

SOLUTION PROVIDER

SÄMTLICHE HERAUSFERTIGER
EINER LOGISTIKÖRTZ
VON DER SIMULSOPHARMA BULGARIA, MARTINIQUE
ZUM ANLAGEN-LAYOUTS, SOLOFOAR S.A.R.L CHILE
DIE MOLSHANDONG NEPTUNUS GALAXY MEDICINE CO., LTD. | CHINA
UMFASSSENDEN JUGOHEMJA CROATIA, SERBIA AND MONTENEGRO DAS
PERSONAL.

EBENSO KÖNNEN OCR REPARTITION S.A.S. | FRANCE
AUFGABEN EINES ANDREAE-NORIS ZAHN AG | GERMANY
VERTEILGEHEN PHARMA HANDEL GMBH | GERMANY | CZECH REPUBLIC
EIGENEN LÖSUNG KEHRL GMBH & CO. KG | GERMANY
VON DER SOFTWARE NOWEDA ARZNEIMITTEL AG | GERMANY
FÖRDERTECH SANKACOR PHARMA HANDEL AG | GERMANY

IONAS STROUMMAS AG | GREECE
HUNGAROPHARMA ZRT | HUNGARY
TEVA HUNGARY LTD. | HUNGARY | ISRAEL | UNITED KINGDOM
COMIFAR DISTRIBUTION S.p.A. | IRELAND
LA FARMACEUTICA S.p.a. | ITALY
UNIFARMA DISTRIBUZIONE S.p.A. | ITALY
CASA MARZAM | MEXICO
CASA SABA | MEXICO

WE ALSO COVER ALL TASKS INVOLVED IN THE WORLD OF SOLUTIONS
FROM INSTALLATION TO COMPREHENSIVE STAFF
WAREHOUSE LAYOUTS, FROM INSTITUTIONS TO UNIVERSAL PRODUCT DISPENSER | LOGISTICS SUMMER
TRANSPORT LOGISTIC 2007 | SOFTWARE DEVELOPMENT | KNAPP UK

EUREKA CHEMOSAN APOTHEKER AG | AUSTRIA
FEBELCO CV | BELGIUM
KOMERCIAL FARMACEUTICA | BRAZIL
MCKESSON | CANADA
SOCOFAR S.A.R.L | CHILE
MAGNUM LOGISTICS OU | ESTONIA

Eurodep | France

OCPR Répartition S.A.S. | France

Celestio AG | Germany
Kohl Logistik GmbH | Germany

Kehl GmbH & Co. KG | Germany
Noweda Arzneimittel AG | Germany

Hungaropharma Zrt | Hungary

Ionas Stroumzas Ag | Greece

Teva Hungary Ltd. | Hungary | Israel | United Kingdom

Comifar Distribuzione S.p.A. | Italy

La Farmaceutica S.p.a. | Italy

Unifarma Distribuzione S.p.A. | Italy

Casa Marzam | Mexico

Casa Saba | Mexico

Interpharm B.V.v | Netherlands

Farmazona S.A. | Panama

Hurtap S.A. | Poland

Cooprofar, C.R.L. | Portugal

ON THE RIGHT WAVELENGTH

SOLUTION PROVIDER

[AUDIO / VIDEO]



Sehr geehrte Damen
und Herren, werter Kunde,

Vertrauen führt zu Wachstum – Ihrem Vertrauen in unsere Produkte und Lösungen und Ihrer Solidarität verdanken wir als KNAPP-Gruppe Wachstum und Erfolg. Wachstum führt zu Veränderung: Dipl.-Ing. Karl Freudelsperger und Dipl.-Ing. Eduard Wünscher übernehmen die unternehmensübergreifende strategische Führung der KNAPP Holding.

KNAPP Logistik Automation, KNAPP Systemintegration und LOGIM entwickeln sich gemeinsam mit den ständig weiter ausgebauten Länderorganisationen zu einem Gefüge, das jeweils eigene Marktsegmente und Produktspezialisierungen vorantreibt. Ihr Vertrauen in unser Unternehmen hat die KNAPP-Gruppe so zu einem Global Player in den Stammbranchen gemacht. Wachstum sorgt auch für Herausforderungen. Die Komplexität der Systeme und die Vielfalt der eingesetzten Produkte bestimmen ebenso wie die Anforderungen an unsere Reaktionsgeschwindigkeit das Handeln in Projektbearbeitung, Implementierung und Langzeitsupport.

Wir sehen es als unser erstes und höchstes Ziel, Sie als Kunden und Ihre Bedürfnisse ins Zentrum unseres Handelns zu stellen. Wir definieren Qualität als Synonym für Kundenzufriedenheit. Ihre Zufriedenheit wird so zum Maß für unsere Zufriedenheit mit den Leistungen unseres Unternehmens. Wir haben begonnen, dieses Ziel konsequent zu verfolgen und haben unsere Aufbau- und Prozessorganisation der Unternehmensgröße und den wachsenden Anforderungen von Ihnen, unseren Kunden, angepasst. In diesem Zusammenhang werden alle Aktivitäten seit 1. April dieses Jahres in drei Divisions abgewickelt:

1. Die SOLUTIONS DIVISION ist verantwortlich für den Ausbau unserer Systemlösungen in den Stammbranchen.
2. Die INTEGRATED PROJECTS DIVISION entwickelt mit neuen Strukturen - vorwiegend im Projektmanagement - Großprojekte unter Beteiligung mehrerer Partner ab.

3. Die CUSTOMER SERVICE DIVISION als gleichwertige Säule stellt mit neuer Organisation und deutlich verstärkten Ressourcen die Zufriedenheit unserer Kunden in der Langzeitbetreuung sicher. Reaktionszeiten und Qualität der Ersatzteilversorgung werden neu geordnet. Ihre Rückmeldungen und die der verstärkten Wartungsabteilung werden permanent in die Verbesserung der Produkte und Systemlösungen fließen, auch bestehende Anlagen sollen kontinuierlich verbessert werden.

Auch im Bereich der Logistik-Software von KNAPP stehen Neuerungen an: Alle Softwareprodukte werden unter einer gemeinsamen, prozessorientierten Benutzeroberfläche zusammengeführt. Die Bedienung der Softwaresysteme wird so standardisiert. Ein neuartiges Benutzer- und Berechtigungskonzept, ein übergreifendes Datenmanagement und die schnelle Anpassung an Kundenanforderungen durch konfigurierbare Dialoge sind nur einige der Vorteile, die wir dadurch in noch besserer Form anbieten können. Konfigurations- und Releasemanagement werden die Qualität der ausgelieferten Produkte sichern.

Wir sind uns bewusst, dass die Langzeitbetreuung Ihrer Systeme die Basis für unseren zukünftigen Erfolg ist. Wir legen ganz bewusst Wert darauf, Ihnen die notwendige Kontinuität und Langzeitsicherheit im Produktsupport zu bieten. Tragfähige Änderungen werden nicht in Revolutionen geboren, sondern in kontinuierlicher, evolutionärer Verbesserung, im ständigen Bemühen um Ihre Aufgabenstellungen. In diesem Zusammenhang sind wir auch auf Ihre Hilfe und auf Ihr Feedback angewiesen.

Wir freuen uns auf eine lebendige und aktive Geschäftsbeziehung mit Ihnen!



