

SEJA BEM VINDO AO



Realização:



DANZAS





**COMO ALINHAR A COMPETITIVIDADE DE
MERCADO COM A TERCEIRIZAÇÃO DAS
OPERAÇÕES LOGÍSTICAS**



Conteúdo

- Informações Corporativas**
- Estrutura Logística Bosch**
- Estratégia Bosch Mundial**
- Histórico**
- Fluxo Logístico e Principais Indicadores**

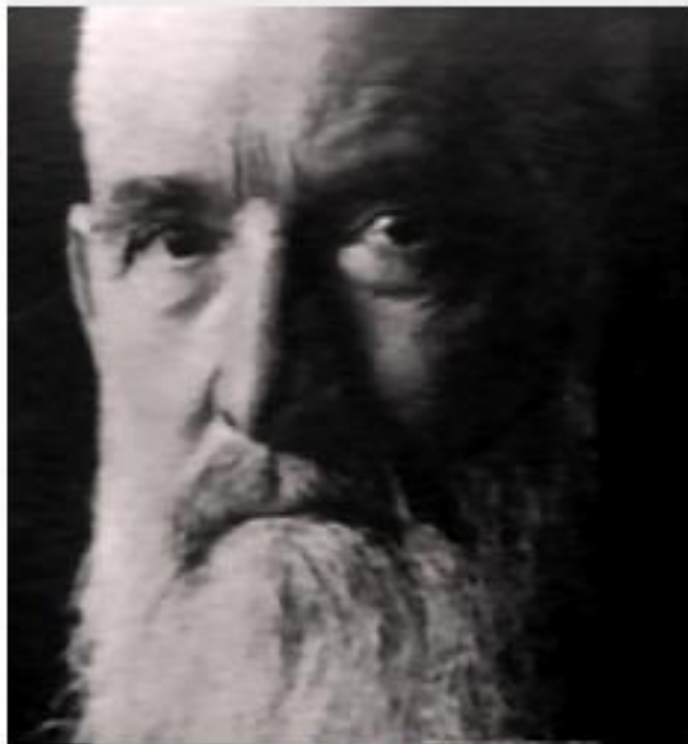


→ **Informações Corporativas**



Grupo Bosch





1861/1942

Robert Bosch

O Homem

Robert Bosch deixou um legado da maior importância, com reflexos no desenvolvimento tecnológico, no empreendimento industrial e na participação social.

...o Grupo Bosch é, ao mesmo tempo, resultado e dinamizador desse legado.



„Werkstätte für Feinmechanik
und Elektrotechnik.“

Stuttgart - Alemanha

O Início

Em 1886 começa o empreendimento de Robert Bosch.

Na Rotebühlstrasse 75b, o jovem engenheiro instala a pequena “Oficina de Mecânica Fina e Eletrotécnica”, na qual começa seu trabalho, recuperando e consertando aparelhos elétricos e mecânicos.

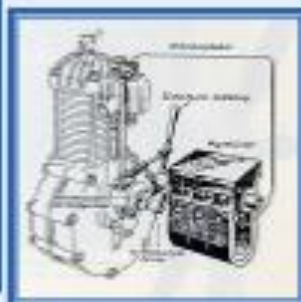


O Espírito Empreendedor

A foto, de 1890, mostra Robert Bosch e a bicicleta usada para atender os Clientes em domicílio, uma novidade criada pelo jovem empresário.



1887



1897

A Criatividade

Com a invenção do magneto de baixa voltagem, Robert Bosch ajuda a transformar sonho em realidade.

O magneto garante a ignição do combustível, revolucionando os meios de transporte.

Uma pequena faísca que ligou definitivamente o nome Bosch ao automóvel.



A Marca

Parte central do magneto, o induzido transforma-se na marca **BOSCH**

... Um símbolo de tecnologia!



Original sketch of the "Magneto" by Gustav Vaisel (1918)



A Dimensão Mundial

Colaboradores: 200.000

Faturamento: US\$ 29 Bilhões

Atividades em 120 países

Fábricas total: 190

Fábricas fora da Alemanha: 150

Subsidiárias / Operações Associadas em 50 Países

Investimento Anual de 7% do Faturamento em P & D.

Mais de 12.000 patentes registradas (média 10 / mês)



*DIE ROBERT BOSCH STIFTUNG,
Stuttgarter Heidehofstrasse 31*



A Fundação

Por decisão testamentária do fundador, o capital total da Empresa foi dividido em duas partes, 7% para a família Bosch e 93% para uma fundação sem fins lucrativos, a Robert Bosch Stiftung. Portanto o faturamento tem somente 2 caminhos: reinvestimento na própria Empresa, ou aplicação em obras sociais.



Ação Social

Doação do terreno e construção do Hospital Domingos Boldrini, em Campinas: exemplo da ação social Bosch no Brasil. O hospital é referência mundial na pesquisa e tratamento do câncer infantil, em alguns casos elevando de 0% para 75% o índice de cura de doenças crônicas.

