

SOLUCIONES INTRALÓGÍSTICAS PARA CLASIFICACIÓN DE PAQUETES

BOLETÍN INFORMATIVO
Nº 14 | SEPTIEMBRE 2021



EDITORIAL

Estimado lector,

BÖWE SYSTEC con sede en Augsburgo-Alemania, tras más de 75 años como uno de los líderes europeos en el suministro de servicios y soluciones automatizadas para procesos tales como ensobrado, mailing de tarjetas de plástico, sistemas de clasificación postal y de paquetes e intralogística, entre otros, ahora se convierte en **BOWE GROUP**. Bajo el paraguas de BOWE GROUP, tres divisiones especializadas suministran tecnologías de automatización integradas específicas de la industria, así como soluciones de software de IoT inteligentes.

Con sus tres divisiones, cada una con una identidad de marca individual, BOWE GROUP ofrece automatización a medida y soluciones de software de IoT adaptadas a las necesidades individuales de los respectivos mercados objetivo.

- **BOWE SYSTEC** representa el segmento tradicional de procesamiento de documentos y correo.
- **BOWE INTRALOGISTICS** proporciona todo lo necesario para optimizar los centros de clasificación y almacenes.
- **BOWE IQ** para soluciones de software inteligentes de IoT.

En este Boletín Informativo le informamos sobre este importante evento para nuestra empresa. Amablemente, le invitamos a informarse un poco más en detalle.

Atentamente,

Roberto Martín
 Director de Operaciones
 BOWE IBERIA

Nº 14 SEPTIEMBRE 2021 CONTENIDO

- EDITORIAL 2
- BÖWE SYSTEC SE CONVIERTE EN BOWE GROUP 3
- LOS NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO ELEVAN LA EXIGENCIA PARA LA LOGÍSTICA 5
- SISTEMAS DE PICKING BOWE INTRALOGISTICS 7
- LOS SMARTPHONES DESBANCAN AL PC 9
- PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022 10
- PERFIL DE LA COMPAÑÍA 11

BOWE IBERIA

ESPAÑA

Julián Camarillo, 12
 28037 Madrid
 Tel: +34 913 757 270
 info@bowe-systec.es
 www.bowe.com

PORTUGAL

Granja Park, 5
 2710-142 Sintra
 Phone: +351 21 9106610
 info@bowesystec.pt
 www.bowe.com



Salamanca (España)



BÖWE SYSTEC SE CONVIERTE EN BOWE GROUP

SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN INTEGRALES BAJO EL PARAGUAS DE BOWE GROUP

BÖWE SYSTEC, con sede en Augsburg -Alemania- se ha hecho un nombre mundial con soluciones de automatización de procesos basadas en el ensobrado, la clasificación de cartas y paquetes, así como la intralogística. **BÖWE SYSTEC** se ha convertido ahora en **BOWE GROUP**. Bajo el paraguas de **BOWE GROUP**, tres divisiones especializadas suministran tecnologías de automatización integradas específicas de la industria, así como soluciones de software de IoT inteligentes.

Con sus tres divisiones, cada una con una identidad de marca individual, **BOWE GROUP** ofrece automatización a medida y soluciones de software de IoT adaptadas a las necesidades individuales de los respectivos mercados objetivo. "Nuestro objetivo es utilizar nuestro conocimiento para encontrar las soluciones adecuadas para superar los desafíos de nuestros clientes. Al hacerlo, podemos darles una ventaja competitiva en los mercados que elijan", dice Joachim Koschier, Director General de **BOWE GROUP**. "Nuestra nueva dirección enfocada y la concentración de experiencia en unidades comerciales separadas nos permitirán satisfacer las necesidades individuales de nuestros clientes mejor que nunca. Podemos ofrecerles soluciones que se adapten perfectamente a sus segmentos de negocio. Aparte de esto, nuestros clientes se benefician de nuestra red global de ventas y servicio. Consideramos importante apoyarlos de cerca a lo largo de su proyecto desde el principio".

TRES DIVISIONES INDEPENDIENTES, TRES COMPETENCIAS DESTACADAS

BOWE SYSTEC representará el segmento tradicional de procesamiento de documentos y correo. Se seguirá haciendo hincapié en la tecnología de ensobrado inteligente, clasificadores de cartas y correo mixto, así como en el mailing de tarjetas de plástico y pasaportes electrónicos.

