

Linde

LindePartner

ZAAWANSOWANE TECHNOLOGIE I EKONOMICZNE ROZWIĄZANIA W BRANŻY LOGISTYCZNEJ

NEWS

Seria 8950

Więcej wariantów ciągnika transportowego z wagonami Linde

NEWS

Design wizualizuje tożsamość marki Linde

30 lat rozwijającego się partnerstwa Linde MH i Porsche Engineering

Linde PARTNER

ŻABKA POLSKA

Logistyka układem krwionośnym Żabki

Linde PARTNER

AGATA MEBLE

Różnorodna oferta

LIFESTYLE

PARALOTNIARSTWO

Z perspektywy tysiąca metrów nad ziemią

TEMAT NUMERU

Design w produkcji przemysłowej

“Celem opracowywanych dzisiaj projektów technicznych nie jest tylko i wyłącznie „uroda” produktu ale przede wszystkim jak najbardziej efektywne realizowanie zadań przy jak najmniejszym nakładzie energii z zachowaniem najmniejszej szkodliwości środowisku naturalnemu.”



Logistyka układem krwionośnym Żabki



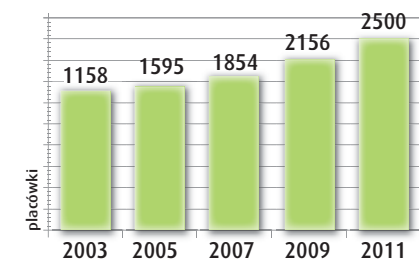
Prowadzenie własnego sklepu spożywczego to nie lada wyzwanie. Zarządzanie personelem, rosnąca konkurencja, planowanie dostaw towaru, śledzenie nowości pojawiających się w branży FMCG – to tylko niektóre, stresogenne czynniki nierozdzielnie związane z własną działalnością handlową.

Rozwiązaniem problemu może być przystąpienie do sieci, która wspiera swoich partnerów biznesowych. Żabka Polska nie tylko służy pomocą, ale także gwarantuje swoim Agentom między innymi pakiet szkoleń, zorganizowaną logistykę, wsparcie sprzedaży, system IT oraz kampanie promocyjne.



Historia Żabki sięga roku 1998. W Poznaniu i okolicy powstała sieć siedmiu, niewielkich sklepów, stanowiących przeciwwagę dla szybko rozwijających się sklepów wielkopowierzchniowych. Celem Żabki nie było jednak konkurowanie z super- i hipermarketami, ale uzupełnianie ich usług. Zgodnie z hasłem: blisko, szybko, wygodnie – klienci zyskali miejsce, do którego mogli udać się po małe, codzienne zakupy. Żabki były otwarte do późnych godzin wieczornych, a także w dni wolne. Szybko okazało się, że taka koncepcja ma sens. Pod koniec premierowego roku, postanowiono utworzyć sieci sklepów typu convenience. Po dwóch latach charakterystyczne, zielone logo wisiało już w ok. 400 punktach handlowych, a dziesiąte urodziny sieci świętowało ponad 2000 sklepów. Dziś zrzeszonych placówek jest ponad 2500, ale to nie koniec. W 2009 roku

Firma rozwinęła również nową formę sklepu w konwencji deli, pod marką Freshmarket. Obecnie pod tym brandem funkcjonuje w całym kraju ponad 100 placówek.



Rozwój sieci sklepów Żabka na przestrzeni lat

Dzisiaj sieć sklepów Żabka i Freshmarket jest największą w Polsce siecią typu convenience. W ciągu kilkunastu lat działalności na krajowym

rynku, firma zdobyła pozycję lidera w swoim segmencie sprzedaży, promując nowoczesną koncepcję handlu detalicznego, mającą na celu zapewnienie klientom wygody dokonywania zakupów.