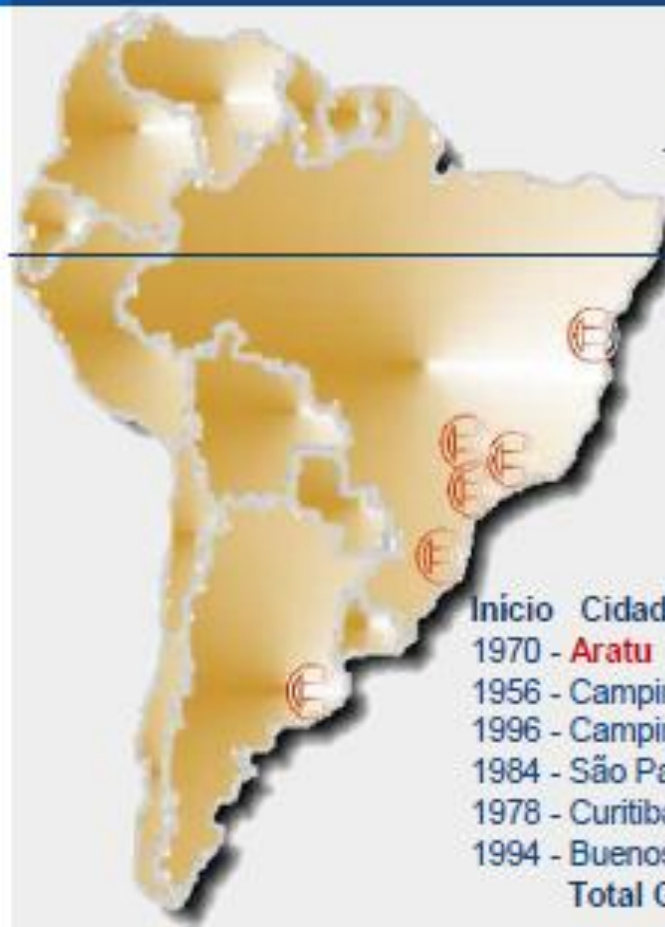


ASSOCIAÇÃO BENEFICIENTE ROBERT BOSCH



América do Sul

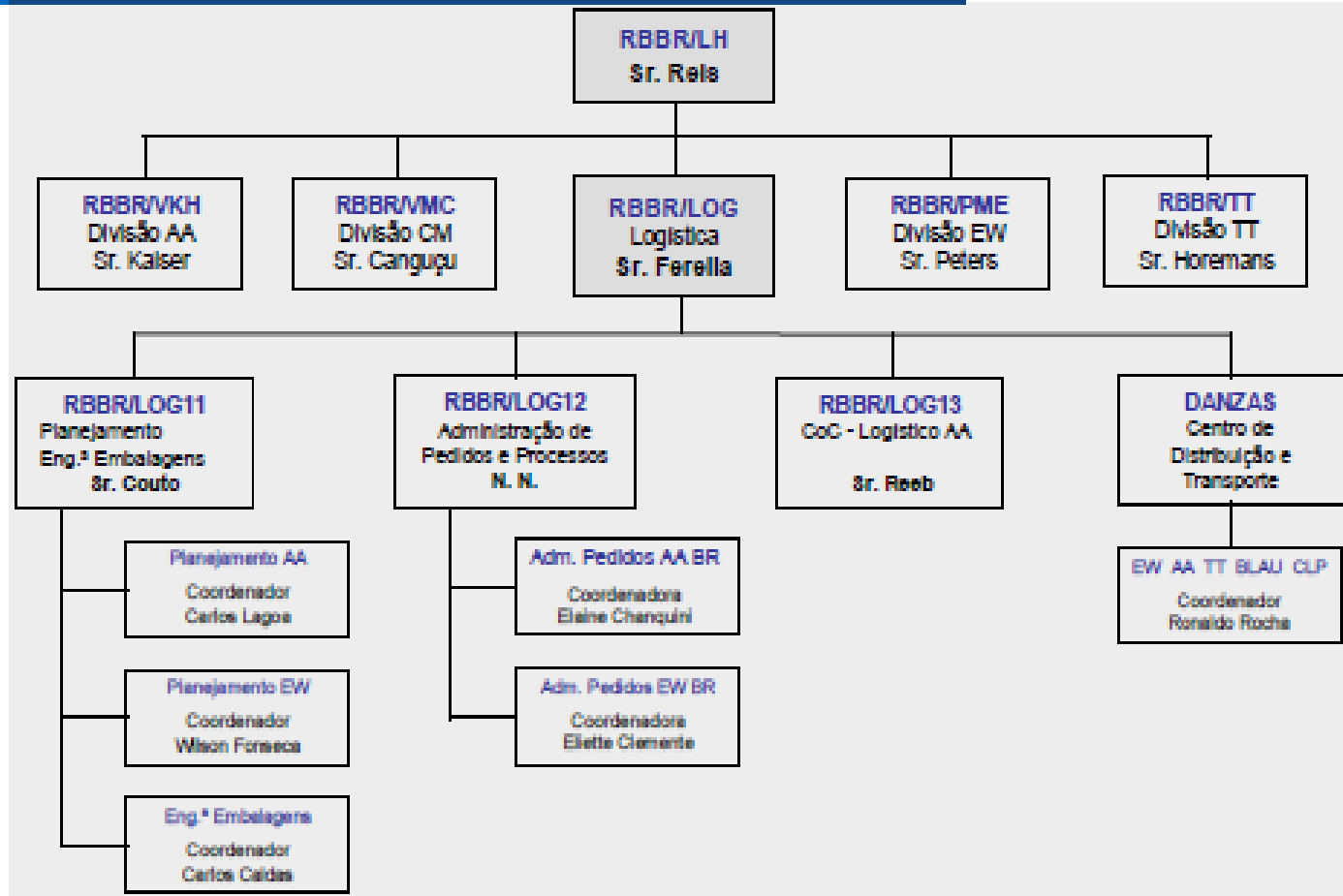
Fábricas



Início	Cidade	Colaborador	Área Total / Construída	M2
1970	Aratu	550	152.000	12.300
1956	Campinas	4.100	570.000	144.000
1996	Campinas / Freios	860	86.000	39.800
1984	São Paulo	1.000	49.000	36.600
1978	Curitiba	3.300	590.000	75.600
1994	Buenos Aires	180	70.000	11.400
	Total Geral	9.990	1.454.000	319.700

