

LOXXESS

MAGAZIN



KVĚTEN 2023
VYDÁNÍ 16

M

NOVINKY
ROZŠÍŘENÍ V
POBOČCE BRÉMY

REFERENCE
OSVĚDČENÝ KONCEPT,
NOVÝ TRH: LOGISTIKA
ELEKTRONICKÉHO
OBCHODU V POLSKUCI

STRATEGIE
LOXXESS PHARMA –
CESTA DO EVROPY

ROZHOVOR
START-UPY V
LOGISTICE:
POTENCIÁL A POTŘEBA
DOHNAT ZTRÁTU



POTENCIÁL
OBĚHOVÉ
HOSPODÁŘSTVÍ
LOXXESS

Sledujte nás na:





VŠECHNY PODNĚTY,
KOMENTÁŘE A PŘÁNÍ
ZASÍLEJTE PROSÍM NA
ADRESU:

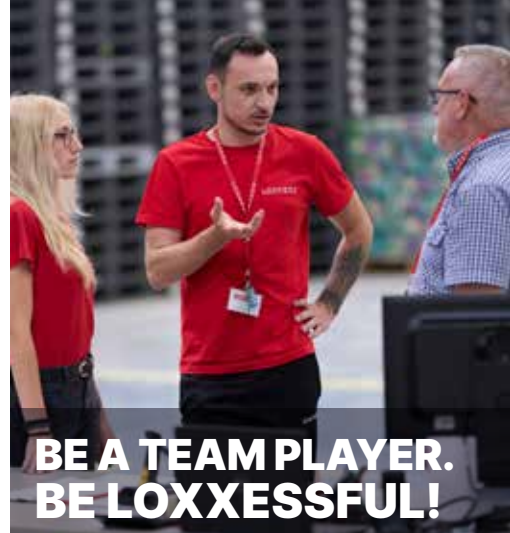
magazin@loxxess.com

OBSAH

- 3 ÚVODNÍK**
SPOLEČNĚ O KROK NAPŘED
- 4 NOVINKY**
MEZI RODINNÝMI PODNIKY
EXKLUZIVNÍ ROZŠÍŘENÍ V PROVOZU
POHYB V KRABICI
- 6 REFERENČNÍ PŘÍBĚHY**
PŘIPRAVENI NA NOVÝ ZÁKON O DODAVATELSKÉM ŘETĚZ
OSVĚDČENÝ KONCEPT, NOVÝ TRH: LOGISTIKA
ELEKTRONICKÉHO OBCHODU V POLSKUCI
- 14 KOMPETENCE**
INLINER ROBOTY V CHEMICKÉ LOGISTICE
ZPÁTKY DO OBĚHOVÉHO HOSPODÁŘSTVÍ
- 18 STRATEGIE**
LOXXESS PHARMA – CESTA DO EVROPY
PŘIPRAVENI NA MIMOŘÁDNÉ UDÁLOSTI
- 22 ROZHOVOR**
START-UPY V LOGISTICE: POTENCIÁL A POTŘEBA
DOHNAT ZTRÁTU
- 25 KOMUNITA**
ZMĚNA JÍZDNÍHO PRUHU: PŘECHOD Z
JINÉHO OBORU DO LOGISTIKY
KONFERENCE MANAGEMENTU V BERLÍNĚ
DOPRAVNÍ LOGISTIKA A INICIATIVA WIRTSCHAFTSMACHER
JUBILANTKY A JUBILANTI



LOXXESS SOUTĚŽ
Výherkyně 15. vydání:
KATHARINA SEIDL
Srdečně gratulujeme!



**BE A TEAM PLAYER.
BE LOXXESSFUL!**

**LOXXESS
MAGAZIN**

KVĚTEN 2023
VYDÁNÍ 16

VYDAVATEL:

LOXXESS AG
Betastraße 10e
85774 Unterföhring
www.loxxess.com

ODPOVĚDNÝ PRACOVNÍK:

Christina Thurner,
členka představenstva

REDAKCE A ÚPRAVA:

teamtosse GmbH
Agentura pro komunikaci
www.teamtosse.de

Redakce: Linnea Bronner,
Karina Reisenegger

Art Direction: Yvonne Schmidt

TISK:

Gotteswinter und Aumaier GmbH

SNÍMKY A ILUSTRACE:

LOXXESS, ARMEDANGELS, blickdesign.it,
dm-drogerie markt GmbH + Co. KG,
shutterstock.com, TimeTEX HERMEDIA
Verlag GmbH

COPYRIGHT:

Časopis LOXXESS vychází dvakrát ročně v nákladu 1 200 kusů německylanglicky a 400 kusů českyanglicky. Autorská práva náleží společnosti LOXXESS AG. Přetisk a reprodukce pomocí fotografické techniky všeho druhu, a to i v podobě výtahu, jsou povoleny jen s písemným souhlasem vydavatele. I přes pečlivé zpracování mohou být vzhledem k velkému objemu informací některé údaje chybné. Informace uvedené ve firemním magazínu z tohoto důvodu nemohou nahrazovat všeobecné obchodní podmínky společnosti LOXXESS AG. Za informace obdržené od třetích stran, neručíme.



SPOLEČNĚ O KROK NAPŘED

Milé čtenářky, milí čtenáři,

společnost LOXXESS měla v poslední době možnost být průvodcem svých zákazníků v jejich růstu v rámci několika projektů. Jako středně velká společnost si tohoto projevu důvěry velmi vážíme. Patří sem rozšíření v Brémách stejně jako zprovoznění nové pobočky pro elektronické obchodování ve Varšavě. Je to dobrá příležitost podívat se na dynamický a vzrušující východoevropský trh online obchodování! Více se o tom dočtete na straně 10.

Aktivně sledujeme další vývoj, abychom mohli našim zákazníkům poskytovat informace a služby na míru: zákon o dodavatelském řetězci. Společně s ARMEDANGELS jsme si na toto téma posvětili na straně 6. Skutečnost, že udržitelnosti v dodavatelských řetězcích lze nejlépe dosáhnout společným úsilím, dokazuje i pobočka v Kitzingenu, kde se nám podařilo zavést diferencované procesy oběhového hospodářství pro dalšího zákazníka.

Pozornost věnujeme také společnosti LOXXESS Pharma: Jako poskytovatel služeb v oblasti výrobků a zboží, na nichž závisí zdraví mnoha lidí, potřebujeme také plány pro mimořádné situace. Vzhledem k současné napjaté energetické situaci proto kolegové vypracovali koncepci nouzového napájení. V tomto časopise budete mít také možnost nahlédnout do strategických plánů společnosti LOXXESS Pharma.

Doufám, že vám toto téma přinese pár strategických podnětů!

*Se srdečným pozdravem
Sincerely yours,*

EN

TOGETHER ONE STEP AHEAD

Dear readers!

Our company has recently been busy with several projects in which we have been allowed to accompany our clients' growth. In this issue, we are taking a look at the dynamic and exciting market for e-commerce in Eastern Europe! Read more about this starting on page 10.

We are also focusing on LOXXESS Pharma: As a service provider for products and goods on which the health of many people depends, concepts must also be ready for emergencies. For the current tense energy situation, the colleagues have therefore developed an emergency power concept. In addition, this magazine gives you an insight into the strategic plans of LOXXESS Pharma.

I hope you can draw some strategic impulses from this issue!

MEZI RODINNÝMI PODNIKY

Na akci „wir-Tagen“ F.A.Z. Business Media v Essenu na konci března 2023 proběhla výměna zkušeností mezi podnikatelkami a podnikateli, kteří vedou rodinné firmy. Zúčastnil se i člen našeho představenstva Dr. Claus-Peter Amberger. Společnost LOXXESS je řízena třetí generací rodiny Ambergerů a klade velký důraz na rodinné hodnoty, plochou hierarchii a důvěrnou interakci na bázi rovnosti.

Právě to je jednou ze silných stránek rodinných podniků.

V panelové diskusi pan Amberger referoval, jak společnost LOXXESS úspěšně prošla minulými krizemi a které klíčové faktory byly v tomto procesu důležité.

Podobné akce jsou velmi cenné pro vedoucí pracovníky, kteří si mohou vyměnit zkušenosti a znalosti a získat nové podněty pro svou vlastní organizaci.



