

15 krajów, ponad 160 oddziałów i 1,3 mln m kw. powierzchni magazynowej, ponad 10 tys. pracowników i flota licząca ponad 9 tys. pojazdów - te liczby robią wrażenie. Dysponując takim zapleczem i przy obecnej skali, Grupa Raben jest w stanie opleść siecią połączeń drobnicowych praktycznie całą Europę. Jednak jej plany są bardziej dalekosiężne.



Transport Grupa Raben fot. Raben

„Realizujemy strategię biznesową, zgodnie z którą każdy kraj ma codzienne

połączenia drobnicowe nie tylko z innymi w ramach Grupy, ale także ze wszystkimi członkami Unii Europejskiej, ponadto Szwajcarią, Norwegią i Wielką Brytanią. Można śmiało powiedzieć, że nie ma zakątka na świecie, do którego nie bylibyśmy w stanie dostarczyć przesyłek drobnicowych. Tam, gdzie nie mamy własnej sieci, współpracujemy ze sprawdzonymi partnerami, którzy świadczą usługi odbioru i dostawy przesyłek”- mówi Łukasz Lubański, Trade Lane Development Director.

Europejska pajęczyna

Głównym obiektem zainteresowania firmy pozostaje Europa, zaś istotą działalności jak najszybsze dotarcie z przesyłkami klienta przy wykorzystaniu własnej sieci połączeń drobnicowych w całej Europie (obecnie ponad 550 linii międzynarodowych). Ta jest rozbudowywana wielotorowo: poprzez akwizycje przedsiębiorstw logistycznych na nowych rynkach, przejęcia kolejnych spółek na dotychczasowych i kontynuację ich działalności, a także inwestycje i otwieranie zupełnie nowych połączeń między oddziałami. Kiedy na mapie Raben pojawia się nowy kraj, lokalna sieć dystrybucyjna zostaje niemal natychmiast połączona z pozostałymi krajami Grupy poprzez bezpośrednie linie międzynarodowe. W 2021 roku do rodziny Raben dołączyła Grecja, a na początku 2022 r. - Austria, czyli czternasty i piętnasty rynek w Grupie. Grecki dostawca usług logistycznych Intertrans jest mocnym wsparciem dzięki swojej infrastrukturze i aktywności na rodzimym rynku, jak również europejskiej sieci transportowej. Z kolei austriacki Bexity to sprawdzony partner - jest cennym członkiem Grupy ze względu na wcześniejszą współpracę z Raben i podobne „zielone” podejście do logistyki: wiele jego terminali oferuje bezpośrednie połączenia kolejowe.

Porządki na zachodzie, ekspansja na wschód i południe

Ambitne i szeroko zakrojone przedsięwzięcie jakim jest rozwój połączeń międzynarodowych na terenie kilkunastu państw Starego Kontynentu wymaga specjalnej koordynacji. Dlatego powołano w Grupie Raben zespół doświadczonych managerów ds. rozwoju połączeń międzynarodowych, których głównym zadaniem jest najbardziej optymalne połączenie oczekiwań klientów, możliwości operacyjnych oraz różnorodności wszystkich spółek. W pierwszej kolejności skoncentrowano się na rynku niemieckim, który od lat cieszy się statusem najważniejszego partnera handlowego wielu europejskich krajów. Od 2018 r. Grupa Raben poświęca temu rynkowi szczególnie dużo uwagi, czego efektem jest ponad 120 dziennych połączeń na linii Niemcy-Polska (68 w eksporcie i 52 w imporcie).

„Oczywiście tak rozbudowany system nie powstał w miesiąc ani nawet rok, ale jest efektem wieloletniej pracy. W czasie ostatnich czterech lat poświęciliśmy sporo uwagi rozwojowi biznesu w Niemczech oraz codziennych połączeń pomiędzy największymi oddziałami naszej firmy. Dysponując własną siecią drobnicową i bazą ponad 38 oddziałów przeładunkowych na terenie Republiki Federalnej Niemiec oraz 24 podobnych obiektów w Polsce stworzyliśmy siatkę 120 codziennych, bezpośrednich linii” – mówi Łukasz Lubański, Trade Lane Development Director w Grupie Raben.