Gerald Hofer
General Manager



Erik Körner
General Manager



Franz Mathi
General Manager

Dear Sir or Madam,
Dear valued Customer,

As we are sure you are aware, trust leads to growth and we as the KNAPP Group owe our success and growth to your trust in our products and solutions and your solidarity. As you may also know, growth leads to change: Karl Freudelsperger and Eduard Wünscher are assuming responsibility for the overall strategic management of the KNAPP Holding.

KNAPP Logistik Automation, KNAPP Systemintegration and LOGIM, in conjunction with the ever expanding regional organisations, are steadily evolving into a structure which drives its own market segments and product specialisation forward. Your trust in our company has helped the KNAPP Group to become a global player in the core industries.

Growth also brings with it many challenges. System complexity, product variety and the need for a swift response are all equally significant in project planning, implementation and long-term support.

At KNAPP, our main and ultimate goal is to put you, the customer – and your needs – first. We believe that quality is synonymous with customer satisfaction. As a result, your satisfaction is the benchmark for our satisfaction with the services we provide as a company. To ensure that this goal is pursued consistently across the board, we have reorganised the company structure and process organisation to meet the company size and growing demands from you, our customers. As a result, with effect from 01 April this year, our activities are now divided into three divisions.

1. The SOLUTIONS DIVISION is responsible for developing our system solutions in the core industries.

2. The INTEGRATED PROJECTS DIVISION is responsible for implementing new structures, primarily in the field of project management, to handle large-scale projects involving several partners.

3. The CUSTOMER SERVICE DIVISION, which is equally important, has been restructured and received a considerable boost in resources to ensure that our customers are satisfied with the long-term service they receive. Response times and spare parts quality are being reorganised. Your report messages and a reinforced maintenance department will ensure that products and system solutions are continuously improved; existing systems are also undergoing continuous improvement.

There have also been changes in KNAPP logistics software:

All software products are being grouped into a single process-oriented user interface, thus standardising operation of the software systems. Benefits include a new user and permissions concept, comprehensive data management and swift customisation of customer requirements via configurable dialogs. Configuration management and release management will assure the quality of the delivered products.

We understand that our future success relies on the long-term service we provide for your systems. It is therefore very important to us that we offer you the necessary continuity and long-term assurance of our product support. Sustainable changes are not brought about by revolutions, but by ever evolving improvements by constantly working to meet your expectations. In this respect, we also rely on your assistance and your feedback.

We look forward to a dynamic, constructive business relationship with you.

Headquarters
KNAPP Logistik Automation GmbH
Günter-Knapp-Straße 5-7
8075 Hart bei Graz | Austria
Tel.: +43 316 495 - 0
Fax: +43 316 491 - 395
sales@knapp.com
www.KNAPP.com

contents

preface	3
contents	5
news	6

projects	
case study	8
product	10
events	11
software	13

knapp	
sales	15
international	16
internal	18
styria	19

PUBLISHED BY:
Marketing KNAPP Graz | Austria
Günter-Knapp-Straße 5-7
8075 Hart bei Graz
marketing@knapp.com
www.KNAPP.com

print run: 1 700 copies
publication frequency: quarterly

8

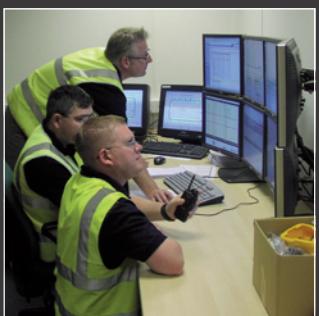


PRODUCT

Der universelle Produktauswerfer ist einfach integrierbar und wurde speziell für Produkte mit unregelmäßigen Geometrien entwickelt

The universal product dispenser can be easily integrated and has been specially developed for irregularly shaped products

11



SOFTWARE

Um die Qualität der Softwareentwicklung während des gesamten Prozesses zu steigern wurden zahlreiche Verbesserungen eingeführt

In order to increase the quality of software development during the entire process a number of improvements have been implemented

10

SOLUTION PROVIDER

SONY DADC – Moissy | France

PERFEKTE LÖSUNG FÜR DIE UNTERHALTUNGS- UND INFORMATIONSINDUSTRIE

Sony DADC, Europas führender Anbieter im Bereich der Replikation und Distribution von Audio- und Videospeichermedien, stärkt seine Rolle als Marktführer mit effizienten Logistiklösungen von KNAPP. Im Zuge der Ausstattung des 20 000 m² großen Neulagers konnte KNAPP erneut seine Kompetenz und sein Know-how unter Beweis stellen. Die Inbetriebnahme des Lagers in Moissy ist mit 1. Oktober 2007 geplant.



PERFECT SOLUTION FOR THE INFORMATION AND COMMUNICATIONS INDUSTRY

Sony DADC, Europe's leading provider in the audio and video storage media replication and distribution sector, strengthens its role as the market leader with efficient logistics solutions from KNAPP. In the course of configuring Sony DADC's new 20,000 m² warehouse, KNAPP was once again able to demonstrate its skills and expertise. The warehouse in Moissy is set to begin operations on 1 October 2007.

www.sonydadc.com

MAGNUM MEDICAL – Tallinn | Estonia

ESTNISCHER PHARMAGROSSHÄNDLER VERTRAUT AUF KNAPP

Um die rasche und zuverlässige Auslieferung der breiten Produktpalette (14 000 aktive SKUs) von Magnum Medical sicherzustellen, war es notwendig, ein neues Zentrallager zu errichten, das den ständig wachsenden Anforderungen gerecht wird. Bei der Umsetzung der 7 700 m² großen Gesamtanlage vertraute Magnum Medical auf bewährte Logistiklösungen von KNAPP. Das Auftragsvolumen beläuft sich auf 4,4 Mio. Euro, die Inbetriebnahme soll mit März 2008 erfolgen.



ESTONIA'S PHARMACEUTICAL WHOLESALER RELIES ON KNAPP

The fast and safe delivery of Magnum Medical's wide range of products (14,000 active SKU's) required the creation of a new central distribution warehouse in order to meet the ever increasing requirements. For the realization of the 7,700 m² large warehouse, Magnum Medical relied on KNAPP and its established logistics solutions. The order volume is approx. € 4.4 million. The startup is planned for March 2008.

www.magnum.ee

COOPROFAR – Aveiro | Portugal

TESTSTELLUNG HAT ERWARTUNGEN BEI WEITEM ÜBERTROFFEN

Für einen Zeitraum von drei Monaten stellte KNAPP dem Pharmahandelsunternehmen Cooprofar eine Teststellung des KiSoft VOICE Systems im Lager Aveiro zur Verfügung. Die dabei gewonnenen Ergebnisse sowie die Realisierung diverser Systemanpassungen, wie z.B. Dialogführung, Preisinformation, Lagerbestandsabfrage, Statistikdaten für die Auswertungen über ein Interface zum Host, übertrafen die Erwartungen des Kunden bei Weitem.



TRIAL PERIOD FAR EXCEEDS EXPECTATIONS

For a trial period of three months, KNAPP arranged a test installation of the KiSoft VOICE system for the pharmaceutical company, Cooprofar, at their warehouse in Aveiro. The results as well as the various system adaptations performed, e.g. dialogue navigation, price information, inventory queries, statistical data for evaluations via a HOST interface, far exceeded customer expectations.

www.cooprofar.pt

FARMACIAS ARROCHA – Panama City | Panama

GRÖSSTE KNAPP INSTALLATION IN MITTELAMERIKA

KNAPP liefert eine ausgeklügelte Komplettlösung für die Automatisierung des neuen Zentrallagers von Farmacias Arrocha. Dabei kommt sowohl im Pharma- als auch Kosmetikbereich das neue KNAPP WMS zum Einsatz. Der Auftragswert beträgt 4,3 Mio. Euro, die Inbetriebnahme ist für November 2007 geplant.

