



Servicios

## SERVICIO DE KHS PARA ARTÍCULOS COMERCIALES

# De un solo proveedor

1/7/2023 , 5 min

Gracias a la integración de productos comerciales en el negocio de servicios de KHS, las entregas de repuestos, revisiones y conversiones se realizan a través de un único proveedor. Esto acelera y simplifica el proceso en las plantas de embotellado y al mismo tiempo reduce el esfuerzo de coordinación.

KEG

VIDRIO NO RETORNABLE

VIDRIO RETORNABLE

PET NO RETORNABLE

LATA

PET RETORNABLE

---

### FOTOGRAFÍA / ILUSTRACIÓN

Frank Reinhold

### FOTO DE CUBIERTA

repuesto de KHS, también están las necesarias para los productos comerciales: un desafío logístico.

Como es habitual en la industria, es necesario que KHS, en calidad de proveedor de sistemas completos llave en mano, integre una cantidad considerable de productos comerciales en la línea”, enfatiza Frank Maevus, que dirige la División de Productos de Máquinas Grandes, Etiquetadoras, Transporte y Productos Comerciales en el área de servicios. “La razón principal es que para ciertas aplicaciones en una línea de embotellado hay especialistas con los que KHS trabaja en colaboración. Justamente las máquinas para tareas especiales no se necesitan en una cantidad que justifique tener una organización propia para su mantenimiento”. Por lo tanto, como proveedor de líneas, es importante ofrecer tecnología integral de un solo proveedor. Esto es aplicable especialmente para el servicio: “cuando nuestros clientes necesitan repuestos, una revisión general o una conversión, no deberían tener que lidiar con diez o más empresas, sino solo con un único contacto. Este rol lo asume KHS”. Se consideran productos comerciales, por un lado, aquellos productos integrados que son una parte fija de una máquina KHS, como por ejemplo, una bomba de cola en la etiquetadora. Por otro lado, existen componentes independientes como, por ejemplo, selladoras de latas, envolvedoras de palets, transportadores de cierres de cualquier tipo, impresoras o estaciones de dosificación de nitrógeno, para nombrar unos pocos. El equipo de Frank Maevus se ocupa de esta categoría. Para esto se implementó un proceso que, a través de la creación de una unidad organizativa propia y la adaptación de estructuras, permite un aumento significativo en la eficiencia y un tiempo de procesamiento reducido.



↑  
El proveedor preferido de cerradora de latas en las líneas KHS es el fabricante suizo de máquinas Ferrum.

## Equitativo y competitivo en el mercado

Este resultado se logró mediante la creación de una sección para repuestos de productos comerciales en la tienda en línea KHS Connect. Los precios de los socios comerciales más importantes se pueden ver allí. Con ellos, KHS ha acordado condiciones que permiten una facturación a precios equitativos y competitivos en el mercado. Los fabricantes de bebidas que disponen de líneas KHS reciben de manera proactiva una oferta de paquetes de repuestos y piezas de desgaste correspondientes, que incluyen las piezas necesarias de los productos comerciales integrados en ellos. Lo mismo ocurre en el área de las conversiones, que además de las máquinas y piezas propias, también incluyen todos los productos comerciales de terceros. Y, por supuesto, el equipo de servicio de KHS proporciona toda la documentación necesaria de todos los componentes de terceros. Además, los productos comerciales formarán parte en el futuro de la gestión de la descatalogación de productos, lo que permitirá informar a los clientes con anticipación sobre la descatalogación de un componente o control en la línea completa.

»Con su filosofía de ‘todo de un solo proveedor’, el servicio integrado de productos comerciales de KHS ofrece un enorme ahorro de tiempo«.



Frank Maevus

Jefe de la División de Productos de Máquinas Grandes, Etiquetadoras, Transporte y Productos Comerciales, KHS

Un vistazo a las cifras muestra lo complejo que ha sido este tema hasta ahora y cuán grande es el beneficio para los fabricantes de bebidas. En conjunto, Maevus estima que KHS adquiere productos comerciales para sus equipos de alrededor de 180 proveedores diferentes. Alrededor del 80 % del volumen corresponde a las 30 empresas principales, que incluyen proveedores preferidos como Ferrum para cerradoras de latas, Gassner para sistemas de alimentación de tapas y H.F. Meyer para volteadoras y enjuagadoras de latas.