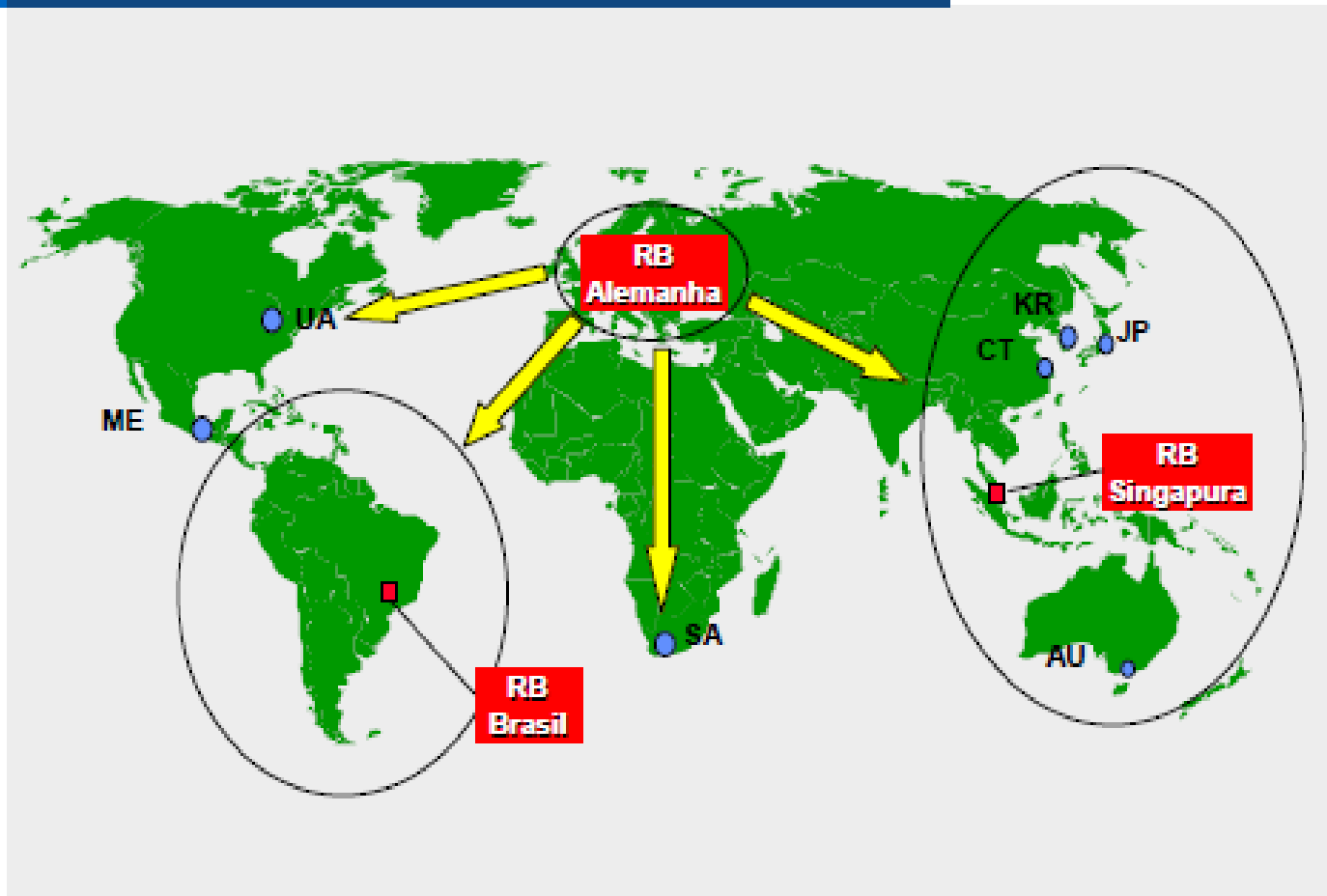


→ Estrutura Logística Bosch





→ **Estratégia Bosch Mundial**





Mercado de Reposição

Produtos

- Concentração nos "core business"
- Abrangência: todas as linhas
- Peças para 95% da frota
- Disponibilidade logo após o lançamento do carro
- Oferta permanente de inovações

Vendas

- Concentração no 1º nível da cadeia distributiva
- Parceria estratégica com nossos clientes
- Fortalecimento da marca no 2º e 3º nível da cadeia distributiva

Logística

- Performance logística considerada como uma competência
- Foco da Logística no 1º nível da cadeia distributiva (em conjunto com os Distribuidores)



1. Oferecer o melhor nível de serviço para o mercado de reposição da América do Sul e Central.
2. Utilizar a logística como uma efetiva ferramenta de apoio as vendas.
3. Manter o operador logístico como uma extensão da Bosch e não como um simples fornecedor.



→ **Histórico**



A Decisão da Terceirização

1996 1997



- ✓ **Redução de investimentos**
 - × **Área interna inadequada**
 - × **Tecnologia desatualizada WMS**

- ✓ **Flexibilidade**
 - × **Concentração de pedidos x Sindicato**

- ✓ **Foco no cliente**
 - × **Tendência de mercado**

- ✓ ***Core Business***
 - × **Investimento em tecnologia**



Reestruturação BOSCH



- ✓ **Necessidades dos clientes**
 - × **Exigência de mercado**
 - × **Estratégia Bosch**

- ✓ **Logística de reposição centralizada - LOG**
 - × **Planejamento**
 - × **Faturamento e atendimento ao cliente**
 - × **Centro de distribuição e transportes**



Operador Logístico Danzas

1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002



- ✓ **Alinhamento com a política mundial**
 - × **Fornecedores globalizados**

- ✓ **Suporte tecnológico**
 - × **Recursos e Equipamentos**
 - × **Sistemas T.I.**

