni odbiorcy (czyli duzi dystrybutorzy i producenci) kształtują

rynek i zmieniają swoje zachowania produkcyjne i zakupowe. Na pewno pomoże nam w tym możliwość elastycznego podejścia do rozwoju sytuacji i szybkie reagowanie na zmiany, o których wspominałem wcześniej.

Obecnie uważa się, że jako Zachód powinniśmy uniezależnić się od Chin i tworzyć mniejsze obszary geopolityczne, które będą gospodarczo samowystarczalne. Czy stanowi to wyzwanie dla branży logistycznej?

Tak jak wspominałem wcześniej, ten kierunek myślenia w tej chwili jest zdecydowanie mocno forsowany. Branża logistyczna zawsze była odzwierciedleniem tego, gdzie są producenci i odbiorcy i do tej zmiennej dostosowywała swoje możliwości. Z pewnością tak będzie i tym razem, choć minie sporo czasu, zanim sytuacja się wyklaruje i zmiany w „punktach ciężkości” w branży transportowej będą na tyle stabilne, aby zapewnić im wymaganą przestrzeń ładunkową, a nie traktować ich jako niszowy produkt.

Stanowi to oczywiście wyzwanie, ale, jak wiadomo, każde wyzwanie jest też okazją do rozwoju, kreatywności i proponowania nowych rozwiązań. Takie zmiany często otwierają hermetyczne dotąd części rynku na firmy i ludzi kreatywnych i odważnych, którzy nie boją się proponować niestandardowych rozwiązań.

Po 24 lutego i rosyjskiej agresji na Ukrainę zmieniło się wiele, zwłaszcza gdy popatrzymy na Europę. Jak już przemodelowały się szlaki komunikacyjne i jak jeszcze będą się zmieniać?

Poza szlakami zamkniętymi z oczywistych względów z powodu sankcji nałożonych na agresora, czyli Rosję, oraz faktem omijania rejonu działań zbrojnych ze względu na bezpieczeństwo nie zmieniło się wiele, żeby nie powiedzieć nic.

Największe różnice występują w przypadku frachtu lotniczego: tu mamy czasami dłuższą trasę lotu, z rynku wyeliminowano także kilku przewoźników.

Średnia albo mała spółka handlowa z Polski lub krajowy producent, który jest również importerem, jeśli chce rywalizować z firmami z Niemiec czy Francji? Jakimi kryteriami należy się kierować, aby mieć szansę w starciu z konkurencją?

To jest pytanie otwarte i bardzo szerokie, a odpowiedź na nie zapewne zasługuje na dłuższe analizy. Zasadniczo wszystko zależy od branży, w jakiej działa dana firma, z jakich kierunków importuje, co produkuje.

Konkurencja z firmami z Europy Zachodniej raczej nie jest problemem dla polskich firm. Są one często bardziej kreatywne i odważniejsze w stosowaniu nowych rozwiązań. Posiadają też niekwestionowaną przewagę kosztową – produkcja u nas nadal jest o wiele tańsza niż w krajach Europy Zachodniej. Często spotykamy się z firmami zza Odry, które po prostu posiadają ustalony poziom marży (wysoki) i nie mają ochoty robić nic, aby wykazać się w tej kwestii elastycznością. Z jednej strony to oczywiście duży minus, z drugiej – tak działa tam cały rynek, więc pojawiają się pewna stabilizacja i poczucie bezpieczeństwa wynikające ze znajomości tego, jak to funkcjonuje.

Czym zatem się kierować, szukając dla siebie partnera w logistyce, który pomoże naszej firmie rozwinąć skrzydła?

Jeżeli chodzi o wybór partnera logistycznego – wystrzegamy się tych, którzy widzą wszystko w różowych barwach i obiecują przysłowiowe gruszki na wierzbie. Jeżeli ktoś mówi, że wszystko działa świetnie i nie ma problemów, to albo nie bardzo wie, o czym mówi, albo po prostu mija się z prawdą. Producent czy importer potrzebuje solidnej i rzetelnej wiedzy, żeby skutecznie podejmować swoje decyzje biznesowe – by móc zaplanować proces i skalkulować koszty. Często z pozoru negatywna informacja (o opóźnieniu, wzroście kosztów itp.), przekazana od razu, jest w stanie uratować sytuację, bo daje czas na odpowiednią reakcję. Gdy tej informacji w stosownym czasie nie ma, klient finalnie jest postawiony przed

faktem dokonanym, z którym nic już nie może zrobić.

