

Dos mujeres a la cabeza de **Rutronik Logistik** «La logística es una cuestión global»

Rutronik ha reestructurado su nivel de dirección en el sector de la logística y ha incorporado al barco a dos experimentadas especialistas en logística: Christiane Groß como directora del sector de negocios y apoderada general y a Jasmin Stahl como directora de la sección de ventas y gestión de logística. Ambas se han familiarizado desde abajo con la industria de componentes y disponen de una experiencia de años en el sector de la distribución en posiciones de dirección. Mientras Groß se hace cargo del sector logístico en general, Stahl se concentra sobre todo en la ampliación y el desarrollo comercial de la gestión de la cadena de suministro.



¿Por qué se ha reestructurado el sector de negocios de logística?

Christiane Groß: Tenemos un crecimiento sobreproporcionado en los países europeos y hemos registrado una fuerte demanda resultante de soluciones de logística a nivel europeo y global. Las empresas industriales alemanas amplían actualmente sus plantas de producción en el extranjero con más fuerza que en el pasado. Esto requiere una ampliación consecuente de nuestros servicios logísticos a nivel global. La competencia entre los distribuidores

es muy reñida. Como distribuidores destacamos sobre todo por nuestros servicios con «valor añadido». Ya que un mayorista como Rutronik no se diferencia por sus productos, sino por el valor añadido en sus servicios. La logística es uno de los pilares más importantes de Rutronik. Hasta ahora nos hemos concentrado principalmente en las soluciones logísticas innovadoras «alrededor del producto» y esto lo hemos puesto en práctica en Alemania, pero también en Europa y resto del mundo. En el futuro queremos aumentar el radio de acción de logística global definitivamente ya que hoy en día la logística es una cuestión global.

¿Cómo va la orientación internacional de la logística de Rutronik?

Groß: La logística se tiene que adaptar conforme al desarrollo del mercado en general; a Europa y también a mercados internacionales como EE.UU., México, China e India. Además se quieren reducir los tiempos de reacción a 24 - 48 horas para garantizar a los clientes unos procesos de entrega rápidos y sin problemas. Por ejemplo, nuestros clientes clave en el segmento de la automoción producen ya el 80 por ciento en países no europeos y esperan de su distribuidor de componentes que pueda implementar conceptos viables mediante la correspondiente globalización de su servicio de logística de acuerdo con las necesidades en todo el mundo. Por la globalización de los mercados, las empresas necesitan soluciones logísticas adaptadas. Los ciclos vitales reducidos de los productos son un efecto secundario de la globalización, lo que representa un desafío adicional para la logística. El time-to-market se ha reducido drásticamente, y para poder servir a los mercados rápidamente, nuestros clientes con frecuencia producen directamente a las puertas del mercado en cuestión, como es el caso de México para el mercado norteamericano.

¿La mercancía se saca directamente del almacén central de Ispringen hacia las plantas de producción extraeuropeas, o también se ha pensado en la construcción de centros de distribución internacionales?

Groß: En este aspecto, organizamos nuestro procedimiento de manera flexible y específica para cada cliente y es fundamentalmente una decisión que se toma de acuerdo con nuestros

clientes y sus necesidades. Que los componentes primero se lleven de las fábricas en todo el mundo a nuestro almacén central y luego se repartan por las plantas de producción extraeuropeas, o no, depende de la gama de productos y de las necesidades del cliente.

¿Cómo se organiza el manejo de cadenas de suministro en el extranjero?

Stahl: Podemos vender lo que el cliente necesita, dependiendo totalmente de cómo y dónde produce. La diferencia con las soluciones de cadena de suministro a nivel nacional se encuentra principalmente en los tiempos de transporte. En un principio tomamos como ejemplo los procesos ya instalados del cliente dentro del país. No obstante, se deben tener en cuenta las normativas para la importación y exportación. Esto es válido especialmente en los países que no pertenecen a la UE y naturalmente en los países no europeos. Aquí es importante desarrollar y realizar el concepto «best-of-breed» teniendo en cuenta todas las posibles combinaciones de los programas de fomento del desarrollo económico. En este ámbito disponemos de una gran experiencia y ya estamos realizando a nivel global soluciones logísticas muy interesantes.

