



04 Прозрачность затрат

Стоимость интерфейсов при интеграции системы dispotool

05 Новая эра сервисного обслуживания

На один шаг впереди с **toolbox** Card

07 Специальный стеллаж

Для распределения мелкоштучки Stadtbäckerei Westerhorstmann использует специальную систему

11 Знакомство с коллегами

Выездные презентации компании **toolbox** на предприятиях в Берлине и шотландском Локоре

Волны обеспечивают эффективное использование площадей

На предприятии в Геринке, расположенном в промышленной зоне к юго-востоку от Праги, можно воочию наблюдать, как на сравнительно небольшой площади идеально реализована логистика – причем, не раз в день, а постоянно. Pekařna Zelená Louka, a.s. – основное предприятие чешской группы хлебопекарных предприятий PENAM a.s. – производит свежий хлеб, а также мелкоштучные и кондитерские изделия для столичной Праги и ее окрестностей.

Это промышленное предприятие отличает от многих других предприятий концепция организаций поставок, а также различная интенсивность поставок в течении дня. Заказы комплектуются ежедневно непрерывно в течение 21 часа шесть дней в неделю. В течение дня предусмотрен всего один перерыв – на обед. Практически всем существующим клиентам, количество которых приближается к одной тысяче, продукция поставляется дважды в день, а некоторым еще чаще. Большинство клиентов занимаются розничной торговлей продуктами питания. Первая партия изделий оказывается на их прилавках уже к открытию магазинов. Во второй раз поставляется новая продукция для расширения и пополнения

ассортимента. Требования отличаются в зависимости от предприятия. Одним торговым точкам новый товар должен отгружаться уже через час после первой партии, другим – во второй половине дня. Первые грузовики покидают территорию предприятия в два часа ночи, 46 % отгрузок осуществляется между тремя и пятью часами утра.

Это требует тщательного планирования всей логистической цепочки, которая должна гибко реагировать на изменения и возможные сбои. Площадь экспедиции на предприятии Pekařna Zelená Louka составляет 4350 м². 48 рампы используются многократно в течение дня для погрузки товара в 95 грузовиков. В этих условиях прибытие, загрузка и отъезд грузовиков осуществляются быстро и без помех. В то время, пока загружается товар в грузовик А, подготавливается товар для загрузки грузовика Б, и параллельно комплектуются заказы для погрузки в грузовик В. Иными словами: в период с 18.00 до 4.30 - 22 **комплектовщика**, работающие в две смены, комплектуют 40 тыс. лотков необходимым ассортиментом производимой продукции, чтобы 95 грузовиков могли как можно быстрее забрать груз с 48 рампы. Ничего нельзя упустить, все должно находиться на своем месте, и никто не должен мешать другим выполнять работу – это твердое правило, которого придерживаются все работники предприятия.

Все это обеспечивает система распределения товаров dispotool ENTERPRISE, предыдущую версию

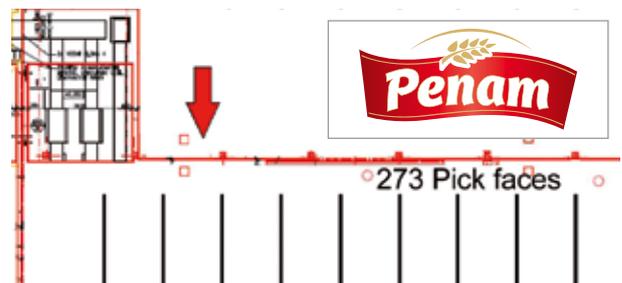
которой группа PENAM приобрела в 2008 г. Секрет заключается в том, что распределение товаров осуществляется волнами. Одна волна представляет собой общее число всех заказов, которые должны быть отгружены за определенный промежуток времени. Первая волна дня, как правило, является самой крупной. Она включает в себя 65 % суточного объема продукции и комплектуется с 18.00 до 4.30. Первая партия готова к отгрузке в 1.20. Последующие партии отгружаются друг за другом. В то время как одна группа комплектовщиков еще комплектует заказы первой волны, другая группа начинает распределять товары для следующей и т.д.

За кулисами система dispotool следит за тем, чтобы каждый сотрудник на дисплее смог увидеть информацию о том, какой товар куда и в каком количестве должен распределяться, куда следует поставить ящики, и какой колли, а также в какой последовательности и в каком месте хранения водитель должен забрать товар и поместить в свой грузовик.

Экспедиция на предприятии Pekařna Zelená Louka напоминает активный улей, особенно ранним утром. 48 водителей и 22 комплектовщика спокойно передвигаются вместе с вилочными погрузчиками по проходам. И все идет по плану. Только план ежедневно меняется и корректируется системой комплектации в соответствии с актуальными маршрутами и объемами поставок.

Факты и цифры

Pekařna Zelená Louka, a.s.
Hlavní 71, 25101 PSC provoz Herink
Czech Republic
www.penam.cz



Группа PENAM – одна из ведущих промышленных производителей хлебобулочных изделий на рынке Центральной Европы. В состав группы входят 12 крупных хлебопекарных предприятий в Чешской Республике, два в Венгрии и пять в Словакии, а также четыре мельницы в Чешской Республике и в Словакии. Ассортимент включает в себя хлебобулочные и мелкоштучные изделия, в том числе, региональные продукты как «Рохлики», кондитерские изделия, печенье, безглютеновых изделий и мюсли.

