

 ELBISCO



# Η εταιρεία Οι εξελίξεις στα Logistics και οι τάσεις Οι Logisticians

Πέτρος Καρνίσης  
Logistics Manager

Πανόραμα Επιχειρηματικότητας και  
σταδιοδρομίας 2014





- Η Elbisco είναι μια κορυφαία Ελληνική εταιρεία παραγωγής και εμπορίας τυποποιημένων προϊόντων αρτοποιίας. Παράγει προϊόντα και **Bands**
- Προσφέρουμε στον Καταναλωτή καινοτομικά προϊόντα..
  - Υψηλής ποιότητας
  - Φυσικά και ποιοτικά συστατικά
  - Υπέροχη γεύση
- Που συμβάλουν σε μια καθημερινή ισορροπημένη διατροφή



## ΦΡΥΓΑΝΙΑ



No1 brand  
στην Ελλάδα  
για πάνω  
από 40 έτη

## ΑΛΕΥΡΙ



No1 brand  
στην Ελλάδα  
για πάνω  
από 30 έτη

## ΜΠΙΣΚΟΤΑ



No2 brand  
• Εκτενής  
γκάμα  
• Καινοτομία

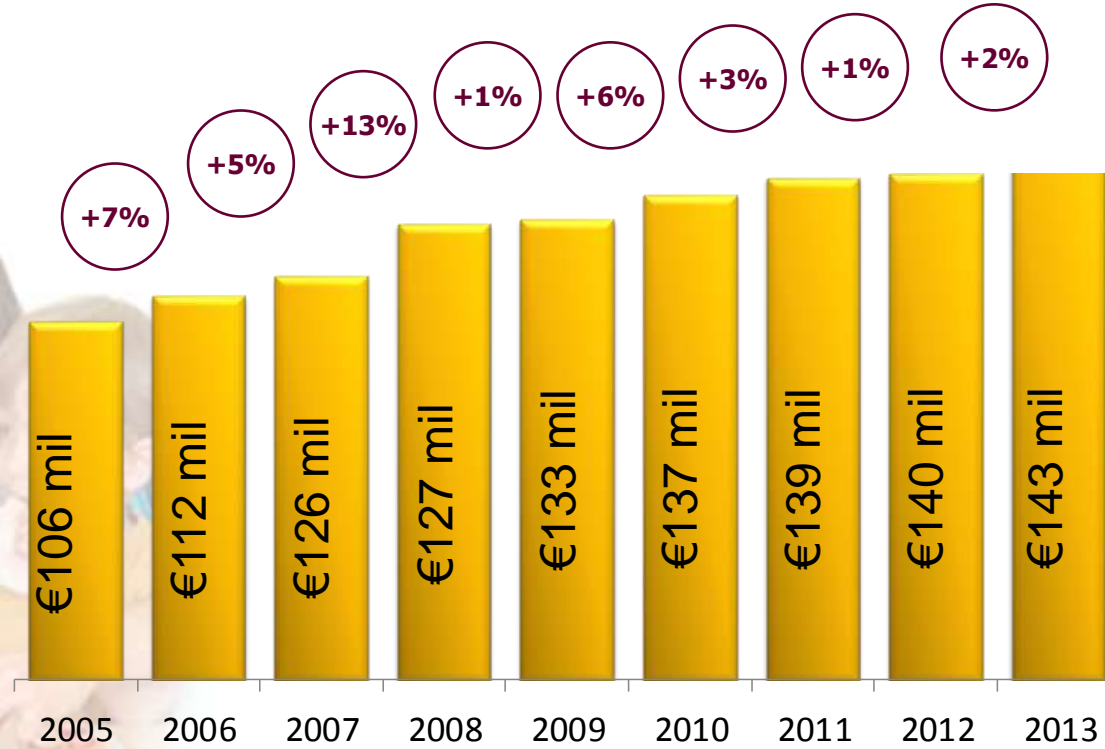
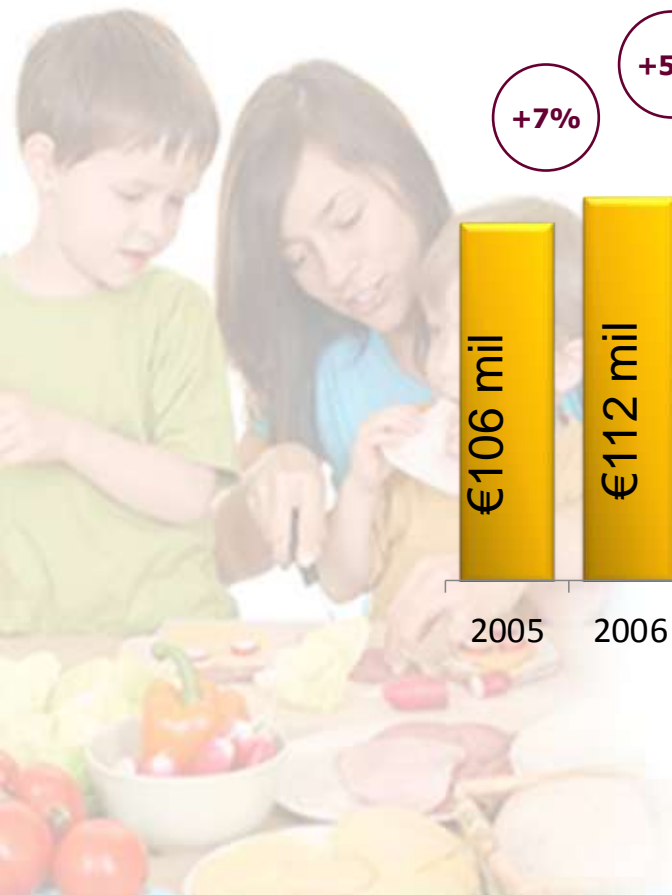
## ΨΩΜΙ



