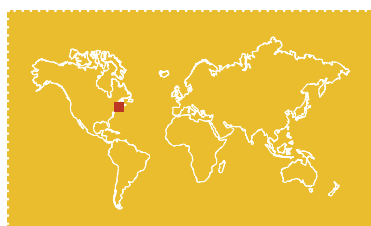


Cott Beverages.



СЕКТОР ВОДЫ И НАПИТКОВ

Cott Beverages

Группа Cott Corporation

Конкордвилль, Пенсильвания, США

» комбинированный упаковщик

SMIFLEXI CM 800



■ «Частная товарная марка» завоевывает позиции

Еще несколько лет назад почти никто из экспертов отрасли не мог предвидеть, что продукция с «частной торговой маркой» поспособствует высоким показателям объемов продаж остаться такими же в таких особенно критичных рыночных условиях, которые имели место в 2008–2009 годах.

В последние годы «частные торговые марки» завоевали все большие сегменты рынка, хотя конкуренция с крупными промышленными брендами становится все более сложной.



Cott Beverages

и феномен «частной торговой марки»

■ Феномен доказывает позитивные тенденции роста во всех частях мира. В том числе и в США значительность «частных торговых марок» увеличивается показательными ритмами. Пока что не достигнуты пиковые показатели роста, отмеченные в таких странах, как Великобритания и Португалия, но с 2003 года на рынке США продажи частных торговых марок увеличились на 60% в сравнении с 23%, которыми характеризуются промышленные бренды. Благодаря этому новому феномену рынка, сегодня на «частные торговые марки» приходится 19% рынка по сравнению с 15% в 2003 году. Такой рост может объясняться как ответ на кризис потребления, который поразил весь мир, в особенности – США. Кроме того, не следует недооценивать работу, проделанную «розничными торговцами» в расширении предложения своих марок путем разделения продукции по типам «премиум», «низкая ценовая группа», «основная группа» и «другие» (линейки био, региональные, детские). Результаты этих стратегий позволили крупным дистрибьюторам увеличить маржу прибыли, способствуя постоянному распространению частных торговых марок

внутри супермаркетов. Поэтому следует признать две заслуги «частных торговых марок»: с одной стороны, предложение потребителям (которые не хотят переплачивать и все более внимательно следят за «справедливой ценой») продукции, более экономически выгодной по сравнению с продукцией крупных брендов при гарантии хорошего уровня качества; с другой стороны – помощь розничным торговым точкам в получении удовлетворительных марж прибыли.



Вверху: завод компании Cott di Concordville под обильным снегопадом на Восточном побережье США

Успех американской многонациональной компании



■ Успех «частной товарной марки» зависит не только от нынешней экономической конъюнктуры, но и от нацеленности дистрибьюторов на продвижение своей продукции. Компания Cott Beverages – лидер в производстве напитков с частной маркой на североамериканском рынке – сумела использовать возможности, вызванные изменениями в настроениях потребителей. Философией компании Cott является максимальное внимание к клиентам и удовлетворение их ожиданий, предложение конкурентоспособных товаров и постоянное развитие.

Первоочередная цель американской многонациональной компании Cott Corporation, которая имеет производства в США, Канаде, Мексике и Европе, состоит в том, чтобы стать наилучшим партнером для каждого из своих клиентов, предлагая широкий ассортимент качественных напитков, способных угодить вкусам каждого отдельного потребителя.

Это требует очень гибких и динамических производственных мощностей; исходя из этого, Cott Beverages постоянно инвестирует в производство и модернизацию рабочих процессов, приобретая новые технологически передовые машины и

оборудование, способное гарантировать высокие эксплуатационные показатели, умеренные административно-управленческие расходы и затраты на обслуживания, а также максимальную производственную гибкость.