Центральный офис группы находится в Брно. PENAM входит в холдинг Agrofert a.s., включающий в себя 230 предприятий аграрного сектора, пищевой индустрии, химической промышленности, сферы СМИ, а также немецкое хлебопекарное предприятие Lieken. Владелец холдинга Agrofert является Андрей Бабиш, министр финансов Чешской Республики.

Общая производственная площадь: 7 790 м²

Экспедиция: 4 350 м²

Ассортимент: На предприятии Pekařna zelená louka производится 30 различных продуктов. 340 продуктов поставляются с других предприятий группы. Таким образом, всего здесь комплектуются 370 продуктов.

Кол. клиентов и мест отгрузки: около 1 000

Автопарк: 95 грузовиков марок Iveco Daily 35 и Iveco Eurocargo 75. Наиболее часто используются грузовики марки Iveco Daily 50

Кол. комплектовщиков: в общей сложности 51 В основное время сбора заказов с 18.00 до 4.30: 22

Кол. погрузных окон: 40 для автофургонов и еще 7 для грузовиков, рассчитанных на 33 колли.

Система комплектации: dispotool ENTERPRISE
Отображение рабочей информации: цветные дисплеи MATRIX 7

Тара: Пластиковые лотки 60 x 40 см

Обеспечить своевременность

LOGIS⁺: Г-н Милец, Pекárna Zelená Louka продемонстрировала заметный рост за последние десять лет. Каким образом Вам удастся синхронизировать процесс распределения товаров и работу программного обеспечения?



*Интервью с
Андреем Милецем,
руководителем IT-
подразделения группы
PENAM*

Андрей Милец: Решающим фактором стала реструктуризация системы комплектации. В рамках реструктуризации в 2008 г. мы ввели dispotool, после чего нам удалось удвоить товарооборот на существующей площади. В прошлом году мы увеличили площадь экспедиции. В настоящее время она составляет 4350 м². Со стороны IT решающим моментом была связка между dispotool и нашей системой ERP для точного планирования и параллельного для гибкости в случаи непредвиденных изменений.

LOGIS⁺: Какое время на предприятии Zelena Louka считается пиковым при распределении продукции, и сколько сотрудников занимаются комплектацией в этот период?

Андрей Милец: Большая часть работ выполняется в период с 18.00 до 4.30, причем пиковое время начинается с 20.00, когда распределяется наибольший объем продукции. Во время ночной смены работают 22 комплектовщика. Их число уменьшилось почти наполовину по сравнению с тем, когда комплектация товаров осуществлялась бумажным способом. Если бы мы продолжили работать как раньше, то нам потребовалось бы 50 сотрудников только для распределения товаров, и эффективность процесса в этом случае была бы гораздо ниже.

LOGIS⁺: Что Вы хотите этим сказать?

Андрей Милец: Под эффективностью мы понимаем не только количество скомплектованных заказов в час и произведенные затраты, но и точность и аккуратность распределения. Мы производим хлебобулочные изделия высокого качества. Но чтобы их успешно реализовать на рынке, следует обеспечить своевременность поставок. Клиент группы PENAM может быть уверен, что он получит заказанный товар в срок и без повреждений. Для хороших отношений с клиентами недостаточно лишь обеспечить товарно-денежный обмен.

LOGIS⁺: Деньги играют определенную роль прежде всего при принятии решений об инвестициях. Как Вы оцениваете **окупаемость инвестиций** в dispotool?

Андрей Милец: В 2008 г. мы в первые инвестировали в dispotool, хотя объем нашей выпускаемой продукции в то время был гораздо ниже чем потенциал рабочих показателей dispotool. Поэтому срок окупаемости инвестиций составил 20 месяцев. При сегодняшних объемах можно рассчитывать на срок меньше года.

Вопрос точки зрения



Томас Мертеc

Немецкий промышленник и политик Филипп Розенталь однажды сказал: «Тот, кто перестает совершенствоваться, перестает быть лучшим». Я полагаю, что каждый предприниматель согласится с подобным утверждением, исходя из собственного опыта и убеждения. Первоочередной обязанностью и потребностью предпринимателя является забота о совершенствовании и оптимизации рабочего процесса.

При этом неизбежно существует опасность в какой-то момент не заметить недостатки на собственном предприятии. Возьмем, например, организацию процессов комплектации и отгрузки. Увеличение скорости распределения, повышение количества собираемых продуктов и увеличение маржи – безусловные улучшения возможные путем внедрения безбумажной комплектации и сборки заказов двумя руками. Но скорость – далеко не единственный путь.

Повысить эффективность процесса можно также за счет повышения продуктивности на единицу площади. В этом выпуске **LOGIS⁺** мы демонстрируем два примера интенсивного использования существующих площадей. В первом случае речь идет о промышленном хлебопекарном предприятии PENAM в окрестностях Праги, принадлежащем холдингу Agrofert. В нашем репортаже, посвященном деятельности этого предприятия, рассказывается о том, как можно существенно повысить эффективность использования существующих площадей посредством т.н. волнообразной комплектации, позволяющей отсрочить строительство новых экспедиционных помещений на долгие годы.