LARGEST KNAPP INSTALLATION IN CENTRAL AMERICA

KNAPP is providing a sophisticated, all-in-one solution for automating Farmacias Arrocha's new central warehouse. The new KNAPP WMS will be used for both pharmaceutical products and cosmetics. The total order value is € 4.3 million and the system components are expected to go live in November 2007.

www.arrocha.com

COLRUYT – Halle | Belgium

COLRUYT SETZT AUF EFFIZIENTES LAGERMANAGEMENT

Mit über 190 Filialen, 16 599 Mitarbeitern (2006) und einem Jahresumsatz von 4,5 Mrd. Euro gehört die Colruyt-Gruppe zu den führenden Lebensmitteldiscountern in Belgien. Um ein Sortiment von 15 000 Artikeln verschiedener Warengruppen effizient zu verwalten, wurde es notwendig, das bestehende Lager am Hauptsitz Halle, Belgien, zu automatisieren. KNAPP erhielt den Zuschlag für die Installation eines innovativen OSR 32 Puffer- und Sortiersystems in Zusammenarbeit mit Dolmen IP. Der Auftragswert beläuft sich auf rund 1,7 Mio. Euro. Die Inbetriebnahme ist für Mai 2008 vorgesehen.

COLRUYT OPTS FOR EFFICIENT WAREHOUSE MANAGEMENT

With over 190 branches, 16,599 employees (2006) and an annual turnover of € 4.5 billion, the Colruyt Group is one of Belgium's leading discount food retailers. In order to efficiently manage its varied range of 15,000 products, it became necessary to fully automate the company's existing warehouse at its headquarters in Halle, Belgium. KNAPP, in association with Dolmen IP, has landed the order to install an innovative OSR 32 storage and sorting system. The contract is worth approximately € 1.7 million and startup is scheduled for May 2008.

www.colruyt.be
www.dolmen-ip.com

FARMACIAS BENAVIDES – Monterrey | Mexico

LATEINAMERIKA – MODERNSTES LAGER IN KNAPP GESCHICHTE

Die führende mexikanische Apothekenkette, Farmacias Benavides, beliefert derzeit 600 Apotheken und hegt ehrgeizige Expansionspläne. Das Investitionsvolumen für das 36 000 m² große Neulager beläuft sich auf mehr als 10 Mio. Euro, KNAPP wurde mit der Vollautomatisierung beauftragt. Die Inbetriebnahme soll mit Juni 2008 erfolgen.

LATIN AMERICA – KNAPP'S MOST ADVANCED WAREHOUSE EVER

Farmacias Benavides, the leading Mexican chain of pharmacies, currently delivers to around 600 individual pharmacies and has ambitious plans for further expansion. Over € 10 million have been invested in the company's new 36,000 m² plant and KNAPP has been tasked with implementing a fully automated system. The plant will commence operation in June 2008.

www.benavides.com.mx

TRADE FAIRS

October 2007

01.10. - 05.10.
TRANSPORT A LOGISTIKA
Brünn, Czech Republic

02.10. - 05.10.
SKLAD TRANSPORT LOGISTIKA
Moscow, Russia

10.10. - 13.10.
CeMAT Asia
Shanghai, China

17.10. - 19.10.
24. Deutscher Logistik-Kongress
Berlin, Germany

November 2007

14.11.
ICIL Forum
Madrid, Spain

14.11. - 16.11.
Braubeviale
Nürnberg, Germany

28.11. - 29.11.
Logistica Farmaceutica
Barcelona, Spain

December 2007

04.12. - 07.12.
CeMAT India
Bangalore, India

BEST IN CLASS LOGISTIK bei REWE Group Austria

mit LOGIM WMS* von KNAPP

* WMS: Warehouse Management System

Die Geschichte der REWE Group Austria begann im Dezember 1953, als Karl Wlaschek die erste Diskont-Parfümerie mit dem Ziel eröffnete, Markenartikel zu günstigen Preisen zu verkaufen. Das Konzept war sehr erfolgreich – deshalb wurde es bereits 1960 auf den Lebensmittelbereich ausgeweitet. Als Karl Wlaschek schon ein Jahr später das für die damalige Zeit revolutionäre Selbstbedienungssystem einführte, erhielt das Unternehmen auch einen neuen Namen: BILLA – für Billiger LAden.

Aber nicht nur der Name wurde geändert, die Konzepte entwickelten sich weiter und das Unternehmen wuchs rasant: Der erste 1 000 m² große Selbstbedienungsladen wurde eröffnet und in Folge die Verbrauchermarktlne MERKUR Warenhandels AG gegründet. Weiters startete man den Frischdienst-Service: Produkte wie Milch, Käse, Wurst, Obst, Gemüse und Tiefkühlkost wurden ins Sortiment aufgenommen. Die REWE Group Austria nimmt heute mit 32 100 Mitarbeitern und über 1 900 Filialen in Österreich die Position des Marktführers im österreichischen Lebensmittel- und Drogeriefachhandel ein.

Der Handelskonzern mit Geschäftssitz in Wiener Neudorf ist mit den Handelsfirmen BILLA, MERKUR, PENNY und BIPA sowie den Eigenmarken: Ja! Natürlich, CHEF Menü, Clever, QUALITY FIRST und Wegenstein in Österreich vertreten.

Zusätzlich ist die REWE Group Austria über die EUROBILLA AG mit dem Supermarktformat BILLA in acht zentral- und osteuropäischen Ländern tätig. Auch am

italienischen Markt ist REWE Group Austria aktiv: 1990 startete die Expansion von BILLA, die durch den Erwerb der Handelskette Standa weitergeführt wurde.

Im Jahr 2001 erfolgte die erste Installation des LOGIM WMS zur optimierten beleglosen Abwicklung aller Prozesse im Verteilzentrum in Wien - Inzersdorf (Wareneingang, Lagerplatzverwaltung, Inventur, Staplersteuerung, Kommissionierung).

In mehrjähriger intensiver und partnerschaftlicher Zusammenarbeit wurde das

LOGIM WMS um zahlreiche innovative Features erweitert, welche insbesondere auf das kumulierte Logistik Know-how der REWE Group und der WMS Expertise von LOGIM aufbaut.

Besonderes Augenmerk wurde dabei auf stabile, effiziente und transparente Prozesse sowie Anwenderfreundlichkeit und kurze Implementierungszeiten gelegt. So profitieren heute bereits über 1 500 User in ca. zwanzig Verteilzentren der REWE Group in Österreich, Italien, Slowakei und Tschechien von Best-Practice Prozessen. Weitere Standorte sind geplant.

