

AUTOMATIZACIÓN DE ALMACENES

COSTE

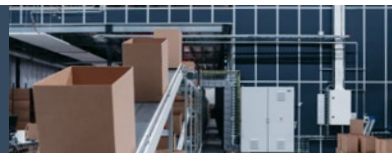
VERSUS

BENEFICIO

CALCULA TU ROI CON ELEMENT LOGIC



Automatización de almacenes:
¿por qué merece la pena?



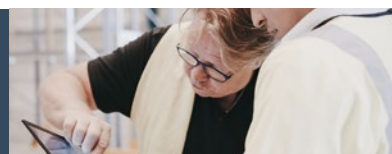
El ROI en detalle:
Todo lo que hay que saber



ROI y automatización del almacén:
Cifras clave



Otras cifras
a tener en cuenta



Cálculo del ROI con Element Logic
– **Cuándo y cómo automatizar**



El retorno de la inversión en AutoStore
se consigue en tiempo récord



Automatización de almacenes: **¿por qué merece la pena?**

El retorno de la inversión (ROI) es una métrica financiera esencial para cualquier empresa. El ROI puede considerarse como una medida de rendimiento para evaluar la eficiencia y la rentabilidad de una inversión.

Las empresas tienen ante sí numerosas oportunidades de inversión que podrían contribuir a mejorar distintos aspectos de sus operativas. Para conocer la rentabilidad de la inversión, tanto a corto como a largo plazo, conviene realizar un análisis exhaustivo que determine cuándo y cómo se amortizará.

Pero, ¿cómo se calcula el retorno de la inversión en una solución de almacén automatizado?

En teoría es sencillo. Lo único que hay que hacer es dividir el beneficio económico de la inversión entre el coste de la misma.

La parte más complicada, aunque igualmente importante, consiste en calcular los beneficios económicos específicos que obtiene cada empresa con un almacén automatizado.

Podemos ayudarte a calcular fácilmente varias cifras en un análisis de retorno de la inversión. Por ejemplo, lo que puedes ahorrar al ser más eficiente en términos de espacio y aumentar la productividad.

Sin embargo, también conviene recordar que la automatización aporta muchas otras ventajas que no se pueden cuantificar con exactitud. Por ejemplo, el valor que supone la satisfacción del cliente cuando se le entrega el producto correcto a tiempo. Y es que, en el mercado actual, hay que tener en cuenta que las exigencias y definiciones de "puntualidad" evolucionan constantemente.

Otra ventaja es la posibilidad de procesar las devoluciones con rapidez y devolver el dinero a los clientes en un plazo razonable. También es posible reportar ahorros al eliminar casi por completo los errores de picking y evitar la cancelación de pedidos por parte de los clientes.

Y lo que es más importante, ¿qué beneficios empresariales estratégicos puede reportarte la inversión?

El beneficio económico de estos valores cualitativos varía de un caso a otro, en función de las diferentes circunstancias, prioridades y aspiraciones futuras, y debe ser considerado junto con los hechos y cifras.

Este whitepaper expone distintas perspectivas y cuestiones que pueden ayudarte a tomar una decisión con mayor facilidad, mostrándote cómo puedes conseguir un retorno de la inversión y un crecimiento con la automatización de almacenes.

En definitiva, el éxito de nuestros clientes es nuestro pilar fundamental. Así lo demuestran una y otra vez los clientes que logran o superan el ROI tras automatizar con Element Logic.

Espero que disfrutes de la lectura,



Terje Skjølberg
Director de Ventas
de Element Logic



El ROI en detalle:

Todo lo que hay que saber



Lars Bek Jensen
Senior partner/director, Langebæk

Lars Bek Jensen es socio principal y director de Langebæk A/S, empresa danesa de consultoría especializada en gestión de la cadena de suministro, optimización logística y almacenamiento. Lars colabora a menudo con nuestros clientes para determinar si merece la pena invertir en una solución de automatización de almacenes como AutoStore.

“Lo primero que hacemos es analizar sus costes y operaciones actuales. Los gastos salariales, el volumen de pedidos que gestiona la compañía, los productos que ofrece y el coste del alquiler son algunos de los gastos que nos interesan”, explica Lars Bek Jensen.