Osoby prowadzące sklepy z logo Żabka i Freshmarket połączone są z firmą na zasadzie umów współpracy, różniących się znacznie od tych franczyzowych, rozumianych w tradycyjny sposób. Agent – czyli partner biznesowy spółki Żabka Polska – przystępując do współpracy, otrzymuje od firmy w pełni wyremontowany i wyposażony sklep, z całkowitym zatowarowaniem, na które przysługuje mu atrakcyjny kredyt kupiecki. Poza tym, Firma inwestuje w szkolenie Agentów, tak by od samego początku posiadał know-how efektywnego zarządzania sklepem detalicznym. Koszty inwestycji związanej z uruchomieniem nowej placówki ponosi spółka Żabka Polska w oparciu o podpisaną z Agentem umowę współpracy. Dzięki temu systemowi własną Żabkę można otworzyć dysponując nawet niewielkimi środkami pieniężnymi. Agent rozpoczynający prowadzenie sklepu ma zapewnioną lokalizację, wyposażenie, logistykę, szkolenia oraz wsparcie marketingowe. Ze swojej strony zobowiązuje się do prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania sklepem zgodnie z wymogami centrali firmy.

Sklepy Żabka lokalizowane są wszędzie tam, gdzie istnieje potencjalny popyt na ich usługi. Nie ma większego znaczenia czy jest to centrum dużego miasta, osiedle na przedmieściach czy nieduży ośrodek miejski. Przeciętny sklep sieci Żabka ma ok. 70 metrów kwadratowych, natomiast lokal Freshmarketu – ok. 150 metrów kwadratowych. Ze względu na niewielką powierzchnię, w sklepach nie ma zbyt komfortowych możliwości składowania większej partii zapasów. Każda z placówek ma wyznaczone dni tygodnia, w których realizowane są jego zlecenia. Zapasy w sklepach nie są uzupełniane codziennie, ale 2-3 dni w tygodniu (nie dotyczy to oczywiście tych produktów, które nie przechodzą przez centrum logistyczne) – prowadzący sklep musi zatem zadbać o odpowiedni poziom zamówień, by z jednej strony nie gromadzić u siebie zbyt dużego zapasu, a z drugiej – zapewnić wystarczającą ilość dostępnego asortymentu.

Agent nie ma pełnej dowolności w zamawianiu. Wszystkie niestandardowe zamówienia są filtrowane przez system elektroniczny, podobnie jak na przykład zamówienia zbyt dużej ilości towarów. Ważne jest także uwzględnienie „minimum logistycznego” – aby dostawa miała sens ekonomiczny, Agent musi złożyć zamówienie na co najmniej jedną paletę, przekraczającą odpowiedni próg wartościowy. Dlatego tak ważnym czynnikiem w firmie jest obsługa logistyczna.



– Logistyka jest układem krwionosnym naszej firmy – przyznaje Piotr Chocholski, Dyrektor Departamentu Logistyki Spółki Żabka Polska.
– Rozwijamy się. Każdego roku otwieramy ponad dwieście sklepów i aby móc wzorowo spełniać wszystkie standardy, musimy cały czas pracować nad usprawnieniem logistyki i dystrybucji – dodaje.



Fakty i liczby

Centrum Logistyczne w Tychach

Rodzaj magazynowanych produktów: artykuły spożywcze, artykuły higieniczne, chemia gospodarcza oraz produkty wymagające szczególnych warunków magazynowania w chłodniach (2-6°C) jak np. nabiał, dania gotowe, wędliny

Jednostka logistyczna: paleta i kosz chłodniczy

Rodzaj składowania: regały wysokiego składowania (wys. 8 metrów) oraz składowanie na poziomie zero

Doki: 42 bramy/doki, w tym 3 wjazdy z poziomu zero

Infrastruktura: 4 rodzaje wózków widłowych, ręczne skanery, ok. 300 kamer

Przepustowość magazynu: miesięcznie przyjmowanych będzie około 20 tysięcy palet i 20 tysięcy koszy chłodniczych

Praca w Centrach Logistycznych

Firma, kilka miesięcy temu przeorganizowała strukturę Departamentu Logistyki, w wyniku czego powstały trzy, równorzędne piony. Pierwszy to Centrum Logistyczne w Plewiskach, drugi – Centrum Logistyczne w Tychach, trzeci natomiast to pion dystrybucji.

Niemalże od początku, bo od 2000 roku firma współpracuje z operatorem logistycznym. Na początku całość logistyki była po stronie operatora, z jednym magazynem centralnym w Woli Rakowej, a od 2008 roku pojawił się drugi magazyn w Poznaniu. W związku z ciągłym rozwojem firmy i wzrostem ilości sklepów i obrotów, w planach była budowa kolejnego centrum. Cel zrealizowano w marcu 2012 roku. W Tychach powstał magazyn, który przejął obsługę około 40% zamówień.