Un objetivo de la empresa consiste en la introducción de soluciones de logística estándares con capacidad de transferencia ejecutables a corto plazo, para ofrecer al cliente un nivel elevado de “economies of speed” (economías de velocidad). Con estas soluciones estándar de logística queremos llegar a una nueva clientela en el ámbito nacional e internacional que hasta ahora, a causa de las grandes exigencias en TI, había huido de las soluciones logísticas. Estas soluciones estándar se basan en el intercambio de ficheros, EDI y portales web. Además también se trata de estandarizar el flujo de material y de valores. Visto en conjunto, queremos ampliar nuestra oferta logística con respecto a las redes de la cadena de suministro. Estas redes incluyen también a fabricantes y otros socios en una red de entrega para el aumento de la eficiencia a lo largo de la cadena de distribución. Hoy en día la competencia no es solamente cuestión de actores individuales, sino de redes de cadenas de suministro completas.

Rutronik se ha establecido en el mercado como un experto en soluciones de logística específicas según el cliente. Mediante el amplio Linecard tenemos una posición fuerte tanto en la reducción de los gastos de vinculación de capital como en el sector de gestión de piezas categoría C para la reducción de los gastos del proceso. Uno de los mayores potenciales para la reducción de costes es evitar secuencias redundantes en el flujo de mercancía. Los modernos sistemas logísticos de Rutronik permiten un suministro cualitativamente correcto, en poco tiempo y con gastos reducidos. Empezando por el etiquetado específico para cada cliente para la automatización de la recepción

del producto mediante un escáner de código de barras, hasta el llenado directo de los dispositivos automáticos de componentes mediante el distribuidor, con todos los controles de entrada de mercancías incluidos.

¿Dónde ve el potencial logístico para Rutronik en los años venideros?

Groß: Nos concentramos en dos grupos: el primero son los clientes antiguos de la mediana empresa que compran en nuestra empresa, pero que hasta ahora todavía no hacen uso de ningún servicio logístico. Queremos dirigirnos a esta clientela y para ello intensificamos el interés activo en las soluciones de cadena de suministro. La mayoría de las veces se trata de empresas medianas para las que se tienen que controlar flujos de información y material. En estos casos son apropiadas como «Entrada» a la SCM (gestión de cadena de suministro) las llamadas soluciones estándar. Éstas se entienden con un mínimo de exigencias en el sistema ERP propio y se pueden aplicar de manera rentable. El segundo grupo de destino son los clientes antiguos de logística, desde empresas medianas hasta empresas grandes, que desean que apliquemos nuestro concepto de logística realizado en este país en sus instalaciones internacionales.

En Alemania y Europa central, Rutronik ha logrado una reputación como especialista en logística. ¿De qué manera valoran su potencial logístico en el extranjero?

Groß: Especialmente en los países europeos tenemos que registrar un crecimiento sobreproporcionado del total de Rutronik. Muchos clientes ya nos conocen en Alemania como proveedores de logística fiables. Por lo que no resulta sorprendente que los clientes también quieran aplicar un concepto que les ha funcionado en sus centros de fuera de Alemania. Las exigencias sobrepasan incluso las de Europa, es decir, cada vez nos piden más nuestro concepto de logística a nivel mundial.

¿Cuáles son los desafíos especiales y las exigencias del mercado logístico global?

Groß: Con la globalización ahora en crecimiento, la logística aumenta como factor de ahorro. Las empresas dependen de las soluciones eficientes en costes. Solamente los que optimizan la cadena de valor añadido y el uso de apoyo de TI y realizan la integración de los socios, pueden controlar este desarrollo y aprovechar completamente el potencial del mercado mundial. Esto también es válido para nosotros como proveedores de servicios. Desarrollaremos correspondientemente nuestra infraestructura de TI y tecnología de almacén para poder reaccionar de manera todavía más rápida y flexible ante las exigencias globales. 