- ✓ **Presença e conhecimento dos setores**

- ✓ **Foco no cliente**



→ 12.000 pallets

→ 400 Veículos

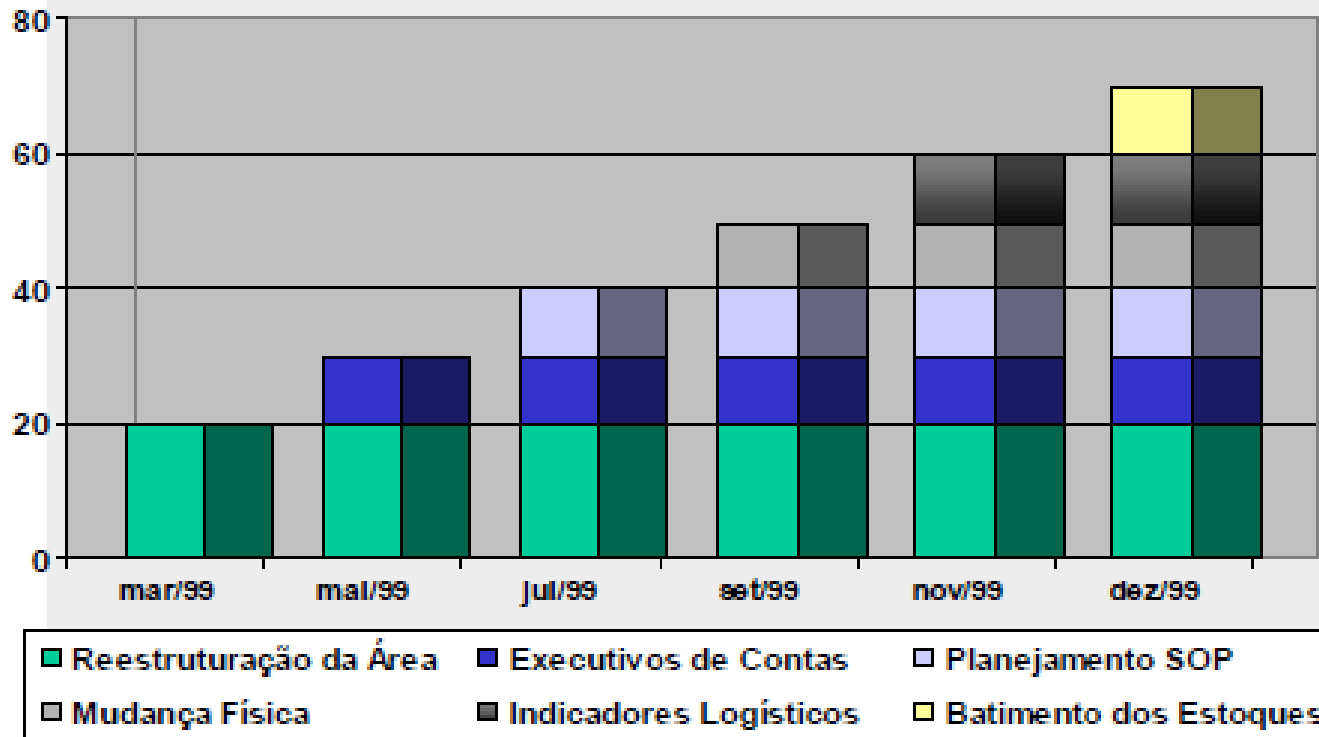
→ 150 Funcionários

→ 13 dias

→ 24 horas / dia

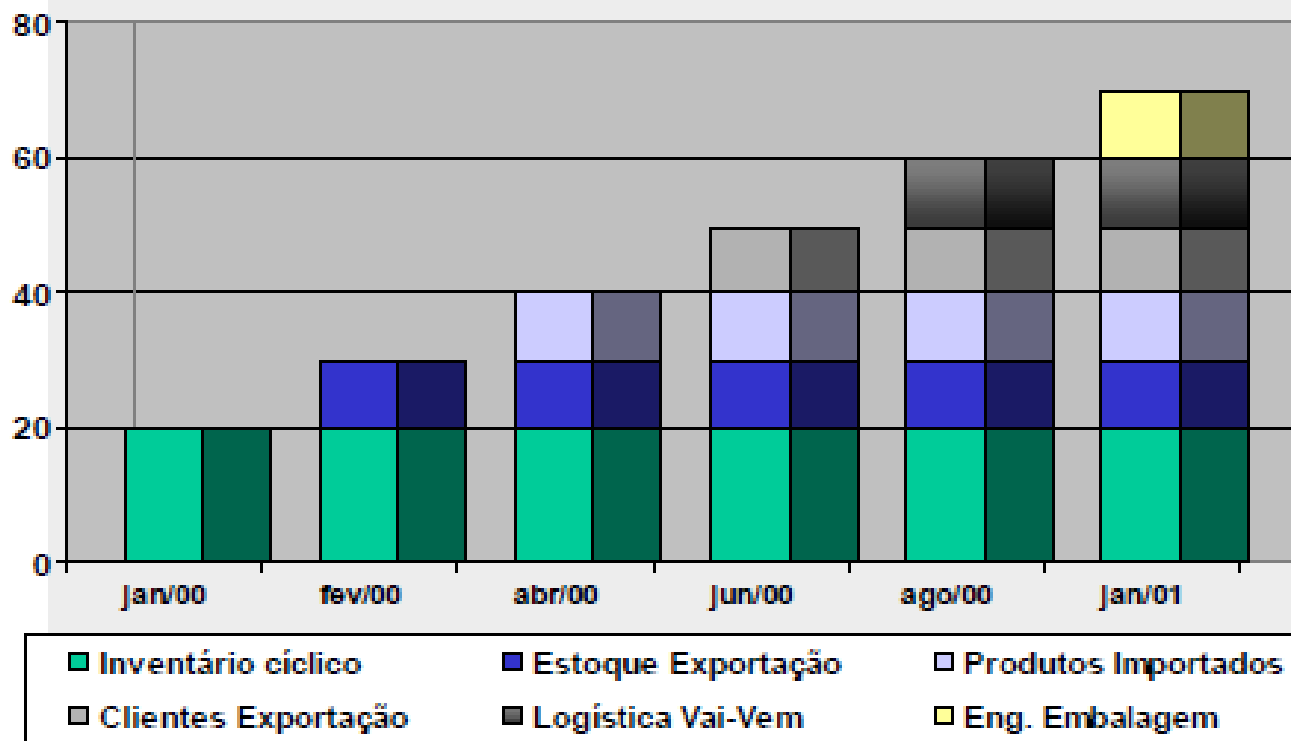


Fase 1



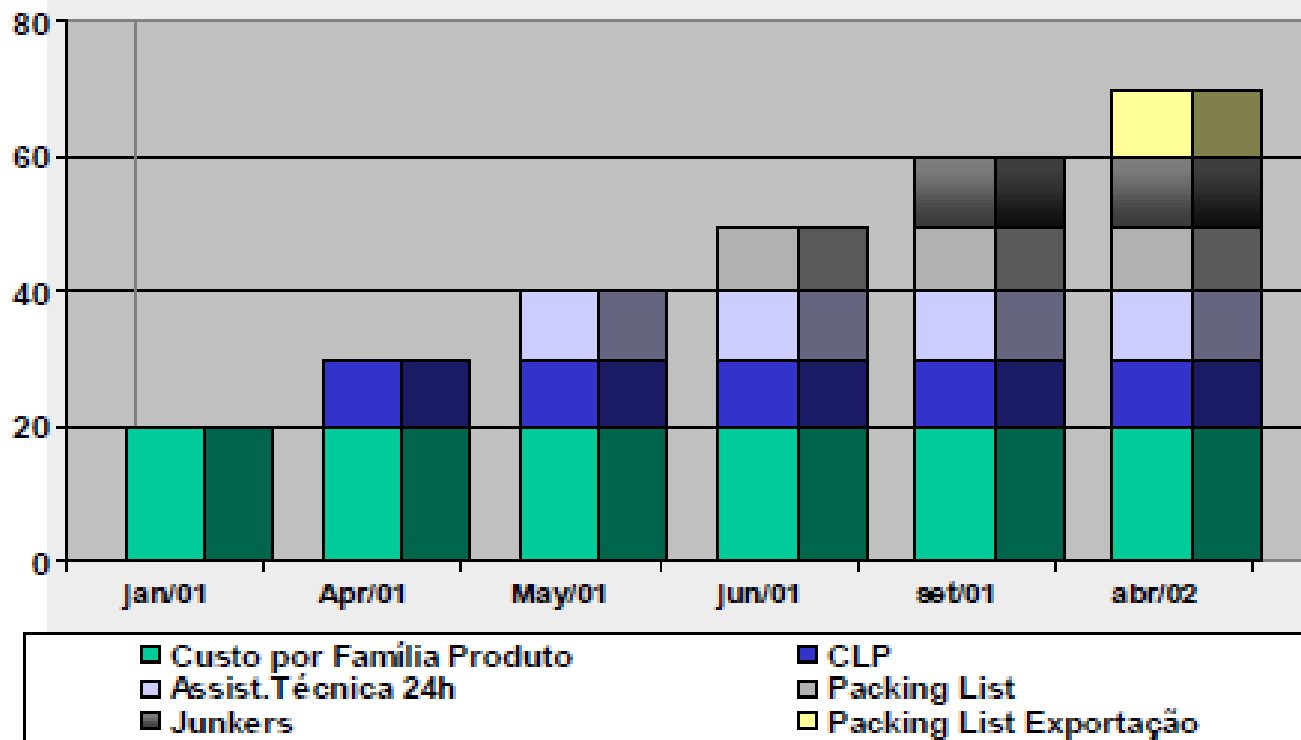


Fase 2





Fase 3

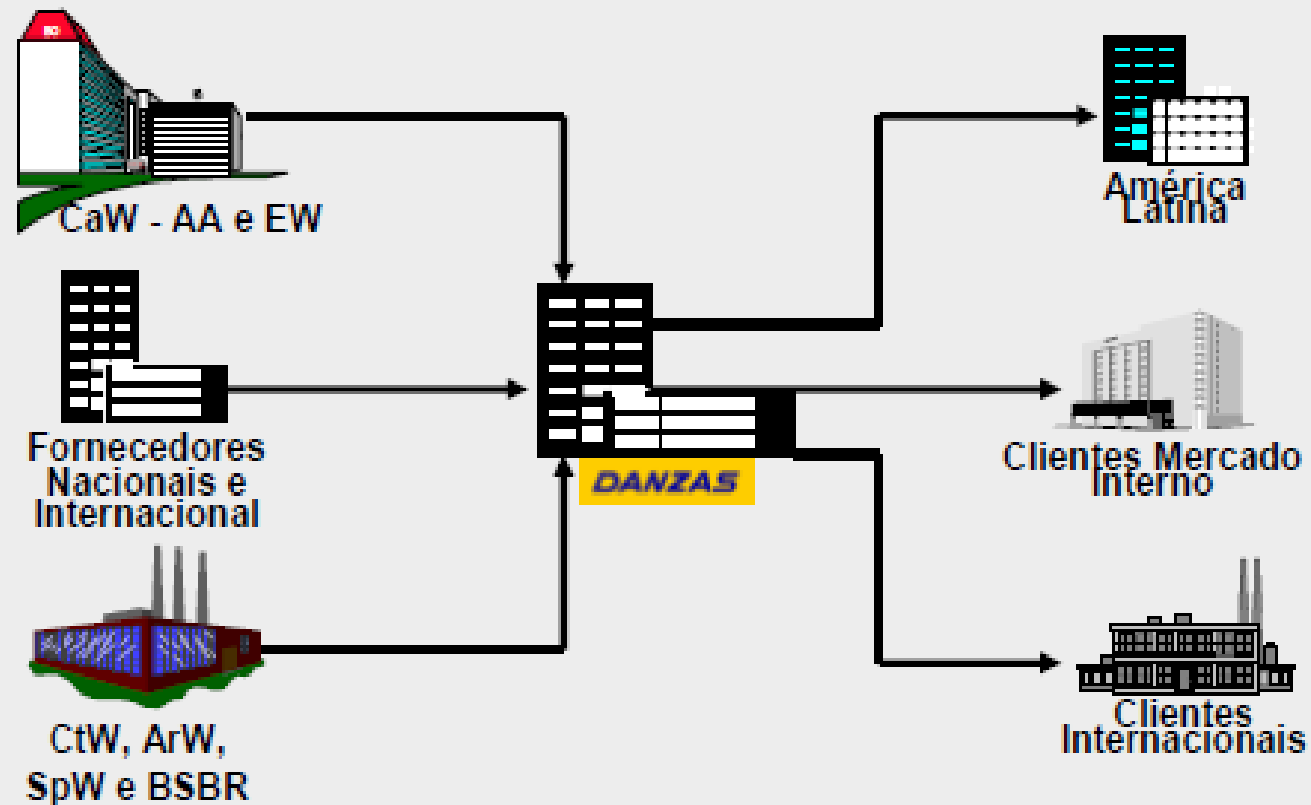




→ **Fluxo Logístico e