– Wiedzieliśmy, że kolejne CL musi powstać na Śląsku. Region Śląski i Małopolski ma najwięcej

sklepów, dlatego otwarcie tam magazynu wiąże się dla nas z wymiernymi korzyściami. Umiejscowienie magazynu w Tychach było natomiast wynikiem przetargu. Rozważaliśmy oferty różnych deweloperów. Przetarg wygrała firma Segro – wyjaśnia Piotr Chocholski. – Nowe Centrum Logistyczne pozwoli nam jeszcze bardziej udoskonalić serwis naszych usług, począwszy od przyjmowania zleceń, miksowania towaru, aż do czasu dostaw do sklepów – wymienia.

Nowy magazyn korzysta z rozwiązań, wypracowanych i przez lata sprawdzanych w Centrum Logistycznym w Plewiskach. Od początku, projekt nadzorowany był przez zespół specjalistów z Poznania, ale w trakcie dołączali do niego pracownicy z Tych, czyli osoby nowe w firmie, aczkolwiek w branży logistycznej wyróżniające się ogromnym doświadczeniem.

Całkowita powierzchnia zabudowy nowego

magazynu to blisko 17 800 metrów kwadratowych. Na powierzchnię tą składa się: magazyn główny, magazyn z temperaturą kontrolowaną, powierzchnia biurowa, pomieszczenia techniczne oraz wiata przeznaczona na opakowania zwrotne. Magazyn posiada 42 doki, w tym trzy wjazdy z poziomu zero.

– W magazynie znajdują się głównie artykuły spożywcze, lecz posiadamy również w swojej ofercie artykuły higieniczne, chemię gospodarczą oraz produkty kategorii OTC, czyli tak zwane leki bez recepty. Produktami, które wymagają szczególnych warunków, to oferta z segmentu spożywczych towarów schłodzonych. Przy nich niezbędny jest wyjątkowy nadzór ze względu na bardzo krótkie terminy przydatności do spożycia i specyficzne warunki przechowywania i transportu (2 do 60°C) – wyjaśnia Janusz Świątek, Dyrektor Centrum Logistycznego w Tychach.

A jak wygląda proces logistyczny?

Departament Handlowy zamawia produkty od dostawców i wprowadza je do systemu SAP jako awizo, które następnie poprzez interfejs pojawia się w systemie magazynowym Qguar. System ten informuje w jakim dniu, dany towar powinien być dostarczony do magazynu. W momencie pojawienia się dostawcy, sprawdzana jest specyfikacja dostawy – na przykład czy dostarczane ilości zgadzają się z awizem oraz jakie są terminy ważności danych produktów. Po sprawdzeniu ilościowym i jakościowym dostarczanego towaru, nadaje się etykietę logistyczną, przyjmuje towar na magazyn i wprowadza do systemu. System informatyczny, dzięki odpowiednim algorytmom, pozwala zoptymalizować ścieżkę składowania produktu. Następnie odbywa się proces kompletacji. System informatyczny dzieli zamówienia na nośniki, podpowiadając jaki transport

ciąg dalszy na str. 19



JAK OKIEM SIĘGNAĆ...

Lepsza widoczność, większa precyzja to standard nieodzowny w każdym sprawnie działającym magazynie. Ekonomia i wysokie ceny gruntów dyktują rozwiązanie magazynowe coraz wyższego składowania i lepszego wykorzystania każdej przestrzeni magazynu. Jak w takich warunkach szybko i precyzyjnie sięgać po ładunek? Jak w samochodach GPS, tak w magazynach doskonale sprawdza się system kamer przemysłowych firmy Motec.

Co w praktyce zyskali operatorzy?

Z kabiny żurawia widoczność na budynek z góry, z dźwigu portowego spojrzenie przez burtę na pokład znacznie wyższego statku, na wózkach widłowych perspektywa z samych wideł na regał oraz wokół pojazdu, a w kombajnach rolniczych choćby widoczność, jakże niebezpiecznego dla osób i zwierząt, przedniego obszaru pracy. Pełna widoczność staje się standardem dla wszystkich pojazdów, wyposażonych w systemy wizyjne. Przy takich możliwościach, praca bez systemu wizyjnego zwyczajnie przestanie się kalkułować. Bezpieczeństwo pracy, wysoka efektywność, ergonomia i komfort pracy to podstawowe korzyści stosowania systemów wizyjnych Motec, które mają bezpośrednie przełożenie na zysk każdej firmy.



