



德國狼爪 (Jack Wolfskin) 利用 TGW 方案提升物流水平

■ 文 / TGW

作為戶外專家，狼爪除了實體店經營外，同時在電子商務領域進行銷售。據瞭解，狼爪一直穩定地以每年超百分之20的速度增長，只是公司的倉儲和物流過於擁擠。因此，狼爪公司找到TGW打造一個全新的具有TGW創新特色的倉儲和訂單分揀系統配送中心。這個新的狼爪配送中心涵蓋了整個物流機構的轉變，現在給全歐洲市場供貨。

TGW領先的工藝和幾十年的應用經驗體

現在狼爪的每一個產品中，為最終使用者將“以戶外為家”變為現實。“TGW能夠展示必要的信譽、經驗和能力，我們能感覺到我們的選擇是安全的。”狼爪CFO並負責物流區的Christian Brandt先生說。

方案獲益：效率、原紙箱自動化處理

Neu Wulmstorf
(位於德國靠近漢堡)
的新物流中心完全依賴紙箱處理，托盤、托碟

或其它附加的載貨箱是不需要的。狼爪的物流經理Uta Mohr解釋說：“在工藝規劃之初，我們的思路非常清晰，我們希望無托碟或附加載貨箱進行工作，因為托碟或載貨箱不是我們需要的方案，而僅僅是自動化倉儲技術的一個輔助。我們也看了其他方案，但只有TGW有勇氣從一開始就說，“這就是我們要對你們紙箱做的事情。”TGW也給我們提供了一個不僅僅是在紙張上合情合理有效

率的方案，同時也是極具競爭力的報價。

決定投資建設一個全新的配送中心對狼爪來說並不容易。畢竟，那幾乎是公司30年歷史上最大的工廠和設備的獨立投資，作為CFO的Brandt解釋道。“迄今為止，我們總是每5到10年改動一次。然而，從一定的運行規模大小來說。改動已經不再可行。我們需要一個

量或擴展擴大我們的訂單分揀量和服務區域，”Brandt說。

新技術 新組織 新IT系統

新物流中心不僅帶給狼爪新物流自動化技術的使用，而且帶來了很大的組織結構的變化以及老IT的徹底更換。因為有這麼多變化，所以整個項目絕對有必要交給一個總承包商。

向新配送中心搬遷，沒有我們的哪個用戶注意到這個過程，說明我們的搬遷並沒有影響到客戶服務品質，我真沒想到會有如此好的效果。”Brandt開心地說。

狼爪的主倉庫現在服務於遍佈全歐洲的大約3000個銷售點，包括傳統的用戶外商家，像專用運動產品店，也包括能保障高品質產品

關於TGW物流集團：

TGW物流集團是一個集成方案的網路。公司自1969年開始完成了不同的工業物流方案，從小型物流應用到複雜的物流中心。

TGW物流集團的子公司經歷了成功的發展。現有全世界約1500名員工的集團，為龍頭企業實施各種物流方案。在2011/12財年，TGW物流集團銷售產值達3.623億歐元。

更大容量和連續性的永久基地，因而需要一個更具有擴展性的方案。因此，新物流中心3萬平方米的占地面積可再額外增加2萬平方米，並且其設計能使公司在此基地成長十幾年，這樣所有歐洲市場都能繼續由此地供貨。在這個過程中，產品範圍的廣度和深度、銷售點的數量、用戶的需求是否增長，都可增加倉儲容

“我們不想被夾在中間，否則我們就總是會處在一種每個分包商都能對其他分包商找藉口的情形。”Uta mohr說。工藝和IT的集成也是這個項目的決定性因素。TGW能夠清楚地實現這些要求並且和狼爪一起無一天運營中斷地完成這個項目。“我們更換了IT系統和工藝，並且徹底改變了組織結構和流程，一直在

以及相應的諮詢和服務的服裝店。說到加盟店，狼爪公司特別自豪，目前總共大約有270家加盟店，在運動產品市場上，幾乎沒有其他公司能夠將這一理念實施得這樣成功。公司也自豪於在其產品目錄上進行產品和企業理念的展示，產品目錄在各個季節的初始期都印刷170多萬份，並分發到各門店。