Los clientes del negocio de intralogística pueden obtener de **BOWE INTRALOGISTICS** todo lo que necesitan para optimizar sus centros de clasificación y almacenes. Con una amplia cartera de productos y experiencia, **BOWE INTRALOGISTICS** ofrece soluciones de intralogística de servicio completo. Desde ayudas de descarga a través de transportadores -conveyors- y sistemas de picking hasta clasificadores, hay algo para cada almacén o centro de distribución, sin importar el tamaño. Ya sea para clasificación de paquetes, comercio electrónico, minorista o mayorista, alimentos y bebidas, 3PL o la industria manufacturera: las soluciones de intralogística modular automatizan y aceleran toda la cadena de procesos internos, desde la entrada de mercancías hasta la recogida y clasificación, el envío y más allá.

Estas dos divisiones se complementan perfectamente con **BOWE IQ** con sus soluciones de software inteligentes de IoT para el procesamiento de documentos y correo, así como el amplio campo de la intralogística. La decisión de establecer esta tercera unidad de negocio subraya el papel cada vez mayor de la digitalización en la gama de productos del Grupo y las cadenas de valor de sus clientes.

El espectro se extiende desde el software para el control intuitivo de la máquina a través de la automatización de procesos hasta las soluciones de seguimiento y localización, incluida la serialización y las aplicaciones para esa famosa "última milla". Los sistemas de gestión de almacenes (WMS) y los sistemas de control de almacenes (WCS) de alto rendimiento y específicos de la industria completan la cartera. BOWE IQ actúa así como una interfaz crucial entre BOWE SYSTEC y BOWE INTRALOGISTICS, aunque también se dirige a los mercados con soluciones de software propias.

DESARROLLO CORPORATIVO SISTEMÁTICO

"La nueva presencia en el mercado es el siguiente paso en la dinámica del desarrollo de nuestro Grupo", comenta Koschier. "Pasamos por una metamorfosis en los últimos años. Nuestro portafolio se ha mejorado continuamente, con expansiones estratégicas en intralogística y software. También hemos evolucionado paralelamente a esto como empresa: de un fabricante de máquinas a un proveedor de servicio completo de soluciones de automatización de extremo a extremo para diferentes industrias, con tres cuerdas para nuestro arco: procesamiento de correo, intralogística y software. Sin embargo, muchos de nuestros clientes no estaban al tanto de estos cambios. Es por eso que ahora estamos adaptando nuestra presencia en el mercado para reflejar nuestra organización tal como está.

La nueva estructura compuesta por tres divisiones independientes significa que podemos ofrecer a cada mercado objetivo exactamente la experiencia de BOWE GROUP que están buscando en forma concentrada". "Este movimiento ha llegado en el momento absolutamente adecuado, después de que la empresa pasó varios años intensificando sustancialmente sus conocimientos y actividades en una variedad de segmentos comerciales, acompañado de un rápido crecimiento, especialmente en intralogística. A pesar de las difíciles condiciones que prevalecieron en 2020, BOWE GROUP hizo una sólida contribución al éxito de Possehl", explica el Dr. Joachim Brenk, CEO del Possehl Group, del cual BOWE GROUP forma parte.

RELANZAMIENTO DEL SITIO WEB CORPORATIVO

El sitio web de BOWE GROUP se ha relanzado para respaldar la nueva presencia en el mercado. El nuevo sitio web destaca la identidad de marca diferenciada y proporciona facilidad de uso y funcionalidad en línea con las tendencias y requisitos actuales. Además, el sitio rediseñado de BOWE GROUP brinda a múltiples destinatarios y grupos de interés un acceso rápido y simple a contenido relevante.

El nuevo sitio web de BOWE ahora está en línea en **BOWE.COM**.

BOWE GROUP



LOS NUEVOS HÁBITOS DE CONSUMO ELEVAN LA EXIGENCIA PARA LA LOGÍSTICA

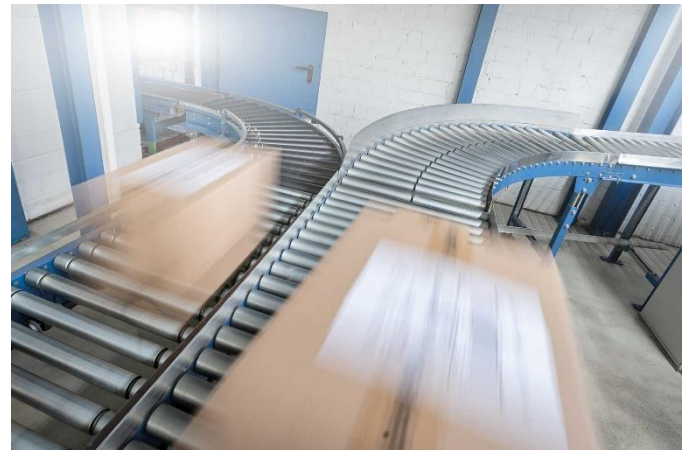
Jesús de las Casas, diario EXPANSIÓN.