No2 brand  
• Εκτενής  
γκάμα  
• Καινοτομία

**Η Elbisco κατέχει ηγετική θέση σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων που δραστηριοποιείται.**

# Gross Sales in Value (€ mm)







- **ELBISCO** can be proud that the products it manufactures travel to **more than 20 international destinations.**
- They are original branded products that combine the Greek taste tradition and the quality guarantee of favourite brands.
- With main "representatives" **Soft Kings Allatini** and **Elite Crackers Mediterranean**, the products of ELBISCO give the best flavour of Greece to the demanding foreign consumers, while reinforcing the competitive position of the company in the bakery, flour confectionary & biscuits fields, on an international scale.



# ELBISCO PERFORMANCE DURING GREEK FINANCIAL CRISIS



	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>+ / -</u>
<b>Elbisco</b>	<b>18,6</b>	<b>18,9</b>	<b>18,9</b>	<b>18,4</b>	<b>- 0,2</b>
<b>Private Label</b>	<b>24,7</b>	<b>27,3</b>	<b>31,3</b>	<b>33,0</b>	<b>+ 8,3</b>
<b>All other brands</b>	<b>56,7</b>	<b>53,8</b>	<b>49,8</b>	<b>48,6</b>	<b>- 8,1</b>
<b>Elbisco % within branded</b>	<b>24,7</b>	<b>26,0</b>	<b>27,5</b>	<b>27,5</b>	<b>+ 2,8</b>

Note: Nielsen% value market shares in Greece, within Elbisco total categories i.e. the sum of biscuits, toast bread, rusks, flour, crackers



## Μια ελληνική εταιρία βραβεύεται!

Στην ELBISCO είμαστε περήφανοι για την τιμητική διάκριση "ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗΣ ΤΗΣ ΧΡΟΝΙΑΣ FOOD & DRINK". Σας ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη και δεσμευόμαστε ότι θα συνεχίσουμε τη σκληρή δουλειά στηρίζομενοι στους ανθρώπους της Elbisco και τους συνεργάτες μας.



\*Στο πλαίσιο των βραβείων LIGHTHOUSE RETAIL BUSINESS AWARDS 2013 που βασίστηκε στα αποτελέσματα έρευνας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και του Πανεπιστημίου Πατρών, στις μεγαλύτερες αλυσίδες Super Market της Ελληνικής αγοράς.





Το **1ο Πτι-μπερ** με γεύση σοκολάτα  
είναι **Αλλατίνη** και χάρη σε εσάς  
αναδείχθηκε **Προϊόν της Χρονιάς**.  
Σας ευχαριστούμε!








