

Polska **Truck** & business

GEFCO
LOGISTICS FOR MANUFACTURERS

GEFCO POLECA ARTYKUŁ
Dla zaufanych ale sprawdzonych

www.truck-business.pl



 **OPERATOR**
LOGISTYCZNY ROKU 2012



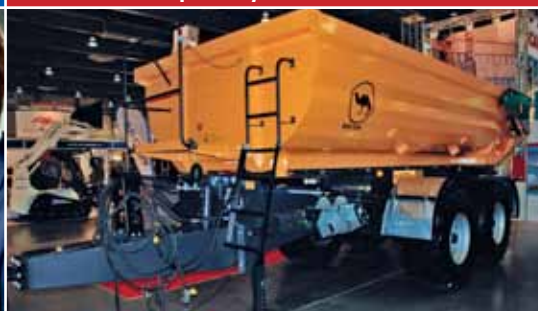
str. 54

OPERATOR LOGISTYCZNY ROKU

Odpowiedzialny nie tylko przewoźnik str. 20

Nowalijki z dyszlami str. 42

Jerzak Trans str. 12



POLECAMY DOBROWOLNE PODDANIE SIĘ EGZEKUCJI – STR. 26

RAPORTY : OPERATOR LOGISTYCZNY ROKU 2012 / CYSTERNY NA KAŻDĄ OKAZJĘ

Potentaci odporni na spowolnienie

Szacunki wyników finansowych branży transportowo-logistycznej za rok 2012 oraz prognoza na rok 2013 wskazują na spadającą dynamikę sprzedaży usług. Ta długotrwała tendencja wraz z nieuniknionym spadkiem rentowności doprowadzi w rezultacie do momentu, od którego różnice sytuacji finansowej gwałtownie się pogłębią.

str. 54

Płynna strona transportu

Mówiąc o cysternach zazwyczaj mamy na myśli pojazdy, naczepy oraz przyczepy służące do przewozu paliw. Tymczasem w ostatnich latach duży przyrost sprzedaży nastąpił też w grupie pojazdów mających zupełnie inne przeznaczenie.

str. 46



II ZARZĄDZANIE

AKTUALNOŚCI

6 ViaTOLL zagęszcza się

WYDARZENIA

8 Konferencja Truck&Business Polska

10 Konferencja FlotaAutoBiznes

10 Drive Green – akcja giełdy ładunków Trans

PRZEDSIĘBIORSTWO

12 Jerzak Trans - Od pokoleń w transporcie drogowym

17 Maszoński-Logistic – Europejska Firma Transportowa Roku

PRAWO / PRZEPISY

19 Więcej zezwoleń na przewozy do Rosji

20 Odpowiedzialny nie tylko przewoźnik

23 Przewoźnicy drogowi przejmą frachty morskie?

24 Jak zaoszczędzić na paliwie?

FINANSE

26 Dobrowolne poddanie się egzekucji

28 Dla zaufanych i sprawdzonych

30 Finansowanie działalności gospodarczej

32 Dotacja przyznana i co dalej?

II TECHNIKA

TRUCK

34 Znów rusza import ciężarowych „używek”

36 Prezentacja - Fuso Canter 3C13 Duonic izoterma

38 Prezentacja – nowy DAF XF

40 Wrażenia z jazdy - nowe Volvo FH

NACZEPA

42 Przyczepy - Nowaliki z dyszlami

46 Cysterny - Płynna strona transportu

NARZĘDZIA

50 IT - Usprawnij zarządzanie w swoim przedsiębiorstwie

52 IT - Przyszłość pod znakiem automatyzacji procesów

Prezentacja Nowy DAF XF Narzędzie efektywizacji transportu

Podczas ostatniej Międzynarodowej Wystawy Pojazdów Użytkowych w Hanowerze miał swoją premierę

najnowszy model DAFa XF, który wejdzie do produkcji w pierwszej połowie 2013 r. Będzie wyposażony w nowy silnik PACCAR MX-13 o pojemności 12,9 l, wykorzystujący technologię common rail, turbosprężarkę ze zmienną geometrią oraz wiele innych rozwiązań służących zwiększeniu wydajności prowadzenia działalności transportowej.



str. 48



str. 12

Jacek Jerzak, właściciel firmy Jerzak Trans (na fot. z żoną Marzeną)
Moje zainteresowania techniczną stroną transportu drogowego wzięły się od ojca, który był woźnicą w Poznaniu. Na miejscu dzisiejszego hotelu Merkur, w samym centrum miasta, w latach 50-tych ubiegłego wieku mieściła się składnica materiałów budowlanych, skąd woził na budowy w całym mieście. Koni – jako siły napędowej używał do lat 70-tych.