Si bien uno mismo puede calcularlo, Bek Jensen recomienda encarecidamente recurrir a expertos con experiencia y conocimientos en automatización de almacenes.

“Obtienes una visión independiente de las matemáticas. Normalmente, calculamos tres o cuatro escenarios futuros para cada empresa. Uno sin automatizar y dos o tres con soluciones automáticas de varios integradores de sistemas. A día de hoy, esto incluye muy a menudo una solución AutoStore”, concluye el directivo.

Aumento de la calidad y reducción de costes
Los cálculos del retorno de

la inversión y los análisis de rentabilidad de la automatización del almacén son complejos y exhaustivos. Constan de varias variables que puedes consultar en detalle en este whitepaper.

Para el experto en ROI Bek Jensen, son dos las variables principales que determinan el tiempo de retorno de la inversión: la mayor calidad que se obtiene con AutoStore y la reducción de los costes de alquiler y mano de obra.

“Los planes de crecimiento del cliente también son fundamentales para el cálculo del retorno de la inversión. Vemos que las empresas con más expectativas de crecimiento parecen alcanzar más rápidamente el retorno de la inversión. Las soluciones AutoStore de Element Logic ofrecen flexibilidad y escalabilidad gracias a su diseño modular básico”, añade Bek Jensen.





CONSEJO SOBRE EL ROI

Las previsiones de crecimiento deben ser realistas

Para que el cálculo del ROI y el análisis de retorno de la inversión sean precisos, es necesario realizar una estimación realista del crecimiento de la empresa en los próximos años.

La mejor manera de conseguir un plan de crecimiento realista es consultarlo con varias personas de la organización. Hablar con trabajadores de todos los departamentos y que desempeñen diferentes funciones aporta una información muy valiosa.



ROI y automatización del almacén: Cifras clave



Niklas Poulsen
Sales Manager, Element Logic NO

“La clave para calcular el ROI con precisión es contar con suficientes datos. Tras realizar una sesión de trabajo, calculamos el tamaño adecuado para tu solución y el número de cubetas de almacenamiento necesarias para alcanzar el ROI rápidamente y prepararte para el crecimiento futuro”, explica el director de ventas de Element Logic en Noruega, Niklas Poulsen.

“Ofrecemos a nuestros clientes toda la información que deseen y necesiten. Resulta esencial que el cliente se implique, crea en las cifras y se apropie de los cálculos del retorno de la inversión”, añade Poulsen.

El equipo de Element Logic elaborará un análisis de rentabilidad basado en tus cifras y expectativas de crecimiento.

Dividimos las cifras en dos categorías: valores duros y valores blandos. Los valores

duros son fáciles de calcular. Los valores blandos, por su parte, dependen de las aspiraciones y operaciones actuales.

“Existen múltiples valores blandos en comparación con los duros. Antes de tomar cualquier decisión de automatización, calculamos el valor de todos los beneficios que aporta la automatización a tus operaciones. Tanto ahora como durante varios años”, afirma Poulsen.

Valores duros al calcular el ROI

#1 - Ahorro de espacio

Al invertir en una solución AutoStore suministrada por Element Logic, ahorrarás hasta un 80% del espacio disponible. Esta cifra equivale a una capacidad de almacenamiento y una superficie cuatro veces mayor a la de un almacén manual.

En función de tus necesidades y planes de crecimiento, calculamos el tamaño de tu solución para poder determinar la cantidad de espacio que ahorrarás. La reducción del espacio necesario presenta numerosas ventajas desde el punto de vista económico:

- Puedes trasladarte a un almacén más pequeño.
- Puedes alquilar el espacio extra del almacén.
- Puedes permanecer en tu almacén actual y ahorrar gastos de traslado.
- Hay menos espacio que climatizar y mantener limpio.
- Consumes menos electricidad (y reduces tu huella de carbono).

#2 - Reducción del coste por transacción

Con una solución AutoStore, la productividad de los trabajadores aumentará, ya que serán capaces de preparar y empaquetar más pedidos por hora.