Τρέτα φορά το Προϊόν της Χρονιάς σε πρωταρχικά κατηγορία προϊόντα εταιρίας κατασκευής από την TNS Icar σε 1.001 Έλληνες καταναλωτές τον Δεκέμβριο του 2013. [www.prodacthethygar.gr](http://www.prodacthethygar.gr) και, σελ. 4.



 ELBISCO

A large, light gray watermark consisting of a wheat stalk icon followed by the word 'ELBISCO' in a bold, sans-serif font, is oriented diagonally across the center of the page.

- 
- **1968:** Elite, the first packaged rusk.
  - 1989: The Company is assigned to Filippou Group of Companies.
  - 2000: Elite Status, the first round rusk is launched.
  - End of 2000: Elite Sweet Home, the first packaged "homemade" cake.
  - 2002: Elite Mediterranean Crackers, the first crackers with olive oil and natural Mediterranean flavors.
  - 2003: The first premium family crackers, the lightest crackers packaged in 7 fresh packs.
  - 2004: The first classic rusk without added Salt and Sugar.  
Relaunch of Elite Cakes with product line extension and new packaging.
  - 2005: Launch of Elite Choriatici, the first rusk without added Fat, Sugar and Salt.
  - End of 2007: Launch of Mini Fruganakia, the first "guilt free" snack with only 5,5% fat.
  - 2008: Launch of the first high nutritional value rusk Elite «Gia mena»
  - 2009: Relaunch of Elite Classic
  - 2010: Launch of Elite Whole Wheat  
Launch of Elite Zymomata, bread based rusks made from traditional regional recipes
  - 2011: Expansion of the Elite Zymomata range in the categories of breadsticks and crisps  
Launch of Elite Fit & Sweet range, a range that combines the goodness of cereals with sweet flavors  
Relaunch of Elite Salty Snacks (Mediterranean & Classic crackers & Mini Rusk, under the notion of natural indulgence.

ELIASSCO



## One of the oldest brands in Greece.

- ⑩ **1967:** Prepacked biscuits are launched for the first time in the Greek market.
- **1968:** The beginning of prepacked flour production.
  
- **1987:** Group of Companies Fillipou Investments buys off the Hellenic Biscuit Company and enters dynamically into biscuits and flour manufacturing.
  
- **1996:** Rich Crackers Allatini, the first savory filled biscuits.
- **1997:** Excess, the first choco biscuits.
- **1999:** Soft Kings, the first "soft and premium" cookies in Europe.
  
- **2001:** Minimanía, The first sweet and savory biscuit bites.
- **2003:** Megala, The first kids biscuits with the added nutritional value of fresh milk.
  
- **2004:** Specialized Flours Allatini, the first in the category of specialized flours (Yellow and Extra strong).
  
- **2005:** Soft Kings, launch of filled and chocolate covered skus.
  
- **2007:** Cookie Bites launch, the first choco covered mini cookie
- **2008:** Slow baked Cookie & Cookie Chocolate launch – the first choco covered cookie
  
- **2009:** Soft Kings re-launch
- **2010:** Soft Kings brownies launch
- **2010:** Flour GOX re-launch
- **2011:** New Allatini Petit beurre, flavored biscuits, children biscuits & bakery re-launch
- **2012:** Allatini Cake launch





ELBISCO



- The first packaged sliced bread in Greece since **1967**.
- **1992**: Kris Kris was the first packaged sliced bread **without preservatives**.
- 1994: The first bread manufacturing company that acquired an **internationally recognized quality assurance system**.
- 2002: Equipped with state of the art systems for mixing (pressure/vacuum), proofing and baking.
- 2005: Launch of the innovative product family of **high nutritional value sliced bread: Kris Kris "Fetes Zwis"**, creating a new category standard.
- 2007: **Fetes Zois Proseho**, Kris Kris launch of the greatest innovation in the subcategory of high nutritional value bread. **The first functional** (health claim) **sliced bread** with added phytosterols for the reduction of cholesterol.
- 2009: **Kris Kris "Tostimo!"** launch – **the first "gourmet" bread**, that changed the given facts of the toast bread category!
- 2011: **Kris Kris "Fetes Zois"** earns two **Silver** and one **Bronze Quality Medal** from the Monde Selection Institute in Brussels.
- 2012: All **Kris Kris "Tostimo!"** SKUs earn the **Superior Taste Award** from the International Taste & Quality Institute in Brussels.
- 2013: **Kris Kris "Fetes Zois"** launches the **first Village** bread in slices for meal consumption.