REWE profitiert insbesondere von folgenden Vorteilen:

a) Online Integration des WMS mit dem ERP System inkl. Umsetzung des elektronischen Geschäftsdatenaustausch nach EANCOM

b) Optimaler Lieferservicegrad durch beleglose Kommissionierung mit hoher Pickleistung und online Packliste, d.h.

ladegenauer Lieferschein und verbesserte Kontrollen

c) Effiziente Prozesse insbesondere am Wareneingang durch vereinfachten Wareneingangsprozess und Nutzung des DESADV der Lieferanten

d) Höchste Warenqualität und bestmögliche Sicherheit für den Konsumenten durch Chargenverfolgung und Sicherstellung der Rückverfolgbarkeit gemäß EU Verordnung 178/2002

e) Optimiertes Viertel- und Halbpalletten Handling für effizientes Handling von Aktionen und Displays

f) Zentralisierte Server und automatisches Softwareupdate. Dadurch auch kurze Inbetriebnahmezeiten. So werden neue Standorte durch die REWE IT selbst mit nur geringer LOGIM Remote Unterstützung aufgeschaltet

g) Unabhängigkeit durch Abdeckung des 1st Level Helpdesk innerhalb der REWE mit 7/24, 2nd und 3rd Level Support durch LOGIM

„Die optimale Logistik“, so DI Andreas Bayer, Geschäftsführer REWE Austria Lager und Transport GmbH, „ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Marktführerschaft der REWE Group. Das LOGIM WMS von KNAPP ist die richtige Lösung, um flexibel auf die sich laufenden Anforderungen an die Logistik reagieren und die Warenversorgung für unsere Kunden effizient sicherstellen zu können“.



LOGISTICS BEST PRACTICES at REWE Group Austria

Using LOGIM WMS

The history of REWE Group Austria started in December 1953, when Karl Wlascheck opened his first discount perfumery with the aim of selling branded goods at cut-rate prices. This approach was highly successful and that's why there was an expansion into the groceries sector in 1960. One year later, when Karl Wlascheck introduced a revolutionary self-service system, the company was also given a new name: BILLA (an abbreviation of the German "Billiger Laden" or "cheap shop").

However, this was more than just a name change. The company continued to evolve and grow at a rapid pace, including the opening of its first 1,000 m² self-service outlet and the founding of the MERKUR Warenhandels AG convenience store chain. The company also started a fresh goods service offering products such as milk, cheese, cold meats, vegetables, fruit and frozen food. Nowadays, the REWE Group Austria has 32,100 employees and over 1,900 stores in Austria, making it the market leader in the Austrian groceries and drugstore sector.

The group, which is headquartered in the Austrian town of Wiener Neudorf, is represented throughout Austria by the companies BILLA, MERKUR, PENNY and BIPA, as well as its own brand products under the names Ja! Natürlich, CHEF Menü, Clever, QUALITY FIRST and Wegenstein.

Under the name EUROBILLA AG, the REWE Group Austria has branches in eight Central and Eastern European countries. REWE Group Austria is also active in the Italian

market where its purchase of the Standa chain has helped further the expansion of BILLA that began in 1990.

In 2001, the company installed its first LOGIM WMS system for optimised, paperless handling of all processes in its distribution centre in Vienna - Inzersdorf, Austria (incoming goods, storage location management, inventory, forklift control, picking).

Over a number of years of intensive collaboration and partnership, the LOGIM WMS was extended to include a number of innovative features that make full use of the combined logistical knowledge at the REWE Group and the WMS expertise at LOGIM.

Particular focus was placed on stable, efficient and transparent processes as well as user-friendliness and short implementation times. Over 1,500 users in approx. twenty distribution centres belonging to the REWE Group in Austria, Italy, Slovakia and the Czech Republic now benefit from these best practice processes. Installation is also planned at additional locations.

REWE benefits from the following advantages in particular:

a) Online integration of the WMS with the ERP system including the exchange of electronic business data in accordance with EANCOM

b) Optimal level of delivery service through paperless picking (resulting in improved picking performance) and online packing

lists (delivery notes for each store and improved monitoring)

c) Efficient processes for incoming goods in particular thanks to simplified incoming goods processes and the use of supplier DESADV

d) The highest level of quality goods and safety for consumers through lot tracking and guaranteed traceability under EU Regulation 178/2002

e) Optimised quarter and half pallet handling for the efficient handling of promotions and displays

f) Centralised servers and automated software updates, which also result in shorter commissioning times. New locations can be launched by REWE's own IT department with only minimal LOGIM remote support.

g) Independence by covering the 1st level helpdesk within REWE with 24/7, 2nd and 3rd level support from LOGIM

According to Andreas Bayer, Managing Director of REWE Austria Lager und Transport GmbH, "Optimal logistics processes are a central success factor for the REWE Group's market leadership. LOGIM WMS from KNAPP is the perfect solution. It enables us to react to the constant demands placed on logistics and ensure that we provide our customers with goods in the most efficient way possible."

UPD – Universal Product Dispenser

Der Universelle Produktauswerfer UPD ist ein Auswerfer, der in eine KNAPP Automatenzeile einfach integrierbar ist und speziell für Produkte mit unregelmäßigen Geometrien entwickelt wurde. Im Gegensatz zu den herkömmlichen Standardauswerfern, die hauptsächlich im Pharmabereich Anwendung finden, können damit auch nicht stapelbare Produkte automatisch kommissioniert werden.

Die Produkte werden in einem horizontalen Noppenband, das als Produktspeicher dient, manuell kommissioniert werden bevorratet. Das Noppenband und die seitlichen Kanalwände bilden dabei Fächer, in denen die Produkte liegen. Werden die bevorrateten Produkte für einen Kommissionierauftrag benötigt, so werden diese mit Hilfe des Noppenbandes in Richtung Zentralband ausgeschleust. Die benötigte Stückzahl wird ausgeworfen und der Auftrag mit bewährter Zentralbandtechnologie weiter verarbeitet. Aufgrund der unterschiedlichen Fachgrößen

The Universal Product Dispenser UPD is a dispenser that can be easily integrated with the KNAPP autopickers, and has been specially developed for irregularly shaped products. In contrast to conventional standard dispensers, which are mainly used in the pharmaceutical industry, this dispenser also supports the picking of non-stackable products.

Products are stored in a horizontal cleat conveyor belt that acts as a product magazine. The cleat conveyor belt and channel walls form compartments which contain the products. If the stored products are required for a picking order, the cleat conveyor belt diverts them towards the central belt. The required number of items is dispensed and further processing of the order continues using proven central belt technology. The different compartment sizes mean that even the most irregularly shaped products, which

previously had to be picked manually, can be picked automatically.

The horizontal product magazine has a maximum length of approx. 4 m. Channels are designed to be 100 mm or 200 mm wide. Spacing between the cleats on the gathering conveyor belt can be configured to 75 mm, 100 mm, 150 mm or 200 mm. Depending on the length of the compartment, at a feed speed of 0.3 m/s up to 4 items can be output per second.



UPD
Universal Product Dispenser

Innovative Kommissionierstation „e-Commerce“

Sobald Direktbestellungen über Internet eingehen, werden diese in Sammelaufträgen kommissioniert, in der „e-Commerce“ Station gescannt und wieder in Einzelaufträge aufgeteilt. Ein automatisches Leuchtsignal (Put-to-Light) zeigt dem Kommissionierer sofort an, welcher Artikel dem jeweiligen Behälter im „e-Commerce“ Durchreicheggregal zuzuordnen ist. Jeder Behälter ist dabei einem eigenen Kunden zugewiesen. Durch erneutes Scannen des

Innovative e-commerce picking station

Barcode ist der Einzelauftrag auf der Sortierseite des Regals fertig bearbeitet. Auf der Rückseite des Durchreicheggregals zeigt ein weiteres Leuchtsignal (Put-to-Light) dem Verpacker an, welches Fach zu entleeren ist bzw. welche Artikel versandfertig sind. Auf einem Bildschirm kann zusätzlich ausgewählt werden, ob ein Versandetikett gedruckt werden soll. Durch abschließendes Bestätigen wird das Regal wieder für andere Aufträge freigegeben.