NOVINKY

EXPERTISE FROM FAMILY BUSINESSES

EN

In March, our CEO Dr. Claus-Peter Amberger participated in a networking event for family businesses and entrepreneurs. In a panel discussion, Amberger delivered insight into LOXXESS' successful navigation of the past crises. Such events are very valuable for our managers to exchange experience and knowledge and to gain new impulses for their own organisation.



EXKLUZIVNÍ V PROVOZU

Naše pobočka v logistickém centru Brémy se rozrostla. Po pěti letech spolupráce se zákazníkem z odvětví spotřební elektroniky rozhodl rozšířit své kapacity společně s firmou LOXXESS. Za tímto účelem jsme v průběhu roku 2022 vybudovali přístavbu budovy pro výhradní skladování jejich výrobků. Od října je nový sklad navzdory krizi v provozu, jak bylo plánováno. Nová skladová plocha pokrývá několik potřeb najednou. Všechny zúčastněné strany profitují z nemovitosti ve vynikající lokalitě: přepravci, zadavatel a také LOXXESS jako poskytovatel logistických služeb. Největší výhodou jsou optimalizované logistické procesy: Prostor umožňuje pružnější distribuci zboží a zvyšuje obrát. Další důležitou roli hraje výhodné napojení na spediční síť. Po úspěšném přestěhování ze starého a dočasně pronajatého doplňkového skladu se nyní navyšují zásoby přímo v místě. Procesy probíhají podle plánu, což šetří zbytečné cesty kamionů a dvojí manipulaci mezi různými pobočkami. Společnost LOXXESS tímto projektem opět dokazuje, že dlouhodobá



ROZŠÍŘENÍ

partnerství vytvářejí přidanou hodnotu a že logistika může snadno růst spolu s ní.

WAREHOUSE UPGRADE IN BREMEN

EN

Our logistics site in Bremen has grown. After five years of partnership, a customer from the consumer electronics sector decided to expand its capacities together with LOXXESS. For this purpose, we developed an extension building for the exclusive storage of the customer's products in the course of 2022. The new warehouse has been in operation on schedule since October, despite times of crisis. All stakeholders benefit from the property in a prime location: freight forwarders, the client and LOXXESS as a logistics service provider. The processes are running according to plan. Avoidable truck tours and double handling between different warehouses are thus spared. With this project, LOXXESS proves once again that long-term partnerships create added value.

POHYB V KRABICI

Pobočka v Ingolstadtu vítá nového zákazníka: Od července 2021 se Timetex, online prodejce širokého sortimentu učitelských potřeb, může spolehnout na logistické služby společnosti LOXXESS. Sortiment zahrnuje mimo jiné chovné sady pro motýly a můry. Jejich vajíčka a housenky vyžadují obzvláště chladné a tmavé skladování, aby biologický vývoj živočichů neprobíhal příliš rychle. Díky dlouholetým zkušenostem se zákazník z nejrůznějších



průmyslových odvětví a všech velikostí dokázala společnost LOXXESS i zde navrhnout logistický koncept, který je optimálně přizpůsoben potřebám zákazníka – a hmyzu.



NOVINKY



NEW CUSTOMER IN INGOLSTADT

EN

Our Ingolstadt site welcomes a new customer. Since July 2021, Timetex – an online retailer for a wide range of teaching supplies – has been able to rely on the logistics services of LOXXESS. Thanks to decades of experience, LOXXESS can design competent logistics concepts for both established companies and young start-ups. This includes special services such as packaging, labelling and display assembly.

PŘIPRAVENI NA NOVÝ ZÁKON O DODAVATELSKÉM ŘETĚZCI

Málokterý výrobek ilustruje rozsah globalizace naší ekonomiky a našeho spotřebitelského chování tak jasně jako oblečení. Vstup německého zákona o dodavatelském řetězci v platnost znamená pro mnoho společností nové povinnosti. Jak situaci hodnotí společnost ARMEDANGELS, která se zabývá udržitelnou módou?

Před 16 lety se kolínská módní společnost ARMEDANGELS rozhodla zlepšit módní průmysl, který je v mnoha ohledech problematický. ARMEDANGELS prodává oblečení, které je vyrobeno co nejudržitelněji z ekologického i sociálního hlediska. LOXXESS je od roku 2009 logistickým partnerem společnosti pro online maloobchod a plní tak důležitou funkci v dodavatelském řetězci a při tvorbě hodnot.

V červenci 2021 byl přijat zákon o povinnostech dodavatelského řetězce (LkSG), který vstoupil v platnost 1. ledna 2023 pro společnosti s 3 000 a více zaměstnanci. Cílem zákona LkSG je uložit společnostem se

sídlím v Německu povinnosti náležitě péče v oblasti lidských práv, které musí plnit v rámci svých dodavatelských řetězců. Maloobchodníci, výrobci a také společnost LOXXESS jako poskytovatel logistických služeb se proto museli vypořádat s nutností přijmout opatření vyplývající ze zákona.

ODPOVĚDNOST A UDRŽITELNOST JAKO SOUČÁST FIREMNÍ DNA

Na společnost ARMEDANGELS, která má 160 zaměstnanců, se zákon LkSG nevztahuje. Od svého založení v roce 2007 však firma dodržuje zásadu zasazovat se o lidská práva v

celém hodnotovém řetězci. Při této příležitosti definovala tři principy pro výrobu svých produktů, které jsou dodržovány ve všech fázích výroby:

- 100% bez škodlivých chemikálií
- 100% udržitelnější výrobní zařízení
- 100% sledovatelnost – od surovin až po hotový výrobek

Aby společnost ARMEDANGELS splňovala tyto zásady, přešla v roce 2011 ve všech procesech na normu GOTS (Global Organic Textile Standard). Jedná se o normu pro



**BE IN FASHION.
BE LOXXESSFUL.**

1



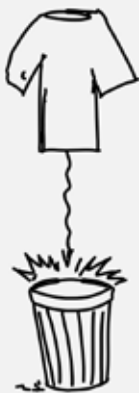
2

- 1 Pobočka LOXXESS v Aurachu je každoročně certifikována podle norem GOTS (Global Organic Textile Standard) a GRS (Global Recycle Standard).
- 2 Novinka z řady Detox-Denim od společnosti ARMEDANGELS: džíny z organické bavlny z udržitelnější výroby.

LINEAR

RECYCLING

CIRCULAR



3 Cirkulární módní koncept od ARMEDANGELS: S pomocí Circularity.ID se testují inteligentní systémy třídění pro likvidaci, další prodej a recyklaci použitého textilu. Zákazníci mohou také naskenovat čip svým chytrým telefonem a po skončení životnosti vrátit výrobek do oběhu.

zpracování biovláken, která zahrnuje ekologická i sociální kritéria při certifikaci.

Jako poskytovatel logistických služeb je společnost LOXXESS také každoročně certifikována podle GOTS a také podle normy GRS (Global Recycle Standard), která kontroluje podíl recyklovaných výrobků. K udržitelnému dodavatelskému řetězci zákazníka můžeme dále přispět v oblasti zásobování naší pobočky v Aurachu energií. Díky fotovoltaickému systému a kogenerační jednotce jsou logistické procesy zásobovány elektřinou z obnovitelných zdrojů energie.