MOTEC od dwudziestu lat oferuje szeroką gamę systemów wizyjnych na potrzebę rozmaitych gałęzi przemysłu, transportu, budownictwa i rolnictwa, podnosząc wydajność i bezpieczeństwo pracy.

Systemy wizyjne to najprościej rzecz ujmując kamery i monitory pokładowe, rozszerzające pole widzenia operatora, który wcześniej polegał na intuicji oraz własnej orientacji przestrzennej. Systemy wizyjne zwiększają nie tylko poziom bezpieczeństwa podczas pracy, ale także efektywność na poziomie każdego

ruchu, który nie wymaga już męczącego oglądania się w niewygodnych kierunkach albo stałego korygowania pozycjonowanych ładunków. Kamery oszczędzają siłę roboczą, kiedy zbyteczna okazuje się pomoc drugiego pracownika w naprowadzeniu operatora wózka. Dzięki obrazowi przekazanemu drogą cyfrową z niewidocznych wcześniej obszarów miejsca pracy operatorzy lepiej i pełniej wykorzystują wszystkie możliwości maszyn. Dziś praca bez wspomagających systemów wizyjnych staje się już prawie niewyobrażalna.

MOTEC poza stosowaniem najnowszych i niezawodnych technologii przywiązuje dużą wagę do funkcjonalności systemów wizyjnych. Nawet w przypadku, kiedy systemy wizyjne nie zostały uwzględnione fabrycznie przez dostawcę wózka, istnieje możliwość doposażenia pojazdu w kamery. Możliwe są także rozwiązania odcinkowe czy modułowe.



będzie potrzebny do obsługi zlecenia. Dostawy do sklepów realizowane są według harmonogramu. Przygotowane i odpowiednio zabezpieczone towary trafiają transportem liniowym do Regionalnych Terminali, a dalej – po przeładunku – dostawa tzw. transportem drobnicowym trafia do sklepów.

– W magazynie praca zorganizowana jest w systemie tryzmiarowym. Dzień pracy rozpoczyna pierwsza zmiana od godziny 6.00 przyjmując dostawy wszystkich towarów i przygotowuje magazyn do realizacji zadań na pozostałych dwóch zmianach. Zmiana druga i trzecia wspiera działania grup przygotowujących zamówienia dla poszczególnych sklepów. Grupy kompletujące zamówienia rozpoczynają pracę o godzinie 14.00 i 17.00, w zależności od rodzaju kompletowanych towarów – zdradza Janusz Świętek.

Zmiany w pionie dystrybucji

Firma od kilku miesięcy pracuje również nad usprawnieniem procesu zarządzania dostawami.

– Obecnie prowadzimy równolegle dwa projekty, będące pierwszym krokiem do usamodzielnienia dystrybucji naszych towarów. Z jednej strony w marcu 2012 roku otworzyliśmy kolejny magazyn, tym razem w Tychach i w ramach tej

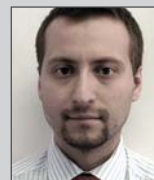
jednostki funkcjonuje terminal, na podobnych zasadach, jakie udało nam się wypracować w magazynie w Plewiskach koło Poznania. Dodatkowo, w czerwcu 2011 roku uruchomiliśmy w formie testowej również terminal w Pruszkowie – wyjaśnia Szymon Bartkowiak, Pełnomocnik Dyrektora Departamentu Logistki. – Okres przejściowy miał nas nauczyć zarządzać procesem przeładunku, a także dać rozeznanie w kosztach obsługi terminala. Pozyskaliśmy i wyszkoliliśmy również personel. Zatrudniliśmy wykwalifikowanych przewoźników, którzy doskonale znają przebieg dystrybucji towarów do sklepów naszych sieci. W międzyczasie, w bliskiej odległości od obecnej placówki wyrastał z ziemi nasz docelowy obiekt, który również od marca przejął obsługę sklepów. Terminal w Pruszkowie jest pierwszym, zewnętrznym i niezależnym terminalem. Obsługuje sklepy sieci Żabka i Freshmarket umiejscowione w aglomeracji warszawskiej – dodaje.

