

Carnini wurde in den 30er Jahren als Milchzentrale gegründet. Im Laufe der Zeit konnte die Unternehmung deutlich weiter ausbauen. Seit den 90er begann sie ihre Aktivitäten zu diversifizieren und erweiterte ihr Produktsortiment mit U.H.T. Milch, Butter, Rahm, Yoghurt, Eier, frischem Käse, Sandwiches, Fruchtsaft, Fruchtstücke und Salate. Dennoch, das Kerngeschäft der Unternehmung, der Verkauf von hochqualitativer Milch (55% des heutigen Umsatzes), wurde dabei nicht vernachlässigt. Carnini kann heute ca. 4'500 Kunden aufweisen, wobei diese aus den Räumen West-Lombardei und Ost-Piemont stammen. 70% ihrer Kundschaft fallen auf den Großhandel, 30% auf den Detailhandel.

Als Frischproduktlieferant ist die minutiös geplante Distribution eines der Hauptanliegen von Carnini. Dafür muss die tägliche Erreichbarkeit der Verkaufsstandorte gewährleistet sein. Daher ist Carnini ständig bemüht, die Zeiten der Streckenfahrten und Warenübergaben zu optimieren.



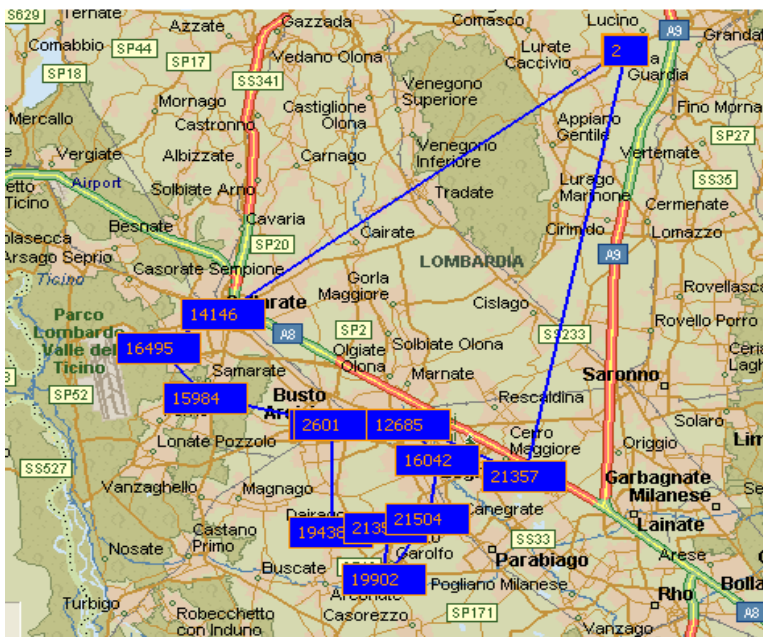
Analyse des Distributionsprozesses von Carnini



- Flotte zusammengesetzt aus ca. 86 Fahrzeugen, teils in eigenem Besitz und teils ausgelagert; alle mit Tiefkühler ausgestattet, um die Kontinuität der Kältekette zu erhalten
- 5 Distributionsplattformen
- 2 Distributionslinien mit verschiedenen Charakteristiken (Distributionszeitplan, Kontaktzeit mit dem Kunden, Anzahl Lieferungen,...)
- Fehlen einer strikten Trennung der beiden Distributionslinien
- Statische (wiederkehrende) Touren
- Beziehung mit dem Kunden; Versuchter Verkauf
- Fehlen von ordnungsgemässen Bestellungen
- Der gleiche Kunde muss vom gleichen Transportfahrer bedient werden
- Ein Teil der beladenen Güter wird nicht verkauft
- Periodizität der Lieferungen
- Zeitfenster für Lieferungen beim Kunden

Ausgehend von zugänglichen historischen Daten und den speziellen Gegebenheiten des Distributionsprozesses von Carnini, reorganisiert AntOptima die Distributionswege der Güter, indem die Anzahl der zu benutzenden Fahrzeuge minimiert wird.

Das Ziel besteht darin den Distributionsprozess von Carnini periodisch zu analysieren, um eventuelles Verbesserungspotential zu identifizieren und über die Benutzung von Optimierungstechniken die Rentabilität der Flotte zu steigern. Diese Techniken werden als Simulationsinstrument benutzt, um die Kosten und die Risiken von verschiedenen Distributionsszenarien zu bewerten, wo die Variabilität der zu transportierenden Güter einer der entscheidenden Parameter darstellt.



Ausgehend von der Analyse des Distributionsprozesses und der zur Verfügung stehenden Daten, bei Beibehaltung der gleichen Frequenz aller Kundenbesuche und unter Berücksichtigung der Lieferzeitfenster beim Kunden, ist AntRoute in der Lage, für jede einzelne Distributionszone von Carnini, die Anzahl ausgeführten Touren zu minimieren. Dieses Resultat wird über die Balance zwischen der Minimierung der gefahrenen km von jeder Tour und die Ausgewogenheit der Anzahl Kunden pro Tour erreicht.

AntRoute ist ein intelligentes System, das Carnini die Automatisierung und Optimierung der fixen Güterdistributionsstouren erlaubt. Somit werden Transportkosten gesenkt und die Effizienz der Touren sowie der eigenen Fahrzeugflotte gesteigert.

Antoptima
we speed up your business

Via Fusoni 4
CH-6900 Lugano
Tel: +41-91-9222265
Fax: +41-91-9222267
<http://www.antoptima.com>