DIGITALIZACE JE KLÍČEM K VĚTŠÍ TRANSPARENTNOSTI

Využití dat a technologií je důležitým nástrojem při transformaci na skutečné oběhové hospodářství v módním průmyslu. Digitalizace podporuje transparentní řízení a zefektivňuje procesy. Příkladem je

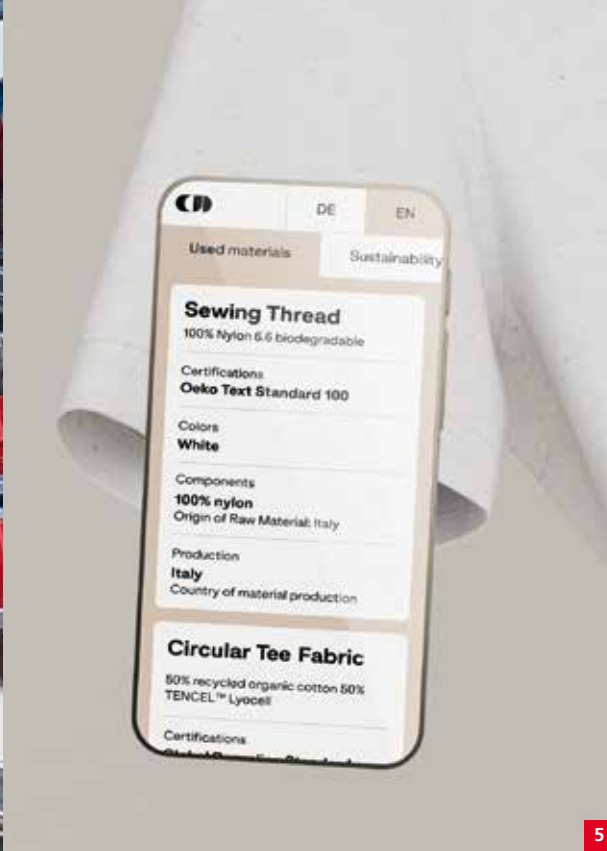
pilotní projekt ARMEDANGELS s Circularity.ID, který LOXXESS logisticky podporuje. V rámci tohoto procesu se do oděvu všije NFC tag, který obsahuje informace o složení materiálu. To usnadňuje proces recyklace, protože je možno suroviny oddělit podle druhu a dále je zpracovávat.

Jsme hrdí na to, že jako logistický partner společnosti ARMEDANGELS můžeme přispět k udržitelnější spotřebě módy.



4 Zpracování online objednávek pro ARMEDANGELS v pobočce v Aurachu.





5 Pilotní projekt ARMEDANGELS s Circularity.ID: Do oděvu se všije NFC tag, který obsahuje informace o složení materiálu, jež lze následně načíst prostřednictvím aplikace. Tímto způsobem lze textil snadno začlenit do nového konceptu oběhového hospodářství.



READY FOR THE NEW SUPPLY CHAIN LAW

EN

16 years ago, the Cologne-based fashion company ARMEDANGELS set out to make the fashion industry a little better. It sells clothes that are produced as sustainably as possible from an ecological and social point of view. LOXXESS has been the company's logistics partner for the online retail business since 2009 and thus fulfils an important function in the company's supply chain and value creation.

ARMEDANGELS, with a size of 160 employees, is not affected by the new German supply chain law (LkSG). However, since its foundation in 2007, the company has pursued the claim to stand up for the rights of people along the value chain. In order to comply with these principles, all processes were con-

verted in 2011 in accordance with the Global Organic Textile Standard (GOTS), a standard for the processing of organic fibres that includes ecological and social criteria in the certification.

As a logistics service provider for ARMEDANGELS, LOXXESS is also audited annually according to the GOTS. Another contribution we can make to our customer's sustainable supply chain concerns the energy supply of our Aurach site. Thanks to a photovoltaic system and a combined heat and power plant, the logistics processes can be supplied with electricity from renewable energy sources.

We are proud to be able to make a small contribution to more sustainable fashion consumption as a logistics partner of ARMEDANGELS.

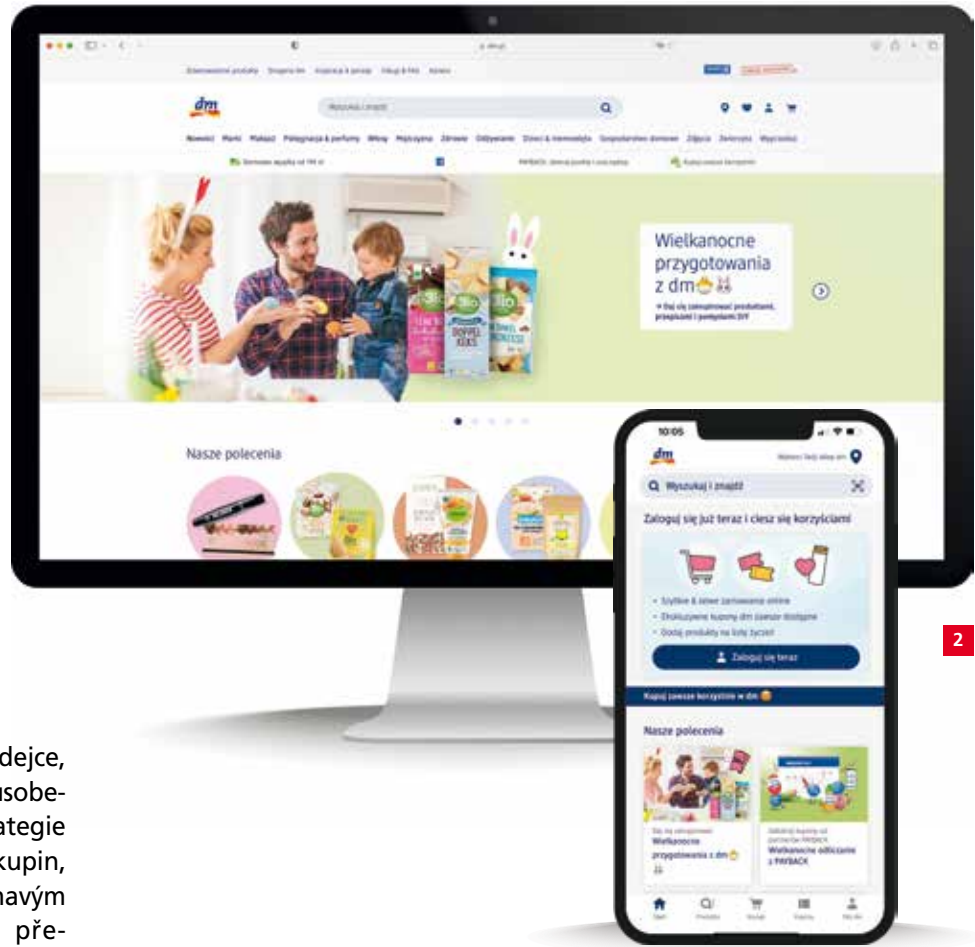
OSVĚDČENÝ KONCEPT, NOVÝ TRH: LOGISTIKA ELEKTRONICKÉHO OBCHODU V POLSKU

Východní Evropa je pro online prodejce zajímavým, dynamicky rostoucím trhem. Proto se na tento region stále více zaměřuje řada společností – včetně našeho partnera drogerie markt. Ve Varšavě jsme v dubnu 2022 uvedli do provozu nový logistický objekt. Markus Trojansky, jednatel společnosti dm odpovědný za expanzi, se pro časopis LOXXESS podíval na polský trh.



1 Logistické centrum LOXXESS Varšava II: Centrum pro rozšíření omnichannel obchodu dm-drogerie markt v Polsku.

2 V dubnu 2022 byl kromě otevření první pobočky ve Vratislavi zahájen také online prodej na webu dm.pl a byla spuštěna aplikace „Moje dm“, která podporuje věrnostní program pro zákazníky a marketingové aktivity.



2

Pokud jste online prodejce, který je otevřený přizpůsobení své marketingové strategie potřebám nových cílových skupin, je pro vás střední Evropa zajímavým trhem: Do roku 2025 se předpokládá 40procentní růst prodeje. Náš zákazník dm-drogerie markt se této příležitosti chopil včas a začal rozvíjet trh v rámci omnichannel strategie. Společnost LOXXESS tento krok doprovodila jako osvědčený logistický partner a uvedla do provozu další logistický objekt v „Logistickém centru Varšava II“.

ZVLÁŠTNOSTI POLSKÉHO ONLINE TRHU

Odhaduje se, že v Polsku trh elektronického obchodování pravidelně roste o 30 %, což je navíc podpořeno pandemií. Svou roli hraje také inflace, protože lidé navíc hledají levné produkty na internetu. Navíc Polsko, soused Ukrajiny, již přijalo dva miliony uprchlíků, kteří se nyní stávají potenciálními kupci.

Zákazníci v Polsku oceňují pohodlí online nakupování. Přitom si cení dodacích lhůt a bezpečnosti – jak v souvislosti s procesem platby, tak v souvislosti se zárukou, že zboží bude doručeno nepoškozené. Další pozornost je věnována cenám za doručení, které se často odvíjejí od hodnoty nákupu. Velmi oblíbené jsou akční dny s dodáním zdarma. Další významný vliv má rostoucí počet balíkových boxů, kde si lidé mohou vyzvednout zásilky kdykoliv v blízkosti svého bydliště.

