



# **ROK 2008**

**to rozwój  
usług logistycznych  
w branży  
farmaceutycznej,  
FMCG  
i części zamiennych**

**– wywiad z Jensem Fiege  
Dyrektorem Zarządzającym  
Fiege International**

**Iwo Nowak:** Co legło u podstaw wyboru Polski jako miejsca działalności w tej części Europy?

**Jens Fiege:** Polska jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Niemiec. W logistyce kontraktowej czynnikiem kluczowym przy podejmowaniu decyzji jest zaufanie. Dlatego podjęliśmy wyzwanie, które dziesięć lat temu postawiła przed nami firma 3M. Fakt, że wygraliśmy w 2007 roku przetarg ogłoszony przez 3M potwierdza, że spełniliśmy wszystkie oczekiwania, których realizacja zaczęła się łączyć od zaufania.

**I.N.:** Z jakimi Klientami współpracujecie w Europie Środkowo - Wschodniej?

**J.F.:** Możemy z dumą powiedzieć, że od rozpoczęcia działalności w 1997 roku polski oddział Fiege nie stracił żadnego klienta. Obecnie współpracujemy z takimi firmami jak Pirelli, GM, Reckitt Benckiser, Philip Morris, Fujitsu, Perfetti van Melle oraz wieloma innymi.

**I.N.:** Z jakich branż są Klienci, na których Firma Fiege w pierwszym rzędzie opiera swoją działalność?

**J.F.:** W gronie klientów Fiege znajduje się szereg znanych, międzynarodowych firm z wielu różnych branż, na przykład przemysłowej, motoryzacyjnej, oponiarskiej, FMCG, farmaceutycznej.

**I.N.:** Z jakimi przedsiębiorstwami współpracujecie przy realizacji usług logistycznych w zakresie transportu towarów swoich Klientów?

**J.F.:** Naszym Klientom oferujemy nie tylko usługi w zakresie magazynowania towaru, ale również usługi dystrybucyjne. Współpracujemy z ogólnosiatowymi dostawcami na podstawie długoterminowych kontraktów, żeby zagwarantować oferowanym przez nas usługom najwyższy poziom jakości.

**I.N.:** Jakie nowe technologie w zakresie magazynowania wprowadziliście w 2007 roku i jakie będą jeszcze wprowadzane w tym roku?

**J.F.:** By móc świadczyć usługi dla branży farmaceutycznej, przebudowaliśmy część istniejącego obiektu w Mszczonowie w taki sposób, by był on zgodny z wszelkimi obowiązującymi przepisami i wymogami (prawo farmaceutyczne, procedury GMP i GDP). Leki są przechowywane w specjalnie do tego celu wydzielonej i przystosowanej strefie magazynu (posiada zezwolenie GIF'u na magazynowanie i dystrybucję farmaceutyków), gdzie szczególne warunki przechowywania (temperatura i wilgotność) są ściśle kontrolowane.

**I.N.:** Czy mógłbym prosić o krótkie omówienie stosowanych w Fiege systemów: Zarządzania Gospodarką Magazynową, Zarządzania Transportem oraz Track & Tracing?

**J.F.:** Firma Fiege stosuje własne oprogramowanie o nazwie F-XL Logware. Służy ono do zarządzania magazynami, przy czym poszczególne jego wersje spełniają inne wymogi dla różnych gałęzi przemysłu. Aplikacja ta jest przeznaczona do wspierania zaawansowanych procesów dotyczących magazynowania i dystrybucji. Ułatwia ona większą efektywność i skuteczność obsługi logistycznej. System ten został zainstalowany w większości lokalizacji obsługiwanych przez Fiege w całej Europie, stąd zaistniała potrzeba opracowania wielojęzycznych wersji. Sprawdza się w branżach takich, jak: FMCG, elektronicznej, tekstylnej, motoryzacyjnej i w wielu innych, zarówno w przypadku rozwiązań łączonych (dla kilku klientów), jak i dedykowanych

(dla jednego klienta). System wspiera także wszelkiego rodzaju usługi podnoszące wartość produktów.