Polska Truck & business

CONFERENCE POLECAMY KONFERENCJE

Coroczny cykl trzech konferencji dwumiesięcznika Truck&Business Polska, jak zawsze, inicjuje wiosenne spotkanie przewoźników pod ciągle aktualnym tytułem „Jak przetrwać na polskim rynku transportowym”. Z solidną porcją informacji prawnych, finansowych i technicznych będzie można się zapoznać w marcu 2013 r. w Warszawie w Hotelu Novotel Airport. Wkrótce na naszej stronie internetowej: www.truck-business.pl będą dostępne formularze zgłoszeniowe.

Do zobaczenia na konferencji.

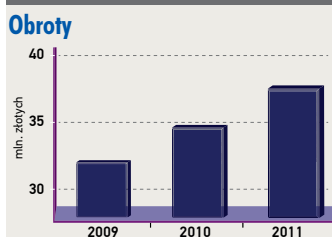
HISTORIA

FIRMA TRANSPORTOWA JERZAK TRANS ROZPOCZĘŁA DZIAŁALNOŚĆ W 1980 R. JEDNAK WŁAŚCICIEL FIRMY – JACEK JERZAK – JUŻ WCZEŚNIEJ JEŹDZIŁ ZAWODOWO STAREM, PRZEWOŻĄC GŁÓWNIEM MATERIAŁY BUDOWLANE I PRZEMYSŁOWE. NAJCIĘKASZE W JEGO DZIAŁALNOŚCI TRANSPORTOWEJ BYŁO TO, ŻE PIERWSZYCH KILKA POJAZDÓW SAM ZBUDOWAŁ Z KUPOWANYCH ELEMENTÓW. DOPIERO NA SAMYM POČĄTKU LAT 90-TYCH KUPIŁ PIERWSZY ZESTAW TRANSPORTOWY – VOLVO F12. W PIERWSZYCH LATACH DZIAŁALNOŚCI FIRMY, JEJ SIEDZIBA MIEŚCIŁA SIĘ W POZNANIU. WRĄZ Z NOWĄ SIEDZIBĄ W GORZEWIE KOŁO OBORNIK WIELKOPOLSKICH, ROZPOCZĄŁ SIĘ DYNAMICZNY ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTWA, KTÓRY TRWA DO DZISIAJ.



Rozmowa z Jackiem Jęzakiem, właścicielem i założycielem firmy Jerzak Trans z Gorzewa, koło Obornik oraz z jego żoną Marzeną i synami – Bartoszem oraz Wojciechem.

PRZEŚWIETLENIE



W SKRÓCIE

Liczba własnych ciągników siodłowych **58 sztuk**



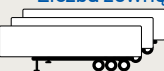
Liczba zewnętrznych ciągników siodłowych **10 sztuk**



Liczba własnych naczep **62 sztuk**



Liczba zewnętrznych naczep **10 sztuk**



Liczba zatrudnionych **80 osób**



JERZAK TRANS

Od pokoleń w transporcie drogowym

Początki tradycji transportowych w rodzinie państwa Jerzaków sięgają wczesnych lat powojennych, kiedy to ojciec seniora rodu – pana Jacka – woził konną furmanką w Poznaniu węgiel w dzielnicy Jeżyce. Tak było jeszcze w latach 50-tych. Tę tradycję kontynuował syn, ale już za sprawą pojazdów mechanicznych. Do dzisiaj technika motoryzacyjnej wagi ciężkiej jest jego największą pasją życiową.

Truck&Business Polska: Czytam sobie w Internecie historię firmy Jerzak Trans i oczom nie wierzę. Sam pan zbudował sobie ciężarówkę marki Jelcz w 1987 r. Jak to było?

