

**Dyrektor Zarządzający ds. Strategii i Organizacji Grupy  
PKP CARGO S.A.**  
ul. Grójecka 17  
02-021 Warszawa  
nr pisma CCLR.072.66.2015.2

**Organizacje Związkowe  
będące Stroną Zakładowego Układu  
Zbiorowego Pracy dla Pracowników  
Zatrudnionych przez Zakłady  
PKP CARGO S.A.**

*Szanowni Państwo,*

Nawiązując do przekazanego Państwu pisma z dnia 1 października 2015 roku oraz działając w trybie Porozumienia w sprawie wzajemnych zobowiązań stron Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy dla pracowników zatrudnionych przez zakłady PKP CARGO S.A. zawartego w dniu 14 lutego 2005 roku (zwane dalej: „Porozumieniem”), przedkładam informacje uzupełniające w zakresie kontynuowania przez Zarząd PKP CARGO S.A. działań w zakresie reorganizacji obszaru sprzedaży Grupy PKP CARGO, skutkujących zmianą struktury organizacyjnej PKP CARGO S.A.

Dedykowana organizacja handlowa Grupy PKP CARGO zostanie utworzona na bazie funkcjonującego przedsiębiorstwa PS Trade Trans Sp. z o.o., którego nazwa zostanie zmieniona na PKP CARGO Connect Sp. z o.o. (zmiana nazwy w trakcie rejestracji). Obecnie trwa także proces połączenia spółek PS Trade Trans Sp. z o.o. z Cargosped Sp. z o.o. Zakładaną datą zakończenia procesu połączenia wskazanych powyżej spółek jest dzień 1 stycznia 2016 roku. Siedzibą nowego pracodawcy tj. PKP Cargo Connect Sp. z o.o. będzie Warszawa.

Co do założeń wspomnianego procesu w zakresie dotyczącym relacji pracowniczych przewiduje się, że pracownicy Działów Handlowych Zakładów PKP CARGO S.A. przejdą do PKP CARGO Connect Sp. z o.o. w trybie art. 23<sup>1</sup> Kodeksu pracy. Podkreślić należy, iż miejsce świadczenia pracy wszystkich pracowników, którzy w wyniku reorganizacji przejdą do PKP CARGO Connect Sp. z o.o., pozostanie bez zmian (zgodnie z obecnie obowiązującymi indywidualnymi umowami o pracę), z zastrzeżeniem procesu migracji pracowników do nowej siedziby zlokalizowanej w Katowicach przy ul. Francuskiej. Planowany termin przejścia pracowników Działów Handlowych Zakładów PKP CARGO S.A. do PKP CARGO Connect Sp. z o.o. to 1 stycznia 2016 roku.

Przejmowani pracownicy będą objęci postanowieniami Paktu Gwarancji Pracowniczych z dnia 2 września 2013 roku („PGP”, „Pakt Gwarancji Pracowniczych”) na zasadach dotychczas ich obowiązujących. W szczególności, na mocy § 8 Paktu Gwarancji Pracowniczych, gwarancja zatrudnienia zostanie utrzymana w niezmienionej formie.

Ponadto w przypadku przejścia pracowników do nowego pracodawcy w ww. trybie od pracodawcy, u którego byli objęci postanowieniami Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy, z mocy prawa u nowego pracodawcy będą do nich stosowane postanowienia Zakładowego Układu Zbiorowego Pracy, obowiązującego w PKP CARGO S.A., przez okres nie krótszy niż 12 miesięcy od dnia przejścia pracownika do nowego pracodawcy. A zatem zasady wynagradzania w pierwszym roku po przejściu do nowego pracodawcy pracownika, który był objęty ZUZP, nie mogą być zmodyfikowane jednostronną decyzją pracodawcy. Nowy pracodawca będzie posiadał własne, autonomiczne źródła prawa pracy, takie jak

Regulamin Pracy czy Regulamin Premiowania. Spółka ta będzie mieć także własny Regulamin Organizacyjny.

Należy zwrócić uwagę na fakt, iż reorganizacja obszaru sprzedaży jest kontynuacją trwających zmian w Grupie PKP CARGO, mających na celu przekształcenie krajowego przewoźnika w prężnego międzynarodowego zintegrowanego operatora logistycznego, zdolnego do stawienia czoła wyzwaniom płynącym z dynamicznie zmieniającego się otoczenia rynkowego. Wdrożenie nowego modelu sprzedaży jest jedną z kluczowych inicjatyw strategicznych w przyjętej „Strategii PKP CARGO na lata 2016-2020”, zaakceptowanej przez Radę Nadzorczą PKP CARGO S.A. Coraz większa presja konkurencyjna oraz trendy rynkowe jednoznacznie wymuszają konieczność uporządkowania, integracji i wzmocnienia kanałów sprzedaży pełnego pakietu zintegrowanych usług logistycznych w Grupie PKP CARGO. Dlatego też niezbędna jest zmiana podejścia do obsługi klienta, co musi skutkować stworzeniem nowego modelu sprzedaży. Przy jego tworzeniu wykorzystane będą w najlepszy sposób wszystkie posiadane przez Grupę PKP CARGO atuty i aktywa, takie jak zrozumienie rynku oraz potrzeb klientów w zakresie usług komplementarnych do przewozów kolejowych (PS Trade Trans Sp. z o.o. i Cargosped Sp. z o.o.), jak również wiedza i siła służb obszaru sprzedaży Zakładów PKP CARGO S.A. Nowa organizacja obszaru sprzedaży pozwala na poprawę działalności w obszarach kluczowych dla funkcjonowania Grupy PKP CARGO, a mianowicie:

- 1. Uporządkowanie podziału kompetencji oraz eliminacja zduplikowanych funkcji.** Obecnie w Grupie PKP CARGO funkcjonują trzy konkurujące ze sobą kanały sprzedaży usług logistycznych: sprzedaż w ramach PKP CARGO S.A., sprzedaż przez PS Trade Trans Sp. z o.o. oraz przez Cargosped Sp. z o.o. Kanały te osiągają różne wyniki i są odmiennie postrzegane przez klientów. Odrębne modele ich pracy implikują brak spójności w zarządzaniu sprzedażą usług. Połączenie struktur handlowych Zakładów PKP CARGO S.A., PS Trade Trans Sp. z o.o. i Cargosped Sp. z o.o. nie tylko przyczyni się do zwiększenia efektywności sprzedaży zintegrowanego i skonsolidowanego zespołu sprzedażowego, ale także wyeliminuje wewnętrzną konkurencję, której istnienie w chwili obecnej wykorzystywane jest przez odbiorców, skutkując obniżeniem marży Grupy PKP CARGO.
- 2. Poszerzenie oraz uelastycznienie oferty handlowej.** W nowej strukturze handlowej w wyniku klarownego podziału kompetencji znajdzie się zespół Product Managerów odpowiedzialnych za rozwój poszczególnych rodzajów usług logistycznych i wsparcie Opiekunów Klienta w oferowaniu ich klientom. Zmiana pozwoli na rozbudowę portfela usług Grupy PKP CARGO w celu oferowania klientom kompleksowych usług logistycznych zaspokajających ich rosnące potrzeby. PKP CARGO Connect Sp. z o.o. będzie stabilnym, pewnym i elastycznym partnerem dla klientów, oferującym kompleksowe rozwiązania logistyczne.
- 3. Usprawnienie komunikacji z klientem.** Przydzielenie klienta do obsługi przez jednego pracownika handlowego z Grupy PKP CARGO spowoduje bardziej szczegółową znajomość klienta i umożliwi lepsze dostosowanie oferty do jego potrzeb. Uporządkowanie kontaktów z klientem ograniczy liczbę komórek zaangażowanych w bieżącą obsługę klienta i ograniczy możliwości wykorzystywania przez klientów indywidualnych kontaktów w organizacji w celu uzyskania dodatkowych korzyści.
- 4. Poprawa konkurencyjności poprzez obniżenie kosztów operacyjnych.** Reorganizacja spowoduje wzrost efektywności działalności, dzięki czemu możliwe będzie zwiększanie skali działalności (nowe rynki, nowe usługi) przy wykorzystaniu obecnych zasobów sprzedażowych Grupy PKP CARGO. Planowany wzrost przychodów połączony z optymalizacją kosztów operacyjnych wpłynie na poprawę konkurencyjności Grupy na rynku usług logistycznych.



5. **Utworzenie organizacji zdolnej do ekspansji rynkowej.** W ramach realizowanego projektu reorganizacji określona została nowa struktura organizacyjna, a model działalności spółki handlowej został dostosowany do potrzeb rynku. Połączenie opracowanych zmian z bardziej elastyczną organizacją pozwoli na uzyskanie pożądaných, dodatkowych efektów synergii. PKP CARGO Connect stanie się jedną z największych i najbardziej nowoczesnych spółek świadczących zintegrowane usługi logistyczne w Polsce. Bez tak zbudowanej platformy sprzedażowej nie byłby możliwy dynamiczny rozwój Grupy PKP Cargo.
6. **Ujednoczenie sposobu obsługi klienta.** Wśród zakładanych korzyści płynących z wdrażanych zmian istotne jest ujednoczenie sposobu obsługi klienta z wykorzystaniem najlepszych praktyk funkcjonujących obecnie w trzech podmiotach Grupy PKP CARGO. Zmiany przełożą się na poprawę jakości obsługi klienta, wpłyną na umocnienie pozycji Grupy PKP CARGO. na rynku usług logistycznych i umożliwią jej dalszy rozwój.