- Παραγωγή
- Προμήθειες
- Διαχείριση Ποιότητας
- **Logistics**



Εξελίξεις στο χώρο των **Logistics** και το  
προφίλ των ανθρώπων μας

## ● Περιοχές Ευθύνης

- Αποθήκευση
- Διανομή και Μεταφορά
- Planning
- Customer Service

## ● Αρχές οργάνωσης

- Το απλούστερο δυνατόν
- Σύνθετο αν είναι ανάγκη
- Πάντα λιτό
- Μέγιστη εμπλοκή της ομάδας σε όλη την έκταση των logistics



## ● Οργάνωση-Άνθρωποι

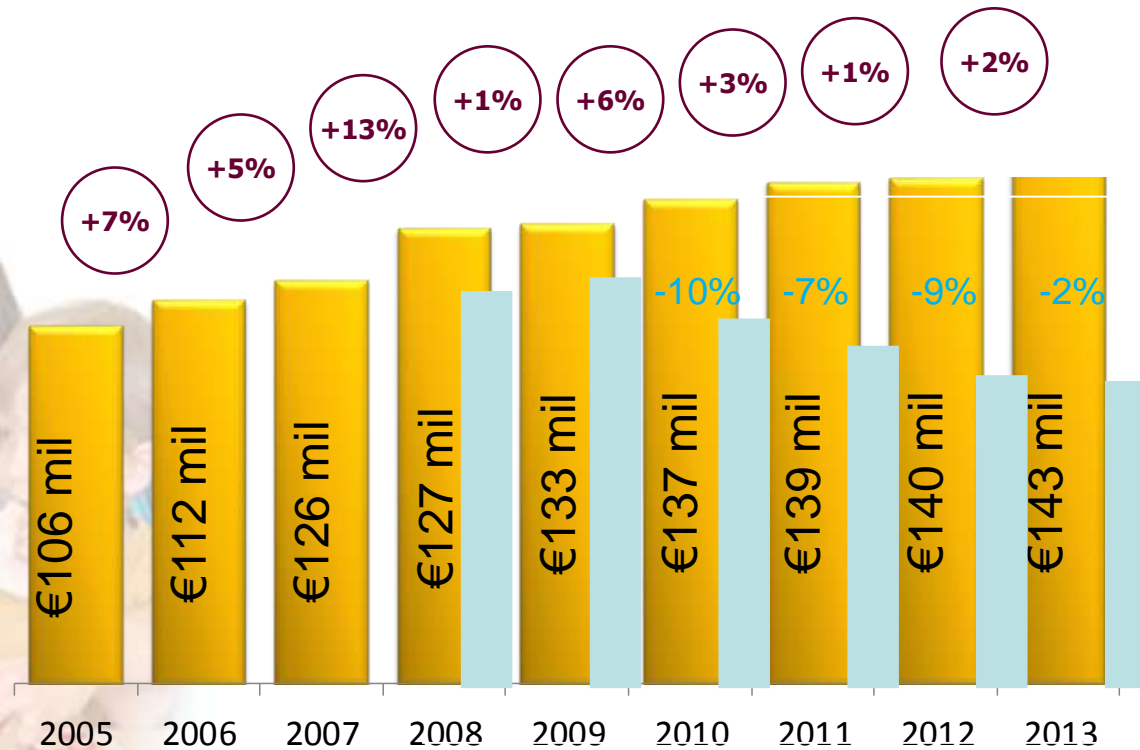
- Line B “Logistics manager”
- Planning manager + 2 Planners
- Customer Service Mgr + 2
- Bread Operations manager
- Warehouse supervisors.