Jacek Jerzak, właściciel firmy Jerzak Trans: Moje zainteresowania techniczną stroną transportu drogowego wzięty się od ojca, który był woźnicą w Poznaniu. Na miejscu dzisiejszego hotelu Merkur, w samym centrum miasta, w latach 50-tych ubiegłego wieku mieściła się składnica materiałów budowlanych, skąd woził na budowy w całym mieście. Koni – jako siły napędowej używał do lat 70-tych, kiedy to kupił pierwsze dwa benzynowe Stary. Używał te pojazdy aż do ich całkowitego zużycia. Mój starszy brat zaczął pracę z ojcem w transporcie w latach 70-tych. Po kilku latach odszedł z firmy ojca i założył własne przedsiębiorstwo transportowe. Ja jeszcze przez kilka lat pracowałem z ojcem. Gdy przeszedł na emeryturę, przejąłem po nim przedsiębiorstwo. Tak też jest do dzisiaj.

Jeszcze w latach 80-tych zamontowaliśmy w jednym z tych Starów pierwszy nasz silnik dieslowski. Potem dostałem nową kabinę od Stara 28. Załatwiłem do kompletu ramę od tego modelu i w taki sposób sam zbudowałem sobie nowego Stara 28. Tak się prowadziło firmę transportową jeszcze w latach 80-tych. Około 1982 r. złożyłem drugiego Stara dieslowskiego ale z lepszym silnikiem „Andoria”, bo wcześniej w ciężarówkach były montowane „diesle” z silnikami od kombajnów. Nazy-

waliśmy je „rechoty”, od hałasu jaki emitowały. Potem zmontowałem kolejnego Stara, w którym zainstalowałem motor SW400 turbo. To był ładny samochód!!! Do niego wkrótce dokupiłem przyczepę, bo miał całkiem niezłą moc. Następnie złożyłem trzeciego Stara, też z silnikiem SW400, również z turbodoładowaniem. Kupiłem do niego niemiecką przyczepę typu „HL”, którą można było przewieźć 7,5 t ładunku, tymczasem dotychczasowymi naczepami – tylko 6 t. W 1981 r. brat namówił mnie do kupna pierwszego Jelcza, całego do remontu. Musiałem go rozmontować w drobny mak i złożyć. Jednocześnie dostałem „cynk”, że ktoś ma do sprzedania nowiutką kabinę do Jelcza 417. Zapłaciłem wówczas za nią 6 tys. dolarów amerykańskich.

T&BP: Ile!? Wówczas 6 tys. dolarów było niewyobrażalną kwotą!

Jacek Jerzak: Mało tego. To był sam szkielet i blachy, a wewnątrz było gołe. Do tego od kolegi odkupiłem ramę z osią wleczoną – też nową. Wówczas do każdej ciężarówki stał w naszym warsztacie, gotowy do użycia zapasowy silnik. Jeden z nich włożyłem na tą ramę. Tak to samochody składałem go do końca 1988 r. Wówczas koledzy po fachu zaczęli wozić za granicę. Niestety ten ostatni pojazd przerobiłem nieopatrnie na wywrotkę, co było błędem. Wówczas kupiłem pierwszy zachodni zestaw transportowy – Volvo F12, a po naczepę pojechałem do Belgii. To Volvo miało wówczas przejechane 1,1 mln km. Takie były czasy i takie przebiegi. Jelcz miałem do transportu krajowego,

a Volvo na „międzynarodówkę”. Wówczas na granicach nie było kolejek, bo był bardzo mały ruch. W tygodniu robiliśmy jeden kurs do Niemiec i z powrotem, a na sobotę i niedzielę byłem w domu.

„Krówki” do Afryki

T&BP: To pełna kultura. Pracowaliście dla spedycji, czy bezpośrednio dla zleceniodawcy?

Jacek Jerzak: Bezpośrednio.



Pierwszym transportem międzynarodowym wieźliśmy cukierki „Krówki” do Hamburga, które następnie statkami płynęły do Afryki.

T&BP: A jak się dalej powiększała pańska flota pojazdów?

Jacek Jerzak: Około roku 1992 znalazłem w Berlinie rozbite Volvo F12. Miało jedynie zniszczoną kabinę. Niemiec sprzedał mi pojazd za 17 tys. marek niemieckich, a dodatkowo nową kabinę za jedyne kolejne 300 marek. W następne pół roku zrobiłem z tego piękny, gotowy do jazdy samochód. Po trzech latach dokupiłem trzecie używane Volvo. Dopiero w 1996 r. kupiłem pierwszy nowy samochód. Był to MAN, którego zamawialiśmy w Warszawie, a odbieraliśmy w poznańskich zakładach WZMot. Do niego kupiłem w firmie Prodrant w Chojnicach pierwszą nową naczepę. Tym sposobem miałem do dyspozycji cztery samochody ciężarowe. Wówczas koncesje na działalność

transportową wydawano na każdy pojazd, a nie – jak dzisiaj – na firmę. Następną ciężarówkę kupiłem razem z koncesją. Była to Scania, a potem od razu kupiłem kolejną Scanię. Wszystko z naczepami. Tak więc po kolejnym roku miałem już 9 zestawów.

