

ul. Janowska 82/99
20-500 Biała Podlaska

tel. 83 4105146, 725 744 775
fax 83 4105147
e-mail: cosmosped@wp.pl

Oferta firmy Cosmosped jest skierowana na rynek branży TSL tj. Transport – Spedycja – Logistyka. Przedmiotem działalności firmy jest świadczenie następujących usług głównych i pobocznych, które to uzupełniają i wspierają działalność główną. Działalność główna polega na organizacji transportu wewnątrz-współnotowego i międzynarodowego na rzecz klientów krajowych i zagranicznych przy wykorzystaniu podwykonawców dysponujących różnorodnym taborem. Działalności poboczne, wspierające działalność główną to: usługa organizacji towarowego transportu morskiego i organizacja czynności wspomagających transport morski, usługi pośrednictwa i organizacji czynności magazynowo – logistycznych, usługa pośrednictwa przy organizacji czynności celnych i związanych z przygotowaniem dokumentów transportowych oraz usługa doradcza i szkoleniowa związana z branżą TSL. Usługa główna polega na pozyskaniu zlecenia od klienta (krajowego lub zagranicznego) na wykonanie usługi organizacji transportu np. z punktu A do punktu B, określonym rodzajem środka transportu przy spełnieniu określonych wymagań dla danego transportu, z wykorzystaniem podwykonawcy. Zadaniem firmy będzie obsłużenie tego zlecenia, wybór właściwego środka transportu, zapewnienie wszelkich wymagań związanych ze specyfiką ładunku oraz zapewnienie wysokiej jakości obsługi zlecenia. Usługa firmy będzie również wiązała się z komplementarnością i uzupełnieniem usługi organizacji transportu ze ściśle powiązanymi usługami pobocznymi.

Przedsiębiorca posiada wykształcenie wyższe oraz posiada głęboką wiedzę zdobytą podczas odbytych szkoleń, związanych zarówno z rozwojem zawodowym, jak i z osobistym. Fundamentem była wiedza zdobyta podczas edukacji w szkole średniej tj. Liceum Ekonomicznym, studiów na Wydziale Ekonomicznym, na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej o profilu Zarządzanie i Marketing oraz podczas studiów podyplomowych. Wiedzę szkolną znacznie poszerzyły i wzbogaciły odbyte szkolenia z zakresu rozwoju zawodowego i osobistego. Doświadczenie zawodowe oparte na 5-letniej pracy w firmie produkcyjnej w dziale spedycji pozwoliło beneficjentowi na wstępne zapoznanie się z branżą logistyczno-magazynową, związaną z nią branżą transportową oraz obsługą

celną. Dodatkowe szkolenia oraz zaangażowanie przyczyniało się do szybkich awansów i objęcia stanowiska kierownika spedycji. Wiedza ta i doświadczenie zostało pogłębione podczas kolejnych 6-ciu lat pracy, tym razem w firmie transportowo-spedycyjnej, dysponującej własnym taborem i własnym zapleczem magazynowo-logistycznym. Staż pracy obejmował 5 lat na stanowisku kierowniczym. Do zakresu obowiązków należała organizacja całego procesu sprzedaży usług branży TSL. Doświadczenie zawodowe miało zasadniczy wpływ na wybór branży, w której przedsiębiorca podjął własną działalność. Znajomość rynku, zaangażowanie, przyjaźnie, częste kontakty z ludźmi z różnych krajów sprawiły, że praca stała się pasją. Główne hobby to podróże i fotografia. Specyfika

pracy i związana z nią często konieczność odbywania wyjazdów służbowych, również międzynarodowych, sprzyjała pogłębianiu zainteresowań i łączeniu zainteresowań z obowiązkami wynikającymi z podjęcia działalności w branży o międzynarodowym zasięgu.

Motywy założenia firmy przez przedsiębiorcę była chęć podjęcia wyzwania i samorealizacji przy wykorzystaniu doświadczenia w branży, popartego latami pracy oraz bardzo dobra znajomość i współpraca z wieloma kontrahentami i podwykonawcami. Dużym motywem była dobra znajomość branży, przepisów, reguł obowiązujących w branży itp. Niejednokrotnie to właśnie kontrahenci podsuwali pomysł, aby rozpocząć samodzielną działalność przy jednoczesnym zapewnieniu z ich strony o chęci nawiązania wówczas współpracy. Jednym z motywów była również chęć wykonywania zadań na własny rachunek, przy dużej wiedzy o możliwościach płynących z rynku oraz nieustannym popycie na operatorów logistycznych oraz ciągle rosnącym popycie na usługi, zwłaszcza po okresie kryzysu w branży w latach 2007-2008.

Firma została zarejestrowana dnia 7 lutego 2011 roku i od tego dnia została uruchomiona działalność. Pierwsze etapy działalności związane były głównie z rejestracją firmy, zgłoszeniem do koniecznych urzędów GUS, ZUS, VAT itp. W kolejnym etapie nastąpiła weryfikacja i potwierdzenie zebranych ofert i wybór konkretnych przedmiotów, na które przedsiębiorca uzyskał wsparcie. Z uwagi na wzrost niektórych cen przedsiębiorca

musiał zweryfikować niektórych dostawców. Po wpłynięciu pierwszej transzy wsparcia wyposażono biuro w pierwsze przedmioty stanowiące wyposażenie biura tj. meble. W kolejnym etapie, po otrzymaniu pozostałej części przyznanego wsparcia nastąpił zakup sprzętu tj. komputery, drukarki, fax i inny sprzęt komputerowy ujęty w harmonogramie rzeczowo-finansowym oraz stopniowo kolejne przedmioty stanowiące niezbędne elementy do prowadzenia działalności w zamierzonym zakresie. Kompletowanie wyposażenia biura odbywało się niemal do końca miesiąca kwietnia. Od początku działalności firmy przedsiębiorca odbywał rozmowy z potencjalnymi kontrahentami, informując przy tym o fakcie otwarcia działalności i prognozowanym terminie gotowości do rozpoczęcia faktycznej działalności tj. montaż sprzętu, budowa sieci itp. czynności związane z przygotowaniem miejsca pracy. Pierwsze zlecenie zostało pozyskane w miesiącu marcu na usługę doradczą. Kolejne zlecenia już na usługę główną uzyskano w miesiącu kwietniu. Pierwsze rozmowy z potencjalnymi kontrahentami i podwykonawcami napawają optymizmem i potwierdzają pierwsze, wstępne, podjęte jeszcze przed założeniem działalności przez przedsiębiorcę decyzje.

Przedsiębiorca posiada Certyfikat Kompetencji Zawodowych konieczny do prowadzenia działalności w branży TSL.

Przedsiębiorca podkreśla, iż dobre przygotowanie się do prowadzenia działalności tj. sporządzenie biznes planu, przemyślane czynności i weryfikacja zamierzeń jest połową sukcesu.