En general, cuando se automatizan los procesos de picking y embalaje, la eficiencia aumenta como mínimo un 100% en comparación con un

almacén manual, y a menudo incluso más.

Esta cifra, en términos de tarifas por hora, varía enormemente en función del flujo de mercancías, el procesamiento de pedidos y la automatización complementaria.

El beneficio económico depende de varios factores. Por ejemplo, si el picking se realiza pedido a pedido o por lotes y si otros sistemas conectados, como los de etiquetado o las cintas transportadoras, son manuales o automáticos.

“Lo mejor del ahorro de espacio y de contar con una mano de obra más eficiente es que aumentan anualmente. Nuestro análisis de amortización calcula lo que ahorrarás en el primer, segundo y decimoquinto año tras la automatización”, explica Poulsen.

Los ahorros potenciales de la automatización del almacén son numerosos, por lo que, al ser más eficiente, también ahorras automáticamente en:

- Salarios anuales
- Trabajadores temporales
- Horas extras
- Recursos de contratación

Valores blandos al calcular el ROI

#1 - Menores plazo de entrega

A estas alturas ya no es ningún secreto que los clientes esperan entregas rápidas. Si tus plazos de entrega son más largos que los de tu



competencia, aumenta la probabilidad de que los clientes decidan marcharse a otra parte.

El valor económico de un plazo de entrega más corto varía de un cliente a otro, dependiendo de la media de su sector y del plazo de entrega actual.

Si tus operaciones logísticas generales están optimizadas, puedes lograr pasar de un plazo de entrega estimado de una semana a una entrega en el mismo día gracias a la automatización del almacén. Probablemente, esto suponga un aumento de clientes y, lo que es más importante, que queden más satisfechos.

#2 - Reducción del tiempo de formación

AutoStore es un sistema sencillo de manejar. La media de tiempo que se tarda en aprender a preparar los pedidos en AutoStore es de 10 minutos.

”Siempre recomendamos formar a un grupo determinado de trabajadores para que se conviertan en superusuarios

de la solución AutoStore. Esta formación se completa en pocas semanas”, explica Poulsen.

Nuestras sesiones de formación para superusuarios se centran en las operaciones, la seguridad y la resolución de los problemas que pueden surgir en cuanto el sistema entra en funcionamiento.

#3 - Menos errores de picking

Elegir el artículo equivocado suele representar un coste mínimo de 100 euros. No solo hay que tener en cuenta el artículo en sí, sino también el coste del personal de atención al cliente y los gastos de envío para devolver y transportar el artículo correcto.

Tampoco hay que olvidar las posibles pérdidas a largo plazo que suponen los clientes insatisfechos cuando se convierten en malos embajadores de tu marca.

Con AutoStore, la posibilidad de que se produzcan errores humanos desaparece casi por





completo. Los pocos errores que se registran están más relacionados con la elección de un número incorrecto de artículos.

#4 - Reducción del coste de control de inventario

La solución AutoStore realiza un seguimiento continuo de tu inventario y lo registra en tiempo real. De este modo, se elimina la necesidad de destinar recursos para realizar el control de inventario de las mercancías almacenadas en AutoStore.

Para nuestros clientes, la mercancía almacenada en AutoStore supone una media del 80% de las unidades de mantenimiento de stock (SKU).

#5 - Disminución de las labores de atención al cliente

Con un almacén automático se ahorran recursos en el servicio de atención al cliente debido al menor número de errores de picking que se producen y al menor plazo de entrega.

“El ahorro depende del número de reclamaciones que reciba tu equipo de atención al cliente”, añade Poulsen.

#6 - Clientes satisfechos

Calculamos el valor aproximado de un cliente satisfecho que repite su compra y te escoge como su retailer preferido.

Este valor también está relacionado con la disminución del plazo de entrega y el menor número de errores de picking que se producen.

#7 - Lugar de trabajo ergonómico

En un almacén manual, los trabajadores suelen recorrer largas distancias por los pasillos a diario. Con una solución AutoStore, se reduce el esfuerzo físico y disminuye drásticamente la posibilidad de lesiones durante la jornada laboral.