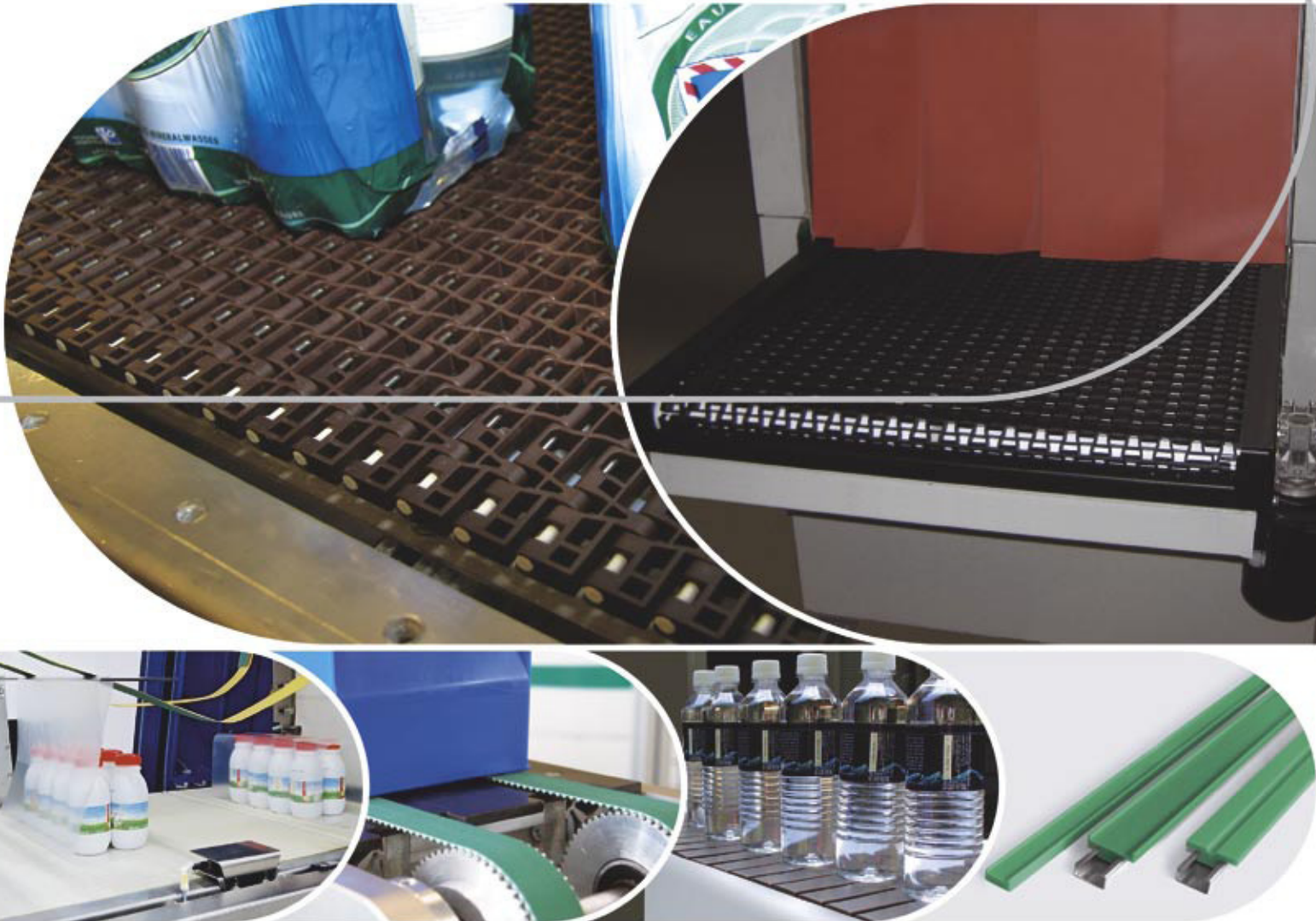
Необходимость разнообразить спектр напитков (как собственного производства, так и предназначенных для розничной торговой сети) сыграла решающую роль при выборе новой упаковочной машины, установленной на заводе в Конкордвилле, штат Пенсильвания.

Из множества поступивших предложений Cott Beverages выбрала машину SMI, а именно комбинированную модель



Habasit

The most complete product range worldwide



Habasit offers the largest selection of belting, conveying, processing and complementary products in the market: HabaFLOW[®] fabric belts, HabasitLINK[®] modular belts, HabaSYNC[®] timing belts, HabaCHAIN[®] plastic chains, HabiPLAST[®] extruded profiles, HabaDRIVE[®] power transmission belts...

For more information about Habasit,
please visit our website
www.habasit.com
Email: info@habasit.com

Habasit – Solutions in motion



Smiflexi CM 800 для вторичного упаковывания только в пленку, в лоток + пленку, только лоток и картонные коробки методом wrap-around.