Los hábitos de consumo atraviesan una revolución que impacta sobre la cadena de suministro. La tecnología y los datos son la clave para ofrecer una experiencia única a los clientes.

Con frecuencia, las crisis desembocan en cambios en los patrones de consumo. Sin embargo, los hábitos de compra de los consumidores nunca habían experimentado una transformación comparable a la del último año y medio. El comercio electrónico se ha convertido en el nuevo estándar de mercado, con expectativas de servicio cada vez más altas. Los usuarios reclaman rapidez, facilidades y control en una experiencia de compra que mezcla los canales presenciales y digitales.

Esta necesidad de dominar la combinación del mundo físico con los entornos virtuales eleva el listón de la exigencia para las empresas. Se abre así un nuevo escenario de máxima complejidad para sus cadenas de suministro, que deben funcionar a la perfección para cumplir con estos principios.

Las plataformas tecnológicas logísticas y las soluciones analíticas son un elemento clave para que los datos permitan tomar las mejores decisiones posibles en tiempo real. Es la fórmula para conseguir una cadena de suministro ágil y rentable, como se puso de manifiesto en el encuentro La logística, un reto para la sostenibilidad del e-commerce y el nuevo rol de las tiendas, que organizó EXPANSIÓN con el patrocinio de Accenture.



TECNOLOGÍA

"La tecnología y los datos son claves para balancear servicio y costes en el ámbito logístico. El motor en las implantaciones tecnológicas debe ser el valor que se aporta al negocio, no la tecnología en sí misma", subrayó Gonzalo de Oña, managing director de cadena de suministro, operaciones y sostenibilidad de Accenture Strategy.

Antes de nada, las compañías deben analizar y entender los hábitos de consumo, así como las expectativas de sus clientes, que varían en función del momento y el tipo de compra. Partiendo de estas necesidades de los consumidores, Gonzalo de Oña señaló que "pueden identificarse distintas propuestas de valor de manera colaborativa con distintas áreas involucradas, definiendo los impactos en el modelo logístico para poder segmentar a todos los niveles: clientes, productos, servicios, proveedores y en los propios circuitos logísticos".

Esta segmentación da lugar a modelos más ágiles, flexibles y capaces de adaptarse a hábitos de compra cada vez más cambiantes. En tercer lugar, el experto de Accenture incidió en la explotación del dato: "Es necesario hacer un uso intensivo de los datos por medio de soluciones sofisticadas de machine learning e inteligencia artificial, que permitan una toma de decisiones mucho más rápida y objetiva, que no se base sólo en la experiencia".

Desde la perspectiva de estas áreas en las compañías, "tenemos un rol casi de profesores dentro de la organización para determinar cuál es el impacto final de cada decisión que se toma en origen", indicó Benito Vicente, director de suministro de Leroy Merlin España. En el último año, el foco de las inversiones se ha desplazado desde los espacios físicos hacia la infraestructura digital. Aunque matizó que los retos tecnológicos afectan al conjunto de la compañía, Vicente recaló que "el gran desafío es la transformación cultural que requiere la evolución desde simples departamentos de logística y operaciones hacia áreas donde el cliente es el protagonista".

En la misma línea, Rubén Aliseda, director de la unidad de negocio de retail y ecommerce de DHL Supply Chain, afirmó que "el principal reto para situar al cliente en el centro reside en la integración de los sistemas y la visibilidad completa de toda la cadena de suministro". Dado que no es tarea fácil gestionar cadenas tan complejas, Aliseda matizó que "las nuevas tecnologías son fundamentales, y por eso todas las compañías estamos invirtiendo ingentes cantidades de dinero para tratar de tener control y seguridad en este escenario de complejidad".

El papel de los responsables de logística ha dado un giro en los últimos años. "Antes los almacenes logísticos recibían el impacto de las compras y reaccionaban a partir de ahí. Ahora, trabajamos con mucha más información y tratamos de involucrarnos en el proceso desde el inicio para tomar las mejores decisiones en la parte de suministro", aseveró Iván Gonzalo, director de cadena de suministro de MediaMarkt.