Второй репортаж повествует о Stadtbäckerei Westerhorstmann из Дюссельдорфа - ремесленном немецком предприятии с 20 филиалами и 60 клиентами. Совместно с этим предприятием мы разработали решение, позволяющее комплектовать мелкие партии продукции отдельно от крупного товарного потока, используя трехъярусный «стеллаж». Это позволяет сэкономить место и обеспечить сохранность хрупких и дорогостоящих изделий, комплектуя заказы с особой тщательностью в спокойном режиме. К повышению продуктивности на единицу площади увеличивается обеспечение качества.

В итоге имеем дополнительные меры по обеспечению качества и вдобавок повышение продуктивности на единицу площади. Обе истории являются примерами того, как можно усовершенствовать работу экспедиции на предприятии любого размера. Я желаю Вам приятного и интересного чтения. Буду рад Вашим вопросам, пожеланиям, и, конечно, замечаниям.

Ваш **Томас Мертеc**

Прозрачность затрат на разработку интерфейсов

Как Вы определяете площадь – длина умноженная на ширину? Или она выражается в квадратных метрах? Вы думаете, это одно и то же? Ничего подобного. Если сопоставить два различных подхода, то в итоге получится то, что в сфере информационных технологий именуется проблемой интерфейсов. Две программы взаимодействуют друг с другом, но, к сожалению, говорят на разных языках.

Что же такое интерфейс? Википедия дает следующее определение: «Интерфейсы для программных компонентов представляют собой формальное описание существующих функций и способа взаимодействия с ними». В данном случае речь идет об уже упомянутой коммуникации. Но существует и второй аспект, на который указывает Википедия: «Преимущество заключается в том, что модули, имеющие одинаковый интерфейс, являются взаимозаменяемыми ... Подобные интерфейсы придают структуре программному обеспечению модульный характер». Они позволяют пользователю создать оптимальную конфигурацию системы, подобрав наиболее подходящую комбинацию аппаратных и программных средств. Безупречное функционирование интерфейсов в какой-то мере связано с инвестициями, затратами и надежностью технологического процесса.

В начале информационной технологии в экономике проблема интерфейсов часто использовалась как средство «удержания клиентов». При этом много говорилось о трудностях и рисках. В настоящее время прозрачность данных и процесса в целом

является обычным делом. Но и сегодня на рынке существуют отдельные поставщики программного обеспечения, которые с помощью интерфейсов, вернее, их стоимости, пытаются «удержать» клиентов от обращения к конкурентам. Программирование интерфейсов стоит сил, времени и, конечно, денег. Вопрос лишь в том, сколько?

toolbox заинтересовалась этой темой и несколько недель назад разослала запросы всем поставщикам программного обеспечения для хлебопекарных предприятий Германии, в которых попросили назвать стоимость интерфейсов. За основу взяли интерфейс к системе dispoTool.

Порадовал тот факт, что из двенадцати фирм-разработчиков системного программного обеспечения, осуществляющих свою деятельность на территории Германии, десять сообщили свои цены в кратчайшие сроки и дали согласие на их оглашение. Выражаем им свою благодарность. Печальная новость: две фирмы отказались. Тем не менее, обзор даст читателям возможность представить диапазон существующих рыночных цен. Смотрите сами.

Дополнительная информация
по стоимости интерфейсов



Стоимость интерфейсов		
Фирма-разработчик		Стоимость
 SAMUELSON	Samuelson Unternehmensberatung und Software-Entwicklung GmbH	Стоимость лицензии 1 850 EBPO + 16% в год за техническое обслуживание + пуско-наладочные работы
 protecdata the IT-Partner	ProTecData AG	прибл. 1 250 швейцарских франков
 GRIBS Integrated Business Solutions	Gribs GmbH	Вкл. в стоимость лицензии + 4 часа пуско-наладочных работ по цене 440 EBPO, индивидуальные обновления и настройка оплачиваются по факту оказания услуг
 BÜRO	PC-BÜRO Softwareentwicklung	900 EBPO – 1900 EBPO + НДС
 RS	RS Reengineering Software-Design AG	Вкл. в стоимость лицензии. Установка и настройка оплачиваются по факту оказания услуг
 antratec Systems GmbH	AntraTec Systems GmbH	800 EBPO
 CWG	CWG Software GmbH	1500 EBPO + установка и необходимая настройка
 OPTIMO BERCHER	OptimoBercher	Стоимость TURBOback: 1520 EBPO Стоимость OPTIback: 1520 EBPO
 BACH-CONTROL Die Software für Backen	Norbert Heider Softwareentwicklung	800 EBPO
 BBN Bakery Business Network	O.K. Software & Beratung GmbH	950 EBPO

Новая эра сервисного обслуживания

В доцифровую эпоху сервисное обслуживание именовалось попросту техобслуживанием, а в некоторых отраслях регулярным профилактическим техобслуживанием. С наступлением цифровой эры сервисное обслуживание прибавились горячие линии и дистанционное обслуживание, прием сообщений о сбоях и ремонт в режиме онлайн. Теперь **toolbox** стала инициатором нового подхода к сервисному обслуживанию.

toolbox, которая является поставщиком программного обеспечения, была основана в 1996 году. В то время организация круглосуточной горячей линии было естественно неотъемлемой частью бизнеса. Горячая линия – в которой работают ее собственные специалисты в области ИТ а также хлебопекарной отрасли, а не аутсорсный колл центр.

