

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY LOGISTYCZNEJ

NEWS

NOWY ZWINNY D06

Wózek podwójnego składowania
prowadzony pieszo

NEWS

PRUSZCZ GDAŃSKI

Nowo otwarty oddział Linde

LIFESTYLE

WROCŁAW - MIASTO NAD ODRĄ

Podróże kształcą

Linde PARTNER

NEWAG - NOWY SĄCZ

Polska firma ze 130 letnią historią

Linde PARTNER

ALMA ALPINEX

Polski, rodzimy kapitał

NEWS

WÓZ KONNY

Technologia napędu elektrycznego

TEMAT NUMERU

CZŁOWIEK i WIBRACJE

„Dzięki kombinacji rozmaitych osiągnięć technologicznych, jesteśmy w stanie coraz lepiej dbać o zdrowie pracowników. Jest to niezwykle istotne, ze względu na to, że wstrząsy i wibracje powodują szczególne obciążenia dla kręgosłupa operatora. ”

DLACZEGO SŁOŃ JEST SZARY



POLSKI, RODZIMY KAPITAŁ

Alma Alpinex

„Pierwsze lata działalności to zawsze najtrudniejszy okres, który decyduje, czy firma poniesie klęskę czy odniesie sukces. I tak było w tym przypadku. Łączenie potencjałów sprzedażnych, efekt synergii kosztowej to dobre slogany, ale jest jeszcze jeden, najważniejszy czynnik - ludzki.”

Alma Alpinex jest firmą zajmującą się handlem hurtowym artykułami spożywczymi. Spółka nie jest spółką publiczną, a akcjonariusze to polski, rodzimy kapitał.

Początki, jak pokazuje historia wielu działalności, i dla Almy Alpinex nie były łatwe. Powstanie firmy miało miejsce w latach 90tych, a te do najłatwiejszych nie należały – były to lata przejścia do gospodarki rynkowej i lata przemian ustrojowych. W tym czasie na rynku funkcjonowały dwie konkurencyjne firmy – PW ALMA S.C oraz AHU ALPINEX S.C.

Od początku lat 90 obie zajmowały się głównie sprzedażą stacjonarną bez dowozu do klienta. Lata 1995-1996 były okresem bardzo dynamicznego rozwoju – rozpoczęły się inwestycje w większe, wystandaryzowane magazyny, nastąpiło zatrudnienie przedstawicieli handlowych, rozpoczęło się prowadzenie sprzedaży bezpośredniej do klientów i dowóz towarów do sklepów. W kwietniu 1999 roku podpisane zostało porozumienie o woli utworzenia jednej firmy, zaś w lipcu tego samego roku podpisano akt założycielski nowej spółki akcyjnej ALMA ALPINEX (ALD – Alma Alpinex Logistyka Dystrybucja). Działalność pełną parą spółka w nowej formie i składzie rozpoczęła w październiku, a od grudnia ruszyła ze sprzedażą bezpośrednią do klientów.

Po połączeniu Alma Alpinex dysponowała 2 magazynami o powierzchni 3000 m², kadrą liczącą 110 pracowników oraz skumulowaną wartością materialną i niematerialną obu byłych spółek. Dystrybuowała około 2000 pozycji asortymentowych, 120 producentów polskich i zagranicznych. Misją spółki było stworzenie największego centrum dystrybucji w regionie kielecko - radomskim, oferującego szeroki asortyment artykułów spożywczych, zapewniającego szybki serwis i dobrą obsługę.

sprzedażnych, efekt synergii kosztowej to dobre slogany, ale jest jeszcze jeden, najważniejszy czynnik - ludzki. Spółka musiała sobie poradzić z buntami wewnętrznymi (na zasadzie my i oni), co wpływało destrukcyjnie na funkcjonowanie sprzedaży i dostaw do klientów. Mimo tych problemów, to właśnie pracownicy dla Almy Alpinex od zawsze byli na pierwszym miejscu, bo to dzięki nim firma była w stanie przezwyciężyć wszystkie przeszkody i nieprzewidziane problemy, które od początku działalności napotykała na swojej drodze.