De esta forma, estos profesionales han comenzado a participar en aspectos comerciales y de negocio. Como declaró Gonzalo, "cada vez se nos tiene más en cuenta porque somos una palanca que ayuda a acelerar la venta y ofrecer el mejor servicio al cliente final".

DATOS

Aunque las compañías cuentan con un volumen ingente de datos, a menudo estos se encuentran desestructurados, desordenados o inconexos. "Hay que articular una estrategia clara para enriquecer este océano de datos y convertirlo en algo valioso para la toma de decisiones, la elaboración de proyecciones y la mejora de procesos", trasladó Benjamín Calzón, director de Excelencia en Operaciones de Seur. Acerca del papel de la innovación en este sentido, Calzón comentó que "vivimos en un entorno hiperconectado donde la tecnología y la capacidad de adaptar las operaciones junto con el resto de procesos de venta es vital".

Por último, Gonzalo de Dña hizo hincapié en que "tradicionalmente había otras áreas más maduras en cuanto al uso de los datos, pero en los últimos meses han empezado a utilizarse de manera más intensiva en el ámbito del suministro". El responsable de Accenture distinguió entre cinco niveles de madurez en el uso de los datos, de menor a mayor complejidad: la trazabilidad de extremo a extremo en tiempo real, la medición de la productividad, la introducción de alertas para adelantarse a posibles fallos, el análisis de esos errores y el desarrollo de simulaciones para analizar escenarios hipotéticos.

EFICIENCIA

Las empresas deben controlar al detalle su cadena de suministro, desde la gestión de los almacenes hasta el transporte y las devoluciones.

SISTEMAS DE PICKING BOWE INTRALOGISTICS

Planificación, Consultoría y Soporte: Soluciones personalizadas que se adaptan exactamente a sus necesidades.



PICK-BY-SCAN CON TERMINAL DE MANO

Pick-by-Scan o Pick-by-PDT es una solución probada y de costo relativamente bajo para el picking sin papel, así como para la identificación inequívoca de productos o artículos empaquetados. Las listas de recolección se cargan en el terminal portátil de recolección de datos y la pantalla muestra al recolector la ubicación de almacenamiento y el número de artículos a recolectar. A medida que se recoge el artículo, el dispositivo de mano lo escanea, se confirma la cantidad total recogida y se actualiza el sistema. Este proceso no solo es 100% confiable, sino que eleva sus tasas de selección a un nivel completamente nuevo. El proceso de 'picking' es a la vez simple y eficiente.

PICKING CON CONTROL DE LUZ Y PICKING-BY-LIGHT PARA PREPARACIÓN DE MATERIALES

Los sistemas Pick-by-Light de BOWE INTRALOGISTICS permiten el picking y la preparación de materiales sin papel y con control de luz. El principio básico es inteligente pero simple. En lugar de tener una lista de empaque o recolección impresa, una pantalla en el estante de almacenamiento notifica a los recolectores del artículo y la cantidad a recolectar. En el sistema Pick-to-Light, las señales luminosas se colocan directamente en el estante o compartimento de almacenamiento. La pantalla digital notifica al recolector dónde y en qué cantidad se debe recolectar el siguiente artículo. Una vez que se ha retirado la cantidad requerida de productos del estante, se presiona un botón en la pantalla para confirmar que el proceso se ha completado. Al mismo tiempo, la información se envía al sistema de gestión de inventario o de almacén, que se actualiza.

PUT-TO-LIGHT & PUT WALLS REDUCE EL TRÁFICO DE PERSONAL

Es igualmente posible que este enfoque funcione a la inversa. En el proceso Put-to-Light, el estante de destino está equipado con una pantalla digital. Se utiliza un escáner de código de barras o una tecnología RFID para identificar el producto en cuestión y las señales luminosas muestran al empleado qué artículo debe colocarse en qué contenedor. Aquí, también, se puede presionar un botón para confirmar el depósito del artículo y luego se actualiza el sistema de gestión de inventario o de gestión de almacén. La eficiencia de una solución de este tipo se mejora aún más mediante el uso de sensores adicionales en el compartimento del bastidor, que hacen que la confirmación manual al presionar un botón sea innecesaria.