LOGISTICKÝ KONCEPT POSILUJE ONLINE OBCHOD

V polské pobočce LOXXESS pracuje vysoce kvalifikovaný tým, který zá-

kazník nevidí a efektivně zpracovává online objednávky. LOXXESS od samého počátku implementuje to, co již bylo vyvinuto a úspěšně integrováno do procesů v české pobočce v Boru: řešení AI „SMILE – chytrá a inovativní: logistika pro elektronický obchod“. Systém zohledňuje všechny potřebné požadavky, například s ohledem na nakládání s nebezpečnými látkami, potraviny a biocertifikace. Součástí systému jsou také funkce automatického plánování zakázek, sestavování dávek, kompletace více objednávek a sledování procesu v reálném čase. Díky odborným znalostem, kterými pobočka společnosti LOXXESS již disponuje, byla schopna zajistit, aby



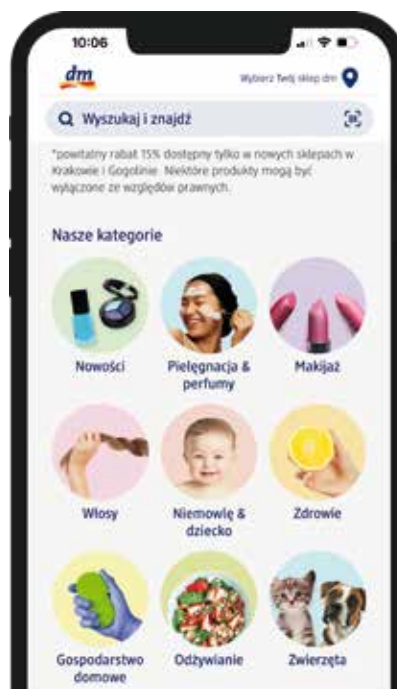
3

poskytovatelé přepravních služeb a služeb CEP byli do procesů zákaznicka zapojeni bez problémů, stabilně a včas.

V dubnu 2022 byla otevřena první prodejna dm v Polsku. Dva dny před oficiálním otevřením ve Vratislavi byl zahájen také online prodej na stránkách dm.pl a zároveň byla spuštěna aplikace „Moje dm“, která podporuje věrnostní program pro zákazníky a marketingové aktivity. Internetový obchod je nástrojem, který společnosti dm umožňuje oslovit zákazníky po celé zemi.

V současné době obsahuje více než 11 000 produktů rozdělených do 10 kategorií. Mezi nejoblíbenější kategorie patří péče a parfémy, domácnost a kojenecké a dětské zboží.

3 Jednatel společnosti dm Markus Trojansky, zodpovědný za oddělení expanze.



EN

PROVEN CONCEPT, NEW MARKET: E-COMMERCE LOGISTICS IN POLAND

Eastern Europe is a dynamically growing market for online retailers. That is why many companies are focusing on this region – including our customer dm-drogerie markt. We opened a new logistics property at the Warsaw site in April 2022. Markus Trojansky, General Manager Director dm in Poland, looks at the Polish market for LOXXESS Magazine.

Central Europe is an exciting market for online retailers: sales growth rates of 40% are forecasted by 2025. Our customer dm-drogerie markt entered the market with an omnichannel strategy. LOXXESS, as a proven logistics partner, accompanied this step and opened an additional logistics property in the “Warsaw II Logistics Centre”.

Customers in Poland appreciate the convenience of online shopping. They pay attention to delivery time and security. Delivery prices are im-

portant and often based on the value of the shopping basket. The growing number of parcel lockers, where deliveries can be picked up around the clock close to home, also has a major impact.

Invisible to customers, a highly trained team operates at the LOXXESS location to efficiently process online orders. LOXXESS implements what was before developed at the Czech site in Bor and has been successfully integrated into the processes: the AI solution “SMILE – Smart and innovative: logistics for e-commerce”.

All the necessary requirements were mapped in the system. Thanks to the expertise on site, the transport and parcel delivery service providers could be seamlessly linked to the processes for dm-drogerie markt. LOXXESS was thus able to ensure that the processes for the online shop were set up in a stable manner directly at the ‘go-live’ stage.

NOVÉ INLINER ROBOTY V CHEMICKÉ LOGISTICE

V naší pobočce Haiming v bavorském „chemickém trojúhelníku“ se používá nová automatizační technologie. Dříve se sudy pro tovární zásobování dlouhodobého chemického zákazníka vkládaly ručně s ochrannou fólií. Tento úkol nyní přebírá speciálně vyvinutý inliner robot, který zlepšuje toleranci chyb i bezpečnost pracovníků.

Automatizační řešení je součástí společného projektu rozšíření skladu výhradně pro místního zákazníka. Po několika letech spolupráce byly kapacity rozšířeny a přizpůsobeny individuálním požadavkům. Kromě vývoje samotného robota byly během 14 měsíců vytvořeny další skladovací plochy, tým společnosti LOXXESS převzal nové úkoly v oblasti výrobní logistiky a postupně řídil uvedení do provozu.

Společnost LOXXESS jako logistický partner a zadavatel spolupracovali jako rovnocenní kolegové, aby projekt, včetně integrace procesů a logistických řešení, dokončili včas. Vývoj robota ve spolupráci s bavorským výrobcem strojů trval celkem jeden a půl roku. V současné době pracují paralelně dva roboty vždy se čtyřmi jednotkami v testovacím režimu. Některé části procesu stále probíhají poloautomaticky nebo ručně. V budoucnu se počítá s plně automatickým pytlváním sudů pomocí inlinerů. Individuálně přizpůsobený proces automatizace přináší konzistentní kvalitu, snižuje tlak na náklady zadavatele a usnadňuje práci zaměstnancům.



NEW INLINER ROBOTS FOR CHEMICAL LOGISTICS

EN

New automation technology is being used at our Haiming site in Bavaria. In the past, protecting film was inserted manually into drums for the plant supply of a long-standing chemical customer. Now, a specially developed inliner robot has taken over this task, which has improved both error tolerance and personnel safety.

The automation solution is part of a joint warehouse expansion project exclusively for the local customer. After several years of cooperation, the capacities were expanded and adapted to the individual customer requirements. In addition to the robot development, storage space was added within fourteen months. Moreover, new tasks for production logistics were taken on and the commissioning was gradually completed. Logistics partners and customers worked together as equals to complete the project, including the integration of processes and logistics solutions, on time.

The robot was developed together with a Bavarian machine manufacturer and took a total of one and a half years. At present, two robots, each with four units, are operating in parallel. The process still consists of partly semi-automatic and manual work steps. In the future, preparing the drums with inliners is to be fully automated. This new automation process delivers consistent quality, reduces the customer's cost pressure, and relieves employees.

ZPÁTKY DO OBĚHOVÉHO HOSPODÁŘSTVÍ

Ekonomické zpracování vratek představuje pro poskytovatele logistických služeb velkou výzvu. Příprava pro další prodej však představuje pro logistiku a klienty velký potenciál. Společnost LOXXESS vyvinula společně se svým dlouholetým zákazníkem jedinečný proces odpovídající koncepci oběhového hospodářství.



Součástí image každého prodejce jsou stojany se sezónním zbožím nebo levnými výrobky – od čokoládových zajičků a příslušenství ke grilování až po tužky a sešity na začátku školního roku. Marketing těchto systémových řešení pro propagační a regálové obchody je hlavní kompetencí našeho zákazníka. Součástí logistických služeb je také sestavení stojanů, aby bylo možné dosáhnout atraktivního vzhledu v místě prodeje, a zpracování vratek.

Skutečnost, že vrácení zboží je pro maloobchodníka spojeno se značným úsilím a náklady, je dobře známa, zejména z oblasti online maloobchodu a B2C obchodu. Někteří provozovatelé raději vrácené zboží zničí, protože jeho opětovná příprava by byla příliš nákladná. Podle studie Bamberké univerzity skončilo v roce 2018 v drtiči přibližně 20 milionů vrácených výrobků.

Efektivní logistika vratek je důležitou součástí řízení dodavatelského řetězce: Může pomoci zvýšit prodej tím, že se výrobky rychle a efektivně vrátí do prodeje – a samozřejmě šetří náklady a emise, protože zabraňuje tomu, aby se neprodané výrobky staly odpadem.