## ● Οι άνθρωποι

- Μικρή Ομάδα (4 managers)
- Μικρή ομάδα στελεχών
- Διάφορα γνωστικά υπόβαθρα

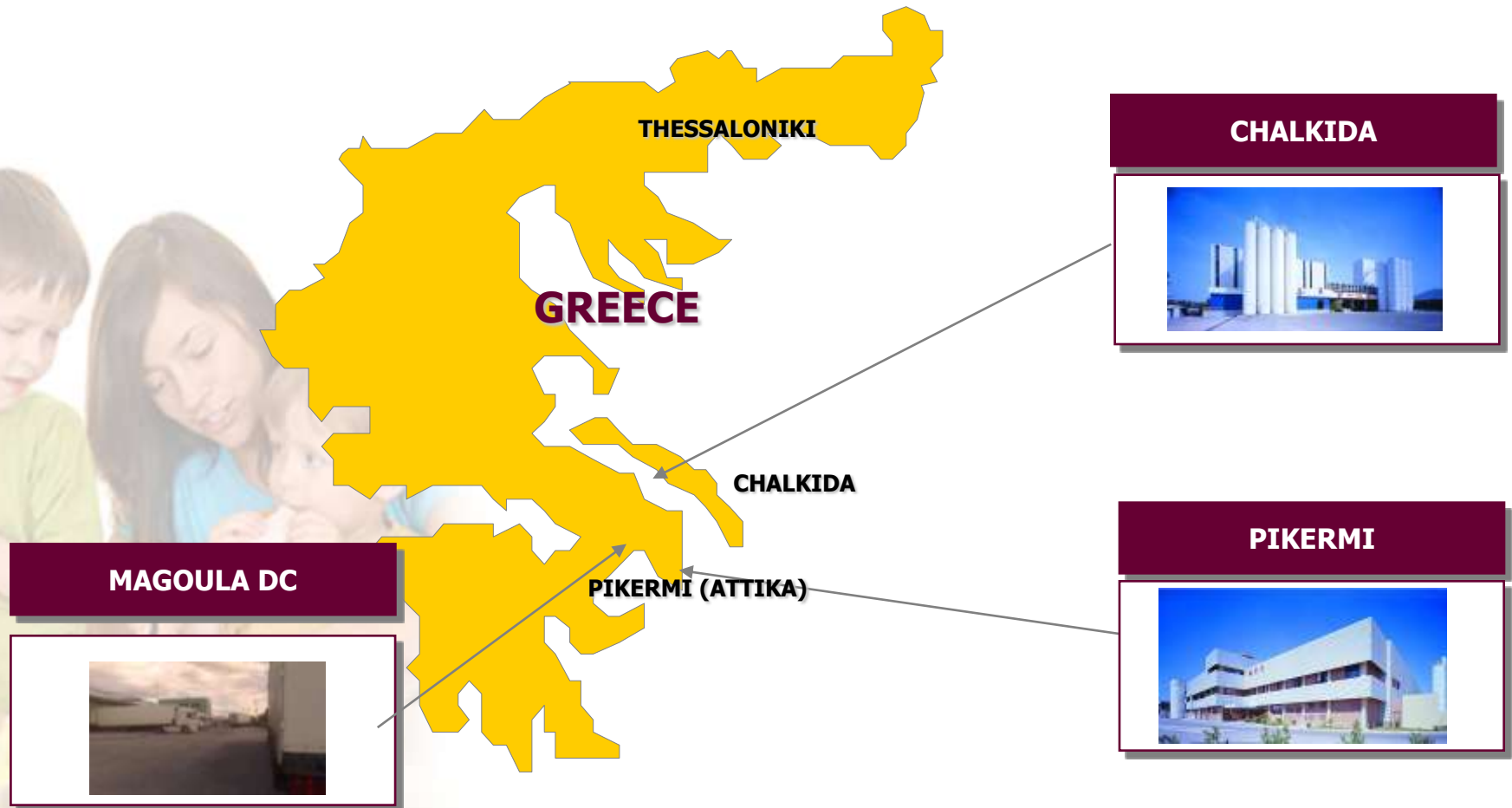






**Αυξανόμενες Πωλήσεις 2005-2013**  
**Μειούμενα Κόστη Logistics 2008-2013**

## Λειτουργεί 2 Εργοστάσια και 1 Κέντρο Διανομής



**Απασχολεί 710 εργαζόμενους**

- Από 2 τμήματα προγραμματισμού στα 2 εργοστάσια με μηνιαίους κύκλους
  - Άνθρωποι
  - Διαδικασίες
  - Εργαλεία
  - Στόχοι