Организация подобной горячей линии, которая должна была действовать 24 часа в день 365 дней в году, стала новым опытом и для самих сотрудников. Рихард Баум, один из первых разработчиков системы **dispotool**: «Нередко мы сидели по ночам на краю кровати с телефоном в руках и помогали устранять неполадки. Иногда это были банальные проблемы, иногда довольно серьезные, но вместе с клиентами нам практически всегда удавалось произвести отгрузку без серьезных осложнений. В конечном счете, это было нашей основной задачей».

Позднее **toolbox** стала использовать модуль дистанционного обслуживания, который встраивался во все установки. Он обеспечивал специалистам **toolbox** оперативный и прямой доступ к оборудованию, без временной задержки. Время в экспедиции является ценным ресурсом, особенно по утрам.

Ознаменованное наступление новой эры сервисного обслуживания **toolbox** проявляет новой инициативой: **toolbox Card**. Для участников эта программа представляет собой полную смену парадигм. Томас Пальмен, заведующий отделом сервиса компании **toolbox**: «Мы разворачиваем образ мысли и действий на 180°».

Вместо того чтобы ждать звонка пользователя и сообщений о сбоях, которые затем будут устранены дистанционно, система **dispotool** постоянно следит за состоянием всех систем и функций и самостоятельно проявляет активность в случае сбоев. Если система **dispotool** замечает, что данные из системы ERP не передаются или передаются не полностью,



Дополнительную информацию о **toolbox Card** можно найти на сайте компании **toolbox**



вышли из строя дисплеи, которые сотрудник задел автопогрузчиком, или произошло что-то подобное, она оперативно информирует об этом сервисную службу **toolbox**. Один из сотрудников горячей линии немедленно принимает запрос в работу и начинает поиск решений. В некоторых случаях вопросы удастся решить дистанционно. В других случаях он звонит по указанным номерам телефонов клиента и сообщает обо всем ответственному сотруднику экспедиции. Совместно они находят решение до начала смены комплектовщиков. Это может быть замена сломанного дисплея или изменение оперативного плана, либо перепрограммирование данных закрепленные за дисплеем. Главное - экспедиция работает! Заведующий экспедицией, начальник производства или руководитель IT-отдела утром обнаружат в своем почтовом ящике электронное письмо, в котором сообщается о сбое или повреждении. После регистрации на сайте компании **toolbox** они могут узнать причину сбоя. Просмотр истории ошибок позволяет исключить повторы.

Новая услуга **toolbox Card** предоставляет расширенную форму услуг к прежнему договору на техническое обслуживание. Действие условий старого договора сохранится до 31.09.2017.

У того, кто перейдет на новую форму обслуживания, есть все шансы, что ошибки, возникающие в критические периоды отгрузки, будут доставлять меньше хлопот. Кроме того, владельцы **toolbox Card** получают возможность выбирать из широкого спектра услуг, включая пользование бесплатными сервисными чатами, льготное участие в семинарах, дополнительные обучения персонала и проверку системы **dispotool**.

Мы рады встрече с вами в 2016 г. на специализированных выставках!



22. – 25.10.2016
Штутгарт, Германия
Павильон 5, Стенд 5C11



08. – 11.10.2016
Лас-Вегас, США
Стенд 9241



07. – 09.11.2016
Дубай, ОАЭ
Объединенный немецкий стенд

Хорошая выставка в Москве



Система комплектации Pick-by-Vision с информационными очками была одной из изюминок стенда **toolbox** в этом году на выставке «Modern Bakery» в Москве – многочисленные посетители получили возможность познакомиться с новой технологией. Помимо инновационных технических решений на стенде демонстрировался видеоряд, представлявший применение программного обеспечения фирмы **toolbox** по всему миру и отзывы пользователей. Все это привлекало на стенд **toolbox** площадью 80 м² в наполненном светом павильоне «Форум» элиту российской хлебопекарной отрасли.

Флориан Цинтцен, координатор отдела сбыта в компании **toolbox**, руководитель стенда в Москве, после четырех выставочных дней подвел положительный итог: «Количество посетителей нашего выставочного стенда увеличилось на 30 %. Большинство заинтересованных лиц в Москве по сравнению с некоторыми другими международными выставками были готовы к интенсивному обсуждению». На протяжении более десяти лет **toolbox** ведет свою деятельность на рынках России и соседних с ней государств и считается ведущим поставщиком систем комплектации в России и странах СНГ.

Из практики – для практики

Практические семинары предназначены для всех сотрудников предприятий, которые так или иначе сталкиваются с системой **dispotool**. При этом особое внимание уделяется рассмотрению возникающих вопросов и пожеланий, касающихся оптимизации системы. Участники семинаров узнают о новых возможностях и тенденциях, а во время экскурсий на хлебопекарные предприятия и разговоров с коллегами получают необходимый заряд для реализации новых идей на практике.