Zaufanie, solidna informacja oraz kompetencje, które posiada partner, to skarb. Wybierając za każdym razem ofertę z najniższą ceną i zmieniając partnerów przy każdej przesyłce z powodu takich właśnie przesłanek, jesteśmy w stanie uzyskać jednostkowe oszczędności. Jednak gdy coś nie wyjdzie, takie podejście i kalkulacje mogą nas kosztować krocie.

W spedycji i logistyce sprawdza się stara zasada – dobra jakość (czyli kompetencja, wiedza, otwarcie i szczerść) jest droższa, ale w dłuższej perspektywie zawsze się opłaca.

Cieszymy się z możliwości rozmowy z Panem. Proszę nam opowiedzieć, dlaczego Smart Cargo Solutions jest firmą wyjątkową?

Firma to ludzie. Wyjątkowość firmy tworzy zespół, który jest wyjątkowy. To nie zawsze oznacza, że każdy element tego zespołu musi być i jest jakiś szczególny, ale one wszystkie razem tworzą całość, która sprawia, że coś funkcjonuje lub nie.

Jest to szalenie istotne zwłaszcza wtedy, gdy mówimy o firmie usługowej. Nie produkujemy fizycznego produktu, nie możemy go pokazać klientowi, dać do ręki lub pozwolić, żeby go wypróbował. To podejście ludzi, ich zaangażowanie, współpraca między sobą, otwarta komunikacja i chęć osiągnięcia sukcesu sprawiają, że dana firma jest odbierana przez klientów jako lepsza lub gorsza. To nie znaczy, że wszyscy jej pracownicy są i muszą być idealni. Ludzie popełniają błędy i jest to normalne. Ważne jest, jak do tych błędów podchodzą, czego się z nich uczą i jak próbują zneutralizować ich skutki, pomagając sobie nawzajem jako zespół.

Takie podejście i współdziałanie sprawia, że firma jest wyjątkowa. Mocno wierzę, że taki właśnie zespół mamy w Smart Cargo Solutions, czego dowodem jest nasz dotychczasowy rozwój.

Dziękujemy za rozmowę.



Przedsiębiorstwa bez partnerów logistycznych nie istnieją

JAKA POWINNA BYĆ DROGA FIRM Z SEKTORA MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW, KTÓRYCH CELEM JEST ZAPEWNIENIE OPTYMALNYCH ROZWIĄZAŃ ZWIĄZANYCH Z LOGISTYKĄ TOWARÓW ORAZ ZSYNCHRONIZOWANIE TYCH DZIAŁAŃ Z PRACĄ MAGAZYNU? JEŚLI PROWADZISZ TAKĄ FIRME, TO TEN MATERIAŁ JEST WŁAŚNIE DLA CIEBIE.

ZNAJDŹ PARTNERÓW

Należy nieustannie badać rynek, jednocześnie starannie wybierając partnerów w procesach logistycznych. Istotne jest wybranie najlepszej oferty, zwracając przy tym uwagę na to, czy deklarowane terminy i ceny są możliwe do osiągnięcia w praktyce. Pomocna jest również niezależna konsultacja z doświadczonym logistyką, który potrafi ocenić, czy oferta jest rzetelna, czy zakłada niezwykle korzystny zbieg okoliczności, który może się czasem zdarzyć, ale nie będzie się powtarzał codziennie.

Jednym słowem: audyt. Dotyczy to przede wszystkim planowania transportu. Warto pamiętać, że na przykład czas pracy kierowców jest ograniczony, a po drodze może się wiele wydarzyć: od kolejki do załadunku, przez wzmożony ruch, wypadki na drodze, po awarię samochodu. Zmiany partnerów logistycznych są kosztowne i kłopotliwe, choć czasami konieczne. Jeśli jednak logistyka kuleje od lat i nie można znaleźć rozwiązania dla powtarzających się problemów, nie wolno zwlekać; należy postawić na nowego partnera w zakresie obsługi procesów logistycznych.