T&BP: Park samochodowy rośnie więc szybko – pewnie podrosną zlecenia przewozowe.

Jacek Jerzak: Pracy było coraz więcej, ale ciągle były trudności z uzyskaniem koncesji na pojazdy. Przewoźnicy starali się radzić jakoś sobie z tym, więc kwitł handel koncesjami. Potem w 2007 r. jednorazowo zamówiłem 16 pojazdów. Teraz kończą się im umowy leasingowe.

T&BP: Jeżeli mówi pan, że kupował ciężarówki o przebiegu ponad milion km, to jakie miał pan rekordowe ich przebiegi?

Jacek Jerzak: Ponad 3 mln km. To znaczy z takim przebiegiem sprzedałem tę ciężarówkę, ale wiem, że dalej była na chodzie i w końcu

pojechała do Afryki. Innym razem sprzedałem pojazd z przebiegiem 1,6 mln km i jeździ ciągle po Polsce. Jak się dba o regularne wymiany oleju silnikowego oraz wymienia wszystkie części na czas, to samochody ciężarowe mogą przejechać sprawne miliony kilometrów.

T&BP: Woli pan ciężarówki współczesne, do których bez komputera lepiej nie podchodzić, czy te stare, proste, które można rozmontować na czynniki pierwsze i zmontować za pomocą śrubokręta, kompletu kluczy i kombinerek?

Jacek Jerzak: Gdyby nie normy ekologiczne Euro, dalej moi kierowcy jeździliby starymi dobrymi, prostymi pojazdami. Tak naprawdę niewiele różnią się te stare auta od współczesnych. Niby mniej emitują spalin i szkodliwych substancji, ale więcej zużywają paliwa. Dilerzy ciężarówek mówią, że każde Euro w górę oznacza o litr większe zużycie paliwa na każde sto kilometrów.

Idzie kryzys

T&BP: W transporcie jakich towarów specjalizujecie się?

Jacek Jerzak: Głównie przewożymy blachę w rolach. Zaczęło się od zlecenia na ten transport z Francji do Polski. Służą do tego specjalne naczepy, w których zwoje blachy znajdują się w specjalnych rynnach, nazywają się one colimuldy. Kierowcy jadą szybko na pusto do Francji, by jak najszybciej przewieźć towar do Polski. Intensywnie poszukujemy klientów na transport eksportowy. Nie zawsze się to udaje.

Obecnie zaczynamy wchodzić na rynek transportu ponadgabarytowego. Znaleźliśmy zleceniodawcę, na którego potrzeby mamy aktualnie sześć zestawów. Na razie jednak raczkujemy w tej specjalizacji. Mamy także w planie zakup naczep typu joloda.

T&BP: A jakie macie specjalizacje geograficzne?

Jacek Jerzak: Wozimy do wielu krajów Europy, jak Francja, Bene-

Jak się dba o regularne wymiany oleju silnikowego oraz wymienia wszystkie części na czas, to samochody ciężarowe mogą przejechać sprawne miliony kilometrów



Fot. Wojciech Jerzak

luks, Niemcy, Włochy, Hiszpania, Portugalia, Wielka Brytania, Irlandia, Rumunia, Republiki Bałtyckie, Czechy, Słowacja, Węgry. Nie jeździmy na Wschód – do Rosji i byłych republik radzieckich.

T&BP: Kiedyś mieliście siedzibę w Poznaniu, ale przeprowadziliście się do Gorzewa w gminie Ryczywół. Dlaczego?

Jacek Jerzak: Kiedyś chciałem wybudować bazę transportową z prawdziwego zdarzenia w Gołęczewie koło Poznania. Kupiłem już tam nawet półtora hektara ziemi

dostałem dobre warunki podatkowe, a na dodatek mogłem spłacać zakup nieruchomości ratalnie.