“Nuestros clientes aseguran que sus trabajadores están más contentos y son más fieles”, afirma Poulsen.

Los operarios se encuentran en mejor forma física y con más energía al trabajar en un entorno más ergonómico.

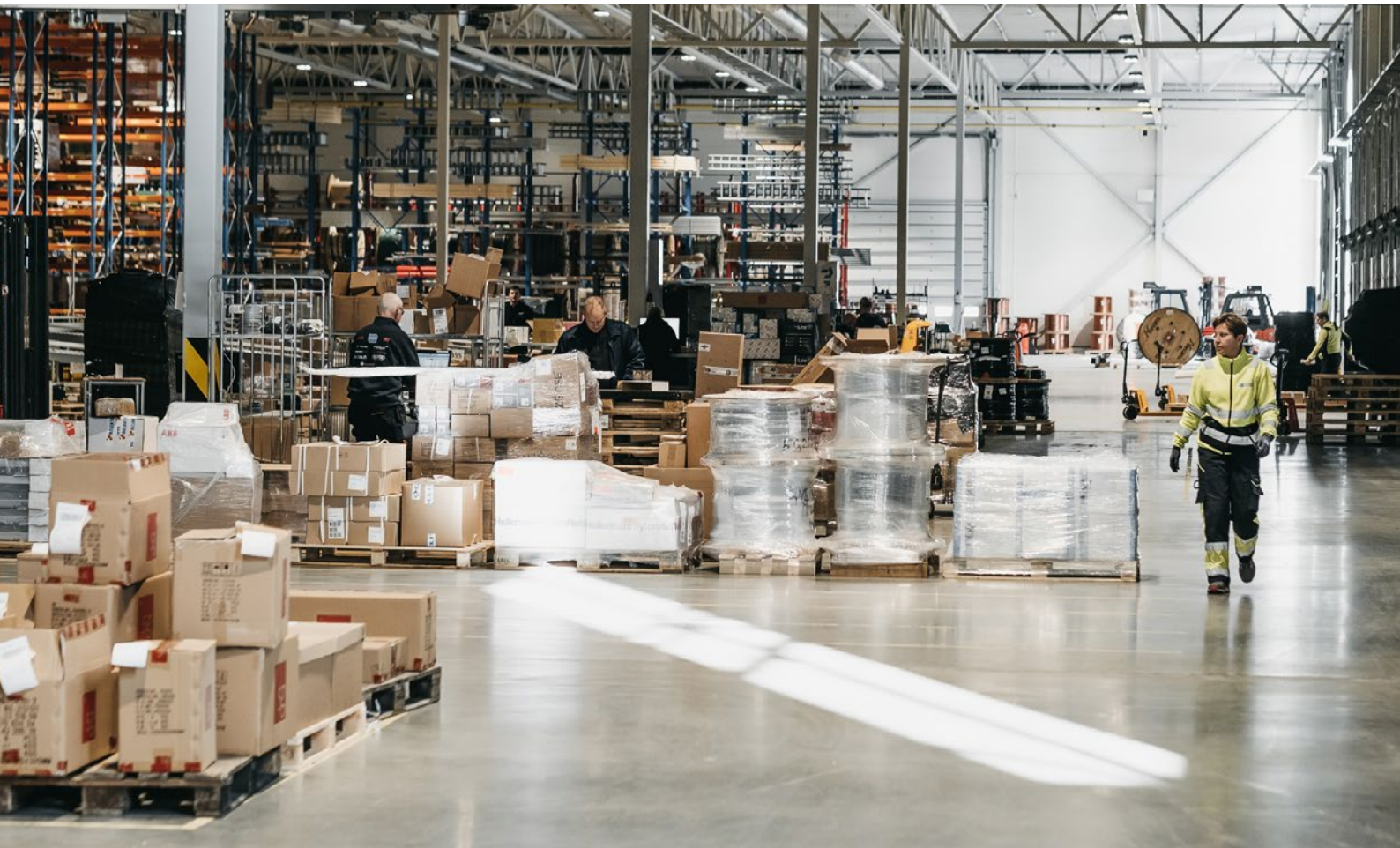
Que los trabajadores estén satisfechos depende en gran medida del número de trabajadores que tengas, del esfuerzo físico que suponga el picking de tus productos y del mercado en el que te encuentres. Si existe un alto nivel de competencia para atraer mano de obra de calidad y leal, el valor de un lugar de trabajo ergonómico adquiere mayor importancia.