Даты и темы предстоящих семинаров:

Место проведения:

Consulting & Training Center,
Wilhelm-Lexis-Straße 8, 52249 Eschweiler



© Hofpfisterei

Заявки на участие в семинарах:

workshop@toolbox-software.com

Кристиан Зеeman, заведующий экспедицией в Ludwig Stöcker Hofpfisterei GmbH, Мюнхен: «14 участников, представлявших 10 предприятий. Это был оптимальный размер группы. В ходе обучающих модулей, длившихся до вечера, у нас была возможность интенсивно обмениваться информацией. Разговоры с другими участниками были для меня дополнительной выгодой».

Более подробную информацию
Вы найдете здесь:



27.06.2016 – 28.06.2016

Темы:

- + Планирование переезда
- + Замена и настройка дисплея
- + Установка и настройка программного обеспечения и оборудования

07.11.2016 – 08.11.2016

Темы:

- + Правильное планирование расширений системы
- + Интеграция складской логистики

Мелкие партии отправляются в корзину, крупные – на участок комплектации



Хрупкие кондитерские изделия в небольших количествах распределяются на стеллаже

На предприятии Stadtbaeckerei Westerhorstmann в Дюссельдорфе комплектация мелких партий хрупких изделий осуществляется отдельно от основного объема. Это положительно сказывается на качестве продукции и эффективности процесса. Площадь производственного предприятия в Дюссельдорф-Райсхольце составляет 1 600 м². Она включает в себя склад сырья, различные производственные отделения, где производят хлеб, булочки, торты, кондитерские изделия, а также экспедицию. Свежая продукция поставляется в 20 собственных филиалов и 60 клиентам. Собственные филиалы получают ее три раза в день. Шесть видов булочек и кондитерских изделий поставляются в виде охлажденных тестовых заготовок, которые выпекаются в филиалах в течение всего дня. Ремесленные навыки и умения, экономическое видение и современное производство дают возможность Stadtbaeckerei Westerhorstmann предлагать своим клиентам богатый ассортимент качественной продукции. Сердце пекарни – традиционная хлебопекарная печь с паровым обогревом. Мягкий нагрев способствует постепенному формированию аромата хлебулочных изделий. Качество, которое покоряет и удерживает клиентов. В центре внимания предприятий подобным Stadtbaeckerei Westerhorstmann всегда находится человек. Эта политика также проявляется в отношении с сотрудниками – предприятие предоставляет сотрудникам внутреннюю электронную платформу обучения –

сотрудники постоянно имеют возможность повысить свою личную квалификацию. Экспедиции отведено 150 м². На этой площади организованы 50 pick-faces и сборочные места для тележек, которые заполнены транспортными коробками с изделиями предназначенными для отгрузки у клиентов несколько раз в день. 20 **Pick-Faces** закреплены за собственными филиалами, 30 – за наиболее активными клиентами.



Франк Вестерхорстман-Баххаузен



Чтобы сохранить безупречный внешний вид кондитерских изделий до передачи их клиенту, с ними следует обращаться очень осторожно. Для комплектации мелкоштучки применяется специальный стеллаж

Бережное распределение мелко штучки

Свои особенности имеет комплектация для клиентов, заказывающих небольшое количество продукции. Речь в таких случаях чаще всего идет о пирожных и других кондитерских изделиях, при реализации которых основной акцент делается на свежесть и безупречный внешний вид. Эти нежные создания поддерживают профессиональный имидж Stadtbaeckerei Westerhorstmann и интерес взыскательной клиентуры, заказывающей поштучно дорогостоящие изысканные лакомства.

Для распределения таких изделий Stadtbaeckerei Westerhorstmann установил в отдельном помещении «специальную стойку» – трехъярусный стеллаж, на каждой полке которой располагается по восемь стопок лотков. Максимальное число лотков – 16. Распределением продукции занимается комплектовщик. Для заполнения лотков ему достаточно сделать три шага вправо или влево. 24 места пронумерованы и закреплены за каждым клиентом. Непосредственно на стеллаже находится двухцветный дисплей, на котором комплектовщик видит, в какой лоток предназначено какое количество продукции. На каждом дисплее находится кнопка подтверждения (слева) и кнопка изменения количества (справа). Правая кнопка, на которой изображены плюс и минус, позволяет менять распределяемое количество в тех случаях, когда клиент неожиданно меняет заказ, либо какого-то продукта нет в достаточном количестве. После того, как лотки заполнены, комплектовщик нажимает кнопку подтверждения, и в систему dispotool поступает сигнал о том, что заказ скомплектован.

Меньше места, больше спокойствия

Возможность отдельного распределения мелко штучки имеет существенные преимущества. Для каждого из этих клиентов можно было бы выделить отдельный pick-face и организовать распределение продукции как в случае больших

Факты и цифры

Stadtbaeckerei Westerhorstmann GmbH & Co. KG

Nuernberger Str. 14
40599 Duesseldorf
www.stadtbaecker.com
mail@stadtbaecker.com



Диплом экономиста в свое время открывал Франку Вестерхорстману-Баххаузену много дверей, но он предпочел свободу предпринимателя и семейные традиции. В начале 90-х годов, уже будучи мастером-пекарем, он возглавил основанное в 1905 году предприятие Stadtbaeckerei Westerhorstmann в Дюссельдорфе. Вместе со своей женой Сандрой он успешно руководит предприятием, заботясь о качестве, соблюдая традиции и новейшие стандарты. Пятое поколение уже ждет своего часа. Дочь Лаура, помимо учебы, активно занимается продажами, а сын Франк младший после окончания школы пойдет учиться на пекаря.