Leobener Logistik Sommer 2007

Aktuelle Trends am Logistik-Sektor

Auf Einladung des Logistik Clubs Leoben trafen in der Montanstadt auch heuer wieder renommierte Logistik-Fachleute zum interaktiven Know-how-Transfer zusammen - diesmal zum Thema „Lager- und Beschaffungslogistik“.

Der Logistik Club Leoben hat es sich zum Ziel gesetzt, die Aus- und Weiterbildung auf dem Logistiksektor mit der Praxis zu vernetzen und damit der Wirtschaft breites Logistikwissen zur Verfügung zu stellen. Eine wirksame Möglichkeit dazu bietet der internationale Fachkongress „Leobener Logistik Sommer“ – eine zweitägige, hochkarätig besetzte Veranstaltung, bei der sich dieses Jahr bereits zum fünften Mal renommierte Logistik-Spezialisten, aber auch zahlreiche Kunden und Interessenten zum Wissens- und Erfahrungsaustausch zusammenfanden. Der Themenbogen der Vorträge spannte sich diesmal von Supply Chain Management, Lagermanagement und Investmentchancen bis zu Best-Practise Beispielen aus der Wirtschaft. Der Erfolg des „Leobener Logistik Sommers“ beruht auf einer engen Kooperation zwischen

Ausbildung, Wirtschaft und Wissenschaft.

Interessierte konnten außerdem an einer Firmenbesichtigung der KNAPP Logistik Automation mit einer Demonstration des Spider-Systems im Echtbetrieb teilnehmen. Bei der KNAPP Systemintegration wurden neue Lösungsansätze im Bereich der Getränke- und Lebensmittelbranche präsentiert.

Aus der Praxis

Ein Musterbeispiel für die erfolgreiche Umstellung auf ein vollautomatisiertes Lagerverwaltungssystem im Beverage-Bereich lieferte der Vortrag von Diplom-Braumeister Uwe Nordhausen, Director Production Operation North mit der Verantwortung für vier Coca-Cola-Abfüllbetriebe. Er gewährte spannende Einblicke in den Betrieb des Lagers, welches mit Systemen der KiSoft BEVERAGE SOLUTIONS betrieben wird.



Qualified Master Brewer Uwe Nordhausen, Director of Production Operations North
Speech: Insight into the warehouse operations now managed by systems from KiSoft BEVERAGE SOLUTIONS



Dipl.-Ing. Joachim Schlierf, Logistics Project Manager at Müller/Drogerie-Dienst GmbH
Speech: Branch-based distribution of consumer goods

www.logistik-sommer.at
leoben@logistik-club.at

TRANSPORT LOGISTIC – MUNICH



KiSoft PICKING SOLUTIONS überzeugen

47 000 Besucher, 86 000 m², 1 600 Aussteller. Die Münchner transport logistic 2007, 11. Internationale Fachmesse für Logistik, Telematik und Verkehr, stand ganz im Zeichen der boomenden Branche. Klar, dass auch die KNAPP Systemintegration mit ihrem innovativen Produktporfolio nicht fehlen durfte.

„Logistik ist weltweit auf der Überholspur“, zeigte sich Michael Kubenz, Präsident des Deutschen Logistikverbandes, überzeugt. Das konnte Gerald Hofer, KNAPP Geschäftsführer, nur bestätigen: „Nicht nur die Logistik im Allgemeinen ist im Aufwärtstrend, KiSoft SOLUTIONS gestalten den Trend als technologische Marktführer maßgeblich mit.“ Welche Programme dabei zum Einsatz kommen, zeigten die Leobner Logistikprofis an ihrem Münchner Messestand: „KiSoft PICKING SOLUTIONS“.

Optimal angepasst

Die modular aufgebaute Lagerlogistik-Software von KNAPP passt sich exakt den Kundenanforderungen an und wächst je nach gewünschtem Integrations- bzw. Automatisierungsgrad mit. Geschäftsführer Hofer bestätigt: „Mit KiSoft PICKING SOLUTIONS verfügen wir über die kom-

plette Bandbreite an Lösungen und können die Systeme in jeder gewünschten und erforderlichen Form konfigurieren“. So sind die KiSoft PICKING SOLUTIONS sowohl für manuelle Lager konzipiert, in denen einzelne oder mehrere Prozess-Schritte optimiert und integriert werden, als auch für Lager mit hohem Automatisierungsgrad.

Erfolgsfaktor Flexibilität

Moderne Lagerlogistik stellt höchste Anforderungen an Softwarelösungen. KiSoft PICKING SOLUTIONS überzeugen durch ihre Flexibilität. „Wir können unsere Programme an jedes gängige System ankoppeln“, betont Hofer. Doch auch eine Vollintegration ist einfach möglich: Dann stellt KiSoft COMMAND eine gemeinsame Datensicht und eine einfach zu bedienende Oberfläche sicher.



KiSoft PICKING SOLUTIONS stand out

47,000 visitors, 86,000 m², 1,600 exhibitors. The 2007 "transport logistic" event in Munich, the 11th international trade fair for logistics, telematics and transport, clearly demonstrated the strengths of this booming industry. Naturally the trade fair simply would not have been the same without the innovative product portfolio presented by KNAPP Systemintegration.

Michael Kubenz, President of the German Logistics Association firmly believes, "Logistics is powering ahead throughout the world". KNAPP's Managing Director, Gerald Hofer, could only agree, "It isn't just logistics in general that is on the up, as the technological market leader, KiSoft SOLUTIONS are also contributing significantly to this trend." In Munich, the logistics experts from Leoben used their "KiSoft PICKING SOLUTIONS" exhibition stand to demonstrate individual programs.

Optimally configured

The modular structure of KNAPP logistics software enables it to be configured in line with precise customer requirements and extended to meet the required level of integration or automation. As Hofer confirms: "KiSoft PICKING SOLUTIONS provide us with the full range of options for configuring systems to meet any requirement." KiSoft PICKING SOLUTIONS have been designed for manual warehouse areas where individual or multiple process steps are optimised and integrated as well as for warehouses with a high degree of automation.

Success through flexibility

Modern warehouse logistics places high requirements on software solutions and the flexibility provided by KiSoft PICKING SOLUTIONS sets them apart from the rest of the field. "We can connect our programs to all established systems in use," emphasises Hofer. Full integration also does not present any problems and enables KiSoft COMMAND to be used to provide a common data view and a user-friendly interface.



KNAPP WMS – Umfangreiche Funktionalität durch Fraunhofer-Institut validiert

Die Validierung des KNAPP WMS 3.7 durch das Team WAREHOUSE LOGISTICS (Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik in Dortmund, Prof. Hompel) sichert den KNAPP Kunden eine kontrollierte Funktionalität zu. Die Studie beinhaltet die Erfassung von über 3 300

Einzelaspekten (Funktionalitäten der Software und Dienstleistungen des Unternehmens). Etwa 1 400 Einzelaspekte wurden von Mitarbeitern des Fraunhofer IML in Zusammenarbeit mit KNAPP/LOGIM am laufenden System validiert.