#8 - Mayor control del balance de inventario

Con AutoStore y el software de Element Logic, eManager, tienes un control constante de los posibles excesos o carencias en tu inventario. Esto te permite tomar decisiones operativas acertadas para mantener la rentabilidad de forma continua.

#9 - Reducción del presupuesto de limpieza

Una solución AutoStore mantiene el inventario libre de polvo. Esto se traduce en una reducción



de los costes relacionados con la limpieza, lo que representa un gran ahorro de gastos a largo plazo.

#10 - Menos robos y deterioro

Con el inventario protegido en las cubetas de AutoStore se reducen drásticamente las posibilidades de robo y otros deterioros.

#11 - Ahorro de costes por el menor número de carretillas

Una solución AutoStore hace llegar los pedidos directamente a los puertos. Un sistema suministrado por Element Logic ocupa poco espacio y requiere menos equipamiento, como carretillas y otros posibles equipos extra, lo que genera costes adicionales.



CONSEJO SOBRE EL ROI

Escuchado en un almacén automatizado:

"No mintió sobre lo diferente que sería mi futura jornada laboral".

Esta frase la dijo un joven operario de almacén de uno de nuestros últimos clientes. Solía caminar 25.000 pasos a diario mientras realizaba el picking manual. Al final de cada jornada laboral, estaba agotado.

Tras instalar AutoStore con Element Logic ha recuperado su tiempo libre y tiene la energía necesaria para llevar a cabo una vida normal con su familia y amigos después del trabajo.



Otras cifras a tener en cuenta

La fórmula para calcular el tiempo de retorno de la inversión es complicada y se compone de muchos números, variables y valores blandos.

"Nuestros clientes están muy interesados en aportar algunas cifras durante la sesión de trabajo del ROI, tales como los costes que ahorran en mano de obra y cuánto pueden reducir los plazos de entrega", apunta Poulsen.

"La mayoría de la personas no acostumbran a tener en cuenta el ahorro que puede suponer la reducción del espacio en el almacén y la disminución de los errores de picking", añade.

Algunas empresas también suelen pensar que la automatización no es

adecuada para su negocio. Esto se debe, sobre todo, a su volumen de negocio, tamaño del inventario y número de trabajadores.

"En numerosas ocasiones, las empresas consideran que son demasiado pequeñas para que la inversión en automatización de almacenes sea rentable. Sin embargo, esta idea cambia siempre tras el análisis de rentabilidad", explica Poulsen.

Los almacenes más pequeños que se benefician actualmente de AutoStore disponen de entre 1.000 y 2.000 cubetas. La media de los clientes se

sitúa en torno a las 24.000 cubetas. Observamos que los cálculos del retorno de la inversión para los sistemas en el rango de 9.000-12.000 han mejorado con respecto a hace unos años.

Según nuestra experiencia, lo más probable es que la automatización del almacén merezca la pena si cuentas con más de dos trabajadores. De hecho, es importante recordar que cuantos más trabajadores tengas en tu plantilla, más rápido alcanzarás el ROI.



CONSEJO SOBRE EL ROI

Cómo acortar el plazo para obtener el ROI

Existen algunas medidas que se pueden aplicar para controlar el plazo de retorno de la inversión en la automatización de tu almacén:

- Desarrollar una estrategia de productos acorde con lo que cabe en tus cubetas de AutoStore.
- Colaborar con el departamento de marketing para crear campañas sobre los productos que almacenas en AutoStore.
- Involucrar a tu Account Manager de Element Logic para que configure tu eManager/WCS, WMS, ERP y operaciones.



Cómo trabaja Element Logic con los análisis de ROI

Cálculo del ROI con Element Logic – Cuándo y cómo automatizar



Isabelle Bion
MD, Element Logic France

“El mejor momento para invertir en una solución AutoStore de Element Logic es antes de necesitarla”, afirma Poulsen.