ZADBAJ O KOMUNIKACJĘ

Warto wyznaczyć co najmniej dwie osoby do kontaktu z pracownikami firm logistycznych, transportowych, spedycyjnych. Powinny one dokładnie poznać procedury partnerów oraz nawiązać bliskie kontakty interpersonalne. Logistyka jest branżą dynamiczną, wiele zmienia się z dnia na dzień i choć zazwyczaj logistycy nie lubią nagłych niespodzianek, to jednak często muszą pracować w sytuacjach kryzysowych i pod presją czasu. Kiedy zdarzy się coś, czego nie przewidują ▶

SMART Direct Box

Niezwykle użyteczna usługa w ramach transportu drobnicowego LCL, polegająca na konsolidacji kilku mniejszych przesyłek od różnych nadawców i/lub różnych odbiorców do jednego kontenera. Jej cel to oferowanie klientom optymalnych rozwiązań.



Dzięki optymalizacji załadunku klient płaci jedynie za przestrzeń, jaką jego towar faktycznie zajmie w kontenerze (a nie za cały kontener). Zyskuje także na czasie dostawy zamówionego

ładunku – Smart Direct Box to serwis bezpośredni, bez dodatkowego przeładunku i potrzeby czekania z wysyłką kontenera na jego całkowite wypełnienie.

Nasze usługi konsolidacyjne zapewniają elastyczność i korzyści zarezerwowane zwykle dla transportu pełnokontenerowego FCL.

SMART Direct Box to:



najniższy koszt
spośród dostępnych
środków transportu



stabilne planowanie
dostaw na bazie
regularnych wypłyńć



konsolidacja
ładunków
od wielu załadowców



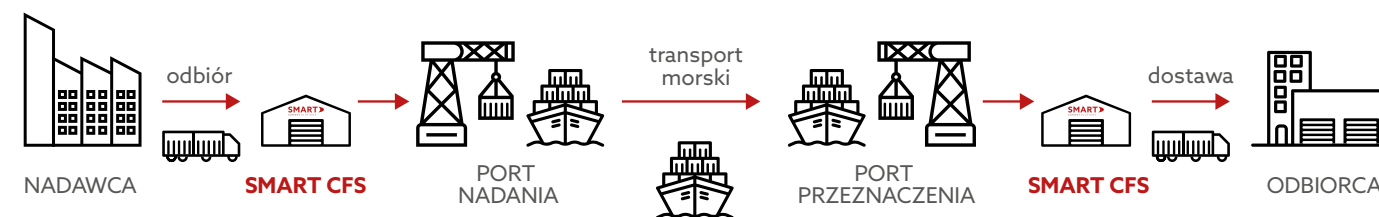
krótszy czas
transportu
(serwis bezpośredni)



kontrola
end-to-end
nad towarem



śledzenie przesyłek
dzięki programowi
Track & Trace



NINGBO – GDAŃSK REGULARNY SERWIS RAZ W TYGODNIU

Dzień wypłynięcia	Czas tranzytu	Cut-off
wtorek	35 dni	6 dni przed wypłynięciem

► procedury ani umowy, problem rozwiązują ludzie. Im lepszy mają kontakt, tym większe szanse na sukces.

WYODRĘBNIJ POWTARZALNE I DOBRZE ZDEFINIOWANE PROCESY

Logistyka lubi przewidywalność. Jeśli rozpoznając potrzeby swojej firmy, zauważasz, że pewne działania są przewidywalne, powtarzają się regularnie i tworzą spójną, logiczną całość, wyodrębnij je i przedyskutuj z pracownikami firmy logistycznej. Być może uda się znaleźć dobre, bardziej optymalne finansowo rozwiązanie. Logistycy potrafią wiele, jeśli znają z dużym wyprzedzeniem plany firm, dla których pracują. Państwa firma zyska gwarancję, że powtarzalne procesy będą obsługiwane bez opóźnień. Dotyczy to przede wszystkim dystrybucji towarów, przesyłania dokumentów pomiędzy oddziałami firmy albo pomiędzy klientami i administracją. Dobrze jest określić, które procesy mają znaczenie krytyczne i muszą zostać zrealizowane, nawet jeśli powstaną dodatkowe koszty. Z drugiej strony warto poinformować firmę logistyczną o tym, które zadania dopuszczają większą tolerancję: mogą być odroczone w czasie. Znajomość priorytetów sprzyja zrozumieniu, a także zapobiega powstawaniu i narastaniu konfliktów.

Logistyka nieustannie ewoluuje, (...) pojawiają się nowe rozwiązania i możliwości. Korzystanie z nich w sposób świadomy i rozsądny jest elementem, który będzie decydował o sukcesie biznesowym.