Общая производственная площадь: 1 600 м²

Экспедиция: 150 м²

Руководитель производства: Андреас Фрëлих

Заместитель руководителя производства:

Фил Полик

Ассортимент: 25 сортов хлеба, 17 видов булочек, 20 видов кондитерских изделий + 2 сезонных продукта, 11 видов тортов, 2 вида снековой продукции

Количество клиентов и мест поставки: 20 собственных филиалов и 60 клиентов

Автопарк: 5 автофургонов грузоподъемностью 3,49 т и 3 автомобиля для доставки мелко-партионных грузов

Станции погрузки: 6

Кол. сотрудников экспедиции: 4

Система комплектации: dispotool LIGHT с модулями MULTIPLE PICKING; PRE-DISPATCHING и PRODUCTION RECORDING

Тара: Пластиковые лотки 60 x 40 см



Яблочные пампушки и подобные продукты прибывают в филиалы в целости и сохранности, благодаря возможности отдельной комплектации мелко штучки

количеств, используя метод **Put-to-Light** и **Pick-to-Light**. Для этого потребовалась бы огромная площадь. В то время как специальный стеллаж позволяет одному комплектовщику распределять всю продукцию на небольшой площади. Этот комплектовщик, в отличие от сотрудников, распределяющих большие количества продукции, может сосредоточиться на перемещении хрупких изделий. Кроме того, он не мешает коллегам, перемещающим свежие хлебобулочные изделия на погрузчиках, а они не мешают ему. «Это положительным образом сказывается на свежести продукции», – утверждает Франк Вестерхорстманн-Баххаузен. «Мы начинаем позже производить специальный



Красным цветом показано количество продукта 1, зеленым цветом – количество продукта 2. Слева от указателя – кнопка подтверждения, справа – кнопка, нажатие которой позволяет менять количество товара

ассортимент, потому что благодаря подобному методу распределения мы успеваем погрузить его в транспортные средства вместе с остальной готовой продукцией. Время продукции оптимизировано и в результате клиенты получают свежайшие изделия».

Руководитель производства Андреас Фрелих доволен решением для комплектации мелко штучки. С момента ввода в эксплуатацию нового производственного предприятия в 2004 г. объем поставок Stadtbaeckerei Westerhorstmann вырос настолько, что в идеале нужны 24 дополнительных pick-faces, однако в реальности это вряд ли возможно.

Представляем

Его можно назвать «ходячим фул-филмент-центром», хотя его официальная должность «технический специалист». **Ахмет Отцдек** входит в число сотрудников **toolbox**, которые всегда находятся на месте от начала до конца. Он контролирует установку дисплеев, настройку промышленных ПК с сенсорным экраном, внедрение индивидуального программного обеспечения, предварительно сконфигурированного с учетом особенностей проекта. Одной из его основных задач является обучение сотрудников, которые должны работать с системой **dispotool**, как правило, при вводе в эксплуатацию, но иногда и после него. При первом знакомстве с системой многие испытывают сомнения к «коллеге-компьютеру», однако вскоре они осваиваются и начинают легко работать с системой. Г-н Отцдек: «Уже при распределении на следующий день сотрудники обычно чувствуют себя довольно спокойно и уверенно». Если нет, то Ахмет Отцдек и его коллеги – технические специалисты – находятся рядом до тех пор, пока сотрудники не



освоятся. В конечном итоге, **toolbox** реализует готовые системы по фиксированной цене.

Профессия обязывает – Ахмет Отцдек находится в постоянных разъездах, знакомясь с новыми компаниями и культурами. Куда бы он не отправился – в Гонконг помогать «Garden» организовать ежедневную доставку продукции 4500 клиен-

там или в австралийский город Чуллора устанавливать системы **dispotool ENTERPRISE** с модулями **DYNAMIC LAYOUT VIEWING, MULTIPLE PICKING, STOCK HANDLING** и **PRE-LOADING** на промышленном предприятии **Goodmann Fielder Food**. Или в Люцерн внедрять систему комплектации в известной швейцарской **Confiserie Bachmann** – его всегда выручают профессиональная компетентность и коммуникабельность, позволяющие ему найти подход к людям.

Путешествовать на дальние континенты и изучать другие культуры 43-летний инженер любит и вне работы. В свое свободное время он нередко берет чемодан, чтобы отправиться в Латинскую Америку или еще куда-нибудь познакомиться с новыми странами и людьми.

Что такое Multiple Picking?

Многие предприятия сталкиваются с проблемой, когда с течением времени их экспедиционных площадей становится недостаточно для перемещаемого количества товара и числа обслуживаемых клиентов. MULTIPLE PICKING представляет собой программный модуль, позволяющий оптимизировать использование существующих экспедиционных площадей без расширения помещений.