La automatización del almacén es una inversión para el futuro de tu empresa.

La directora general de Element Logic Francia, Isabelle Dubois Bion, coincide con Poulsen. “En los últimos años ha aumentado de forma significativa el número de empresas que quieren automatizar. Entienden que es necesario hacerlo para seguir siendo competitivas y crecer”, afirma Dubois, que añade que “si tienes pensado crecer, te recomiendo que consideres lo antes posible la automatización del almacén”.

Dubois Bion ha comprobado de primera mano cómo el

e-commerce ha cambiado radicalmente en los últimos años. Esto se debe, principalmente, a la pandemia de la COVID-19 y a la gran competencia que existe y que ha generado mayores expectativas en los clientes.

“Basta una entrega errónea o con retraso para perder varios clientes actuales y futuros. Por eso hay que prepararse para las necesidades futuras y aumentar la calidad de la operativa logística”, explica la directiva, para quien “sin embargo, resulta importante recordar que nunca es demasiado tarde para automatizar”.



El ROI medio de la automatización de almacenes

Según Dubois Bion, al considerar la automatización del almacén con Element Logic, la mayoría de las empresas se plantean la misma pregunta: ¿Cuántos años tardaré en recuperar la inversión?

“Es una cuestión compleja. Como se ha explicado anteriormente, depende en gran medida del precio que asignemos a cada valor suave”, señala Bion Dubois.

¿Qué coste representa un error de picking?
¿Cuánto ahorras por tener a tus trabajadores satisfechos? ¿Cuánto te ahorras al reducir las quejas del servicio al cliente?

“El primer paso es estimar el valor. Una vez realizada la sesión de trabajo, el equipo de Element Logic calcula tu ROI”, apunta Bion Dubois.

El cálculo tarda menos de una hora en llevarse a cabo.

Element Logic lleva desde 1985 optimizando el rendimiento de los almacenes y acumula una amplia experiencia en la automatización de almacenes con AutoStore. Hemos realizado innumerables análisis de rentabilidad y hemos aportado respuestas a la pregunta “¿Cuándo alcanzo el ROI?”.

La recuperación de la inversión media de un sistema de automatización de almacenes suministrado por Element Logic se sitúa entre dos y tres años.

El mayor retorno de la inversión que conocemos es de menos de un año, y el más largo, de hasta seis.

A lo largo de todos estos años automatizando almacenes, nuestros analistas de rentabilidad han observado tres áreas principales que afectan al tiempo de retorno de la inversión:

- El número de trabajadores.
- El ahorro de costes de alquiler.
- El crecimiento real.

¿Qué ocurre si no automatizas?

Calcular el ROI es también una forma de comprobar la rentabilidad de tu empresa a lo largo del tiempo. Cuando Element Logic calcula los plazos para la obtención del ROI, siempre consideramos cuál sería tu rentabilidad en caso de que no invirtieras en una solución automatizada y la comparamos con las cifras que obtendrías al automatizar.

Es probable que el alquiler, el salario, los daños en el inventario, la limpieza y otros gastos aumenten cada año. Element Logic calcula cómo evolucionarán estos gastos a lo largo del tiempo con y sin automatización. Con el tiempo, el gasto combinado será, en la mayoría de los casos, superior al coste de la automatización del almacén.

Dubois Bion no se ha encontrado nunca con un cliente potencial que no esté convencido de que la automatización del almacén es el paso correcto para seguir siendo competitivo tras llevar a cabo el análisis de retorno de la inversión y la rentabilidad.

“Nuestros cálculos son siempre aproximados. Pero no existe ninguna duda de que la inversión será rentable para nuestros clientes”, afirma la directiva.

3PL: hacia la automatización de los almacenes

La inversión en la automatización de almacenes es significativa, por lo que a muchos les puede parecer un desembolso excesivo, sobre todo si se realiza antes de asegurar su crecimiento.

Dubois Bion ha detectado una tendencia en las empresas que no se sienten preparadas para realizar esta inversión. “Algunas compañías han optado por colaborar con un proveedor de servicios logísticos (3PL) para poder gestionar más pedidos mientras se plantean la posibilidad de invertir en la automatización del almacén”, explica la directiva.

