

Dostarczamy co dziesiątą kawę w Polsce

25 lat temu Terramar zaczynał od pięcioosobowego zespołu. Dziś firmę tworzy ponad 70 osób, którym powierzane są najtrudniejsze projekty logistyczne, także te o charakterze strategicznym.

Historia spółki Terramar ściśle związana jest z narodzinami polskiego kapitalizmu i okresem przemian demokratycznych. W 1992 roku, gdy polski rynek coraz szerzej otwierał się na importowane towary, Stanisław Deutsch postanowił zrealizować pomysł, którym było stworzenie nowoczesnej firmy spedycyjnej. Udziałowcami tego przedsięwzięcia zostali Zarząd Portu Gdynia oraz Morska Agencja Gdynia. Firma zatrudniała wówczas pięć osób, a jednym z jej pierwszych zleceń był całostatkowy transport bananów na rynek polski i do krajów ościennych.

– Było to bardzo trudne wyzwanie, bo od momentu przybycia statku, poprzez sam proces przeładunku, do momentu sprzedaży bananów ma się dwa, góra trzy tygodnie – wyjaśnia Marek Tarczyński, prezes Terramaru. Jeśli ten czas zostanie przekroczony, owoców

nikt nie kupi. Trzeba przypomnieć, że polska infrastruktura portowa w latach 90. nie była tak rozwinięta jak dziś i nikt nie był gotowy na przyjmowanie tak delikatnego towaru, jak banany czy owoce cytrusowe. Dziś, w dużo bardziej sprzyjających warunkach portowych, przez ręce spółki przechodzi 30 tys. ton bananów rocznie. Terramar jest też jedną z dwóch firm na Pomorzu uprawnionych przez Urząd Celný do dokonywania próbnych ważeń tych owoców. Firma każdego roku przywozi również do Polski 5 tys. ton kawy. Oznacza to, że co dziesiąta filiżanka kawy na polskim rynku jest przyrządzana z ziaren transportowanych przez Terramar.

Od bananów po wyposażenie zakładów azotowych

Najpoważniejszym i najtrudniejszym transportem, jaki realizowała spółka w swojej historii, była pełna instalacja chemiczna dla zakładów azotowych w Puławach. Sprzęt transportowany był drogą morską z Hiszpanii, ponieważ z racji niestandardowych rozmiarów ładunki nie mogły być przewożone lądem. Na dalszej trasie konieczne było wydzierżawienie wagonów kolejowych z Niemiec, by instalacja mogła dotrzeć do Puław.

Dziś Terramar transportuje także moduły domów drewnianych, które trafiają na rynek skandynawski czy tankofermentatory używane w procesie produkcji piwa. Firma stawia na dywersyfikację obsługiwanych ładunków i oferuje: spedycję drobnicy konwencjonalnej, kontenerowej, ładunków spożywczych, chemicznych, dostaw przemysłowych dla sektora stocznioowego czy przemysłu ciężkiego, a także ładunków nienormatywnych. Terramar przeszedł też pomyślnie bardzo wymagający proces certyfikacji i uzyskał uprawnienia do obsługi ładunków strategicznych, realizowanych np. dla wojska.

Nowe technologie = rozwój firmy

Przyszłość firmy związana jest z cyfryzacją – w zakresie zarówno rozwoju technologicznego firmy, jak i stworzenia platformy komunikacji z klientami. Jednak Terramar, w odróżnieniu od dużych korporacji, nie chce ograniczyć porozumiewania się z klientami do informatyki. Celem firmy jest połączenie świadczenia usług poprzez bezpośredni kontakt z pracownikami z możliwością szybkiego transferu informacji operacyjnych drogą elektroniczną.



Zespół Terramar podczas jubileuszu 25-lecia firmy

Siła Terramaru to ludzie

To właśnie wysoko wykwalifikowana kadra jest największą siłą spółki i jej przewagą konkurencyjną. Zindywidualizowana obsługa i możliwość załatwienia całego spektrum spraw, od obsługi spedycyjnej, przez celną, po wszelkie rodzaje rozwiązań transportowych z jedną osobą to dla klienta wyjątkowe ułatwienie.