KROK ZA KROKEM K JEDINEČNÉ LOGISTICE VRATEK

Společně se zákazníkem jsme zvažovali, jak proces vrácení zboží co nejvíce zefektivnit. Za tímto účelem byly v rámci správy kmenových údajů nejprve zaznamenány všechny výrobky s odpovídajícími jednotlivými hmotnostmi, rozměry, názvy a evropskými čísly výrobků (EAN), a poté byly zařazeny do skupin výrobků.

Implementací procesu RMA (Return Merchandise Authorisation) byla integrována prognóza očekávaného množství a souvisejících časových oken. Na základě tohoto plánování množství ve spojení s plánováním použití a výroby se průběžně plánuje příchozí zboží,

- 1** Příjem vráceného zboží: Palety jsou frakcionovány, tj. ručně tříděny podle nadřazených kategorií.
- 2** V další stanici se třídí poškozené, vadné a znečištěné výrobky.

které se dále včas zpracovává. Vrácené zboží lze buď přímo recyklovat, nebo je odesláno zpět do skladu. Na tomto základě je možné při příjmu zboží sledovat a dokumentovat, jak vypadá poměr vypočteného a skutečného přijatého množství, aby bylo možné definovat časový harmonogram zpracování vratek. Poté se palety rozdělí na frakce za účelem optimalizace přepravy zboží, tj. ručně se roztřídí podle nadřazených kategorií. V rámci tohoto procesu zaměstnanci také třídí odpad – rozbité, vadné a znečištěné výrobky. V dalším kroku jemného třídění jsou výrobky rozděleny podle typu a shromážděny v boxech pro volné skladování drobného zboží. Vážení boxů je automatizované, což zajišťuje 99,9% přesnost záznamu zboží. Důležitým předpokladem je již zmíněná přesná správa kmenových dat. Jednotlivé boxy pak mohou být automaticky uskladněny a zásoby zaúčtovány vlastním



systémem řízení skladu (LVS) společnosti LOXXESS a propojeny s potřebnými skladovacími místy. V závislosti na požadavcích jsou naskenované boxy, účtované na paletách, přímo k dispozici pro výrobu nových stojanů, nebo jsou dočasně uloženy či vráceny do centrálního skladu zákazníka.

ZPĚT K PROCESU TVORBY HODNOTY: VRATKY A OBĚHOVÉ HOSPODÁŘSTVÍ

Tento vysoce výkonný a flexibilní systém může denně zpracovat až 100 000 vrácených výrobků. Díky efektivně navrženému procesu jsou všechny prodejné výrobky včas vráceny do hodnotového řetězce. To na jedné straně pomáhá výrazně snížit náklady na vázanost kapitálu, protože se zvyšuje rychlost oběhu. Kromě toho, že tento systém získává cenné předměty jako suroviny, také znovu využívá přibližně 30 % obalových jednotek, což znatelně snižuje množství odpadu a spotřebu CO₂. Společnost LOXXESS dokázala ve spolupráci se zákazníkem využít potenciál v oblasti

3 Jemné třídění a evidence množství: Zde jsou výrobky rozděleny podle typu a shromážděny v boxech pro volné skladování drobného zboží. Vážení boxů je automatizované, což zajišťuje 99,9% přesnost záznamu zboží.

4 Nově osazený stojan připravený pro maloobchodní prodej

hospodárnosti a udržitelnosti, který se skrývá v efektivním procesu zpracování vratek.

Jsme rádi, že můžeme tímto způsobem přidat hodnotu a přiblížit se skutečné cirkulární ekonomice.



BACK TO CIRCULAR ECONOMY

EN

The handling of returns is a major challenge for logistics service providers. Processing them for resale holds great potential. Together with a long-standing client, LOXXESS developed a process in line with the circular economy concept. The marketing of seasonal items Displays and low-priced promotional products are the core competence of our customer. We take care of setting up displays to create an appealing point-of-sale appearance and process returns.

Returns mean considerable effort and costs for retailers in general. Some market participants prefer to destroy returned goods as processing them is too costly. According to a study by the University of Bamberg, around 20 million returned items ended up as trash in 2018. Yet effective returns logistics helps to increase sales by enabling products to be returned to the point of sale quickly and prevents unsold products from becoming waste. The new returns process is as efficient as possible. First, within the master data management, all items are recorded with their individual weights, dimensions, titles, and European Article Number (EAN) and then classified into product groups. By implementing a Return Merchandise Authorization process (RMA), expected quantities and time schedules can be forecasted. Then incoming merchandise items are pre-planned for

further timely processing as part of a rolling planning process. Either the returned goods can be recycled directly, or they are sent to storage. On this basis the ratio of scheduled to actual incoming quantities is monitored at goods receipt to define the scheduling of returns processing. Next, the pallets with the delivered goods are fractionated. This means that in a manual process the goods are sorted according to upper categories. Broken, defective and dirty articles are sorted out.

The next step is fine sorting the articles by type and collecting them in storage bins. The containers are weighed automatically so that the article stock is recorded with 99.9 percent accuracy. After that the single-variety piles are automatically put into storage by booking the stocks using LOXXESS' own warehouse management system (WMS). The chests are directly available for producing new displays, placed in intermediate storage, or returned to the customer's central warehouse.

This high-performance system processes up to 100,000 returned items daily. Thanks to its flexibility, all saleable items are returned to the value chain quickly. This helps reducing capital commitment costs by increasing the speed of circulation. In addition to recovering valuable items as raw materials, this system also reuses around 30 percent of the packaging units which results in a significant reduction in CO₂ consumption too. We are happy to add value for our customer with circular economy aspects.

LOXXESS PHARMA CESTA DO EVROPY



*U specializovaného poskytovatele farmaceutických logistických služeb LOXXESS Pharma se toho děje hodně. Na trhu se otevírají nové možnosti, které zároveň diferencují požadavky na spektrum služeb. **Dr. Tilman Spaethe**, generální ředitel společnosti LOXXESS Pharma, v rozhovoru přibližuje současné strategické úvahy.*

Jak se společnost LOXXESS Pharma ohlíží za uplynulým rokem? Jaké byly výzvy a jaké jsou úspěchy?

TS: Celkově můžeme být s rokem 2022 spokojeni, protože se nám podařilo dohodnout rozšíření a prodloužení spolupráce s více klienty. V rámci toho jsme rozšířili naši pobočku v Neutraublingu u Regensburgu a od počátku jsme věnovali velkou pozornost otázce energetické účinnosti. Elektrickou energii dodává klimaticky šetrné tepelné čerpadlo využívající vzduch a nainstalována byla doplňková energeticky úsporná

LED světla. Stále jsme pocítovali následky pandemie v podobě silných výkyvů v objednávkách. Nicméně pozitivně hodnotíme, že poptávka po logistických službách pro farmaceutické výrobky zůstává vysoká.

Někteří z našich stávajících klientů se sami vydávají na cestu expanze a chtějí se prosadit v dalších evropských zemích. My je v tomto růstu můžeme doprovázet a působit jako ústřední centrum v Evropě.

Jaké strategické závěry z toho vyvozujete?

TS: Velký důraz je třeba klást na

flexibilitu. Zákazník ocení, když dokážeme reagovat na jeho požadavky. Tímto způsobem získáváme jeho důvěru v náš tým a naše služby. Součástí je také poctivý a vstřícný přístup a osobní vztah. Neustálé zlepšování – to je to, co chceme dát najevo okolnímu světu. Klient tak vidí, že se neustále rozvíjíme, pokud jde o kvalitu, efektivitu a rozsah služeb. Chceme nejen zmapovat standard, ale také prozkoumat, jaké služby s přidanou hodnotou by mohly dále zvýšit spokojenost zákazníků.



“

CHCEME NEJEN ZMAPOVAT STANDARD, ALE TAKÉ PROZKOUMAT, JAKÉ SLUŽBY S PŘIDANOU HODNOTOU BY MOHLY DÁLE ZVÝŠIT SPOKOJENOST ZÁKAZNÍKŮ.

”

Naši klienti se dívají za hranice Německa – proto se musíme aktivně zabývat právním rámcem v Evropě a přizpůsobovat tomu naše portfolio služeb.

Jaké trendy pozorujete ve farmaceutickém průmyslu a mezi zákazníky?