T&BP: Wielu mówi, że nadciąga kolejny kryzys, również dla towarowego transportu drogowego. Czy pan uważa, że to prawda?

Jacek Jerzak: Tak. Idą ciężkie czasy, bo praktycznie zanika zyskowność. Finanse mamy tak wyliczone, że jeżeli kierowca zrobi jakąś pomyłkę, trzeba dokładać do interesu. Frachty są na ekstremalnie niskim poziomie i nie pójdą do góry, bo wielu wozi po

w Anglii. Brytyjczycy słyną wśród polskich truckerów z podkładania się im do stłuczek i żądają natychmiast wymiany samochodu. Reasumując – 2012 rok jest najgorszym w historii naszej firmy.

T&BP: Dlaczego najgorszy? Bo niskie stawki frachtowe zmniejszają dochodowość, czy popyt na transport spada?

Jacek Jerzak: Mniej jest zleceń i mniejsza ich stabilność. Dwa i trzy lata temu mieliśmy zamówienia na transport z trzytygodniowym wyprzedzeniem. Dzisiaj zarabiamy

Jacka): Głównie poprzez leasing pięcioletni, ale również kredyt. Ta pierwsza forma wymaga mniej formalności, ale jest droższa i samochód przez cały okres leasingu figuruje jako nie nasza własność, co wiąże się z różnymi komplikacjami. Ze względu na to, że przewożone przez nas zwoje blachy mają bardzo dużą masę, musimy kupować ciągniki siodłowe o coraz większej mocy. Nabywamy je od lokalnych dilerów, głównie nowe. Bywa, że jeżeli natrafi się okazja, to kupujemy „używkę”. Ale w wieku co

„Finanse mamy tak wyliczone, że jeżeli kierowca popełni jakąś pomyłkę, trzeba dokładać do interesu”.



Fot. Wojciech Jerzak

przy samej drodze. Potem pojawiła się oferta kupienia w Gorzewie 2,5 ha ziemi wraz z zabudowaniami dawnej rzeźni, które stały w ruinie, ale budynki warsztatowe wymagały tylko niewielkiego remontu. W Gołęczewie nie było szansy na dokupienie ziemi, tu była taka możliwość, a na dodatek miałem doprowadzone na działkę wszystkie media. Od władz gminnych

kosztach, byleby utrzymać się na rynku. Dzisiaj największym kosztem jest paliwo i coraz większym – ubezpieczenia. Ostatnio za jedną ciężarówkę, na której miałem niewielkie szkody, zapłaciłem roczne ubezpieczenie OC w wysokości 12 tys. Generalnie ubezpieczenia transportowe zdrożały w tym roku w porównaniu do 2011 o 100 proc. Największa szkodowość jest

z dnia na dzień. Wynika to z niestabilności rynku naszych klientów, którzy również otrzymują zamówienia z dnia na dzień. Mają więc pełne stany magazynowe, które nie wiadomo czy zostaną upłynnione.

Duża moc do dużej masy

T&BP: Jak finansujecie zakupy flotowe?

Wojciech Jerzak (syn pana

najwyżej półtora roku.

T&BP: Jakie marki ciągników i naczep składają się na waszą flotę?

Bartosz Jerzak (syna pana Jacka): Każdy z nas ma swoją ulubioną markę: tata lubi DAFy. Brat lubi Volvo, a ja Scanie. Ojciec mówi, że DAF jest prosty w obsłudze, a zdaniem moim i brata szwedzkie auta są bardziej ekonomiczne, są



inter **LAN SPEED**

DLA TRANSPORTU SPEDYCJI I LOGISTYKI

Działamy na rynku rozwiązań informatycznych
dla firm z sektora TSL od 1991 roku

Zaufało nam ponad 400 firm
transportowych i spedycyjnych

Zrealizowaliśmy ponad 20 wdrożeń
w zakresie obsługi dystrybucji

- **OBSŁUGA TRANSPORTU
I SPEDYCJI**
- **PLANOWANIE
I OPTIMALIZACJA
TRANSPORTÓW**
- **OBSŁUGA
SIECI DROBNICOWYCH**
- **LOGISTYKA
PRZEDSIĘBIORSTW**
- **FINANSE
I KONTROLA KOSZTÓW**

niezawodne i charakteryzują się ładną stylizacją. Droższy zakup zwraca się w okresie eksploatacji. Jeżeli chodzi o naczepy, to kupujemy marki: Schmitz, Kögel, Wielton oraz Krone, a do transportu ponadgabarytowego Meusburger, Kaiser oraz Doll.