**Sobre la persona: Saeed Bawazier**

Saeed Bawazier es Director de Operaciones de MenaBev en Jeddah, Arabia Saudita. Una de las plantas embotelladoras de Pepsi más grandes del mundo está ubicada aquí, en un área de 300.000 metros cuadrados. Recientemente hizo uso del servicio de productos comerciales de KHS.

## Tres preguntas a... Saeed Bawazier

---

### **01 ¿Por qué fue necesaria una conversión y qué se modificó exactamente?**

Nuestro objetivo era un aumento de la flexibilidad: en el futuro, queríamos utilizar una de nuestras tres líneas de enlatado de KHS para llenar no solo el tamaño estándar de 330 mililitros, sino también la lata delgada de 250 mililitros, que es importante para la exportación y promete un gran crecimiento. Para ello, se tuvo que modificar cada máquina en toda la línea, desde el despaletizador, el transporte neumático, el volteador de latas, la llenadora y cerradora, hasta la enfardadora y el paletizador.

---

### **02 ¿Cuál considera la principal ventaja del servicio integrado de productos comerciales de KHS?**

Por experiencia propia en otro caso, sabemos lo complicado y arriesgado que puede ser llevar a cabo este tipo de proyectos con múltiples contactos. Recibir todo de un único proveedor es una ventaja gigante: nunca había experimentado un proyecto tan perfecto como esta conversión.

---

### 03 ¿Qué aprecia especialmente del servicio de KHS?

Por un lado, se percibe que KHS y, por ejemplo, Ferrum son socios reales y trabajan juntos sin problemas. Por otro lado, estoy muy contento de que KHS haya instalado una red de servicio en nuestra región, cuyos técnicos están literalmente a solo una llamada de distancia. Esto no solo ahorra tiempo y dinero, sino también tenemos muchas menos y más cortas interrupciones de la producción.

---



↑  
Producto comercial en la línea de llenado KHS: también se ofrecen repuestos para el volteador de latas.



↑  
En MenaBev en Arabia Saudita, en la línea de latas convertida actualmente se envasan y embalan dos formatos de envase.

Para más información acerca de la excelente disponibilidad a nivel mundial de repuestos (críticos) visite

[KHS.COM](https://www.khs.com)

## Integración mundial

Después de haber completado con éxito la integración de productos comerciales en los procesos de servicio de la sede central de KHS en Dortmund, el enfoque ahora está en las filiales de todo el mundo. La implementación gradual de SAP a nivel internacional ([↗ véase el artículo Estrategia](#)) ha creado las condiciones para trabajar juntos de manera integral en un entorno de sistemas unificado. Gracias a los flujos de trabajo estandarizados, las consultas pueden ser respondidas de manera más fácil y rápida. El mantenimiento o la revisión

completa de las líneas KHS pueden ser gestionados con una sola persona de contacto, desde la oferta hasta la implementación.

El servicio integrado de productos comerciales por un único proveedor es especialmente apreciado por los fabricantes de bebidas fuera de Europa. “En muchos casos, los proveedores de los productos comerciales que utilizamos son empresas que no siempre tienen una infraestructura global similar a la nuestra”, explica Maevus. “Imagínese si las embotelladoras no solo tuvieran que comunicarse con una gran cantidad de contactos, sino también coordinarse con proveedores en el extranjero. El servicio de productos comerciales integrado de KHS ofrece a nuestros clientes un enorme ahorro de tiempo con su filosofía: “todo de un solo proveedor”.

## ¿Más preguntas?

### **Frank Maevus**

KHS GmbH, Dortmund, Alemania

**+49 231 569 1865**

**frank.maevus@khs.com**

### **Thorsten Mietsch**

KHS GmbH, Dortmund, Alemania

**+49 671 852 2902**

**thorsten.mietsch@khs.com**