W 2000 roku nastąpiła nagła śmierć jednego ze współzałożycieli firmy, akcjonariusza i prezesa odpowiedzialnego za kontakty handlowe ze wszystkimi dostawcami. Zachwiało to opinią firmy u dostawców i stabilnością finansowania. Rok później miał miejsce napad rabunkowy i kradzież kilkudziesięciu komputerów, które stanowiły całe sprzętowe wyposażenie, głównego serwera oraz znacznej wartości towarów. Alma Alpinex ponownie znalazła się w bardzo trudnej sytuacji. Ów zdarzenie wymusiło na niej ogromną nieplanowaną inwestycję w sprzęt, spowodowało kilkudniowy przestój, problemy z ubezpieczycielem. Znowu opinia u klientów została nadszarpnięta. Kolejnym nieprzewidzianym zdarzeniem, które przyniosło nowe problemy było ogłoszenie w 2002 roku niewypłacalności i upadłości kluczowego klienta detalicznego – operatora kilkudziesięciu sklepów w południowej Polsce, który generował 20% obrotu i stanowił 30% należności. Zachwiało to finansowaniem, ściągnęło na firmę problemy z bankami oraz spowodowało poważny spadek sprzedaży.

Mimo tak ogromnych przeciwności losu, Alma Alpinex wytrwale i do samego końca walczyła o sukces. W 2003 nadszedł wreszcie upragniony i w pełni zasłużony powolny powrót sprzedaży i budowa pozycji firmy od nowa. Nastąpiła



kułów spożywczych, zapewniającego dobrą obsługę i szybki serwis. Klientami firmy były sklepy spożywcze, sieci sklepów typu PSS, GS, mali hurtownicy i gastronomia. Obszar działania obejmował do 100 km od Kielc – były to tereny dawnych województw: kieleckiego, radomskiego, piotrkowskiego, tarnobrzkiego i tarnowskiego.

Pierwsze lata działalności to zawsze najtrudniejszy okres, który decyduje, czy firma poniesie klęskę czy odniesie sukces. I tak było w tym przypadku. Łączenie potencjałów

restrukturyzacja kosztów i optymalizacja zatrudnienia. Firma przetrwała, co więcej podjęte kroki doprowadziły w 2004 roku do wkroczenia na stabilną ścieżkę wzrostu sprzedaży, stabilności finansowej i poprawy wskaźników rentowności – wzrost przychodu wyniósł 135%, a zysku 500%!

Wszystko to oczywiście nie udało się bez lojalnych i wraz z firmą walczących o jej funkcjonowanie pracowników. 90% kadry zarządzającej pracuje od początku istnienia do dnia dzisiejszego.



Obecnie Alma Alpinex posiada 2 lokalizacje magazynowe wysokiego składowania o powierzchni 8300 m², w tym dwukomorową chłodnię. Tabor logistyki wewnętrznej obejmuje kilkadziesiąt wózków elektrycznych oraz kilka wózków spalinowych. Zarządzanie magazynem odbywa się poprzez autorski system komputerowy pozwalający na pracę online we wszystkich lokalizacjach spółki. W praktyce oznacza to, że 1 kierownik nadzoruje i przydziela pracę we wszystkich lokalizacjach jednocześnie. Przepływ dokumentów na magazynie funkcjonuje w formie elektronicznej, a kompletacja przeprowadzana jest za pomocą czytników bezprzewodowych na terminalach dotykowych zamontowanych na wózkach.

Alma Alpinex pracuje nad formą logistyki zwrotnej – odzysku dla klientów sklepów w koncepcji odbioru opakowań papierowych i folii. Poprzez 40 przewoźników zewnętrznych pracujących w programie stworzonym przez spółkę – Spedycja 13 Lider (wszystkie środki transportu są własnością spółki z umową dzierżawy dla spedycyj), firma świadczy również usługi transportowe.

Alma Alpinex pracuje na asortymencie FMCG i alkoholi, obejmującym 3800 indeksów i 350



dostawców. Obsługuje hurtownie, sieci sklepów GS, PSS i pojedynczych sklepikarzy, w tym około 100 marketów o powierzchni od 300 do 900 m². Dociera aż do 900 punktów dostaw!