KNAPP WMS – comprehensive functions validated by Fraunhofer Institute

The validation of the KNAPP WMS 3.7 by the WAREHOUSE LOGISTICS team (Fraunhofer Institute for Material Flow and Logistics in Dortmund) assures KNAPP customers a controlled range of functions. The survey comprises of the recording of

over 3,300 individual aspects (software functions and company services). Approximately 1,400 individual aspects were validated by staff of the Fraunhofer IML in cooperation with KNAPP/LOGIM during system operation.



FOCUS ON QUALITY - KNAPP software development

In order to increase the quality of software development during the entire process – from planning a system, developing the necessary software components, to startup and professional support by the Customer Service department – a number of improvements were implemented in the past months; four of these improvements will be presented here:

System specifications in the planning phase

Using a text block system, a description of the software to be supplied is compiled for each warehouse when the first project meetings are held. This has the advantage of making the scope and functions of the software transparent for the customer at a very early stage.

Standardisation of the installation process

Mit Hilfe eines Textbaustein-systems wird für jede Anlage schon während der ersten

Anlagenspezifikation bereits in der Projektierungsphase

Projektierungsgespräche eine Beschreibung der zu liefernden Software erstellt. Das bietet den Vorteil, bereits in einer sehr frühen Phase den Umfang und die Funktionalität der Software für den Kunden transparent zu machen.

Standardisierung der Inbetriebsetzung

In der Inbetriebsetzung werden Anlagen mit Hilfe einer umfangreichen Checkliste bereits im Haus weitestgehend getestet. Damit sind die Vororttests nach definierten Testfällen wesentlich effizienter und für den Kunden nachvollziehbarer.

Fehlermanagementprozess

Die Aktivitäten der Hotline werden wöchentlich überprüft, mit dem Ziel, Verbesserungsmaßnahmen für die Software abzuleiten bzw. Praxiserfahrungen mit der Software, z.B. mit unterschiedlicher Hardware, in die

ständige Produktverbesserung definiert einfließen zu lassen. Regelmäßiges Tracking und Reviewing sind ein weiterer Qualitätsgarant.

Monitoring aller Projekte

KNAPP erstellt einen Überblick über alle aktuellen Anlagen, inklusive einer Risikoeinschätzung sowie einer Vorschau für notwendige bzw. anlagenverbessernde Upgrades. Dadurch können langfristige, auch wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen mit geringem technischen Risiko erarbeitet werden.

Error management

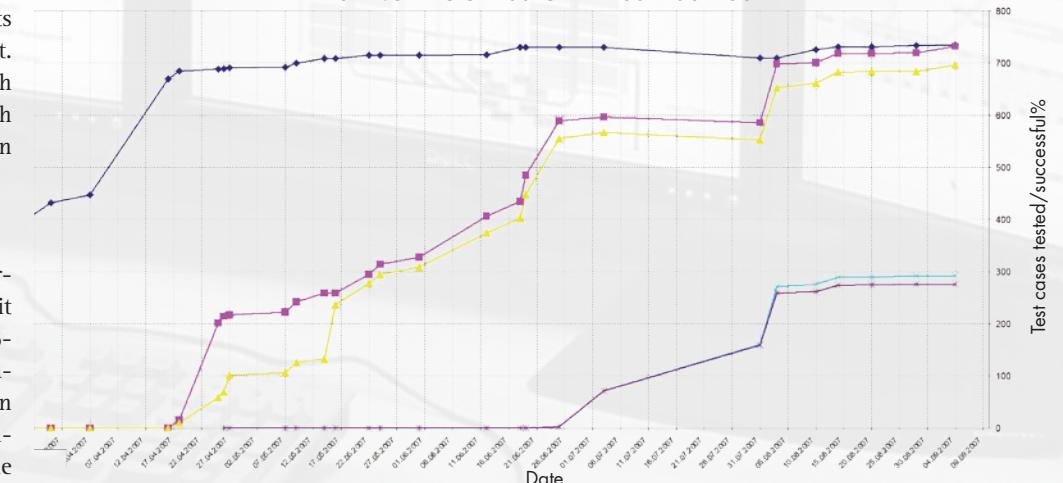
The activities of the Hotline are checked weekly with the goal of finding improvement measures for the software and of allowing practical experience e.g. with different hardware to have influence on the continual improvement of products. In addition, tracking and reviewing at regular intervals also guarantees quality.

Monitoring of all projects

In the course of installation, systems are already tested at the KNAPP site as far as possible using a comprehensive checklist. This makes the on-site tests according to defined test cases a great deal more efficient and more comprehensible for the customer.

Key:
● Test cases
* Retesting
■ Successful retesting
■ Tested
▲ Successful

TESTING PROGRESS OF KLASS-X 06 RC3



Technologievorsprung im Wachstumsmarkt Osteuropa

KNAPP ist seit mehr als zehn Jahren erfolgreich in den ost- und südosteuropäischen Märkten tätig. Mehr als 40 realisierte Referenzanlagen, vorrangig in der Pharma- und Kosmetikdistribution, zeugen von zufriedenen Kunden. Neben diesen Branchen sind auch in der Lebensmittel-, Elektro- und Elektronik- sowie in der Tabakdistribution weitere Zuwächse zu erwarten. Johann Lomšek, Vertriebsleiter Osteuropa, zeigt sich erfreut: „Die aufstrebenden Märkte Osteuropas entwickeln sich überdurchschnittlich gut. KNAPP kann vom anhaltenden Wirtschaftsboom und der starken Nachfrage nach automatisierten Lagerlösungen profitieren.“

durch die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden in Zukunft zu sichern. „In den Wachstumsmärkten ist es besonders wichtig, maßgeschneiderte und ausbaufähige Systemlösungen anzubieten, die speziell auf die Branche und die jeweiligen Kundenanforderungen zugeschnitten sind“, so Lomšek.

Auch in Osteuropa konnte sich KNAPP als verlässlicher Partner positionieren und sich als Solution Provider gegenüber dem Mitbewerb klar durchsetzen.

Um die Zufriedenheit der Kunden weiterhin zu gewährleisten, wählt KNAPP bewusst MitarbeiterInnen mit osteuropäischen Sprachkenntnissen aus. Die Identifikation mit den Kunden und den Ländern trägt maßgeblich zum Erfolg bei. Seit Juli 2007 verstärkt Rudolf Peters das Vertriebsteam Osteuropa und ist für den russischsprachigen Raum verantwortlich.



Johann Lomšek



Rudolf Peters

Technological advances in the growing Eastern European market

KNAPP has been successfully active in Eastern and South-Eastern Europe for more than ten years. Over forty complete reference plants, primarily for the distribution of pharmaceuticals and cosmetics, provide strong evidence of satisfied customers. Alongside these industries, further growth is also expected in the distribution of foodstuffs, electrical and electronic items, and tobacco. Johann Lomšek, Sales Manager for Eastern Europe, is certainly pleased, “The up-and-coming markets in Eastern Europe are developing much better than average. KNAPP is well placed to profit from the ongoing economic boom and the high level of interest in automated warehouse solutions.”

technology, KNAPP intends to secure its customers' competitive advantage over the long term. As Mr. Lomšek explains, “Particularly in growth markets, it is essential that we offer customised, upgradeable system solutions that are tailored to the exact requirements of both the customer and the industry.”

