

CASE STUDY

Jak tworzyć wartość dla klientów

dzięki przejrzystości i lepszej komunikacji



O kliencie

Amica jest numerem jeden wśród dostawców sprzętu AGD w Europie Zachodniej. Założona w 1957 roku we Wronkach, firma przekształciła się z lokalnego producenta w międzynarodową markę, obecną w blisko 70 krajach, posiadającą ponad 500 milionów konsumentów i portfolio ponad 2000 produktów.

Amica z biegiem lat włączyła do swojej Grupy zagraniczne marki Hansa, CDA, Gram i Fagor, które także specjalizują się w urządzeniach kuchennych. Z jednej strony międzynarodowa marka, która urosła nieporównywalnie w stosunku do swoich skromnych początków, z drugiej - firma, która w dalszym ciągu kieruje się swoimi podstawowymi wartościami i angażuje się w dostarczanie innowacyjnych, stylowych, energooszczędnych rozwiązań dla domowych wyzwań.

Kluczem do jakości są ludzie, w których inwestuje. Amica rekrutuje najlepszych specjalistów w swoim fachu i pielęgnuje ich pełen potencjał. Współpracuje ze szkołami średnimi w regionie, realizując programy edukacyjne z myślą o pożądanym zawodach na rynku pracy, a także z uczelniami wyższymi, z którymi prowadzi wspólne badania rozwojowe oraz programy dla studentów. W 2021 roku we współpracy z Fundacją na Rzecz Tworzenia Wartości Wspólnej przez Studentów stworzyła preinkubator studencki, w którym udział wzięło blisko 40 studentów i studentek z poznańskich uczelni.



Wyzwanie

Każdego roku ponad dwa miliony urządzeń AGD opuszcza fabryki w Polsce i pokonuje setki kilometrów do miejsca przeznaczenia. Oznacza to około 25 tysięcy pełnych ciężarówek rocznie lub prawie 500 ciężarówek tygodniowo. Zamówienia do przewoźników były składane za pośrednictwem poczty elektronicznej, telefonu lub faksu, co było nie tylko czasochłonne, ale oznaczało brak możliwości zarządzania czasem załadunku lub śledzenia transportów. Dodatkowe godziny marnowano na oferty, które były zbierane i wprowadzane za pomocą ręcznego przetwarzania danych.

Ten brak efektywności, przejrzystości i danych historycznych nasilał się w czasie wahań wolumenu i sezonowości, kiedy Amica musiała radzić sobie z dużymi kumulacjami przesyłek w krótkim czasie, co prowadziło do braku dostępnych ciężarówek.



Rozwiązanie

Amica potrzebowała narzędzia, które wyeliminowałoby te czasochłonne i nieefektywne procesy oraz dostarczyło wiarygodnych danych transportowych w czasie rzeczywistym. W 2008 roku znaleźli takie rozwiązanie, gdy przedstawiciel firmy Transporeon przedstawił prezentację ich systemu, zwanego wówczas TISYS. Rok później firma wdrożyła Transporeon Transport Execution Hub z funkcją przydzielania transportu i zarządzania czasem w trzech lokalizacjach.

Od tego czasu Amica dodała i zaktualizowała swoje usługi Transporeon, włączając w to:

- » Zamówienia na przewozy towarowe
- » Automatyczne przydzielanie cen
- » Zarządzanie stawkami w 2022 r.



Wyniki

Poprzez usprawnienie procesów logistycznych w firmie Amica, Transporeon wyeliminował kolejki do załadunku i rozładunku oraz pomógł w osiągnięciu jej celów. Nasz Time Slot Management umożliwia magazynom planowanie pracy i zasobów, co pozwala firmie na równomierne rozłożenie operacji w ciągu dnia. W rezultacie Amica zwiększyła możliwości załadunku o 20%, zmniejszyła zajętość strefy załadunku do 50% i zredukowała liczbę nadgodzin dla pracowników magazynu.

Ponadto, firma odniosła korzyści z:

- » poprawy obsługi klienta i komunikacji dzięki monitorowaniu transportu w czasie rzeczywistym,
- » niezawodnej synchronizacji danych pomiędzy wewnętrznym systemem SAP a Transporeon,
- » dostępu do aktualnych danych,
- » skróconego czasu obsługi poszczególnych operacji (wprowadzanie danych, edycja, wymiana),
- » uproszczonego zarządzania personelem i infrastrukturą magazynową stworzenia systemu oceny przewoźników,
- » przejrzystych procesów,
- » oraz skróconego czasu realizacji transportu.



Wybraliśmy Transporeon, ponieważ dzięki wieloletniemu doświadczeniu i ciągłemu rozwojowi jest niekwestionowanym liderem na rynku. Transporeon pomógł nam osiągnąć cele naszej firmy poprzez usprawnienie procesów logistycznych. Oszczędzamy czas na zbędnych rozmowach telefonicznych i mailach, możemy szybciej szukać dostępnych ciężarówek, zwłaszcza po integracji z SAP. Ponadto w jednym miejscu mamy wszystkie niezbędne informacje o naszym transporcie, którymi możemy się dzielić zarówno wewnątrz, jak i z klientami zewnętrznymi. Wszystkie rozwiązania firmy Transporeon wyszły ponad nasze oczekiwania.

Iwona Kowala
Kierownik Transportu
Amica

Przyszłość

Po 13 latach udanej współpracy, Amica szuka nowych sposobów na pełne wykorzystanie oferty Transporeon. Firma zamierza całkowicie zrezygnować z ręcznej obsługi dokumentów dzięki usłudze Attachment Services, która przechowuje dokumenty centralnie i łączy je bezpośrednio z odpowiednimi transportami.

Ponadto planuje wykorzystać Transporeon do wystawiania faktur dla przewoźników, zarządzania miejscami parkingowymi na terenie fabryki, uzyskania danych na temat emisji dwutlenku węgla oraz wprowadzenia systemu Time Slot Management w swoich oddziałach w Niemczech i Wielkiej Brytanii.





Amica
for living

TRANSPOREON

Aby dowiedzieć się więcej o Transporeon's
Transport Execution Hub, prosimy odwiedzić stronę



Transport Execution Hub