T&BP: Jak szeroki zakres napraw wykonujecie w warsztacie, znajdującym się w bazie transportowej?

Wojciech Jerzak: Praktycznie całość napraw i remontów, począwszy od wymiany kół, poprzez remonty silników, głowic, naprawy systemu AdBlue, czy układu pneumatycznego, aż do napraw naczep. Bywa, że wykonujemy naprawy zewnętrznych ciężarówek, ale rzadko, bo przy prawie 60 zestawach jest wystarczająco dużo pracy. W warsztacie pracuje ok. 10 osób.

T&BP: Na jakich oponach jeździcie?

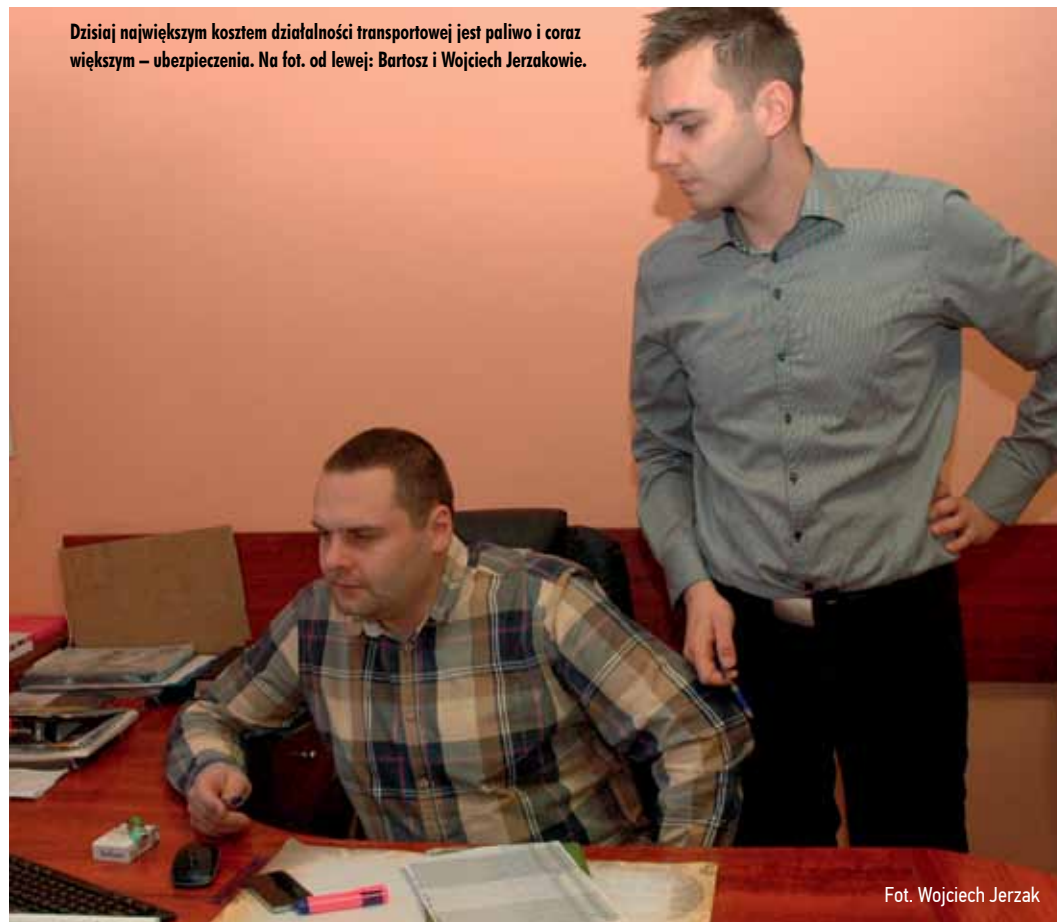
Jacek Jerzak: Goodyear, Dunlop i Michelin. Jedna osoba w warsztacie zajmuje się serwisem oponiarskim. Jak w większości firm transportowych, na osie pędne trafiają nowe opony. W miarę zużycia przekładamy je na tylne osie ciągnika, a potem do naczepy. Korzystamy również z bieżnikowania opon.