TS: Nové, na trh uváděné farmaceutické výrobky jsou stále citlivější a vyžadují přísné dodržování teploty. Proto pracujeme na rozšíření našich chladících kapacit a teplotních rozsahů, abychom uspokojili rostoucí poptávku. Bude se týkat také přepravy výrobků citlivých na teplo-

tu, například do jiných evropských zemí. Kromě toho je velký zájem o údaje týkající se logistiky a objednávek. To znamená, že vybudujeme výkonný systém IT hlášení a budeme od samého počátku pamatovat na kybernetickou bezpečnost.

Jaké strategické kroky podnikáte v souvislosti s tímto vývojem?

TS: Zastřešující strategie zahrnuje geografické rozšíření služeb při zachování kvality a flexibility služeb. Díky centrálnímu zásobování z Německa můžeme spolehlivě zásobovat země Beneluxu, Dánsko,

Švýcarsko a Rakousko. Chceme také vybudovat evropskou síť.

Prostřednictvím partnerské sítě se okruh působnosti rozšiřuje do Itálie, Španělska, Portugalska, Francie, Irska, Spojeného království, Švédska, Finska a Norska. S ohledem na rychlé zahájení expanze jsme také otevření společným podnikům.

Kromě toho chceme dále propagovat naše farmaceuticky zaměřené moduly služeb pro výrobu, reklamacie kvality a kontroly oprávněnosti odběru. Z komerčního hlediska se snažíme dále rozvíjet služby, jako je

order-to-cash a velkoobchodní aktivity. Konkrétně to znamená, že pro rok 2023 plánujeme růst prodeje o 10 % a chceme zvýšit počet členů týmu přibližně o 5 %.

V neposlední řadě zůstává prioritou našeho strategického přístupu snižování emisí CO₂. V současné době pracujeme na zprávě o udržitelnosti v souladu s protokolem Green Gas Protocol, ve které chceme zaznamenávat zejména emise Scope 3.

1 Tilman Spaethe, generální ředitel společnosti LOXXESS Pharma.

2 LOXXESS Pharma pokrývá širokou škálu VAS, např. převzetí doplňkových nebo dokončovacích prací v rámci výrobního procesu, jako je výroba a balení preparátů. Podle specifických zadání lze vytvořit lékařské vzorky, klinická balení nebo různé verze pro export do jiných zemí.



LOXXESS PHARMA – ROAD TO EUROPE

EN

New opportunities are opening on the pharma logistics market and the demands on the service spectrum are differentiating. Dr. Tilman Spaethe, Managing Director of LOXXESS Pharma, gives an insight into the current strategic considerations. He is satisfied overall with the year 2022, as LOXXESS Pharma was able to agree on an extension of the cooperation with several clients. Due to this, an expansion of the site in Neutraubling was made. A climate-friendly air-source heat pump now supplies the location with green electricity and energy-saving LED lights have been installed. The demand for logistics services for pharmaceutical products remains high, Dr. Spaethe concludes. Some existing customers are on an expansion course and want to establish themselves in other European countries. LOXXESS Pharma will accompany this growth and act as a central hub in Europe. As strategic measures, there must be a great focus on flexibility. The customer appreciates it when the logistics provider can respond specifically to his requirements.

Continuous improvement – that's the message LOXXESS Pharma wants to send to the clients. LOXXESS Pharma proactively complies with the legal framework conditions in Europe and adjusts its service portfolio accordingly.

When asked about trends in the pharma market, Dr. Spaethe notes that LOXXESS Pharma is working on expanding its refrigeration capacities to meet the growing demand, adding new temperature ranges. Furthermore, there is a high interest in logistics and order-related data. This requires building up a powerful IT reporting system and thinking about cyber security from the very beginning.

The overarching strategy includes a geographical expansion of services while maintaining service quality and flexibility. With centralised supply from Germany, LOXXESS Pharma can supply the Benelux countries, Denmark, Switzerland and Austria. In addition, by building up an European network, the radius will expand towards Italy, Spain, Portugal France, Ireland, UK, Sweden, Finland and Norway.

PŘIPRAVENI NA MIMOŘÁDNÉ UDÁLOSTI

Společnost LOXXESS Pharma od října 2022 pracuje na koncepci nouzového elektrického napájení a nouzového zásobování plynem pro své dvě pobočky v Neutraublingu a Geretsriedu, protože aktivní krizové řízení dodávek energie je důležitější než kdy jindy.

I přes vládní úlevy se průměrný vývoj cen energií pohybuje kolem 25 %. V této době a ve střednědobém horizontu má koncepce nouzového řešení vyrovnat a mírnit vícenáklady.

Aktuálně je hlavní prioritou stabilně zajistit operativní provozuschopnost i ve výjimečných situacích. Spolehlivé dodávky energie jsou důležité zejména pro farmaceutické výrobky: V tomto případě se v celém dodavatelském řetězci vyžaduje skladování a přeprava v regulovaných teplotních rozmezech podle GDB (Good Distribution Practice). Při výpadku sítě musí bezpečnostní řešení zajistit zachování důležitých funkcí. Tím se dosáhne nezávislosti na veřejné síti.

V současné době probíhá komplexní analýza celé infrastruktury za účelem vypracování koncepce nouzového řešení. V obou pobočkách byly například instalovány fotovoltaické systémy. Slouží jako nezávislý zdroj energie, nutné je však mít možnost akumulace, aby bylo možné vyrobenou elektřinu využít v případě výpadku proudu. Tato technologie splňuje širokou škálu požadavků a podporuje také strategii udržitelnosti. V létě 2022 byla například v přístavbě haly v Neutraublingu instalována vzduchová tepelná čerpadla na elektrický pohon. Nová budova se také vyznačuje zlepšenou energetickou účinností.



1

PREPARED FOR EMERGENCIES

EN

L OXXESS Pharma has been working on an emergency power and emergency gas concept for its sites since October 2022. In the short and medium term, the emergency concept will counteract the additional financial outlay and cushion costs.

The top priority is to ensure stable operational capability even in exceptional situations. A reliable power supply is especially relevant for pharmaceutical articles, as storage and transport within regulated temperature ranges is mandatory throughout the supply chain in accordance with the Good Distribution Practice standard. In case of a power failure, backup solutions must ensure that critical functions are maintained. This achieves autonomy from the public network.

The development of the concept needs an entire infrastructure analysis. Photovoltaic systems, for example, are installed at both sites. They serve as an independent source of electricity, but also require storage facilities so that the electricity generated can be used in the event of a power failure.

1 Paní Christina Thurner a pan Dr. Tilman Spaethe slavnostně zahajují provoz nových vzduchových tepelných čerpadel na elektrický pohon v Neutraublingu.

START-UPY V LOGISTICE: POTENCIÁL A POTŘEBA DOHNAT ZTRÁTU

Společnost LOXXESS podporuje začínající podniky také jako partner pro skladové a logistické služby. Mladé podniky v počáteční a růstové fázi s sebou přinášejí jedinečné výzvy i silné stránky. Paní Marie-Helene Ametsreiter, investorka do začínajících podniků v oblasti průmyslových a klimatických technologií, se s časopisem LOXXESS podělila o své zkušenosti a hodnocení trhu.

Paní Ametsreiter, co si rok 2022 přichystal pro start-upy?

MHA: Na tento rok se bude vzpomínat spíše jako na rok krize, v němž se začínajícím podnikům nedařilo jinak než ostatním. Investoři rizikového kapitálu jsou opatrní, tok transakcí – tj. počet nově založených podniků – se snížil. Samotné začínající podniky se soustředily na ziskovost, a proto mnohé z nich snížily náklady, například v podobě snížení počtu zaměstnanců, snížení marketingových rozpočtů nebo zeštíhlení nabídky.

Nicméně: Pole pro chytré a inovativní

zakladatele je stále velké. Krize poukazuje na sociální problémy – a to vždy nabízí příležitost k rozvoji obchodního modelu s rozumnými technologiemi.

Podívejme se na logistiku: Jak důležité jsou zde start-upy?