OKIEŁZNAJ DOKUMENTY

W każdym przedsiębiorstwie obieg dokumentów – zarówno wewnętrzny, jak i zewnętrzny, czyli pomiędzy partnerami – jest ważnym procesem. Tam, gdzie jest to możliwe, warto wdrażać dokumenty elektroniczne. Oszczędzanie papieru jest tylko jedną z wielu korzyści. Bardzo cenna jest oszczędność czasu, możliwość importowania treści dokumentów bezpośrednio do systemu informatycznego, natychmiastowe dostarczanie dokumentu i dowolnej liczby kopii do wszystkich

zainteresowanych. Ograniczenie wykorzystania drukowanych formularzy do niezbędnego minimum przygotowuje przedsiębiorstwo do działania w warunkach nowoczesnego rynku.

UWZGLĘDNIJ NIEPRZEWIDYWALNE OKOLICZNOŚCI

Nie trzeba przewidywać katastrofy, żeby się przed nią zabezpieczyć. Planując łańcuchy dostaw, należy zadbać o rozwiązania, które pomogą: zwiększyć stany magazynowe najistotniejszych produktów, komponentów czy podzespołów, znaleźć alternatywny sposób transportu, mieć w odwodzie partnera, który dostarczy przesyłkę w trybie ekspresowym. Istotne są również sposoby doraźnego rozwiązywania problemów i zaspokajania potrzeb przedsiębiorstwa, na przykład poprzez dynamiczną zmianę wielkości wynajmowanej powierzchni magazynowej. W tym zakresie warto zadbać o outsourcing procesów, które mogłyby być stale lub sezonowo obsługiwane przez zewnętrzne firmy. Na przykład pakowanie i obsługa wysyłki może przebiegać sprawniej, jeśli zostanie zlecona zewnętrznej firmie.

NIE STÓJ W MIEJSCU

Logistyka nieustannie ewoluuje, więc co roku pojawiają się nowe rozwiązania i możliwości. Korzystanie z nich w sposób świadomy i rozsądny z pewnością jest elementem, który będzie decydował o sukcesie biznesowym w Państwa Firmie. Na pewnym etapie rozwoju celowe może być zatrudnienie specjalisty do spraw logistyki – osoby, która obiektywnie ocenia oferty, aktualizuje wiedzę, aktywnie poszukuje optymalnych, często innowacyjnych rozwiązań. Niemal zawsze coś można zrobić lepiej, szybciej, taniej, bezpieczniej. Zmiany mogą dotyczyć sposobu pakowania przesyłek, systemu komputerowego do obsługi magazynu, wyboru innego niż dotychczas rodzaju transportu.

Zakres serwisu magazynowego

Częścią profesjonalnej obsługi całego łańcucha logistycznego, oferowanej przez Smart Cargo Solutions, jest także serwis magazynowy. Posiadamy nowoczesny i przestronny magazyn zlokalizowany w pobliżu Warszawy – dzięki temu z łatwością organizujemy dystrybucję o dalekim i bliskim zasięgu, w dowolne miejsce na świecie.

Usługi wchodzące w skład serwisu magazynowego obejmują m.in.: przechowywanie towaru, jego przeładunek (*cross docking*), konfekcjonowanie (*co-packing*) i kompletację (*picking*). Na życzenie sprawdzamy także jakość towarów. Zajmujemy się również pakowaniem, paletyzowaniem i etykietowaniem (*labeling*) przesyłek. W trosce o nasze środowisko naturalne skutecznie zarządzamy opakowaniami zwrotnymi.

Umożliwiamy składowanie towarów w magazynie celnym, zapewniając przy tym opiekę agentów celnych.

Dzięki infrastrukturze IT na bieżąco raportujemy stany magazynowe, kładąc nacisk na informowanie naszych klientów o stanie jakościowym i ilościowym zgromadzonych towarów.

