

Głuchowo, 17.06.2026 r.

Materiał prasowy

GLS Poland upraszcza eksport do Wielkiej Brytanii

Nowe rozwiązanie zwiększa bezpieczeństwo sprzedaży i eliminuje ryzyko nieprzewidywanych kosztów

Wielka Brytania pozostaje jednym z kluczowych kierunków eksportowych dla polskich firm, jednak realia po Brexicie sprawiły, że sprzedaż na rynek brytyjski stała się bardziej wymagająca pod względem formalnym i operacyjnym. Odprawy celne, należności importowe oraz ryzyko związane z rozliczeniami po stronie odbiorcy powodują, że wiele przedsiębiorstw nadal ostrożnie podchodzi do rozwijania sprzedaży do UK.

W odpowiedzi na te wyzwania GLS Poland wdraża rozwiązanie oparte na modelu Incoterms®25, które pozwala firmom lepiej kontrolować proces eksportowy, ograniczać ryzyko finansowe oraz zwiększać przewidywalność dostaw do Wielkiej Brytanii.

„Wielka Brytania nadal jest bardzo atrakcyjnym rynkiem dla polskich eksporterów, ale po Brexicie firmy oczekują przede wszystkim bezpieczeństwa i przewidywalności całego procesu dostawy. Naszym celem było stworzenie rozwiązania, które zdejmie z klientów ryzyko związane z należnościami celno-podatkowymi i uprości eksport zarówno po stronie nadawcy, jak i odbiorcy” – mówi **Piotr Sawicki, Manager Customs, GLS International.**

Eksport do UK bez ryzyka nieopłaconych należności

Model Incoterms®25 dostępny w GLS Poland opiera się na formule DAP z zabezpieczeniem płatności należności celno-podatkowych jeszcze przed wysyłką przesyłki do Wielkiej Brytanii. System automatycznie wylicza VAT, cło oraz opłatę administracyjną, a odbiorca otrzymuje bezpieczny link do płatności online. Dzięki temu zna pełny koszt dostawy jeszcze przed doręczeniem przesyłki.

Do momentu opłacenia należności paczka pozostaje w Polsce. Jeśli odbiorca nie dokona płatności, przesyłka wraca do nadawcy bez obciążania go kosztami celno-podatkowymi.

„Jednym z największych problemów w eksporcie do Wielkiej Brytanii jest dziś brak kontroli nad procesem po odprawie importowej i ryzyko przeniesienia kosztów na nadawcę. Incoterms®25 eliminuje ten problem, ponieważ przesyłka trafia do UK dopiero po potwierdzeniu płatności należności przez odbiorcę” – podkreśla **Piotr Sawicki.**

Automatyzacja procesu i większa przejrzystość dla odbiorcy

Rozwiązanie zostało zaprojektowane tak, aby maksymalnie uprościć komunikację i zwiększyć komfort odbiorcy. Po wprowadzeniu danych przesyłki system automatycznie oblicza należności importowe, a odbiorca otrzymuje wiadomość e-mail z dokładną kwotą do zapłaty oraz linkiem do płatności. W przypadku braku płatności uruchamiany jest system przypomnień obejmujący wiadomości e-mail i SMS.

Po dokonaniu płatności odbiorca otrzymuje potwierdzenie, dostęp do trackingu oraz dodatkowe informacje dotyczące przesyłki. Dopiero wtedy paczka kierowana jest do Wielkiej Brytanii i przechodzi odprawę importową.

„Firmy sprzedające do UK potrzebują dziś nie tylko sprawnego operatora logistycznego, ale także partnera, który rozumie specyfikę procesów celnych po Brexicie. Automatyzacja komunikacji, transparentność kosztów i możliwość monitorowania procesu end-to-end znacząco ograniczają liczbę problemów operacyjnych i reklamacji” – dodaje **Piotr Sawicki**.

Rozwiązanie dla firm rozwijających sprzedaż do UK

Incoterms®25 jest przeznaczony przede wszystkim dla firm realizujących sprzedaż B2C oraz B2B do Wielkiej Brytanii w sytuacjach, gdy odbiorca nie posiada brytyjskiego PVA, nie korzysta z odroczonej płatności DDA lub nie chce samodzielnie zajmować się formalnościami celnymi. Rozwiązanie obejmuje przesyłki o wartości powyżej 135 GBP.

GLS Poland podkreśla, że w obecnych realiach eksportowych kluczowe znaczenie mają przewidywalność procesu, bezpieczeństwo przesyłki oraz sprawna komunikacja z odbiorcą.

„Dzisiaj o wyborze operatora logistycznego decyduje nie tylko sama dostawa, ale również jakość całego procesu i poziom kontroli nad przesyłką. Chcemy wspierać polskie firmy w rozwoju sprzedaży na rynku brytyjskim, oferując rozwiązania, które realnie ograniczają ryzyko operacyjne po Brexicie” – podsumowuje **Piotr Sawicki**.

Kontakt dla mediów

Małgorzata Markowska, GLS Poland

E-mail: malgorzata.markowska@gls-poland.com

Telefon: +48 695 354 791

Joanna Stebel

E-mail: joanna.stebel@prcalling.pl

Telefon: +48 790 574 757

O Grupie GLS

Grupa GLS jest jednym z największych niezależnych dostawców usług kurierskich w Europie, z rozwiniętą aktywną obecnością w prawie wszystkich krajach kontynentu. W ramach sieci spółek zależnych, działa również w Kanadzie i na Zachodnim Wybrzeżu USA. Każdego dnia pozwala to GLS sprawnie dostarczać klientom i społecznościom miliony paczek i związanych z nimi historii. Swoją siecią GLS zarządza proaktywnie – rynki, na których działa, łączy w sposób elastyczny i zwinny, reagując na ich szybkie zmiany i dynamikę. Firma jest dumna z tego, że zapewnia swoim klientom wysokiej jakości usługi w ponad 40 krajach. Sieć GLS składa się z ponad 120 centrów dystrybucyjnych, ponad 1,6 tys. filii, ponad 36,6 tys. pojazdów odpowiadających za ostatni etap dostawy i 6,5 tys. samochodów liniowych. Gwarantuje to doskonałą elastyczność i zwiększony zasięg działania. W latach 2023/2024 Grupa GLS wygenerowała rekordowe przychody w wysokości 5,6 miliardów euro, dostarczając 905 milionów paczek na wszystkich obsługiwanych rynkach. Więcej informacji na stronie gls-group.com.