MHA: Zajímavá otázka! Logistika jako velmi fragmentované a etablované hospodářské odvětví je vlastně předurčena pro začínající podniky. Zároveň je to v oblasti B2B vždy o něco složitější, protože existují vysoké vstupní překážky a zavedení hráči mohou být skeptičtí. To pak vede k dlouhým prodejním cyklům,

a tím i k vysokým potřebám v oblasti financí. Logistici mají také někdy tendenci raději vyvíjet svá vlastní řešení. Takže trochu záleží na okolnostech. Pozorujeme vysokou aktivitu začínajících podniků v oblasti digitální nákladní dopravy, skladování (automatizace nebo nové systémy WMS), dopravních tržišť a správy vozového parku a také v oblasti analytiky, například v oblasti dynamické tvorby cen nebo optimalizace dodavatelských řetězců.

Další komplikace: Začínající logistické firmy často musí nabízet hardwarové komponenty jako součást svého pro-

Paní Marie-Helene Ametsreiter, původem Rakušanka, je od roku 2014 partnerkou fondu Speedinvest, který se zabývá počáteční fází vývoje.

Studovala obchodní administrativu ve Vídni a v Kalifornii, v roce 1996 začala pracovat v telekomunikacích. Více než 16 let získávala zkušenosti v dynamickém telekomunikačním odvětví v různých vedoucích funkcích marketingu a strategie skupiny Telekom Austria.



duktu. Rizikový kapitál však dává přednost pouze softwarovým řešením, protože marže jsou mnohem vyšší.

Myslím, že v budoucnu se dočkáme ještě více start-upů z oblasti logistiky. Relevantními technologiemi jsou podle mého názoru aditivní výroba, automatizace a robotika, jakož i digitalizované operační systémy pro dodavatelské řetězce a tok zboží. Řešení na trhu se postupně stávají flexibilnějšími, trh je velký a klima je pro investice do logistiky obecně příznivé.

Které logistické start-upy dokázaly přesvědčit vás nebo Speedinvest?

MHA: Zde nás například zaujaly společnosti Schüttfließ, Byrd, Yolda a Harborlab. Existuje několik poskytovatelů optimalizace platform a procesů, takové obchodní modely lze rychle implementovat a jsou v logistice široce využívány.

Jsem také investorem ve společnosti Fernride, která poskytuje řešení pro

teleoperace nákladních vozidel. Toto řešení mělo například mnohem delší dobu přípravy, protože technologie byla nejprve vyvinuta na Technické univerzitě v Mnichově v průběhu několika let, než došlo k založení firmy.

Pokud se podíváte na zakladatele těchto start-upů, jsou to buď výhradně, nebo převážně muži. Jak daleko je Německo ohledně žen zakladatelek?

MHA: Je na dobré cestě. V současné době je mezi podnikateli 20 procent žen, zatímco před pěti lety to bylo 15 procent. Zejména v posledních dvou letech se toho zde událo hodně! Zbývá však ještě mnoho práce. Mužské týmy zakladatelů firem získávají téměř devětkrát více rizikového kapitálu než ženské týmy.

Bohužel ženy stále ještě musí více bojovat se sladěním rodiny a práce – jako matky mají o šest hodin týdně méně pracovního času, u otců je to pouze jedna hodina.

Na druhou stranu chybějí ženy v roli „business angels“, které podporují ženy. Důležitým rozhodovacím kritériem je osobní síť a sympatie, přičemž muži mají tendenci dávat přednost mužům. Zapojení většího počtu žen je přínosem pro celý ekosystém začínajících podniků.

Jaké je vaše přání, abychom se tomuto cíli přiblížili?

MHA: Podpora musí začít včas, tedy již ve fázi zakládání rodiny. Pro osoby samostatně výdělečně činné – a mnoho začínajících podnikatelů je samostatně výdělečně činných – by ochrana matek měla smysl, protože umožňuje ženám zabezpečit se ve fázi založení firmy. Je třeba zajistit spolehlivou infrastrukturu pro podporu rodičů, tj. dostatek jeslí a mateřských škol.

Od nás investorů je také požadováno, abychom se zamysleli nad svými nevědomými předpoklady: Klademe ženám pesimističtější otázky, zatímco muže spíše upozor-

ňujeme na potenciální možnosti? Dáváme ženám stejnou důvěru jako mužům?

Jak Vy sama vnímáte svět start-upů?

MHA: Podnikání v oblasti rizikového kapitálu je historicky doménou mužů – a jako takové je vyčerpávající, konkurenční a časově náročné.

Dokud nebude existovat skutečná dělba práce v rodinných, sociálních a domácích záležitostech, budou ženy v zaměstnání vždy znevýhodněny. A této sociálně-politické rovnosti stále nebylo z velké části dosaženo, zejména v Německu. Měli bychom si upřímně říct, zda o toto dvojí břemeno opravdu stojíme.

Speedinvest již léta investuje do budování silných zaměstnankyň, zejména na straně investic, a s pěti partnerkami v Evropě má nadprůměrný podíl žen. Pozoruji, že rozmanitost je stále důležitější i v rizikovém kapitálu.

Různorodé partnerské týmy oslovují také různorodější týmy zakladatelů firem. Co se mě týče, snažím se v mém nejbližším okolí podporovat mladé zakladatelky firem a také povzbuzovat ženy v jejich plánech a sebevědomí.



EN

START-UPS IN LOGISTICS: POTENTIAL AND PENT-UP DEMAND

As a logistics service provider, we also support start-ups as a partner for warehousing and logistics. Young companies in the start-up and growth phase bring their own unique challenges, but also strengths. Marie-Helene Ametsreiter, an investor in industrial and climate tech startups, shares her startup experience and market assessment with LOXXESS Magazine.

The year 2022 will be remembered more as a crisis year, as startups were no different from the rest of the economy, Ametsreiter explains. Venture capitalists were cautious, the deal flow declined. For the start-ups themselves, the focus was on profitability, which is why many cut costs in the form of staff reductions, reduced marketing budgets or slimmed-down offerings.

She states that nevertheless, the field for clever and innovative founders is still large. Crises point to social problems – and that always offers the opportunity to develop a business model with useful technologies.

Looking at start-ups in the logistics field, she notes that logistics is a very fragmented and established business sector – and thus predestined for start-ups. At the same time, it is a bit more difficult in B2B because there are high entry barriers, which leads to long sales cycles and high

financing needs. Logisticians tend to prefer developing their own solutions.

She observes a high level of start-up activity in digital freight shipping, warehousing (automation or new WMS), transport marketplaces and fleet management and also in the area of analytics, for example in dynamic pricing or supply chain optimisation.

She expects to see more logistics start-ups in the future. The solutions are gradually becoming more flexible, the market is large, and the climate is generally favourable for investments in logistics.

Regarding the percentage of female founders, there has been progress: 20 percent of founders were female in 2022. Unfortunately, women still have to struggle more with the compatibility of family and career. There is also a lack of female business angels. Personal networks and sympathy are important decision-making criteria. The whole start-up ecosystem benefits when more women get involved.

Ametsreiter suggests that there should be more financial support for female founders and a higher number of daycare centres and kindergartens. For her part, she contributes by supporting young female founders personally and through her role at Speedinvest.



ZMĚNA JÍZDNÍHO PRUHU: PŘECHOD Z JINÉHO OBORU DO LOGISTIKY

„ZEJMÉNA V NĚMECKU

existuje jistá forma „víry v předurčený obor“, poznamenává diagnostik schopností a blogger v oblasti náboru Joachim Diercks v časopise brand eins (listopad 2022). To vede k předsudkům vůči změně profese: Že jste od začátku nenašli pro sebe to pravé, nebo že musíte začít znovu, protože nemáte odpovídající vzdělání a zkušenosti. Zdá se však, že se to mění: 42 % osob ve věku 18–29 let chce změnit profesi. A to může být pro firmy velká příležitost. Na jedné straně proto, že dostupnost kvalifikovaných pracovníků je v současné době omezená. Na druhou stranu lidé zvenčí přinášejí nový pohled, který může pomoci zpochybnit osvědčené postupy a identifikovat možnosti optimalizace. Většinou jsou flexibilní, rychle se učí a mají vnitřní motivaci. A v neposlední řadě je logistika také hodně o organizování, plánování

a koordinaci, což jsou dovednosti, které v žádném případě nejsou vlastní jen jednomu odvětví.