- Από 2 τμήματα προγραμματισμού στα 2 εργοστάσια με μηνιαίους κύκλους

- Ψωμί

- Καθημερινοί κύκλοι,
- Ομάδα προγραμματισμού με συμμετοχή Πωλήσεων, Εργοστασίου και Logistics



- Από 2 τμήματα προγραμματισμού στα 2 εργοστάσια με μηνιαίους κύκλους

- Ψωμί

- Καθημερινοί κύκλοι,
- Ομάδα προγραμματισμού με συμμετοχή Πωλήσεων, Εργοστασίου και Logistics

- Ξηρό

- Ένα τμήμα προγραμματισμού για Production plan, MRP, προγραμματισμό υλικών για όλες τις ροές
- Υποστήριξη του ψωμιού (MRP υλικά)
- Εβδομαδιαίοι κύκλοι
- Εμπλοκή στο Sales Forecasting and Line Scheduling





- Από 2 τμήματα προγραμματισμού στα 2 εργοστάσια με μηνιαίους κύκλους

- Ψωμί

- Καθημερινοί κύκλοι,
- Ομάδα προγραμματισμού με συμμετοχή Πωλήσεων, Εργοστασίου και Logistics

- Επόμενα βήματα : Full SOP
- Σύνδεση του Sales Forecast με Οικονομικά πλάνα , κόστη παραγωγής, Κερδοφορία

- Ξηρό

- Ένα τμήμα προγραμματισμού για Production plan, MRP, προγραμματισμό υλικών για όλες τις ροές
- Υποστήριξη του ψωμιού (MRP υλικά)
- Εβδομαδιαίοι κύκλοι
- Εμπλοκή στο Sales Forecasting and Line Scheduling



## ● Skills – Competences

- Μηχανικοί ή παρεμφερές
- Επαρκής γνώση της παραγωγής
- Επαρκής κατανόηση εμπορικών θεμάτων
- Αίσθηση των αριθμών
- IT κατανόηση αλγορίθμων
- Excel

## ● Background-

- Νέος
- Από την παραγωγή, IT, Customer Service

## ● Market situation-Recruitment

- Σπάνιο είδος.....



- Από 30 τοπικές αποθήκες σε συνεργάτες (παρακαταθήκες).



- Από 30 τοπικές αποθήκες σε συνεργάτες (παρακαταθήκες).

- Ψωμί

- In house λειτουργία
- Ένα κέντρο διανομής στο εργοστάσιο που υποστηρίζει την Ex Van πώληση πανελλαδικά



- Από 30 τοπικές αποθήκες σε συνεργάτες (παρακαταθήκες) σε ένα κέντρο Διανομής.

## ● Ψωμί

- In house λειτουργία
- Ένα κέντρο διανομής στο εργοστάσιο που υποστηρίζει την Ex Van πώληση πανελλαδικά



## ● Ξηρό

- In house λειτουργία
- Ένα κέντρο διανομής
- Μέγιστη χρήση αποθηκών εργοστασίων για Κεντρικές αποθήκες πελατών



- Τάσεις : Outsource Ξηρό ;



## ● Ψωμί

- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και προσπάθεια συνεργειών με Ξηρό



## ● Ψωμί



- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και προσπάθεια συνεργειών με Ξηρό
- Σε ανεξάρτητο δίκτυο
- Με **ενδυνάμωση ιδίων Ex Van** πωλήσεων με ιδιόκτητα οχήματα
- 3.500 σημεία 300.000 παραδόσεις
- Με τοπικούς συνεργάτες σε μικρότερες αγορές και μικρό σημείο



## ● Ψωμί

- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και προσπάθεια συνεργειών με Ξηρό
- Σε ανεξάρτητο δίκτυο
- Με **ενδυνάμωση ιδίων Ex Van** πωλήσεων με ιδιόκτητα οχήματα
- 3.500 σημεία 300.000 παραδόσεις
- Με τοπικούς συνεργάτες σε μικρότερες αγορές και μικρό σημείο