Podstawowa forma sprzedaży, na której opiera się działalność Almy Alpinex, to preselling, czyli 11 przedstawicieli w terenie pracujących na tabletowym, mobilnym systemie sprzedaży. Inną, również dostępną opcją są zamówienia w formie telefonicznej, e-mailowej i bezpośrednio z systemów sklepowych (interfejs).

Firma posiada też magazyn marki własnej dla sieci sklepów - 250 indeksów. W tej lokalizacji prowadzona jest również dystrybucja alkoholi i piwa. Aktualnie realizowany jest projekt zaimplementowania systemu kompletacji głosowej Vocollect z firmą BCS Polska.

Alma Alpinex pracuje także nad formą logistyki zwrotnej – odzysku dla klientów sklepów w koncepcji odbioru opakowań papierowych i folii. Poprzez 40 przewoźników zewnętrznych pracujących w programie stworzonym przez spółkę – Spedycja 13 Lider (wszystkie środki transportu są własnością spółki z umową dzierżawy dla spedycyj), firma świadczy również usługi transportowe.

Obecną pozycję Almy Alpinex, do której droga była wyjątkowo kręta i wyboista, spółka zawdzięcza własnej ciężkiej pracy, wytrwałości i trafionym decyzjom. Nie dość, że zostało już osiągnięte tak wiele, firma jednak nie ustaje w staraniach i wytrwale dąży do ciągłego dalszego rozwoju. Dla jego potrzeb spółka zakupiła 89 000 m² terenu celem zbudowania modułowego Świętokrzyskiego Centrum Logistyki i Dystrybucji w gminie Piekoszów (woj. Świętokrzyskie), dostosowanego do zaspokojenia potrzeb własnych, jak i rosnącego rynku usług logistycznych w platformach B2B i B2C. Koncepcja całościowa przewiduje wybudowanie 30 000 m² hal wysokiego składowania. Do składowania produktów zastosowana ma być instalacja magazynu automatycznego o wysokości do 33 m.



HISTORIA WSPÓŁPRACY pomiędzy Linde MH Polska a Alma Alpinex

Rozpoczęcie współpracy pomiędzy Linde a naszym Klientem, firmą Alma Alpinex - lokalnym liderem na rynku dystrybucji artykułów spożywczych, miało miejsce zaledwie kilka lat temu, a konkretnie w 2010 roku.

Zakup pierwszych kilku maszyn był ściśle powiązany z dynamicznym rozwojem dystrybucji i sprzedaży. Klient zdecydował się wtedy na wózki używane w klasie „Premium”. W skład pierwszej dostawy weszły bardzo znane wielu klientom wózki służące do niskopoziomowego komisjonowania typ N20 seria 132. Znana już jakość, wydajność i bezawaryjność tych modeli przyczyniła się do wybrania naszej firmy dla realizacji kolejnego dużego zamówienia w 2011 roku. Tym razem Klient oprócz znanych mu już wózków N20 zamówił kilka innych modeli przeznaczonych do wspierania działania zarówno w obszarze komisjonowania, jak i załadunków a także specjalistyczne wózki „stertujące” typu L12SP serii 133. Wózki T20AP i T20SP serii 131 zostały zaimplementowane do obsługi „dokoowej”, wózki N20HP serii 132 do obsługi całej strefy kompletacji towaru, natomiast wózki

typu L12SP seria 133 wykorzystywane są do wsparcia obsługi składowania palet, a także w pewnym zakresie obsługi regałów wysokiego składowania.

Dobre doświadczenia i zadowolenie z użytkowania wózków Linde zaowocowały w 2012 roku kolejnym projektem, jakim tym razem było przeprowadzenie kompleksowej weryfikacji taboru wózków, użytkowanych przez Klienta. Mając na uwadze ciągle zmieniający się rynek oraz różnorodność wymagań (wynikających m.in. z różnych potrzeb, jakie klienci stawiają przed naszym Partnerem), przeprowadziliśmy analizę potrzeb i przedstawiliśmy Klientowi naszą propozycję. Kluczowym punktem projektu była taka unifikacja wózków, która pozwalałaby na ewentualne ich przesuwanie pomiędzy poszczególnymi „komórkami”, bez konieczności z jednej strony wprowadzania w nich modyfikacji, z drugiej zaś bez konieczności modernizacji magazynów i zmian w funkcjonujących procesach logistycznych. Do finalizacji tego projektu doszło w pierwszym kwartale 2012, a sama dostawa wózków nastąpiła w ciągu kolejnych 2 miesięcy. Dostarczone zostały wózki magazynowe Linde N20HP seria 132 i T20AP / T20SP serii 131.