Principais Indicadores**

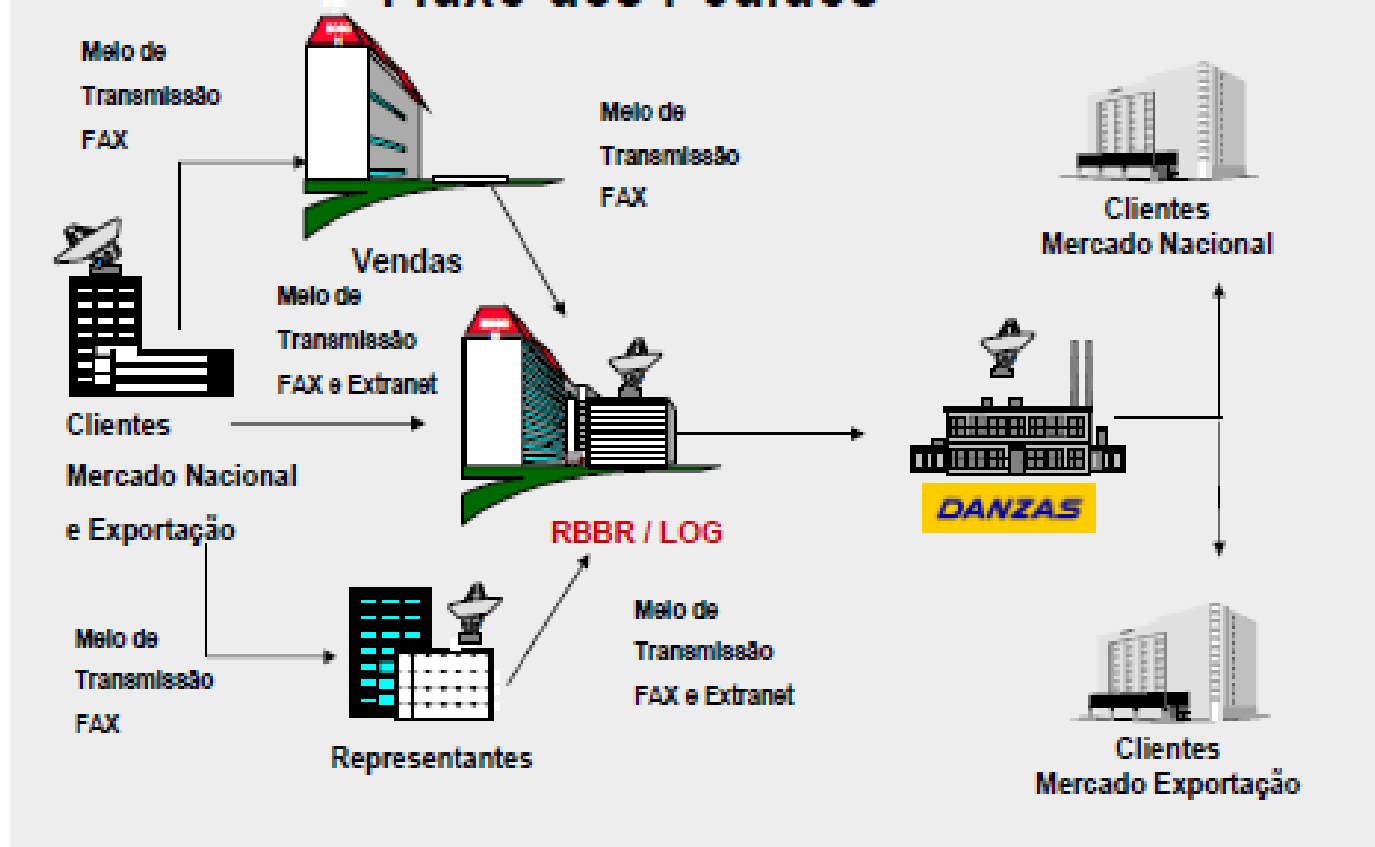


Fluxo Físico dos Materiais





Fluxo dos Pedidos





Fluxo de Recebimento e Volumes



Fábricas Bosch
Brasil - 5

Volumes Mensais

25.000 Planejado

14.000 Pallets

1.500 Tons Recebidas



Fornecedores
Nacionais - 38
Internacional - 12



Fluxo de Saída e Volumes





3. Performance de Entrega das Fábricas