W wyniku wprowadzonych zmian zostaną osiągnięte konkretne i mierzalne korzyści, w tym m. in.:

1. Integracja sprzedaży oraz utworzenie zintegrowanego operatora logistycznego jest niezbędnym elementem w realizacji szeregu inicjatyw strategicznych takich jak:
  - a. **Wzrost udziału w segmentach o niskim udziale kolei.** Wdrożenie nowej organizacji pozwoli na zbudowanie zintegrowanej oferty handlowej w segmentach zdominowanych przez transport drogowy. Jednocześnie zdecydowanie usprawni rozwój sprzedaży obecnym klientom usług pozakolejowych stanowiących uzupełnienie oferty przewozowej, takich jak: spedycja samochodowa, spedycja morska, usługi przeladunkowe, usługi magazynowania, usługi celne, oraz umożliwi pozyskiwanie nowych klientów.
  - b. **Umocnienie pozycji w przewozach konwencjonalnych.** Integracja sprzedaży doprowadzi do poprawy jakości oferty.
  - c. **Obsługa międzynarodowych firm na terenie Europy.** Budowa zintegrowanego operatora logistycznego jest niezbędna dla rozwoju współpracy oraz stworzenia relacji z klientami międzynarodowymi, którzy potrzebują zintegrowanej usługi na terenie kilku państw.
  - d. **Budowa silnego operatora intermodalnego** wraz z umocnieniem pozycji w oparciu o relację z portami i umocnieniem pozycji w korytarzu Adriatyk-CEE. Pozwoli to na przechwycenie dodatkowych wolumenów kontenerowych w Polsce na rynku intermodalnym, co zdecydowanie wymaga wzmocnienia relacji z portami, jak również rozwoju korytarzy obsługiwanych obecnie przez transport drogowy.
  - e. **Budowa pozycji w spedycji drogowej** w celu lepszej obsługi obecnych klientów Grupy PKP Cargo.
2. W obszarze efektywności sprzedaży planowane zmiany spowodują uporządkowanie kontaktów z klientem oraz wyeliminowanie wewnętrznej konkurencji pomiędzy spółkami z Grupy PKP CARGO. Dzięki wdrażanym zmianom zakłada się uzyskanie efektu wyższych przychodów, generowanych przez posiadany portfel klienta, spowodowanych brakiem wewnętrznej konkurencji.
3. W obszarze kosztów administracyjnych: ograniczenie liczby spółek w Grupie PKP CARGO poprzez połączenie spółek Cargosped Sp. z o.o. oraz PS Trade Trans Sp. z o.o. wpłynie na redukcję kosztów administracyjnych Grupy PKP CARGO w następujących obszarach: przygotowanie sprawozdań w spółkach i konsolidacja w PKP CARGO, badanie sprawozdań przez biegłego rewidenta, raportowanie spółek zależnych na potrzeby Grupy.

4. W obszarze kadr: dzięki spójnemu zarządzaniu obszarem kadrowym możliwe będzie bardziej efektywne wydatkowanie środków na szkolenia i rozwój pracowników, ponadto zostaną wprowadzone jednolite zasady obsługi pracowników poprzez zwiększenie kontroli nad stosowaniem standardowych procesów w ramach całego obszaru sprzedaży Grupy PKP CARGO.
5. W obszarze kosztów ogólnozakładowych: dzięki wdrażanym zmianom zakłada się uzyskanie efektów oszczędnościowych w obszarach usług sprzątnia, usług dozoru i monitorowania oraz przeglądów technicznych oraz innych kosztów administracyjnych.
6. W obszarze IT: wprowadzone zmiany ułatwią prowadzenie spójnej polityki IT w ramach całej organizacji handlowej. Redukcja liczby podmiotów pozwoli na ograniczenie liczby systemów IT oraz umożliwi redukcję wydatków na obsługę IT.

Zgodnie z szacunkami własnymi oraz wynikającymi z przyjętej przez Zarząd i zatwierdzonej przez Radę Nadzorczą Spółki Strategii PKP CARGO na lata 2015-2020, łączne oszczędności i synergije z planowanej reorganizacji obszaru handlu wyniosą nawet do 95 mln zł w ciągu najbliższych 5 lat.

Przedstawiona propozycja zmian organizacyjnych pozwoli Zarządowi Spółki w sposób racjonalny i efektywny reagować na zmiany otoczenia makroekonomicznego oraz umożliwi kontynuację niezbędnych procesów optymalizacyjnych.

Wdrożenie nowej organizacji jest kluczowe i niezbędne dla dalszego rozwoju Grupy PKP CARGO oraz konieczne, aby przygotować się na coraz ostrzejszą walkę konkurencyjną oraz przeciwdziałać negatywnym trendom i tendencjom rynkowym.

*Z wyrazami szacunku*

DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCY  
ds. Strategii i Organizacji Grupy

*Łukasz Strąciek*  
-3-