Zapewnienie tak szerokiego zakresu obsługi wymaga od pracowników olbrzymiej wiedzy, dlatego Terramar stawia przede wszystkim na doświadczenie. W firmie wciąż pracują cztery osoby, które są w niej od 1992 roku. Spółka kładzie duży nacisk na kształcenie swoich kadr od podstaw. Pracownicy odpłacają za to lojalnością, co bezpośrednio przekłada się na wysoką jakość obsługi klientów. Dziś w Terramarze pracuje ponad 70 osób i to one są największym kapitałem firmy.

– Spośród wartości wyznawanych przez naszą firmę, najważniejsze są pozytywne relacje – podkreślają zgodnie kierownicy operacyjni Terramaru i porównują zespół pracowników do piłkarskiej drużyny. – By jeden z zawodników mógł strzelić gola, pozostali muszą podać mu piłkę – stwierdzają. Z drugiej strony kluczowe są także relacje z klientami. Szukając miejsca na rynku jako firma średniej wielkości, Terramar chce konkurować z globalnymi

korporacjami właśnie pod względem jakości kontaktu z klientem.

Od morza po... Gliwice

Choć działalność Terramaru związana jest głównie z morzem, to spółka ma swoje biura i magazyny także w Pruszkowie i Gliwicach. Z firmy specjalizującej się w obrocie portowo-morskim z biegiem lat ewoluowała bowiem w kierunku logistyki handlu zamorskiego. Klientami Terramaru nie są więc już tylko firmy zlokalizowane na wybrzeżu, ale też w innych dużych polskich miastach. W przyszłości spółka chciałaby rozbudować tę sieć o Wrocław i Poznań.

Terramar bezustannie także rozwija swoją działalność w portach. Jako jeden z pierwszych rozpoczął działalność w nowotworzonych centrach logistycznych w Gdyni i w Gdańsku. Umożliwiło to uruchomienie pionierskiego na polskim rynku rozwiązania – obsługi ładunków skonteneryzowanych w magazynach zlokalizowanych w strefach przyportowych. Pozwala to na dystrybucję towarów bezpośrednio z portu.

Wkład w rozwój branży

Terramar od samego początku swojej działalności bierze aktywny udział w rozwoju sektora usług spedycyjnych w Polsce. Był członkiem –

założycielem Polskiego Związku Spedytorów Międzynarodowych, obecnie Polskiej Izby Spedycji i Logistyki. Prezes firmy Marek Tarczyński jest jednocześnie prezesem PISiL oraz wiceprezesem Europejskiego Stowarzyszenia Spedytorów Międzynarodowych CLECAT, w którym z dużym zaangażowaniem działa na rzecz usprawnienia wymiany towarowej Polski ze światem.

Poziom – ekspert

Terramar, dzięki doświadczeniu i kwalifikacjom pracowników, jest ekspertem od specjalistycznych projektów logistycznych. Wykorzystując gruntowną znajomość przepisów z zakresu handlu międzynarodowego oraz Kodeksu celnego, skutecznie doradza i wspiera w sytuacjach kryzysowych, podejmując się też tych wyzwań, które nie zostały podjęte przez innych.

Kiedyś przewagą polskich firm logistycznych była bliskość do klienta i niska cena obsługi. Terramar jest dowodem na to, że można z powodzeniem konkurować z zachodnimi gigantami także pod względem jakości.

Wsparcie na wagę złota

Zespół Terramaru przez 25 lat każdego dnia pracował na sukces firmy. Jednak nie udało się go osiągnąć bez wsparcia naszych partnerów. Dlatego dziękujemy naszym klientom i kontrahentom oraz instytucjom państwowym, z którymi współpracujemy, za pokładane w nas zaufanie i wszelką pomoc, z którą spotykamy się każdego dnia.