Благодаря модулю MULTIPLE PICKING каждая зона комплектации может использоваться многократно в порядке очереди для различных клиентов. Пред-посылка для это является поочередная сборка клиентов в соответствии с графиком отгрузок.

Схема «один клиент = один дисплей = один pick-face» больше не действует. Вместо этого для сборочных мест в экспедиционном помещении соз-

даются схемы распределения в зависимости от маршрутов. После сборки всех заказов на одном маршруте, дисплей будет переключаться на сборку заказов для клиентов из других маршрутов, согласно графика отгрузки. Планы распределения сохраняются в программе и могут просматриваться даже в том случае, если предыдущий заказ еще не полностью скомплектован.

MULTIPLE PICKING позволяет экономить не только площадь благодаря многократному использованию сборочных мест, но и время, а вместе с ним и деньги.

Дополнительная информация о
MULTIPLE PICKING



Выездные презентации в кругу коллег

С января по сентябрь 2016 г. будут проводиться выездные презентации системы dispotool. Известные хлебопекарные предприятия распахнут двери своих экспедиций для заинтересованных коллег. Вам дается уникальная возможность заглянуть

своим коллегам через плечо и поговорить с ними о том, как система комплектации dispotool позволяет сократить издержки, обеспечить качество распределения продукции и эффективное использование площадей.



Информация
о Roadshow



Регистрация
Roadshow



Даты проведения выездных презентаций в Германии, Австрии и Швейцарии

10.05.2016 – 11.05.2016	Backhaus Heislitz, Крифтель	www.heislitz.de
21.06.2016 – 22.06.2016	BeckaBeck, Рёмерштайн	www.beckabeck.de
19.07.2016 – 20.07.2016	Max Rischart's Backhaus, Мюнхен	www.rischart.de
06.09.2016 – 07.09.2016	Wienerroither, Пёрт.-на-Вёртер Зее (Австрия)	www.wienerroither.com
20.09.2016 – 21.09.2016	Bachmann, Люцерн (Швейцария)	www.confiserie.ch

На все вопросы ответят генеральный директор компании toolbox Саша Эгнер и эксперт по системе dispotool LIGHT Рейк Колецко

Даты проведения выездных презентаций в Великобритании

24.05.2016 – 25.05.2016	The Bread Factory, Лондон	www.breadltd.co.uk
-------------------------	---------------------------	--------------------

На все вопросы ответят генеральный директор компании toolbox Саша Эгнер и эксперт по системе dispotool Никлаас Вольтерс

Даты проведения выездных презентаций в странах Скандинавии

25.05.2016 – 26.05.2016	Goman Bakerit AS, Норвегия	www.coop.no
27.09.2016 – 28.09.2016	Emmerys ApS, Дания	www.emmerys.dk

На все вопросы ответят генеральный директор компании toolbox Саша Эгнер и эксперт по системе dispotool Никлаас Вольтерс

Даты проведения выездных презентаций в России

17.05.2016 – 18.05.2016	ОАО «Волжский пекарь», Тверь	www.vpekar.ru
15.06.2016 – 16.06.2016	«Хлебная усадьба», Бегуницы	www.hlebnaya-usadba.ru

На все вопросы ответят генеральный директор компании toolbox Саша Эгнер и эксперты по системе dispotool Сергей Ронн и Виталий Кухарь

Выездные презентации в Берлине и шотландском Локоре



Beumer & Lutum – не просто одна из многих био-пекарен в немецкой столице. Эту пекарню в Берлине знает каждый. Хлебобулочные изделия собственного производства продаются в филиалах, на еженедельных биорынках и через сотню выбранных кафе, магазинов органических продуктов питания и биомаркетов в Берлине и его окрестностях. Ассортимент включает в себя хлеб, мелкоштучные и кондитерские изделия, пирожные и сезонные продукты. Тостовый хлеб Beumer & Lutum стал культовым.

16 февраля в рамках выездной презентации компании **toolbox** – Михаэль Виттмак, руководитель производства, показал девяти владельцам и заведующим экспедиции пяти средних хлебопекарных предприятий свои владения. Как увлеченный сторонник биопродукции он уверен, что современные технологии не противоречат данному принципу. Тем более, когда речь идет о разработки концепции распределения на небольшой площади, при помощи которой можно рационально и быстро распределять большое количество заказов маленьких партий.

Для комплектации мелких партий **toolbox** организовала в пекарне Beumer & Lutum места скопления. Идентификация отдельных клиентов здесь осуществляется посредством специальных ярлыков,



Руководитель производства Михаэль Виттмак вводит присутствующих в курс дела



Один из посетителей за работой. Первое знакомство с системой dispotool Дерекка Райана, финансовой директор пекарни McCloskeys из Дрозда, Ирландия

создаваемых автоматически – еще одно быстрое и надежное решение.