Szymon Bartkowiak nie kryje, że firma Żabka Polska chce rozwijać system terminali przeładunkowych, by w przyszłości móc samodzielnie obsługiwać proces dystrybucji. Zakłada się, że kolejne terminale będą powstawać w miejscach, w których okaże się, że ich praca może znacznie

usprawnić procesy logistyczne, a w rezultacie usprawni współpracę z Agentami.

– Te wszystkie zmiany mają sprawić, że dostawy towarów będą realizowane szybciej, godzina dostaw będzie zgodna z systemem awizowania, jeszcze bardziej poprawi się jakość obsługi, a także jakość pojazdów, które będą obsługiwać już tylko sklepy naszych sieci. Co za tym idzie, samochody będą spełniać odpowiednie kryteria zarówno pod względem załadunku, jak również temperatury, koniecznej do przewożenia produktów świeżych – deklaruje Szymon Bartkowiak. – Zmiany w procesie dystrybucji przyniosą korzyści całej Spółce. Nie tylko wpłyną pozytywnie na kwestie ekonomiczne, ale także stając się animatorem, zwiększymy bezpieczeństwo dostaw. Poza tym, zarządzając procesem dystrybucji, możemy pozwolić sobie na większą elastyczność oraz decyzyjność w kwestiach związanych z dostarczeniem asortymentu do sklepów.

Zmiany w zarządzaniu dostawami to nie jedyne modyfikacje wprowadzane w pionie dystrybucji. Firma opracowuje nowe standardy transportu produktów świeżych i przesyłek chłodniczych oraz testuje innowacyjne rozwiązania, zapewniające utrzymanie odpowiedniej temperatury w ciągu chłodniczym.



Wojciech Kulisz
Product Manager

tel 71 79 138 79
mob 604 568 949
wojteck.kulisz@stabautech.pl

Przedstawicielem na rynek Polski jest firma STABAUTECH, która oferuje kompleksową obsługę w zakresie doradztwa, montażu oraz serwisu.

STABAUTECH | ul.Grabiszyńska 241 | 53-234 Wrocław



PLANY NA 2012 ROK

Rozpisane na poprzednich stronach zmiany, to z pewnością nie ostatnie rewolucje jakie planuje na ten rok firma Żabka Polska.

– Z analizy przeprowadzonej w 2011 roku wynika, że droga którą obraliśmy jakiś czas temu jest słuszna i przede wszystkim perspektywiczna. Chcemy być naprawdę blisko klienta. Połączenie standaryzacji w zakresie produktów, z odpowiedzią na lokalne potrzeby konsumenta – jest zasadne. Obie nasze sieci, czyli Żabkę i Freshmarket pozycjonujemy w segmencie convenience, więc nasze sklepy muszą charakteryzować się najlepszymi lokalizacjami. Zarówno w Żabce jak i Freshmarkecie można zrobić codzienne zakupy ale też na przykład skorzystać z usług dodatkowych. Równolegle będziemy rozwijać obie sieci, z nastawieniem na przyspieszenie tego rozwoju

– deklaruje Jacek Roszyk, Prezes Zarządu Żabka Polska.



Obecnie: ponad 2500 sklepów
Plany na 2012 rok: 250 nowych placówek



Obecnie: ponad 100 sklepów
Plany na 2012 rok: 100 nowych placówek

Sklepy sieci Żabka i Freshmarket w swoim asortymencie oferują również produkty Marek Własnych: Mleczny Dwór, Tradycyjne Smaki, Top Fish, Max Snack. Idea produktów parasolowych to dążenie do zapewnienia ich najwyższej jakości. Każdy taki produkt przechodzi odpowiednią procedurę weryfikacyjną, a następnie podlega stałej kontroli podczas całego okresu sprzedaży. W efekcie czego klienci otrzymują produkt wysokiej jakości przy zachowaniu niższej ceny.