Paní **Kerstin Beck** ze závodu v Aurachu je dobrým příkladem úspěšného přechodu z jiného oboru: V roce 2007 změnila vyučená prodavačka v pekárně profesi a začala pracovat jako skladnice. Dnes je vedoucí týmu. Za tento postup vděčí své iniciativě a motivaci a také vedoucím pracovníkům, kteří rozpoznali její pozitivní vlastnosti a nabídli jí podporu na její kariérní cestě prostřednictvím dalšího vzdělávání.

Podobně dopadla i paní **Bettina Hammerer**, která nyní pracuje jako systémová vývojářka v IT oddělení společnosti LOXXESS v Neuburgu. Poté, co absolvovala vzdělání v oboru kancelářské komunikace a tři roky pracovala jako obchodní zaměstnanec v oblasti účetnictví, správy objednávek a zpracování perso-

nálních záležitostí, narazila na inzerovanou pozici. Protože měla touhu a základní znalosti v oblasti IT v zaměstnání a díky soukromému zájmu, dostala příležitost k interní změně profese. Během několika měsíců byla díky dalšímu vzdělávání a internímu školení způsobilá pro oblast IT a mohla úspěšně nastoupit na novou pozici. Společnost LOXXESS má mnoho mimořádně pozitivních zkušeností s novými zaměstnanci přecházejícími z jiné profese zvenčí i z vlastních řad. V budoucnu bude věnována ještě větší pozornost potenciálu, který tito lidé nabízejí, a požadavkům, které musí splňovat. Výhodiskem může být otevřenější formulace inzerátů na pracovní místa – nebo cílený přístup kolegyň a kolegů. Díky firemní kultuře založené na respektu a důvěře vytváříme základ pro rozmanitost a motivovanost týmu a stává se z nás zaměstnavatel budoucnosti.

CHANGE OF TRACK: LATERAL ENTRY IN LOGISTICS

EN

Leaving one's profession to move into a new area of work requires courage on the part of the employee and trust on the part of the employer. But it is worth it – especially as there are many interdisciplinary fields of work in logistics. LOXXESS is putting great hopes in recruiting motivated people from other sectors and in the internal training of employees. Lateral entries can be

a great opportunity for companies because the availability of qualified workers is currently low. Furthermore, people from other fields bring a fresh view, which can help to question processes and identify potential for optimisation. They are usually flexible, quick learners and intrinsically motivated. And finally, logistics is also a lot about organising, planning, coordinating – skills

that are by no means proprietary to just one sector. LOXXESS is building on the extremely positive experience with lateral entrants from outside and within the company and wants to pay even more attention in future to their potential as well as the requirements that must be met. Starting points could be a more open formulation of job advertisements or the targeted approach of colleagues.

KONFERENCE MANAGEMENTU V BERLÍNĚ

Na začátku února se 40 účastnic a účastníků vydalo na interní konferenci managementu společnosti LOXXESS, tentokrát do Berlína. Toto výroční setkání slouží k aktualizaci a intenzivní výměně informací mezi představenstvem, výkonnou radou a úrovní managementu. První den byla na programu prohlídka skladu dm-drogeriemarkt ve Wustermarku. Inovativní distribuční centrum má v rámci Německa ideální umístění, které umožňuje zásobování poboček po celé zemi; každá pobočka dm byla navíc digitalizována pomocí „digitálního dvojčete“. Následující den po společné snídani začala konference. Kromě přehledu roku 2022 a výhledu na rok 2023 se diskutovalo o nových technologiích a výzvách a o klíčových bodech strategie udržitelnosti společnosti LOXXESS na rok 2023. Odpoledne vedoucí pracovníci

společně navštívili Říšský sněm a vyslechli si přednášku o historii, architektuře a současném významu této historické budovy. Poslední den patřil prezentaci probíhajících projektů – od nových zákazníků přes rozšiřování poboček až po nejnovější technický vývoj. Dopoledne se dostavil překvapivý host: Hlavní řečník Frank Eilers přednesl vzrušující projev na téma agilní práce, během něhož si účastníci mohli vzájemně vyměnit cenné nápady.



MANAGEMENT CONFERENCE IN BERLIN

EN

40 participants travelled to the LOXXESS internal management conference in Berlin. The annual meeting serves as an update and intense exchange between the board, management, and management level. The schedule included a tour of the innovative dm-drogerie markt warehouse in Wustermark, dinner and an executive review of 2022 and outlook for 2023. The LOXXESS managers visited the German Parliament together and listened to a lecture on the history of the building. On the last day, the current projects of LOXXESS were presented, from new customers to site expansions and new technical developments. The participants were able to exchange valuable ideas with each other.

DOPRAVNÍ LOGISTIKA A INICIATIVA WIRTSCHAFTS- MACHER

Na předním mezinárodním veletrhu logistiky, mobility a řízení dodavatelského řetězce samozřejmě nesmí chybět iniciativa Wirtschaftsmacher! Pro veletrh Messe München přišla tato iniciativa se speciálním konceptem, který má zejména mladým cílovým skupinám umožnit nahlédnout do logistiky. Na veletrh byly exkluzivně pozvány dvě školní třídy. Kromě zástupců partnerských firem, kteří poskytovali informace o kariérních příležitostech v logistice, se mladí lidé mohli volně pohybovat po areálu a sbírat razítka ze stánků ostatních firem. Vedle cenných informací o osobním plánování budoucnosti měli studenti také možnost vyhrát cenu.

LOXXESS aktivně podporuje iniciativu Wirtschaftsmacher od jejího vzniku a velmi si váží cenné práce, již odvádí.

TRANSPORT LOGISTIC & WIRTSCHAFTSMACHER

EN

At the leading international trade fair for logistics, mobility and supply chain management in Munich, the “Wirtschaftsmacher” could not be missing, of course! For Messe München, the initiative came up with a special concept to give young target groups in particular an insight into logistics. Two school classes were invited exclusively to the trade fair.

LOXXESS has been an active supporter of the initiative since the beginning and appreciates the valuable work of the business leaders.

JUBILANTI VE FIRMĚ LOXXESS PRVNÍ POLOLETÍ 2023

SRDEČNĚ GRATULUJEME

30 LET

Andrea Aschmann, LOXXESS AG

20 LET

Diana Lutz, LOXXESS Aurach
Rosa Steblau, LOXXESS Aurach

10 LET

Ingo Evers, LOXXESS AG
Jeanette Uhlmann, LOXXESS AG

Angela Caswell, LOXXESS Aurach
Gisela Tuchscherer, LOXXESS Aurach

Anna Bobková, LOXXESS Bor
Miroslav Budoš, LOXXESS Bor
Lucie Bůžková, LOXXESS Bor
Tereza Černá, LOXXESS Bor
Renáta Gařová, LOXXESS Bor
Erika Hůlková, LOXXESS Bor
Denisa Komárková, LOXXESS Bor
Martina Komárková st., LOXXESS Bor

Lucie Meyerová, LOXXESS Bor
Michaela Mikulovská, LOXXESS Bor
Iveta Nováková, LOXXESS Bor
Helena Novotná, LOXXESS Bor
Markus Nun, LOXXESS Bor/Unterföhring
Jitka Podlipská, LOXXESS Bor
Krzysztof Marek Rozalski, LOXXESS Bor
Markéta Šteřlová, LOXXESS Bor
Lenka Zítková, LOXXESS Bor

Cetin Üstündag, LOXXESS Haiming

Hannelore Zikeli, LOXXESS Ingolstadt

KOMUNITA

Děkujeme našim dlouholetým zaměstnancům
za jejich věrnost a angažovanost.

LOXXESS

IS SOCIAL

#virtualroadshowLOXXESS VSTUPTE, PROSÍM!

V létě 2022 jsme spustili novou kampaň na sociálních sítích na naší firemní stránce LinkedIn LOXXESS AG. Při virtuální cestě po Německu jsou v příspěvcích postupně představovány všechny závody. Po 18 zastávkách se ukáže rozmanitost společnosti LOXXESS, protože kromě toho, že se seznámíte se specializovanými logistickými a distribučními centry, poznáte i další důležité funkční oblasti našich poboček.

👉 Poznejte LOXXESS lépe a podívejte se na náš kanál na LinkedIn! „Najeté kilometry“ rychle narůstají a kampaň poboček je v plném proudu. Budeme velmi rádi za jakékoli připomínky nebo interakce.



Zůstaňte v obraze a sledujte nás na LinkedIn