T&BP: Jak macie rozwiązana kwestię zaopatrzenia w paliwo?

Jacek Jerzak: Mamy własny zbiornik firmy Exxon na terenie bazy, z którego odbywa się ok. 90 proc. tankowań. Nasze ciężarówki mają duże baki paliwa, co pozwala na dojazd do południowej Anglii i z powrotem. Natomiast niewielkiego dotankowania wymaga na przykład przejazd do Szkocji. Dolewamy paliwo na ogół w Luksemburgu i Belgii, bo tam tanio. Korzystamy tu z kart paliwowych UTA.

T&BP: Czy macie informatyczne systemy do monitorowania i zarządzania flotą pojazdów?

Jacek Jerzak: Mamy systemy GPS-y oraz program Soloplan. Dzięki temu bezproblemowo możemy śledzić pojazd, sprawdzić czas pracy kierowcy i godziny jazdy, a także obliczyć czas dojazdu na załadunek i rozładunek.



Dzisiaj największym kosztem działalności transportowej jest paliwo i coraz większym – ubezpieczenia. Na fot. od lewej: Bartosz i Wojciech Jerzakowie.

Fot. Wojciech Jerzak

Camperem po Polsce i Europie

T&BP: Z tego co widzę, Jerzak Trans jest firmą rodzinną.

Bartosz Jerzak: Tak. Mama (Marzena) zajmuje się finansami. Ja z młodszym bratem – Wojtkiem wzięliśmy się za sprawy handlowe, a tata dba o stan techniczny pojazdów. Ja skończyłem technikum oraz kurs logistyczny i celny, a Woj-

ciech studia logistyczne.

T&BP: Oznacza to zapewne, że synowie przejmą transportową pałeczkę.

Marzena Jerzak: Niech chłopaki przejmują. Transport to ciężki biznes. Dla mnie i dla męża już czas, żeby trochę odpocząć.

T&BP: Co robicie w wolnych chwilach?

Jacek Jerzak: W tym roku kupiliśmy kampera i jeździmy nim: ja z żoną po Polsce, a synowie – po Europie.

Wojciech Jerzak: Ja bardzo lubię robić zdjęcia ciężarówek oraz gotować. Brat z kolei lubi remontować stare auta.

T&BP: Dziękuję za rozmowę.

Marek Loos

STRUKTURA FIRMY	
POWIERZCHNIA PLACÓW MANEWROWYCH	25 000 M KW.
POWIERZCHNIA MAGAZYNÓW	2000 M KW.
SPOSÓB NABYWANIA POJAZDÓW	OD LOKALNYCH DILERÓW
SERWISOWANIE FLOTY	AUTORYZOWANE SERWISY, WŁASNY WARSZTAT
FINANSOWANIE ZAKUPÓW I UTRZYMANIA FLOTY	LEASING, KREDYT, ŚRODKI WŁASNE
STOSOWANE SYSTEMY IT	SOLOPLAN, SUBIEKT GT
CIĄGNIKI SIODŁOWE W PODZIALE NA MARKI	DAF - 35, VOLVO - 12, SCANIA - 6, MAN - 1, MERCEDES BENZ - 4
NACZEPY W PODZIALE NA MARKI	KÖGEL - 35, SCHMITZ - 10, KRONE - 6, WIELTON - 5, KAISER - 3, DOLL - 2, MEUSBURGER - 2
DOSTAWCY NACZEP	KOGEL, EURO-TRUCK, KRONE, WILETON, DOLL, MEUSBURGER, KAISER
DOSTAWCY CIĄGNIKÓW	ESA, NIJHOF-WASINK, SCANIA, MAN
ŚREDNI ROCZNY PRZEBIEG NA JEDEN CIĄGNIK	150 000 KM
ŚREDNI WIEK AUT I NACZEP	3 LATA
DOSTAWCY OPON	HANDLOPEX, MICHELIN, DUNLOP
DOSTAWCY KART PALIWOWYCH	UTA, ATP
WYKORZYSTYWANE GIEŁDY ŁADUNKÓW	TIMO-COM, TRANS, TRANSPOREON
DOSTAWCY OPROGRAMOWANIA IT	SOLOPLAN, SUBIEKT GT
LEASINGODAWCY LUB KREDYTODAWCY	RAIFFEISEN LEASING, BRE LEASING, VB LEASING, PEKAO S.A.