Esta tecnología se utiliza principalmente con el picking en dos etapas, cuando los artículos de los lotes preseleccionados se asignan a clientes individuales o trabajos de producción. Esto podría, por ejemplo, combinarse con paredes grandes. La forma en que esto funciona es que los productos preseleccionados se escanean o identifican mediante RFID, y las señales luminosas en la pared muestran al empleado a qué estante está destinado el artículo en cuestión. Por lo tanto, un solo estante representa un pedido de un cliente o un trabajo de producción. Tan pronto como se haya colocado el pedido completo en un compartimiento, el empleado del otro lado de la pared de colocación es alertado por otra señal luminosa de que este pedido se puede empaquetar y enviar. Esto elimina rutas largas y ahorra un tiempo valioso.

TECNOLOGÍA PICK-BY-VOICE PARA PICKING Y SUMINISTRO DE MATERIALES SIN PAPEL

Además de los sistemas de picking controlados por luz, también existen tecnologías Pick-by-Voice para la recolección y suministro de materiales sin papel. En lugar de listas de picking impresas, el empleado recibe información de picking a través de un auricular y el recolector es guiado a través del proceso de picking por medio de comandos de voz. Los informes y confirmaciones también son verbales. Esto permite que sus empleados se muevan por el almacén con las manos libres para lo que deben hacer: es decir, recoger. Nuestros sistemas de selección por voz son multilingües, intuitivos de operar y se pueden poner en marcha rápidamente. Esto acorta los tiempos de capacitación y puede estar seguro de que su fuerza laboral aceptará esta tecnología. Se eliminan las búsquedas exigentes y se mejora la calidad y el rendimiento del proceso de selección. El resultado no solo es una mejor calidad de entrega, sino también una mayor satisfacción del cliente.



En combinación con una serie de opciones adicionales inteligentes, como un escáner RFID que se lleva en el cinturón, es posible llevar la eficiencia del picking a un nivel completamente nuevo. Nuestras soluciones de software **BOWE IQ** de alto rendimiento complementan perfectamente el sistema Pick-by-Voice.

PICKING Y PACKING UTILIZANDO SEÑALES LUMINOSAS - ¡BENEFÍCIENSE AHORA!

El picking y packing mediante señales luminosas ofrece varias ventajas. Todo el flujo de trabajo es más simple e intuitivo. Como resultado, los empleados no necesitan una formación prolongada, ya que las señales luminosas les guían durante el proceso de recogida. El montaje de pedidos y trabajos se puede completar de forma más rápida y eficiente. Los artículos seleccionados por error, los errores de recuento, las confusiones o la falta de corrección de los niveles de existencias se convierten en cosas del pasado, sobre todo gracias a la integración con nuestras soluciones de software inteligentes BOWE IQ. Todo esto no solo aumenta la productividad de sus operaciones, sino que también reduce la probabilidad de devoluciones. Si se utilizan equipos de transporte para llevar los artículos a los empleados, la eficiencia se puede aumentar aún más. Lo más importante de todo es que en el extremo más alejado de la cadena de suministro se encuentra un cliente satisfecho, y ahorra un tiempo valioso.

LOS SMARTPHONES DESBANCAN AL PC

Georgina Ortiz, ECOMMERCENEWS.

**EL 76% DE LOS USUARIOS ESPAÑOLES YA LOS
UTILIZAN PARA REALIZAR SUS COMPRAS ONLINE.**



El 76% de los usuarios españoles prefiere el smartphone al PC para realizar sus compras online. Así lo demuestra un estudio realizado por el portal especializado en creación de sitios web WebsiteToolTester sobre consumo digital que recoge cómo durante el 2020 y los primeros 5 meses de 2021 los hábitos de compra de los españoles han cambiado por completo.

Además, según el estudio de WebsiteToolTester el 42,11% de los encuestados dice que el hecho que más les atrae a la hora de realizar sus compras en un eCommerce es que la web sea segura. "Este aspecto es el que menos ha variado con el paso de los años, hoy en día los consumidores siguen valorándolo como antes, aunque se le ha perdido el miedo y cada vez se tiene más confianza en las compras online", explica Josep García, Content Manager de WebsiteToolTester.

Sin embargo, si hablamos de otros dispositivos tan de moda como Google Home, Alexa o Apple HomePod todavía no son muy utilizados por los usuarios para confiarles sus compras online, pues solo el 1,39% de los encuestados lo utiliza para ese cometido.