W ciągu ostatnich czterech lat inwestycje na tym kierunku zaowocowały wzrostem liczby przesyłek o ponad 70%. Dla porównania – według oficjalnych danych Federalnego Urzędu Statystycznego w Wiesbaden w tym samym okresie wymiana handlowa pomiędzy Polską a Niemcami wzrosła o 34%. W wyniku bardzo dobrych doświadczeń na wspomnianym

kierunku Grupa Raben planuje podobną rozbudowę sieci połączeń pomiędzy Niemcami a Czechami.



Transport Raben Germany fot. Raben

Po reorganizacji połączeń pomiędzy Polską a Niemcami przyszedł czas na kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które zyskują na znaczeniu. Na początku 2021 r. do projektu włączono dziewięć państw: Bułgarię, Rumunię, Węgry, Czechy, Słowację, Polskę, Litwę, Łotwę i Estonię, i od tego czasu dynamicznie rozwijają się kolejne linie drobnicowe. Wymiana pomiędzy Polską a Czechami plasuje się na drugim miejscu za Niemcami – liczy już 26 codziennych linii (16 eksportowych i 10 importowych), co jest odzwierciedleniem blisko 30-procentowego wzrostu wolumenu, który odnotowano w ciągu zaledwie roku. Coraz większy potencjał prezentują Bułgaria i Rumunia, na tych kierunkach można zaobserwować dwucyfrowe wzrosty wolumenów zarówno z Polski, jak i z Czech. Kluczowe znaczenie dla całego tego regionu, a w szczególności dla Węgier, ma centrum

dystrybucyjne w Dunaharaszti.

O jedną oś przed konkurencją

Taka polityka daje realną przewagę konkurencyjną w postaci krótszego czasu i lepszej jakości dostaw oraz niższych kosztów z racji mniejszej odległości dystrybucyjnej. Dzięki właściwej lokalizacji magazynów oraz odpowiedniej siatce połączeń drobnicowych, towar może być dostarczony w czasie 24-48 godzin od podjęcia go u klienta. Jakość jest każdego dnia monitorowana w ramach programu Service Excellence, a margines błędów jest spowodowany głównie różnego rodzaju wydarzeniami losowymi na drogach, na które Raben nie ma wpływu (wypadki, remonty dróg, korki).

Do tak dobrych wyników przyczyniają się również nowoczesne rozwiązania IT, które wspomagają klientów i pracowników firmy w doskonaleniu procesów. Warto wymienić tutaj własny system do zarządzania przesyłkami czy udostępnioną klientom platformę myRaben, która w wielu obszarach wspiera wymianę informacji. Obsługa zleceń, fakturowanie, statystyki, pełny track&trace z certyfikowanym przez SAP statusem „dostarczono”, wreszcie ETA, czyli parametr pokazujący szacowany czas dostawy do finalnego odbiorcy w przedziale 2 godzin i z pełną aktualizacją GPS w przypadku jakichkolwiek zmian – to wszystko sprawia, że współpraca z Raben staje się czytelna i prosta, co jest nie do przecenienia w obecnej sytuacji rynkowej i przy braku zasobów ludzkich.

Warto podkreślić, że Raben organizuje połączenia międzynarodowe tak, by sprostać potrzebom różnorodnych klientów, ale równocześnie z dogłębną wiedzą o mechanizmach rynku, biorąc pod uwagę zjawiska i trendy dotyczące całego sektora TSL w tym także tak istotny czynnik jakim jest troska o środowisko, przejawiająca się m.in. bardziej efektywnym wykorzystaniem przestrzeni ładunkowej (bez „pustych kilometrów”) czy zastosowaniem transportu intermodalnego. W tych warunkach realizacja planów dotyczących rozwoju

drobnicowej sieci międzynarodowej na najbliższe lata wydaje się wielkim wyzwaniem, jednak osiągnięcie wyznaczonych celów w tym zakresie będzie tym bardziej satysfakcjonujące. To wszystko jest spójne z wartościami Grupy Raben i przekazem nadrzędnym - że świat dookoła nieustannie się przekształca, ale firma jest otwarta na te zmiany, gotowa na przełamywanie rutyny i każdego dnia pracuje nad usprawnieniami.