SMART
CARGO SOLUTIONS

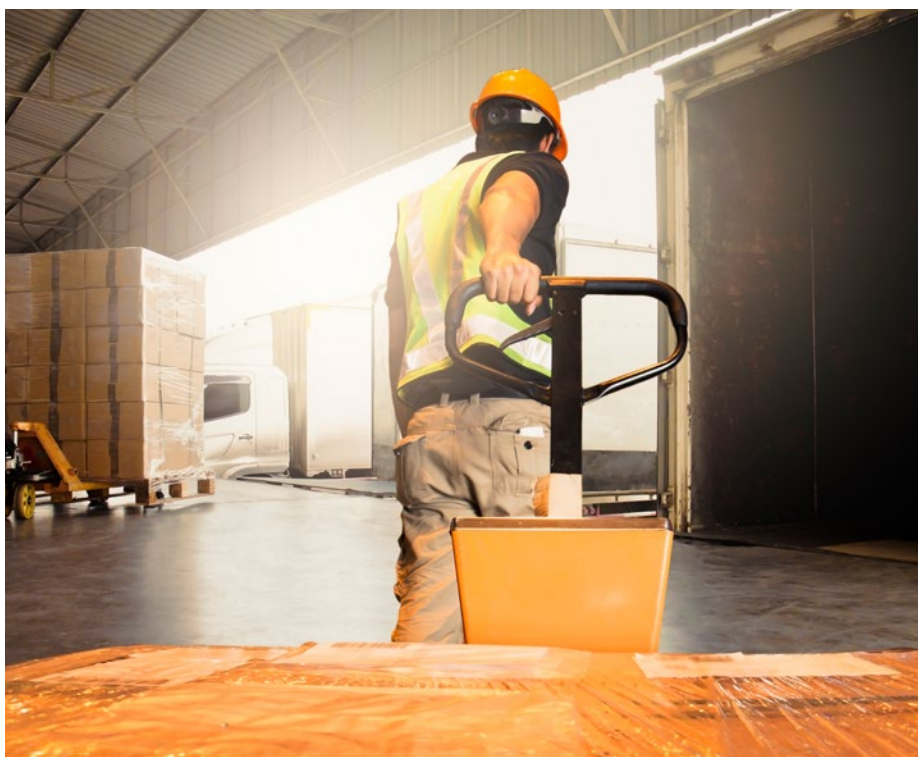
Decydując się na ofertę magazynowania Smart Cargo Solutions, zyskujesz:

- wiarygodnego partnera dbającego o Twój biznes,
- zwiększenie kontroli nad kosztami operacyjnymi i ich redukcję,
- brak pustych lub przepełnionych magazynów,
- zmniejszenie kosztów pracowniczych,
- brak konieczności inwestowania we własne systemy IT do zarządzania logistyką,
- brak konieczności inwestowania we własne grunty i powierzchnie magazynowe,
- dostęp do profesjonalnych usług,
- podniesienie jakości procesów magazynowych,
- profesjonalne doradztwo ekspertów zewnętrznych.

Specyfikacja magazynu:

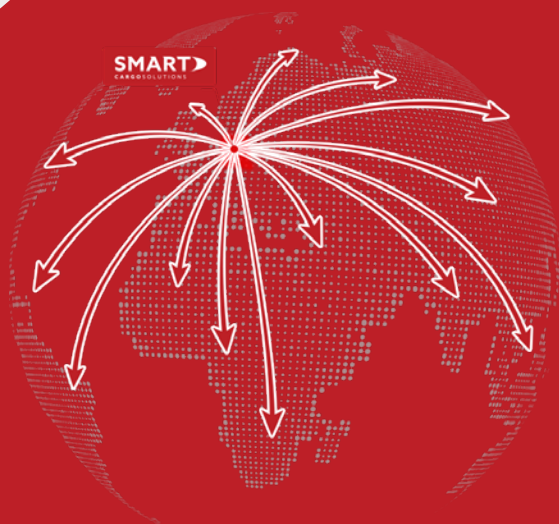
2100 m ² powierzchni	3 doki załadunkowo-rozładunkowe	1 brama wjazdowa na poziomie 0
pełny monitoring systemem CCTV	miejsce przystosowane do odpraw celnych	magazyn czasowego składowania magazyn celny

ROZWAŻASZ OUTSOURCING USŁUG MAGAZYNOWYCH?
SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI – DORADZIMY I ODPOWIEMY NA TWOJE PYTANIA!



Nieustannie się rozwijamy, co
odzwierciedla nowe oblicze firmowej
strony Smart Cargo Solutions:

www.smart-cargo.eu



SMART
CARGOSOLUTIONS

Smart Cargo Solutions sp. z o.o.

ul. Bokserska 66
02-690 Warszawa

tel. +48 22 644 22 14
biuro@smart-cargo.eu