Por otro lado, la confianza del consumidor ha aumentado entre otras cosas porque "las webs de comercio electrónico han mejorado y facilitado mucho, por ejemplo la política de devoluciones así como los gastos de envío, que en muchos casos suelen ser gratuitos", asegura García. El 40% de los encuestados admite que compra más online gracias a aspectos como estos.

El impacto de la pandemia en el incremento de las ventas online, ha llegado para quedarse, el 41,85% de los encuestados asegura que la crisis sanitaria del COVID ha cambiado sus hábitos de compra, pues ha comprado más online que antes y piensa seguir haciéndolo una vez haya desaparecido la pandemia.

También puede observarse en esta encuesta que el gasto medio en compras online se sitúa en torno a los 155 € mensuales y que la periodicidad con la que se hacen dichas compras es cada vez mayor. El 41% de los encuestados compran en comercios electrónicos, al menos una vez al mes y casi un 39% lo hace de forma semanal.

INMEDIATEZ EN LA ENTREGA

Otro aspecto que interesa bastante al consumidor es el tiempo que tiene que esperar a que llegue su pedido. El tiempo medio que los encuestados están dispuestos a esperar sus compras online es de 4 a 7 días (a excepción de las compras de alimentación, que no se han contabilizado). Únicamente un 9% de los encuestados dice poder esperar más de 15 días a que su pedido llegue a casa.

PRÓXIMOS EVENTOS 2021-2022

PARCEL+POST EXPO
12 - 14 Octubre, 2021
VIENA | AUSTRIA
Messe Wien Exhibition & Congress
Center

MULTIMODAL
19 - 21 Octubre, 2021
BIRMINGAM | REINO UNIDO
NEC Birmingham

**NATIONAL MANUFACTURING & SUPPLY
CHAIN CONFERENCE & EXHIBITION**
24 - 25 Noviembre, 2021
DUBLÍN | IRLANDA
CityWest Exhibition Centre

EMPACK & LOGISTICS
24 - 25 Noviembre, 2021
MADRID | ESPAÑA
IFEMA
PABELLÓN 9 | STAND 9E24

EMPACK & LOGISTICS
26 - 27 Mayo, 2022
OPORTO | PORTUGAL
Exponor - Feira Internacional do Porto

EVENTOS Y EXPOSICIONES

BOWE GROUP está representada en todo el mundo en numerosos congresos, exposiciones y eventos. Reúnase con nuestros expertos de BOWE GROUP en dichos eventos para analizar qué solución personalizada se adapta mejor a sus necesidades. ¡Esperamos verle en cualquiera de ellos! Contacte con nosotros info@bowe-systec.es

Más información en: www.bowe.com

Visite nuestro stand: **9E24**



BOWE GROUP PERFIL DE LA COMPAÑÍA

BOWE GROUP es uno de los principales proveedores mundiales de soluciones de software de IoT y automatización inteligente a lo largo de toda la cadena de valor añadido interna y más allá. Durante más de 75 años, nuestras soluciones han optimizado los procesos de trabajo y los flujos de trabajo de producción en una amplia gama de diferentes sectores. En todos los casos, nuestro objetivo es proporcionar a nuestros clientes tecnologías innovadoras y personalizadas que les permitan asegurar una ventaja en sus mercados.

Las tres sólidas divisiones de BOWE GROUP crean soluciones de automatización que se adaptan con precisión a las necesidades específicas de sus mercados objetivo. **BOWE SYSTEC** es sinónimo de soluciones eficientes en el ensobrado, mailing de tarjetas de plástico y clasificación postal de correo. **BOWE INTRALOGISTICS** ofrece una amplia gama de soluciones de intralogística para el comercio electrónico, el comercio minorista multicanal, los servicios de distribución de paquetes y las industrias de fabricación. **BOWE IQ** complementa la cartera con soluciones de software de IoT inteligentes para el control de máquinas, la gestión de almacenes, la optimización de procesos, el seguimiento y la gestión integrada de escenarios de automatización complejos y en red.

Fundada en 1945 y con sede en Augsburg, Alemania, desde 2010 BOWE ha sido propiedad en su totalidad de Possehl Group, de base amplia y sólida desde el punto de vista financiero, con sede en Lübeck, Alemania. Con alrededor de 1.000 empleados, unas 20 filiales y más de 50 representantes generales en todo el mundo, el BOWE GROUP es capaz de garantizar un asesoramiento, ventas y asistencia técnica rápida y local para clientes de todo el mundo. Para obtener más información, visite BOWE.COM.