Autor: Karolina Zielińska
Zdjęcia: Karolina Gwiszcz

Historia współpracy

między ŻABKA POLSKA i Linde Material Handling Polska

Początek współpracy

Rok 2000 jest rokiem w którym rozwój rynku branży FMCG w Polsce nabrał nieznanego dotychczas dynamiki. Także sieć handlowa Żabka rosła w siłę. W ciągu kilkunastu lat obecności na polskim rynku, firma Żabka zdołała zbudować potężną sieć nowoczesnych placówek detalicznych i, co za tym idzie, zdobyć pozycję lidera formatu 'convenience'. Początek współpracy pomiędzy Żabka Polska a Linde Material Handling Polska to rok 2008. Wtedy to Żabka obchodzi swoje dziesięciolecie, a ilość sklepów detalicznych przekracza „magiczną” liczbę 2000. Impulsem do nawiązania współpracy było wynajęcie przez Żabkę nowoczesnej hali magazynowej w Plewiskach pod Poznaniem o powierzchni 14,272 m kw. Wcześniej firma Żabka obsługiwana była przez zewnętrzną firmę logistyczną i do pewnego etapu rozwoju, takie rozwiązanie zdawało egzamin. Jednakże ze względu na dynamiczny rozwój podjęto decyzję o zmianie strategii związanej z logistyką i dystrybucją. Między innymi zdecydowano o wykorzystaniu opcji wynajmu długoterminowego wraz z pełną obsługą serwisową wózków. Po serii negocjacji decyzja padła na Linde, producenta znanych z jakości, wydajności oraz bezawaryjności wózków widłowych. Ważnym argumentem w wyborze firmy Linde, było oferowane zaplecze serwisowe. Ludzie tworzący serwis, ich wysokie zaangażowanie, motywacja, gruntowne przeszkolenie i doświadczenie w zakresie diagnostyki i napraw wózków były realnym bodźcem dla kontrahenta. Sprawną opieką serwisową oraz utrzymanie floty wózków w ciągłym działaniu były i pozostaną priorytetem dla firmy Żabka.

Spełnienie oczekiwań

Pierwsze zamówienie to: 5 sztuk wózków elektrycznych czołowych E15 serii 386, 4 wózki wysokiego składowania R14S serii 115, jeden H14T oraz kilkanaście sztuk wózków magazynowych z platformą T20SP – stworzonych idealnie do środowiska przy załadunkach i rozładunkach samochodów dostawczych w strefach kompletacji. Wszelkie zadania i wymogi jakie stanęły przed wymienionymi wózkami zostały spełnione, co de facto potwierdziły kolejne decyzje zakupowe. Nasz Partner docenił niezawodność samego produktu, jak również obsługę serwisową. Wspomniane już kwalifikacje techników

serwisu, wyposażenie techniczne samochodów serwisowych, szybkość reakcji, dostępność części przełożyło się na zdobycie zaufania, którego owocem jest podpisana w 2011 roku umowa na dostawę kolejnej transzy wózków tym razem do nowo wybudowanego centrum logistycznego Tychy o powierzchni 9,504 m kw. Waga partnera i wspólne doświadczenia doprowadziły do optymalizacji współpracy również na płaszczyźnie obsługi serwisowej. Zamówiono ponownie kilka sztuk wózków elektrycznych czołowych E15 serii 386, kilka wózków wysokiego składowania R14S serii 115, ponadto czołowy wózek spalinowy H14T oraz kilkanaście sztuk wózków magazynowych T20SP. Dzisiaj Żabka Polska Sp. z o.o. jest największą, scentralizowaną i sformatowaną siecią typu 'convenience' w Europie Środkowo-Wschodniej, posiadającą ponad 2500 placówek.

Zobowiązanie na przyszłość

W ubiegłym roku sieć sklepów Żabka po raz pierwszy znalazła się w TOP 10 największych sieci handlowych w Polsce. W sklepach Żabka do końca 2010 roku na półkach znalazło się blisko 2500 produktów, m.in. z kategorii takich jak wędliny, nabiał, słodycze, piwa i słone przekąski, ale także towary z kategorii 'convenience food' m.in. szeroka oferta chłodzonych dań gotowych i świeżych kanapek oraz dań łatwych do przyrządzenia w domu. Takiemu wyzwaniu może stawić czoła tylko wypróbowany i niezawodny Partner jakim jest Linde Material Handling. Głęboko wierzymy, że mamy i będziemy mieli pozytywny wpływ na rozwój naszego Partnera.

Zespół Linde jak zawsze do usług!

Opracował: Michał Dutkiewicz
Doradca Techniczno Handlowy
Linde Material Handling Polska

Linde Material Handling

Linde