De este modo, una empresa puede beneficiarse de los servicios de un 3PL con un almacén automatizado mientras se prepara para realizar su inversión en una solución AutoStore.



”En cuanto aumentan los costes de contratación de la empresa 3PL y la empresa adquiere confianza en sus objetivos de crecimiento, la empresa acude de nuevo a nosotros”, afirma Dubois Bion.

¿Es AutoStore la única opción?

Existen otros sistemas entre los que elegir a la hora de decidirse por la automatización. La principal razón para decantarse por AutoStore es la inmejorable reducción de espacio y escalabilidad que ofrece.

Es posible ampliar y reducir rápidamente la capacidad añadiendo o eliminando cubetas



y robots, y el equipo de Element Logic se asegurará siempre de que dispongas de espacio para expandirte a medida que vayas creciendo.

La solución AutoStore, en combinación con el software de Element Logic, eManager, es fácil de instalar. El tiempo de comercialización es

relativamente corto, con una media de unos seis meses.

”Es una gran inversión, pero el retorno de la inversión merece la pena”, afirma Dubois Bion con seguridad.



CONSEJO SOBRE EL ROI

No olvides los costes de transición

Cuando Element Logic calcula tu ROI y la recuperación de la inversión, incluimos también los costes de traslado de inventario, formación y otros costes de transición. Si decides calcular tu ROI, te recomendamos tener en cuenta que se necesita tiempo para que una solución funcione al 100% del valor estimado.

Incluir esto en los cálculos te ayudará a reducir las probabilidades de llevarte sorpresas desagradables.

CASO: Elektroimportøren



El retorno de la inversión en AutoStore se consigue en tiempo récord

En solo dos años, Elektroimportøren logró recuperar la inversión en su sistema AutoStore de Element Logic.

Elektroimportøren es un proveedor de todo tipo de material eléctrico para los segmentos B2B y B2C. La empresa ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, con una facturación que ha crecido de los 20 millones a los 100 millones de euros en solo seis años.

Debido a este extraordinario crecimiento, para la compañía resultaba necesario disponer de un nuevo espacio de almacenamiento y optimizar los procesos existentes. Así, decidieron construir un nuevo almacén y automatizarlo con un sistema AutoStore suministrado por Element Logic.

Dos años después, la empresa había recuperado su inversión. "Nos centramos en nuestros gastos y trabajamos para no aumentarlos paralelamente a nuestro volumen de negocio", afirma André Swensen, director de logística de Elektroimportøren.

Almacén compacto e inteligente

Una vez tomada la decisión de ampliar las operaciones con un nuevo almacén, resultaba lógico involucrar a Element Logic en el proceso de construcción para optimizarlo para AutoStore.

Gracias al minucioso asesoramiento de Element Logic, el proceso fue rápido y el resultado superó todas las expectativas.

"El término automatización genera dudas en el sector de la logística, por el riesgo financiero que conlleva. Sin embargo, ahora que estamos familiarizados con el sistema AutoStore, vemos que principalmente es un sistema de almacenamiento compacto e inteligente que nos ayuda a crecer", señala Swensen.

Ampliación del sistema AutoStore

Elektroimportøren continuó creciendo después de la automatización y, al cabo de unos años, decidió ampliar la solución AutoStore. La ampliación consistió en 9.600 contenedores adicionales, un túnel de picking, cuatro puertos y ocho nuevos robots, lo que supone prácticamente el doble del tamaño del sistema inicial.

Tras la última ampliación, Elektroimportøren todavía dispone de espacio para más cubetas y el almacén está bien equipado para seguir creciendo.

La ampliación de AutoStore conlleva costes, pero al contar con espacio para crecer, Elektroimportøren ahorra

dinero y tiempo en gastos, como los correspondientes a electricistas e instalaciones durante las ampliaciones.

El ROI era la máxima prioridad

Cuando Elektroimportøren invirtió por primera vez en AutoStore, el coste y el retorno de la inversión eran sus principales prioridades. Los cálculos del ROI estimaban que tardarían entre tres y cuatro años en recuperar la inversión, pero solo tardaron dos años.