## ● Ξηρό

- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών



## ● Ψωμί

- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών και προσπάθεια συνεργειών με Ξηρό
- Σε ανεξάρτητο δίκτυο
- Με **ενδυνάμωση ιδίων Ex Van** πωλήσεων με ιδιόκτητα οχήματα
- 3.500 σημεία 300.000 παραδόσεις
- Με τοπικούς συνεργάτες σε μικρότερες αγορές και μικρό σημείο



## ● Ξηρό



- Από εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών
- **Κατευθείαν** από το Κέντρο διαμονής
- **Out-sourced** Διανομή και Μεταφορά
- Σχετικά περιορισμένη χρήση Κεντρικών αποθηκών πελατών.
- Διανομή στο τελικό σημείο 3.000 σημεία 90.000 παραδόσεις.
- Περιορισμός της χρήσης τοπικών συνεργατών εκεί που προθέτουν αξία – Μικρό σημείο

## ● Τάσεις

- Χρήση Κεντρικών αποθηκών πελατών;;

## ● Skills – Competences

- Άνθρωποι διαφόρων τεχνολογικών ειδικοτήτων
- Γνώστης Logistics
- Επαρκής κατανόηση εμπορικών θεμάτων
- Leader- Διοίκηση ανθρώπων
- Excel

## ● Background-

- Από τις Πωλήσεις, Παραγωγή, Διανομή ...

## ● Market situation-Recruitment

- Νέος χωρίς εμπειρία
- Η στέλεχος με σχετική εμπειρία.
- Team Leader





- Από παραγγελιοληψία και έλεγχο συνεργατών παρακαταθηκών



- Από παραγγελιοληψία και έλεγχο συνεργατών παρακαταθηκών
- Σε κέντρο βελτιστοποίησης και ελέγχου των λειτουργιών παραγγελιοληψίας, μεταφοράς, διανομής, δικτύου και γενικά εξυπηρέτησης **πελατών** Ψωμιού και Ξηρού.
- Αποδοχή και χειρισμό παραπόνων **καταναλωτών** από την πρώτη επαφή στην πλήρη ικανοποίηση τους, καθώς και στην διάχυση της πληροφορίας μέσα στην εταιρεία.



- Από παραγγελιοληψία και έλεγχο συνεργατών παρακαταθηκών
- Σε κέντρο βελτιστοποίησης και ελέγχου των λειτουργιών παραγγελιοληψίας, μεταφοράς, διανομής, δικτύου και γενικά εξυπηρέτησης **πελατών** Ψωμιού και Ξηρού.
- Αποδοχή και χειρισμό παραπόνων **καταναλωτών** από την πρώτη επαφή στην πλήρη ικανοποίηση τους, καθώς και στην διάχυση της πληροφορίας μέσα στην εταιρεία.



- Τάσεις
  - Περισσότερη επαφή με τον πελάτη και ενεργητική βελτίωση λειτουργιών με περισσότερη συνεργασία με τους πωλητές

## ● Skills – Competences

- Άνθρωποι διαφόρων ειδικοτήτων
- Επαρκής γνώση των δικτύων
- Επαρκής κατανόηση εμπορικών θεμάτων
- Επικοινωνία – Χειρισμός ανθρώπων
- Excel

## ● Background-

- Νέος
- Από την παραγωγή, Εμπορικό, Αποθήκες, Διανομή ...

## ● Market situation-Recruitment

- Νέος χωρίς εμπειρία
- Η στέλεχος με σχετική εμπειρία.
- Επικοινωνιακός



## ● Βελτίωση- Βελτίωση -Βελτίωση

- Μεγάλα και μικρά βήματα βελτίωσης
  - Αναδιοργάνωση διανομής ξηρού
  - Ενδυνάμωση ιδίου δικτύου Ex Van
  - Αλλαγή αλγόριθμου εισόδου εξόδου παλέτας στο RF του ανυψωτικού
  - Picking lists στο internet για τους συνεργάτες διανομής
- Το απλούστερο δυνατόν
- Σύνθετο αν είναι ανάγκη
- Πάντα λιτό
- Μέγιστη εμπλοκή της ομάδας σε όλη την έκταση των logistics







● Ευχαριστώ