Główne funkcje aplikacji to: zarządzanie partią towaru; wycofanie partii towaru; obsługa EANCOM; kompletacja z zastosowaniem „pick by light” i „pick by voice”; monitorowanie za pomocą NVE; obsługa importu i eksportu; odprawy celne; obsługa towarów niebezpiecznych. Dzięki rozbudowanej sieci dystrybucji Fiege może dostarczyć towary w dowolne miejsce Polski w ciągu 24 godzin. Firma stosuje własny System Zarządzania Transportem, tak zwany F-XL Outdoor (obecnie na etapie wdrażania), ułatwiający efektywną kontrolę poszczególnych etapów dystrybucji towarów. Sys-



**Jens Fiege: W dłuższej perspektywie klienci korzystający z usług logistycznych będą koncentrować się na swojej działalności, na przykład projektowaniu i sprzedaży, zaś zadania wykraczające poza rdzeń ich aktywności będą mogły być przejmowane przez specjalistów od logistyki kontraktowej.**

## Usługi logistyczne

tem rejestruje wszelkie dane na temat przesyłek. Dzięki temu możliwy jest stały nadzór nad terminowością dostaw, przy zachowaniu optymalnych kosztów dla partnerów logistycznych oraz wysoka efektywność realizowanych procesów. System TMS to optymalne pod względem czasu i kosztów rozwiązanie dla klientów indywidualnych. System ten jest bezpośrednio związany z systemem WMS (Zarządzanie Gospodarką Magazynową). W celu utrzymania pełnej kontroli nad tymi procesami Grupa Fiege wykorzystuje również dedykowane rozwiązania typu Track & Trace, pozwalające na monitorowanie wszystkich dostaw – począwszy od złożenia zamówienia przez klienta, aż po dostarczenie przesyłki odbiorcy końcowemu.

**I.N.:** Który – Pana zdaniem – dział rozwija się najszybciej obecnie, a który ma duże szanse szybkiego rozwoju w ciągu najbliższych 12 miesięcy (na przykład logistyka: dóbr szybkozbywalnych, sektora farmaceutyków, sektora AGD, części zamiennych, sieci handlowych etc.)?

**J.F.:** Z naszych obserwacji wynika, że w dalszym ciągu rozwijać się będzie branża FMCG, natomiast w branży detalicznej zauważamy, że na polskim rynku zaczynają się pojawiać mniejsze sieci handlowe. W nadchodzących latach oczekujemy także wzrostu na rynku logistyki części zamiennych, co wynika z rosnącego poziomu konsumpcji. Jesteśmy przekonani, że branża farmaceutyczna w Polsce zaczyna dojrzewać do outsourcingu usług logistycznych. Widzimy tu możliwości dla profesjonalnych operatorów logistycznych.

**I.N.:** Czy na podstawie dotychczasowych doświadczeń Firmy Fiege i innych firm logistycznych mógłby Pan określić, w jakim kierunku będą rozwijać się takie obszary, jak na przy-

kład zarządzanie łańcuchem dostaw, logistyka kontraktowa, czy coraz częściej oferowane usługi dodatkowe?

**J.F.:** Zauważamy wyraźną tendencję zmierzającą w kierunku bardziej złożonej i międzynarodowej logistyki kontraktowej. Jak dotąd, niewielu dostawców logistyki kontraktowej jest jednocześnie obecnych na kilku rynkach międzynarodowych, jak na przykład my. Firmy przemysłowe w szczególności będą korzystać z outsourcingu usług logistycznych. Operatorzy muszą mieć możliwości i być w pełni gotowi, żeby przejąć na siebie określone procesy związane na przykład z końcowymi etapami produkcji, co my robimy dla jednego ze swoich klientów – firmy Eurocopter – w Niemczech. Coraz większe znaczenie będą miały usługi podnoszące wartość produktów. W dłuższej perspektywie klienci korzystający z usług logistycznych będą koncentrować się na swojej działalności, na przykład projektowaniu i sprzedaży, zaś zadania wykraczające poza rdzeń ich aktywności będą mogły być przejmowane przez specjalistów od logistyki kontraktowej.

**I.N.:** Jakie kierunki geograficzne i obszary merytoryczne są zapisane w planach rozwoju Firmy Fiege na najbliższe 5 – 10 lat?

**J.F.:** Jeżeli chodzi o Polskę, Fiege ma zamiar otwierać kolejne oddziały, między innymi w zachodniej (Poznań) i północnej (Gdańsk – Gdynia - Sopot) części kraju. Ponadto Fiege będzie też rozpatrywać wszelkie możliwości zaoferowania wyspecjalizowanych rozwiązań, niezależnie od obszaru geograficznego.

**I.N.:** Dziękuję za rozmowę.