

# Ewald Th. J. Raben – „Dla nas każdy Klient jest ważny”

## Rozmowa z Prezesem Zarządu Grupy Raben

**Iwo Nowak:** Grupa Raben istnieje w Polsce od 11 lat. Proszę krótko przedstawić jej filozofię.

**Ewald Raben:** Naczelnym celem Grupy Raben jest osiągnięcie i utrzymanie wiodącej pozycji na rynku usług logistycznych. Dlatego nasza filozofia opiera się na kompleksowości. Chcemy naszemu klientowi dać nie tylko wszystkie usługi jakich potrzebuje, ale zarazem usługi najwyższej jakości z przekonaniem, że współpracuje z liderem.

**I. N.:** Dziś w ramach Grupy Raben działa już trzy duże marki – Raben, Szybka Paczka i Fresh Logistics. Ta ostatnia, to najmłodsze „dziecko” Grupy; działa bowiem od początku tego roku. Czy można już dziś powiedzieć, że powołanie tej firmy było słuszną decyzją?

**E. R.:** Oczywiście. Już teraz mogę powiedzieć, że firma spełniła oczekiwania, jakie przed nią postawiliśmy. Pierwsze miesiące działalności już potwierdziły słusność powołania jej do życia. Polski rynek produktów świeżych nie jest rynkiem łatwym, między innymi dlatego, iż producenci nabiału są ostrożni w podejmowaniu decyzji związanych ze zleceniem usług logistycznych na zewnątrz. Jednak i tu coś się zmienia, bo w ciągu ostatnich miesięcy obserwujemy zwiększone zapotrzebowanie na tego typu usługi. Od ubiegłego roku ta branża zaczyna się dynamicznie rozwijać, sądzimy więc, że zapotrzebowanie na outsourcing w tej dziedzinie będzie stale rosło. Już w tak krótkim okresie swojej działalności Fresh Logistics obsługuje ponad 50 klientów.

**I. N.:** Jakie to są firmy – duże, małe, polskie czy zagraniczne?

**E. R.:** Obsługujemy duże firmy zagraniczne, które często są częścią zagranicznych koncernów, w związku z czym firmy te są „przyzwyczajone” do usług outsourcingowych. Jednakże naszymi klientami są też firmy polskie, duże a nawet te mniejsze, które widzą korzyści płynące ze zlecenia tych usług na zewnątrz. W efekcie małe firmy poprzez dobre rozwiązania logistyczne, jakie im oferujemy, zdobywają lepszą pozycję na rynku.

**Dariusz Gościniak:** Obecnie na rynku



Z prezesem Zarządu Grupy Raben rozmawiają Iwo Nowak i Dariusz Gościniak

przewozów w temperaturach kontrolowanych w Polsce nie ma zbyt dużej konkurencji; dobrych i dużych firm jest niewiele, może stąd ten sukces Fresh Logistics?

**E. R.:** Jest na polskim rynku kilka firm, przeważnie zagranicznych, które świadczą tego typu usługi. Obsługują one jednak przede wszystkim duże, międzynarodowe koncerny. My zaś jesteśmy w stanie obsłużyć nawet najmniejszą firmę. Świadczymy usługi dla kilku małych rodzinnych firm. Dla nas każdy klient jest ważny. Oferujemy nie tylko dostawy całosamochodowe, ale co warto podkreślić, naszą specjalizacją są transporty nawet jednej czy dwóch palet do dowolnego miejsca w kraju.

**D. G.:** Czy firma Fresh Logistic jest w stanie przewieźć towary tzw. głęboko zmrożone?

**E. R.:** Przewieźć tak, ale nasze terminale nie są przygotowane na obsługę tego typu produktów. Ponadto polski rynek nie jest jeszcze tak daleko zaawansowany, aby było duże zainteresowanie tego typu usługą.

**I. N.:** Czy nie obawia się Pan, że jakaś firma zaistnieje i zdobędzie pozycję lidera w tej dziedzinie?

**E. R.:** Nie, na razie nie. Nie sądzę, aby w obecnej sytuacji gospodarczej znalazł się ktoś z wielkimi pieniędzmi i był gotów je zainwestować. Nawet z zagranicy. Potrzebowałby bowiem 5 – 10 lat, aby ta działalność mu się opłacała.

**D. G.:** W 1998 roku powstała Szybka Paczka. Firma, pomimo istniejącej sporej konkurencji, weszła przebojem na rynek i do dziś na nim świetnie prosperuje. Co leży u podstaw tego sukcesu?

**E. R.:** Paliwo mamy takie samo jak inne firmy, opony i samochody – też. Budynek każdy może postawić. To, co nas różni od konkurencji, to sposób myślenia i rozbudowane zaawansowane projekty IT wspomagające firmę.

**D. G.:** Czyli sukces jest dziełem ludzi i zaawansowanej technologii?

**E. R.:** Przede wszystkim ludzi. To ich zaangażowanie i ciężka praca leżą u podstaw tego sukcesu. Technologia może tylko ludzi wspomóc. Szukamy najpraktyczniejszych rozwiązań. Nie inwestujemy np. w budowę i wyposażenie superautomatycznej sortowni, bo inwestycja zwróci się po kilkudziesięciu latach; nasza, na pewnych etapach procesu z automatycznej przekształca się w ręczną, dlatego też zwróci się po kilku latach. Ta branża opiera się na bardzo niskiej marży pobieranej za usługi, dlatego należy bardzo ostrożnie podchodzić do wszelkich nowych i kosztownych inwestycji. Nasz udział w rynku przesyłek paczkowych wynosi kilkanaście procent. Na początku zakładaliśmy, że taki udział osiągniemy dopiero za kilka lat. Ten rynek w Polsce dopiero się rozwija. Wystarczy prześledzić statystyki, ile wysłanych paczek przypada na jednego mieszkańca w Niemczech czy Holandii, a ile w Polsce.

*I. N.: Jesteście Państwo widoczni w Polsce i Holandii. Jak to wygląda w innych krajach Europy, czy zamierzacie otwierać swoje terminale w krajach Beneluksu, Niemczech, a może na Wschodzie?*

**E. R.:** Raczej nie. Nasze siedziby mamy tylko w Polsce i Holandii. W innych krajach współpracujemy z partnerami, firmami podobnymi do naszej. Dziś nie planujemy otwierania własnych przedstawicielstw w innych krajach europejskich

ani na Wschodzie. Może gdyby zabrakło nam pracy tutaj, w Polsce, to pewnie zastanawialibyśmy się nad takim rozwiązaniem, ale teraz nie wchodzi to w rachubę. W 2002 r. nasze plany inwestycyjne kształtują się na poziomie 110 mln zł. Aktualnie realizujemy kilka inwestycji, budujemy m. in. magazyny w Gądkach o powierzchni 40 tys. miejsc paletowych; powstał magazyn w Strykowie k. Łodzi o powierzchni 6 tys. m<sup>2</sup>. Na przełomie sierpnia i września br. zwiększyliśmy też

ilość filii Szybkiej Paczki z 19 do 22.

*I. N.: Gdyby mógłby Pan wypowiedzieć trzy życzenia do złotej rybki, o co Pan by poprosił?*

**E. R.:** Są trudne czasy, więc ograniczę się do jednego. Chciałbym, aby cała branża transportowa w Polsce miała lepszą reputację. A to zależy od samych przewoźników, których pojazdy nieraz powodują groźne wypadki, są zagrożeniem dla innych użytkowników ruchu.