	K3 (CaW)	K3 (ArW)	K5 (CtW)	K9 (CaW)	K4+K9 (SpW)	EW (CaW)	Média Geral
Ist 99	17	38	48	17	28	36	31
Ist 00	69	70	68	69	67	74	70
Ist 01	89	83	80	84	79	87	84
Meta 02	95 88	95 97	95 83	95 97	95 88	95 96	95 92

Real 02



1. Disponibilidade de atendimento de pedidos (%)

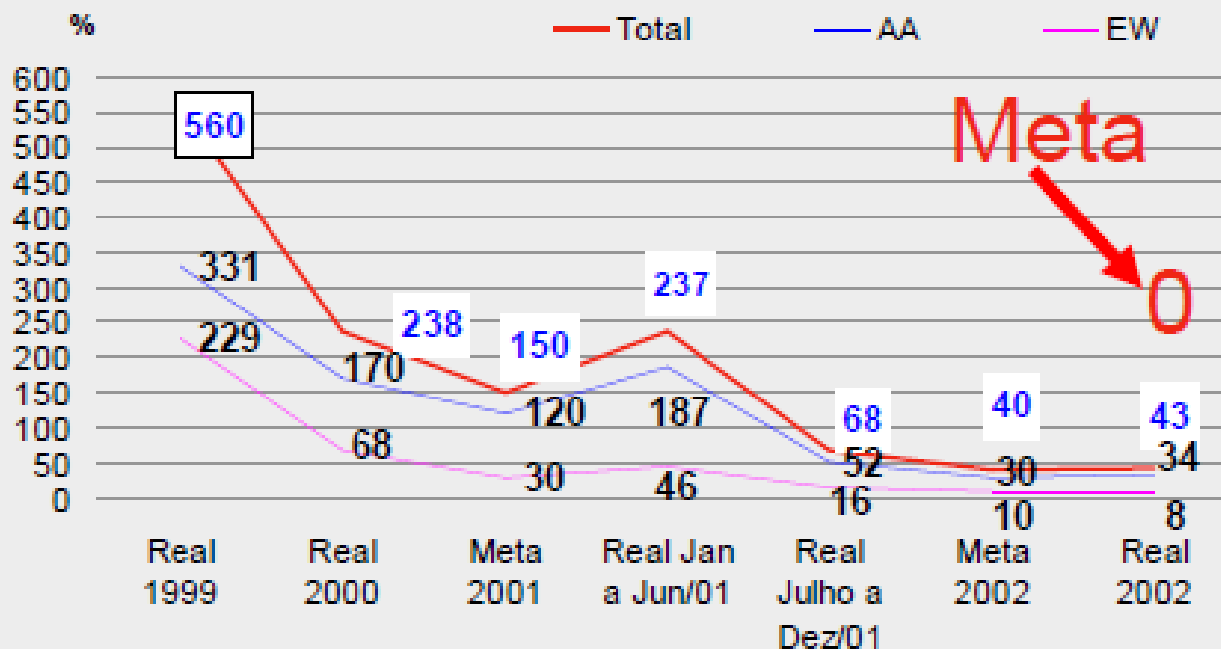
	Real 1999	Real 2000	Real 2001	Meta 2002	Real 2002
AA	75	85	92	95	93
EW	75	90	95	98	98

2. Índice de entrega aos clientes (%)

	Real 1999	Real 2000	Real 2001	Meta 2002	Real 2002
AA	70	83	90	95	93
EW	75	88	93	97	97



Média Mensal de Reclamações





Perguntas ??????????????????





Visando intensificar o canal de relacionamento decidimos, criar o LOGISCARD, que na verdade é um cartão de relacionamento, cujo regulamento está no site, que com passar do tempo irá ampliando suas finalidades. Inicialmente para este ano de 2001 iremos efetuar sorteios no mês de Dezembro, em função dos pontos acumulados pela participação no LOGISPOINT e na INTERLOG. Dentro em breve estabeleceremos acordos com empresas em instituições, ampliando os benefícios do LOGISCARD. Aguarde sempre por novidades.



VANTIME
CONSULTORIA



15 ANOS

Fone: (11) 3151-6090

E-mail: logistics@vantime.com.br