**TGW Días de Expertos en el sector alimentario**

**Resumen de cada presentación**

**“Quo Vadis, comerciantes de alimentos al detal?”**

Silvio Kirchmair (CEO Umdasch Store Makers).

Alrededor de la mitad de las tiendas de moda han cerrado a lo largo de estos últimos 16 años – lo mismo es cierto para el comercio de alimentos al detal. La pregunta que la industria ahora encara es: ¿Qué soluciones existen? Umdasch provee respuestas en como crear nuevas experiencias de compra en tiendas, como crear nuevas fuentes de información y como los clientes del sector de alimentación pueden ser provistos con mayor valor agregado.

**“El camino del detallista hacia el futuro”.**

Domenico Repetto (Director Logístico Región NWZZ COOP).

Domenico Repetto suministró una presentación de la sede logística de COOP en Schafisheim, Suiza, la cual ha estado operativa desde 2016. El lugar es hogar para la más grande panadería en Suiza, como también es centro de distribución nacional para la logística de congelados, y centro de distribución regional. COOP Schafisheim es parte de la estrategia de logística y panadería 2015+, cuyo objetivo es modernizar y centralizar las operaciones de logistica y panadería (bollería). En el trascurso del diseño de concepto y planificación, se colocó un alto nivel de enfasis en la sustentabilidad – incluyendo el calentamiento de los hornos con biomasa y transporte completamente automatizado de productos.

**“Los diferenciadores en ventas al detal: Foco en la logística de congelados y refrigerados”.**

Matthias StÖtzner (Director de Ventas TGW Systems Integration).

En su presentación, Matthias Stotzner brindó una vista tecnica del centro logístico Coop. En el area de productos refrigerados, se lleva a cabo el picking de productos congelados en un sistema totalmente automatizado – a una alta y extrema velocidad a fin de no exceder la breve ventana de tiempo entre la recepción y entrega. El area de gestión de envases y panadería logística incluyen un sistema de clasificación para contenedores totalmente automatizado, un sistema para realizar el paletizado de manera automatica para bollería, y un secuenciador para los contenedores de rollo y paletas. El alto nivel de automatización es el sello sobresaliente de este proyecto.

**“Venta al detal del futuro hacia atrás”.**

Prof. Peter Fisk (CEO Genius Works).

En los próximos 10 años el mundo habrá cambiado más de lo que ya ha cambiado en los últimos 250 años. Las expectativas del cliente tambien están cambiando con nuevos retos que surgen en el sector de la alimentación. El ambiente disruptivo y no lineal requiere una forma de pensamiento diferente de aquella del pasado. Debemos pensar menos hacia el futuro, y en cambio, “del futuro hacia atrás”. Los cambiadores del juego solucionan problemas de manera diferente a los participantes del mercado establecidos – haciendo la actividad de venta al detal mas hibrida. En este contexto, las redes y su uso inteligente ganan cada vez mas importancia.

**“Big Data / AI: La nueva mina de oro para el éxito en los negocios”.**

Prof. Michael Feindt (CEO Blue Yonder).

Blue Yonder ha estado trabajando con inteligencia artificial /AI y aprendizaje de maquinaria desde su creación. Las redes neurales y tecnologias innovadoras están abriendo completamente nuevas posibilidades. Conclusión: Todo trata sobre los datos. Solamente puedes influenciar los negocios, trabajando con una base de datos de clientes solida y una base de datos del comportamiento de compras solida. Por lo tanto, la data es la base para todas las decisiones dentro del negocio al detal. La data sirve como base para la optimización y automatización en el comercio de los alimentos – y por lo tanto es una verdadera mina de oro para el éxito corporativo.

**“Robotics: El elemento clave de los almacenes a futuro”.**

Maximilian Beinhofer (Lider de desarrollo de sistemas cognitivos en TGW).

¿Qué rol jugarán a futuro los robots en los centros de logistica de los vendedores al detal? Esta es la pregunta a la cual fue dirigida la presentación de Maximilian Beinhofer. La inteligencia artificial juega un rol decisivo en la creación de maquinarias inteligentes. Son flexibles y potentes; pueden de manera automatica corregir eventos inesperados y pueden adquirir experiencia. Con Rovolution, TGW suministra una solución para los crecientes requerimientos de automatización en el picking de unidades. Rovolution es un sistema innovador para realizar el picking de unidades de manera automatizada por robots.

**“Almacenaje conectado: Aplicaciones y Beneficios”.**

Markus Gaggl (emprendedor digital en TGW).

La conectividad y la digitalización hacen posible que se pueda reducir de manera significativa el tiempo de perdida de los sistemas de intralogistica, al mismo tiempo que se brinda una alta disponibilidad. Productos adaptables e inteligentes ayudan a reducir los riesgos. También, incrementan la eficiencia al tiempo que reducen costes. El concepto “almacén conectado” permite una eficiencia mejorada en la intralogística.

**Michael Schedlbauer (Gerente de Industria de TGW).**

TGW y Umdash presentaron un nuevo e innovador concepto, OmniStore, que ayudará a moldear la forma de la experiencia de compras del mañana. OmniStore combina un servicio al cliente sobresaliente con los requerimientos del comercio electrónico. El supermercado está dividido en una tienda y area de almacenaje. En la zona de la tienda puedes encontrar productos que te brindan la experiencia de compra. Todo lo demas es seleccionado en el area del almacen. Aquí, las órdenes online o los productos de compra de supermercados son llevados al area de check-out donde los clientes pueden retirar sus pedidos 24/7 (24 horas, 7 días a la semana).

**“El Viaje eCom”.**

David Hibbett, CSO TGW UK

Sverker Lindbo, Lider de desarrollo de concepto – Ocado.

Frederik Nieuwenhuys, Co-fundador Picnic

En el trascurso de su presentación, “Generando la cadena de suministros más eficiente de comercio electronico”, David Hibbett presentó nuevos desarrollos en el campo del comercio electrónico. En la discusión posterior con Sverker Lindbo y Frederik Nieuwenhuys se planteó la pregunta, si existen nuevos caminos en la venta al detal. ¿Esta la tendencia dirigida hacia la centralización o hacia la decentralización? Las similitudes y diferencias rapidamente se vuelven aparentes: Envíos semanales o diarios? Entrega bajo pedido o entrega recurrente? La audencia estuvo de acuerdo en que la conveniencia juega un rol cada vez mas importante para los clientes, y que la automatización en el comercio electronico será uno de los temas de foco en la venta de alimentos al detal.

[www.tgw-group.com](http://www.tgw-group.com)

Sobre TGW Logistics:

El Grupo TGW es un proveedor líder a nivel global de soluciones intralogísticas. Por casi 50 años, este especialista Austriaco ha suministrado sistemas automatizados para clientes internacionales – desde la A como en Adidas a la Z como en Zalando. Como integrador de sistemas, TGW suministra planning, producción y realización de centros logisticos complejos – desde la mecatrónica y robótica al software y control de sistemas.

Con aproxidamente 3,300 empleados, el grupo tiene oficinas en Europa, China, y Estados Unidos de América. Durante el año comercial 2017/2018, la compañía alcanzó ingresos de ventas de 713 millones de euros.

[www.tgw-group.com](http://www.tgw-group.com)

Contacto:

Martin Kirchmayr

Marketing & Communication Manager

T: +43 (0).50.486-1382

M: +43(0).664.8187423

Martin.Kirchmayr@tgw-group.com

Alexander Tahedl

Marketing Specialist

T: +43 (0)50.486-2267

Alexander.tahedl@tgw-group.com