Перед лицом постоянных изменений рыночных тенденций, которые требуют новых товаров, упакованных в различные типы упаковки и в различных конфигурациях, Cott Beverages обратилась к компании SMI с просьбой о поставке автоматической упаковочной машины последнего поколения.

Оборудование должно было удовлетворить нынешние производственные потребности завода в Конкордвилле и в кратчайшие сроки перейти к работе с новыми товарами, форматами и упаковками.

Действительно, все модели комбинированных упаковщиков серии Smiflexi CM особенно подходят для диверсифицированных и гибких разливающих линий, где «переключение» с одного товара на другой и с одного формата на другой должно быть простым и быстрым.

С этой целью SMI объединила в одной машине функции упаковщика в картонную коробку wrap-around и упаковщика в термоусадочную пленку.

В результате универсальные модели Smiflexi CM способны упаковывать различные типы емкостей в различных конфигурациях: только пленка, лоток + пленка, только лоток, полностью или частично закрытые картонные коробки.

■ Несколько слов о Cott Beverages Inc.

Cott Beverages Inc. осуществляет свою производственную деятельность как Cott Beverages USA, Cott International, Cott Concentrates и RC Cola International.

Группа занимается производством и сбытом безалкогольных

напитков, в частности, газированных напитков, соков, бутилированной воды, энергетических напитков, чая.

На протяжении нескольких лет Cott Beverages стремительно развивалась, став одним из крупнейших североамериканских разлильщиков, специализирующихся на «совместном упаковывании» за счет третьих лиц.

На предприятиях Cott Beverages работают приблизительно 2800 сотрудников, а 20 производственных объектов компании размещены в США, Канаде, Мексике и Великобритании.

Стиль работы компании основан на таких неотъемлемых принципах, как дисциплина, фокусировка на инновациях и все более тесное сотрудничество со своими клиентами.

Cott Beverages располагает широким ассортиментом продукции (свыше 200 типов напитков), которая продается в более чем 60 странах.

С целью повышения стоимости своих частных торговых марок Cott работает в тесном контакте с основными дистрибьюторскими фирмами.

Кроме того, во всем мире потребители также могут покупать товары марки Cott, среди которых Cott, RC, Vintage, Vess, Stars & Stripes, Ben Shaws, Carters, Red Rooster, Red Rain и So Clear.



Когда производственная программа предусматривает упаковывание только в лоток или коробки wrap-around, термоусадочная печь и

система наматывания пленки автоматически выключаются системой контроля машины.

Гибкость

на службе «розничных продавцов»



■ Предприятие Cott Beverages в Конкордвилле, штат Пенсильвания, занимает площадь в 225 тыс. квадратных футов (около 21 тыс. квадратных метров). На его территории размещены две линии по разливу в емкости ПЭТ и одна линия по разливу в жестяную тару. Одна линия ПЭТ предназначена для разлива безалкогольных напитков в 2- и 3-литровые бутылки, тогда как вторая работает с 1-литровыми бутылками. Комбинированная машина Smiflexi CM 800 установлена на первой из этих двух линий и, благодаря высокой

производственной гибкости этой модели, 2-литровая бутылка может упаковываться

в 14 различных форматах, в то время как 3-литровая бутылка – в 18 различных конфигураций.





■ Кроме того, на упаковках всех форматов в версии «только пленка» нанесен оттиск для легкого вскрытия упаковки. Нанесение оттиска возможно благодаря специальному устройству «easy-open», установленному как на комбинированных машинах серии Smiflexi CM, так и на упаковщиках в термоусадочную пленку серии Smiflexi SK. Устройство «easy open» служит для перфорации пленки во время ее разрезания, с последующим получением желаемого оттиска. С помощью устройства можно нанести два типа оттисков (формы «X» и «H») в режиме

как одной, так и двойной дорожки.

Польза такого решения для конечного потребителя состоит в большей простоте, удобстве и безопасности вскрытия упаковки, что не может не нравиться потребителям.

Использование этой возможности не требует особых упаковочных материалов и обеспечивает производителю-дистрибьютору изготовление более привлекательных конечных упаковок без увеличения затрат.