Первая выездная презентация компании **toolbox** в Великобритании проводилась в городе Локор, расположенном в 25 миль к северу от шотландской столицы – Эдинбурга. Гостей принимало у себя семейное предприятие Bayne's Family Baker, снабжающее свежими хлебобулочными изделиями 53 собственных филиала от Данди до Ист-Лотиана. Хлебобулочные изделия, сытные шотландские пироги, пирожки, сдобные лепешки, пышки и кексы согревают душу и услаждают вкус истинных шотландцев и радуют многочисленных туристов и игроков в гольф мирового уровня, приезжающих на побережье залива Ферт-оф-Форт.

В мае прошлого года Bayne's приняло решение приобрести новую систему комплектации dispotool. Презентацию этого решения главный исполнительный директор Ширли Симсон предваряла следующими словами: «Затраты на комплектацию снизились на 23 % сразу после введения системы». Она откровенно рассказала о дискуссиях и опасениях, до решения полного изменения системы распределения, работающая 30 лет на предприятии. Это и понятно, ведь один только кондитерский цех производит 130 различных продуктов, которые затем отправляются клиентам. Для обработки этого многообразия семейное предприятие использует специальный модуль системы dispotool под названием PRE-DISPATCHING. Продукты, которые поступают с производства, подсчитываются, после чего на них наклеивается штрих-код, в котором содержится информация о виде и количестве продукта.

Для получения информации по каждому отдельному клиенту достаточно отсканировать штрих-код, и на дисплее над pick-face появится количество продукции, которое должно быть распределено этому клиенту.

LOGIS⁺ Читайте в следующем выпуске:

+ В этом выпуске мы уже рассказали Вам о выездной презентации, проводившейся на предприятии Bayne's в Шотландии. В следующем выпуске Вас ждет продолжение – увлекательная история успеха семейного предприятия из шотландского Локора. Когда-то это была небольшая пекарня для местных шахтеров. Со временем она превратилась в одно из ведущих хлебопекарных предприятий региона. Мы приглашаем Вас отправиться на побережье залива Ферт-оф-Форт и познакомиться с предприятием, которое осталось верным традициям и вместе с тем с уверенностью смотрит в будущее и имеет все шансы на дальнейший успех.



+ Второй репортаж **LOGIS⁺** приведет нас в самый южный штат Австралии – на остров Тасмания. Мы посетим предприятие Master Baker Cripps, расположенное в Хобарте – столице этого австралийского штата. Компания Cripps была основана Уильямом Криппсом в 1878 г. В настоящее время она включает в себя три региональных хлебопекарных предприятия в двух крупных городах – Хобарт и Лонсестон, а также дистрибьюторские центры в Ульверстоуне, Кингс Медоусе и Гленорчи. Cripps – крупнейший промышленный производитель хлебулочных изделий на о. Тасмания. Кроме того, компания поставляет во все уголки Австралии свое песочное печенье и традиционное овсяное печенье «Анзак».



+ Кроме того, мы познакомим Вас с командой, которая ответственная за успешные процесс установки системы компании **toolbox** – с нашей командой проектов. И расскажем о том, что происходит задолго до ввода системы комплектации в эксплуатацию, установки системных блоков, размещения дисплеев и передачи информационных очков комплектовщикам. Уже при первом посещении предприятия присутствует один из сотрудников, оценивает картину происходящего, уточняет условия и цели, и запускает процесс проектирования. Мы покажем Вам, как эта команда думает, работает и какие чувства при этом испытывает.

+ В мае выездная презентация компании **toolbox** будет проходить в Крифтеле – небольшой поселок, расположенной недалеко от немецкого финансового центра – Франкфурта. Принимать коллег из хлебопекарной отрасли будет Маттиас Хейслитц. Его предприятие Backhaus Heislitz имеет девять филиалов в районе Майн-Таунус. Второй репортаж будет из Санкт-Петербурга и расскажет о первой выездной презентации в России. В конце апреля промышленный производитель хлебулочных изделий, ООО «Группа компаний «Дарница» покажет и расскажет о своей экспедиции и как работает система комплектования dispotool.



QR-код со ссылкой на словарь терминов

Как и во многих других отраслях, в логистике также существует собственный язык, слова которого служат для четкого и ясного обозначения тех или иных понятий. Подобные слова Вы найдете и в нашем издании. Для удобства отдельные термины в статьях выделяются синим цветом. Этот QR-код содержит ссылку на соответствующий словарь терминов.

Выходные данные

- +** Издатель: toolbox Software GmbH
Wilhelm-Lexis-Strasse 8, 52249 Eschweiler, Германия
- +** Главный и ответственный редактор: Томас Мертец
- +** Редакционная поддержка: Редакционное бюро
Кайль, г. Гамбург
- +** Оформление: Наталья Соколова
- +** Распространение: Линда Мертец
Тел.: +49 - 24 03 - 99 66 58
Факс: +49 - 24 03 - 99 66 70,
Linda.Mertes@toolbox-software.com
- +** Кол. изданий: 8 000
- Logis⁺** выходит восемь раз в год на немецком, английском и русском языках

Нам важно знать Ваше мнение!

Направляйте Ваши вопросы, предложения, пожелания и замечания на наш электронный адрес: info@logis.expert

Специалисты, предлагающие решения для организации процессов отгрузки на хлебопекарных предприятиях.

toolbox Software GmbH
+49 - 24 03 - 99 66 0
www.toolbox-software.com

toolbox
PICK'N TRACK