In Eastern Europe, KNAPP has once again been able to position itself as a reliable partner and its role as a Solution Provider gives it a clear advantage over competitors.

As part of its ongoing commitment to customer satisfaction, KNAPP is focusing on employees with knowledge of Eastern European languages. Identifying with customers and individual countries is crucial for the company's success. Rudolf Peters has been building up the sales team for Eastern Europe since July 2007 and he is responsible for the Russian-speaking market.

no 03 | 2007

sales.ru@knapp.com



SIL 2007 BARCELONA: BALANCE DE ÉXITO PARA KNAPP

El Salón Internacional de la logística (SIL) es el punto de encuentro de toda la actividad logística del Sur de Europa. KNAPP este año ha vuelto a estar presente como expositor en este significativo evento, en la zona de logística, reservada a las soluciones tecnológicas punteras.

Este año KNAPP ha apostado de una manera más intensa por esta feria y ha más que duplicado su superficie de exposición. Esto ha sido media ante convenios y colaboraciones que hemos realizado con el SIL. Debido a que KNAPP es un expositor asiduo y su conocimiento del sector y su tecnología aplicada es muy elevada, la organización ha confiado en nosotros para asegurar el éxito de este certamen. Concretamente KNAPP ha aportado ciertos equipos de preparación de pedidos como son la estación E-commerce y el order storage system, exponentes más avanzados de las nuevas tecnologías en Picking. Estas maquinas fueron integradas dentro de una simulación de un almacén automático en un entorno de show room y varias veces durante la jornada se hacían demostraciones de su funcionamiento.

No obstante la parte más gratificante de una feria es el contacto con clientes y en definitiva amigos en un entorno diferente, más relajado. En este aspecto en KNAPP nos sentimos muy afortunados porque nuestros clientes no suelen fallar a estas citas, honrándonos con su visita. Estas reuniones aparte del encuentro personal,

el order storage system es un sistema de acumulación de pequeños pedidos. Las unidades se van depositando en casillas individuales, durante el momento del picking. Cada una de estas casillas supone un pedido que puede ser liberado a voluntad una vez llegado el momento de la expedición. La ventaja de este sistema consiste en el que se puede separar en el tiempo el picking de la expedición. A juzgar por el interés mostrado por los visitantes en cuanto a preguntas sobre estos equipos, esta área de exposición ha sido un éxito total para KNAPP.

En cuanto a stand propiamente dicho tuvimos el privilegio de presentar nuestra novedad mundial en automatización de almacenes. Este sistema consiste en un concepto miniload pero con varios transelevadores dentro de un mismo pasillo. Estos transelevadores trabajan de una forma paralela y continua. Por lo que obtenemos una productividad mucho más elevada que en caso de un transelevador tradicional, se estima que entre dos y tres veces más.

Aunque el SIL es la cita más importante en el sector de la logística en el sur de Europa, KNAPP tiene preparado la asistencia a otros foros para seguir en contacto con los clientes y obtener información del mercado de primera mano. De aquí hasta final de año los certámenes a los que KNAPP va a asistir:

siempre agradable, supone momento excepcional para avanzar en nuestras relaciones. Durante estos días hemos aprovechado para tratar asuntos de servicio técnico, mantenimiento y por supuesto proyecto o bien están en marcha o bien se van a poner en funcionamiento en breve. Entre otros muchos tuvimos el placer de conversar con los siguientes clientes: Edifa, Alliance Health Care, FF, Cofares, Hefame, Nafarco, Euroserv, UFG, etc. A todos ellos nuestro mas sincero agradecimiento por su visita.

Es importante resaltar la gran cantidad de visitas de clientes que hemos recibido. Pertenecientes a sectores en los hasta ahora KNAPP no tenía mucha implantación. Esto obedece a la nueva estrategia de KNAPP y a los resultados obtenidos por su filial KNAPP Ibérica en la búsqueda de nuevos mercados. Actualmente KNAPP Ibérica está relacionado con mercados de alimentación, moda, cosmética, etc. y no dudamos que en el futuro todas estas relaciones sean fructíferas.

Aunque el SIL es la cita más importante en el sector de la logística en el sur de Europa, KNAPP tiene preparado la asistencia a otros foros para seguir en contacto con los clientes y obtener información del mercado de primera mano. De aquí hasta final de año los certámenes a los que KNAPP va a asistir:



Debates icil

El 20 de noviembre de 2007, en el Palacio Municipal de Congresos y Exposiciones (Campo de las Naciones). Los DEBATES ICIL 2007 celebrarán su tercera edición. Las mesas a debate de esta presentación serán: CHINA con los temas: "¿Es realmente una amenaza imparable?", "¿Qué futuro espera a la industria europea?" y "¿Qué logística mundial acabará imponiéndose?"; información sobre RFID, flujo tenso y transporte ferroviario.

Conferencia de tecnología y reconocimiento de Voz para Operaciones Logísticas

También el 4 Octubre de 2007 KNAPP asistirá en el curso presentando su tecnología sobre la selección de un proyecto de voz para mejorar las operaciones logísticas. Fases de la implementación. Y como último informará de las herramientas y procedimientos necesarios para el desarrollo de la implantación de voz.

Pharmalog

De KNAPP asistirá Rudolf Solnier (Gerente comercial de España y Portugal). PharmaLog 2007, que se celebrará durante los próximos 28 y 29 de Noviembre de 2007 en Barcelona, permitirá profundizar en temas de candente actualidad para la industria farmacéutica. En la que Rudolf Solnier comentará sobre la trazabilidad y logística inversa y como garantizar la seguridad integrando tecnología y procesos.

New service centre opens in Long Crendon, Buckinghamshire

During its 10 years of business in Britain, KNAPP UK Ltd has grown at an incredible pace. "From its beginning as a one-man sales operation," explains Mike Cogger, Managing Director, "the company has grown to encompass employees in sales, sales support, service and administrative roles, with almost 50 employees expected to be working in the UK by the end of this year. Our growth here in the UK has mirrored that of the KNAPP Group as a whole during the past few years."



From left: David James, Business Development Director and Mike Cogger, Managing Director

KNAPP UK Ltd has installed some 55 handling solutions over the past 10 years. It is the growing number of large, automated systems in the UK and Ireland that require specialist maintenance that has led the company to invest in its UK and Ireland service and support infrastructure. "From a standing start two years ago, we now have a vibrant support team of 28 people that will see further substantial growth in the next two years", says Mark Baugh, Service and Support Director. Officially on stream from October, the new site will – during the next 12 months – become a comprehensive service centre for the maintenance, repair, expansion and upgrading of automated handling systems, also incorporating a workshop and a parts refurbishing facility. The site also features modern office, meeting and presentation facilities.



Martyn Burchall, Operations Director
Lucky visitor scoops prize to drive a Maserati Spyder

Martyn Burchall, Bookpoint Ltd Operations Director, genoss ein Wochenende für zwei in den österreichischen Weinbergen, die er mit einem von KNAPP zur Verfügung gestellten Maserati Spyder, durchstreifte. Die Preisverlosung fand im Rahmen der Messe IMHX Birmingham, UK, statt, wo das brandneue Konzept des Spider-Systems zur automatischen Ein- und Auslagerung live am Messestand präsentiert wurde.