Кроме вышеописанных технических характеристик, на решение компании Cott Beverages приобрести комбинированную машину Smiflexi CM 800 повлияли также другие факторы: выгодное соотношение цены-качества, высокие эксплуатационные показатели, надежность и наличие на территории США центра технического обслуживания в лице филиала SMI USA.

Североамериканский филиал Smigroup работает в Виндзоре, штат Коннектикут, с 2003 года (год, когда Cott Beverages решила установить на одном из своих предприятий первую упаковочную машину Smiflexi).

На сегодняшний день на разливочных линиях компании уже установлены 10 автоматических упаковочных машин серии SK, WP и TF, а также 2 линии ленточных транспортеров.



■ История успехов и постоянных инвестиций

История компании Cott начинается в 1950 году в Канаде в секторе «напитков» импортом из США газированных напитков в бутылках и жестяных банках.

Через два года в городе Лаваль, провинция Квебек, компания начинает разливать безалкогольные напитки в бутылки и жестяные банки.

Спустя некоторое время канадская компания становится крупным промышленным предприятием международного уровня, начав впервые в мире выпуск диетических напитков для пациентов-диабетиков больницы Royal Victoria (Монреаль).

В период с 1976 по 1991 компания значительно расширяет свою деятельность на территории всей Канады, а также в США и Европе.

В 1986 году акции компании начинают котируются на бирже.

С 1990 по 2000 годы Cott Beverages приобретает ряд торговых марок, среди которых – марки Vess Beverages и Concord Beverages (США).

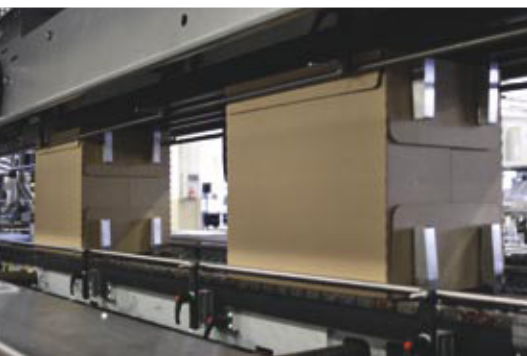
Одновременно с этим она выходит на англосаксонский рынок, став владельцем компаний Benjamin Shaw & Sons Ltd и Hero Drinks Group.

Позже Cott Beverages начинает завоевывать Мексику путем создания совместного предприятия и последующего открытия в этой стране производственных и торговых структур.

Успешно Cott Beverages вела свой бизнес и в инновационных сегментах рынка (энергетические напитки и готовые к употреблению напитки).

Свыше 50 лет североамериканская компания является непрерывно растущим и развивающимся игроком рынка, став на сегодня ориентиром для всего сектора безалкогольных напитков.





Все модели комбинированных упаковочных машин серии Smiflexi CM особенно подходят для диверсифицированных и гибких разливающих линий, на которых «переключение» с одного товара на другой и с одного формата на другой должно быть простым и быстрым.

Чтобы решить эту проблему, SMI объединила в одной машине функции упаковщика в картонную коробку wrap-around и упаковщика в термоусадочную пленку.

В результате этого гибкие модели Smiflexi CM способны упаковывать различные типы емкостей в различных конфигурациях: только

пленка, лоток + пленка, только лоток, полностью или частично закрытые картонные коробки.

Когда производственная программа предусматривает упаковывание только в лоток или коробки wrap-around, термоусадочная печь и система обматывания пленкой автоматически выключаются системой контроля машины.

■ SMI в США

На территории Северной Америки Smigroup представлена филиалом SMI USA Inc. в городе Виндзор, штат Коннектикут, недалеко от Нью-Йорка и Бостона.

Постоянная нацеленность Smigroup на полное удовлетворение потребностей клиента и предоставление первостатейных услуг по техническому обслуживанию привели к открытию филиала в 1999 году.

Высококвалифицированный местный персонал гарантирует качественный сервис, как в коммерческом плане, так и в технических вопросах, оперативно удовлетворяя потребности клиентов в установке и обслуживании оборудования. Кроме того, поставки запасных частей со складов SMI USA позволяют оптимизировать сроки получения и уменьшить транспортные расходы. Профессионализм и наличие персонала североамериканского филиала Smigroup является, несомненно, одним из ключевых факторов высоких показателей продаж в США и Канаде, где на сегодняшний день установлено свыше 170 упаковочных машин Smiflexi.