Cuando se planificó la ampliación, el ROI dejó de ser un aspecto a tener en cuenta, pues tenían claro que iba a ser una inversión rentable.

Para otras empresas, el consejo de Elektroimportøren es claro: "Tened en cuenta una posible ampliación. Si eres una empresa en crecimiento, las cosas suceden rápido y la clave es estar preparado para afrontarlo".

Más información ▶

Te ayudamos a prepararte para el crecimiento

Calcular el tiempo de retorno de la inversión de la automatización del almacén consiste simplemente dividir el beneficio económico por el coste de la inversión.

Sin embargo, tal y como se explica en este informe, hay muchos factores que intervienen en este cálculo.

Al reunirse con un nuevo cliente potencial, los analistas de rentabilidad de Element Logic siempre tienen un enfoque práctico para calcular el retorno de la inversión. El objetivo es ayudar a validar la inversión en la automatización del almacén con AutoStore suministrado por Element Logic.

Durante estas reuniones iniciales, el equipo de Element Logic puede descubrir que la empresa no está preparada para afrontar una inversión significativa en una solución de AutoStore. En algunos casos, es posible que simplemente no sea el momento

adecuado para automatizar, ya sea por falta de expectativas de crecimiento o porque los planes de desarrollo están muy alejados en el tiempo y la inversión no será rentable.

Sin embargo, hay un hecho indiscutible: los clientes esperan una entrega rápida y un excelente servicio al cliente. Si quieres que tu empresa sobreviva, siga siendo competitiva y crezca, deberías plantearte invertir en la automatización del almacén.

Y con todos los valores blandos que desempeñan una parte importante de tu ROI, la inversión se recupera a menudo más rápido de lo que la mayoría piensa.

Para garantizar que el retorno de la inversión se produzca

de acuerdo con los plazos estimados, a cada cliente se le asigna un representante de posventa de Element Logic que se compromete activamente a rentabilizar tu solución y operaciones.

Si tienes previsto automatizar tu almacén, te recomendamos una solución AutoStore escalable y flexible con el software eManager para seguir siendo competitivo. Pero, ¿por qué confiar en nuestra palabra?

Contacta con nosotros hoy mismo y recibe tu análisis de retorno de la inversión sin compromiso.



Visita elementlogic.es para obtener más información sobre nuestras soluciones y servicios.

Contacta con nosotros ▶

Element Logic® lleva desde 1985 optimizando el rendimiento de los almacenes. Somos el primer y mayor partner de AutoStore® del mundo.

En 2022, Element Logic adquirió SDI, lo que nos ha permitido convertirnos en uno de los mayores integradores de sistemas del mundo.

Estamos especializados en almacenamiento y recuperación, sistemas de fulfilment unitario y en el diseño e instalación de soluciones a medida para agilizar el flujo de trabajo de nuestros clientes. Nuestras soluciones robóticas, sistemas de manipulación de materiales, software y servicios de consultoría contribuyen a mejorar la cadena de valor de nuestros clientes, aumentar su rentabilidad y afrontar así la creciente demanda de entregas ultrarrápidas. Optimizamos almacenes

de todos los tamaños para una amplia gama de sectores, como el de componentes electrónicos, distribución de piezas, electrónica de consumo, 3PL, productos farmacéuticos y ropa y equipamiento deportivo, entre otros.

Element Logic® tiene su sede en Noruega, cuenta con una elevada participación de sus propios trabajadores y su accionista mayoritario es el fondo europeo Castik Capital.

Con una facturación conjunta de 294 millones de euros, SDI y Element Logic® operan en todo el mundo y forman un sólido integrador con una amplia experiencia en distintas tecnologías. Su conocimiento regional combinado proporciona a los clientes las soluciones más competitivas en todo el mundo.

Para obtener más información sobre nuestras soluciones y servicios de almacenamiento automatizado, visita www.elementlogic.es y síguenos en Facebook, LinkedIn y Youtube.

ELEMENT
LOGIC

elementlogic.es