„Noch nie zuvor habe ich bei einer Verlosung gewonnen“, so Martyn, „Ich hatte vergessen, meine neuen Visitenkarten zur IMHX mitzubringen aber eine fand ich doch noch in meiner Jackentasche; so hatte ich bereits bei der Teilnahme an der Verlosung ein bisschen Glück!“

“I have never won a competition before,” said Martyn, “I had forgotten to take my new business cards to IMHX but I did find one in my jacket pocket, so even entering the competition had an element of luck!”

CLICK & SPEAK



Das neue Sprachtraining in der KNAPP Logistikakademie

Die Basis für die Realisierung unserer technisch und organisatorisch herausfordernden Projekte ist die erfolgreiche Kommunikation mit unseren Kunden. Erfolgreiche Kommunikation heißt, sich gut zu verstehen – und das gelingt erfahrungsgemäß am besten in der jeweiligen Sprache unserer Kunden. Daher ist es unser Ziel, unsere Kunden von Projektbeginn an bis zur Nachbetreuung durch das Customer Service in ihrer Landessprache zu betreuen.

Erfolg kommt nicht von selbst.

In der KNAPP Logistikakademie engagieren sich unsere MitarbeiterInnen, ihre Fremdsprachenkenntnisse in vielen Gruppen- und Einzelkursen zu vertiefen. Aufgrund oftmaliger Dienstreisen ist es vielen von ihnen jedoch nicht möglich, regelmäßig an den Unterrichtseinheiten teilzunehmen.

Um auch die Sprachkenntnisse dieser MitarbeiterInnen zu fördern, startet KNAPP mit Herbst dieses Jahres ein ortsunabhängiges, interaktives und multimediales

Sprachtrainingsprogramm. Die Badegruber & Partner GmbH, ein auf web-based Training spezialisierter Partner, unterstützt KNAPP dabei.

Ein Einstufungstest und die Bekanntgabe von persönlichen Lernzielen ermöglichen die Zusammenstellung eines absolut individuellen Lernprofils für die Dauer eines Jahres. Abwechslungsreiche Übungen, bestehend aus Audio-, Text- und Bildkomponenten, halten dabei die Eigenmotivation über die gesamte Lernzeit hoch. Entscheidend für den langfristigen Erfolg von Programmen dieser Art ist aber die persönliche Betreuung jedes einzelnen Teilnehmers durch einen Sprachtrainer; er steht nicht nur virtuell, sondern auch persönlich zur Verfügung.

Die frisch erworbenen Sprachkenntnisse können „on site“ gleich in die Tat umgesetzt werden und ermöglichen eine barrierefreie Kommunikation während der gesamten Inbetriebnahmephase.

The new language training course at the KNAPP Logistics Academy

Our projects present a number of technical and organisational challenges, making successful communication with our customers essential. Good communication hinges on understanding what the other person is trying to say – and this happens most effectively when we speak our customer's language. Which is why we aim to talk to our customers in their own language from when the project kicks-off through to aftercare by our customer services team.

Success does not just happen. At the KNAPP Logistics Academy, our employees focus on improving their foreign language skills through courses tailored for both groups and individuals. However, frequent business trips often make it difficult for them to attend lessons on a regular basis. To help employees in this situation, KNAPP is launching an interactive, multi-media language training programme that can be accessed from any location. The new initiative launches in autumn this year and is supported by Badegruber & Partner GmbH, a company specialised in web-based training.

Following an assessment test and the selection of personal learning objectives, each participant receives an individual learning profile for the upcoming year. A varied range of exercises – consisting of audio, text and graphics – help participants retain their interest during the full length of the course. Another critical factor for the long-term success of this type of programme is the provision of one-on-one support to each and every participant by an expert language trainer, who is available both virtually and in person.

Newly acquired language skills can soon be put into practice during site visits and enable smooth communication during the entire installation phase.



© Planai Bahnen/Raffalt

Abwechslungsreiche Steiermark

Das Bundesland Steiermark vereint Österreichs Kostbarkeiten. Zwischen Dachsteingletscher und Weinlandromantik inspirieren unberührte Natur, unvergleichliche Landschaft und beeindruckende Kunstschatze.

2 995 Meter Freiheit

Das Dachsteingebirge ist ein stark verkarsteter Hochgebirgsstock der Nördlichen Kalkalpen in den Ostalpen. Das Massiv erreicht im Hohen Dachstein mit 2 995 m seine größte Höhe. Dies ist gleichzeitig der zweithöchste Gipfel der Nördlichen Kalkalpen sowie der höchste Gipfel der Steiermark. Eine große Attraktion ist der „Dachstein Sky Walk“ direkt an der Bergstation der Dachstein Seilbahn: Die wohl spektakulärste Aussichtsplattform wird auch als Balkon der Alpen bezeichnet und thront ganz oben auf einer 250 m steil abfallenden Felswand. Neben der Aussichtsplattform gibt es auch noch einen Rundweg, der komplett um die Dachstein Bergstation führt. Er offenbart den BesucherInnen die attraktivsten Ausblicke auf die beeindruckende Dachstein Südwand und die schönsten Gipfel der Alpen.

Eispalast – Sky Walk – Snowboarden – Touren – Klettern
Langlaufen – Skifahren – Paragliden – Wandern

A land of diversity Styria

The Austrian state of Styria offers a fusion of all the country's attractions. Located between the Dachstein glacier and the romantic wine-growing region, you will be inspired by untouched nature, incomparable scenery and impressive art treasures.

2,995 meters of wilderness

The Dachstein mountain range is a strongly karstic massif in the Northern Limestone Alps, reaching its highest elevation on "Hoher Dachstein" at 2,995 m. Not only is this the second highest peak in the Northern Limestone Alps, it is also the highest peak in Styria. The "Dachstein Sky Walk" at the Dachstein cable car mountain station has become a major tourist attraction. Known as the "balcony of the Alps" this spectacular viewing platform is enthroned high up over a 250 m vertical rock face. In addition to the viewing platform, a circular path around the entire Dachstein mountain station offers visitors fabulous views of the impressive Dachstein south wall and the most magnificent peaks in the Alps.

Ice palace – Sky walk – Snowboarding – Tours – Climbing
Cross country skiing – Skiing – Paragliding – Hiking

www.dachsteingletscher.at

Mediplus Exim S.A. Romania
Apteki 36,6 Russian Federation
Tamro Distribution Russian Federation Sweden Finland
New United Pharmaceutical Distributors Pty Ltd. South Africa Norway
Alpha Pharm South Africa Belgium
Cofarcu Spain
Federacio Farmaceutica, S. Coop. C.L. Spain
Hefagra Spain
Hefame Spain
Cerf Spain France Belgium
Voigt AG Switzerland
AAH Pharmaceuticals Ltd. United Kingdom
Alliance Health Care United Kingdom
Centaur Services Ltd. United Kingdom
Sants United Kingdom
UniChem Ltd. United Kingdom
Phoenix United Kingdom Hungary Poland France Germany, Croatia, Austria
Amerisource Bergen Corp. United States
Kaiser Permanente United States
Morris & Dickson CO., Ltd. United States
Droguería Nena C.A. Venezuela
Comercial Belloso C.A. Venezuela Spain Mexico

HEADQUARTERS
KNAPP Logistik Automation GmbH
Günter-Knapp-Strasse 5-7
8075 Hart bei Graz | Austria
Tel.: +43 316 495 - 0
Fax: +43 316 491 - 395
sales@knapp.com
www.KNAPP.com