Stale powiększająca się flota wózków Linde MH, jaki i sam dynamiczny rozwój Almy Alpinex, która sukcesywnie powiększała zakres dystrybucji i sprzedaży artykułów spożywczych (mówimy

tutaj zarówno o zasięgu dotarcia do klienta, jak i stale rosnącej liczbie oferowanych produktów) zdecydowały o potrzebie sprawnej oraz fachowej opieki serwisowej nad utrzymaniem floty wózków w ciągłej sprawności. Dlatego też ostatnie lata zaowocowały zacieśnianiem współpracy nie tylko na poziomie zakupowym, ale także w sferze opieki serwisowej nad posiadanym przez Klienta parkiem maszyn.

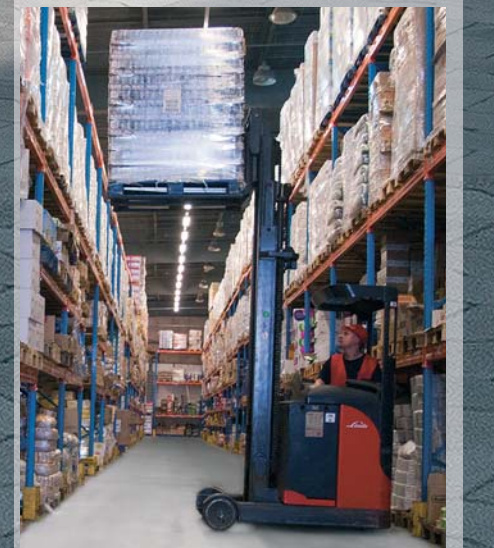
Wysoka jakość, produktywność i niezawodność wózków Linde z jednej strony oraz zakres obsługi serwisowej, jaką został „otoczony” nasz Partner (m.in. kwalifikacje techników serwisu, dostępność części, szybkość reakcji) spotkał się z dużym uznaniem Klienta, dlatego też flota wózków nadal systematycznie powiększa się o kolejne doskonale znane i sprawdzone w działaniu przez Klienta wózki magazynowe oraz wózki czołowe LPG serii 391 i 392 a także wózki wysokiego składowania typu reach-truck.

Głęboko wierzymy, że wybór Linde jako dostawcy zarówno wózków, jak i usług serwisowych przyczynił się do szeroko rozumianego rozwoju potencjału naszego Partnera.

Warto tutaj podkreślić, że współpraca pomiędzy naszymi firmami to nie tylko sprzedaż wózków i ich obsługa serwisowa. Nasz Klient ze swoim innowacyjnym podejściem i ciągłą chęcią rozwoju rozpoczął w tym roku testy systemu zarządzania flotą CtrlFleet, którego Linde jest autorem. Po wielu miesiącach wspólnych testów

i analiz nasz Klient aktualnie przygotowuje się do wdrożenia systemu CtrlFleet na całej flocie wózków, jakie posiada.

Z niecierpliwością czekamy na kolejne projekty logistyczne, które nasz Partner zamierza wdrażać. Deklarujemy gotowość współdziałania w ich rozwiązywaniu i jak zwykle dołożymy wszelkich starań, aby współpraca ta nadal rozwijała się z korzyścią dla obu stron.



Opracował:

Sebastian Krawczyk

Dyrektor Handlowy – Polska Południowa
Linde Material Handling Polska

Kiedy forma i funkcja
idealnie się uzupełniają

Linde Material Handling

Linde



Udane partnerstwo na rzecz rozwoju między Linde Material Handling i Inżynierią Porsche istnieje już ponad 30 lat!

Linde Material Handling Polska Sp. z o.o., ul. Płochocińska 59, 03-044 Warszawa
Telefon: +48 22 420 61 00, Faks: +48 22 420 61 01, www.linde-mh.pl