

LAGERAUTOMATION

KOSTEN

VERSUS

NUTZEN

BERECHNEN SIE IHREN ROI MIT ELEMENT LOGIC



Lagerautomation
– **warum lohnt sich die Investition**



ROI in Kürze erklärt:
ROI: Was Sie wissen müssen



ROI und Lagerautomation:
Diese Zahlen zählen



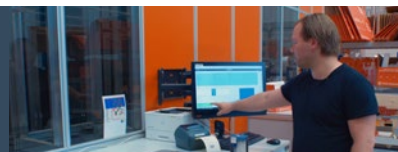
Zahlen, die nicht zählen



Berechnung des ROI mit Element Logic
– **Wann und wie automatisieren?**



Erreichte den ROI für
AutoStore in Rekordzeit



Lagerautomation

– warum lohnt sich die Investition?

Der ROI (Return on investment = Kapital- oder Investitionsrentabilität) ist eine elementare Finanzkennzahl für jedes Unternehmen. Der ROI lässt sich erklären als eine Performance-Messgröße zur Bewertung der Effizienz und Rentabilität einer Investition.

Für Unternehmen gibt es viele potentielle Investitionsgelegenheiten, die sich positiv auf verschiedene Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit auswirken können. Sie erfahren, wie sich die Investition sowohl kurz- als auch langfristig auszahlt, indem Sie eine gründliche Analyse von Zeitpunkt und Umfang der Investitionsamortisation betrachten.

Aber wie berechnet man den ROI einer automatisierten Lagerlösung?

In der Theorie ganz einfach – Sie müssen lediglich den finanziellen Nutzen der Investition durch die Kosten der Investition dividieren.

Kniffliger, aber nicht weniger wichtig, ist die Berechnung der spezifischen finanziellen Vorteile Ihres Unternehmens aus einem automatisierten Lager.

Wir können problemlos mehrere Zahlen für Sie in einer ROI- und Amortisationsanalyse durchrechnen. Zum Beispiel, wie viel Sie durch mehr räumliche Effizienz und Produktivitätssteigerung einsparen.

Wichtig ist aber, sich klar zu machen, dass die Automation viele Vorteile bringt, die sich nicht exakt quantifizieren lassen. Etwa die Zufriedenheit der Kunden, wenn Sie ihm das richtige Produkt, in der richtigen Menge zum richtigen Zeitpunkt liefern. In den heutigen Märkten entwickeln sich die Anforderungen und Definitionen des Begriffs "on time" kontinuierlich weiter.

Ein weiterer Vorteil besteht darin, Retouren sehr schnell bearbeiten und dem Kunden sein Geld innerhalb einer angemessenen Frist zurückerstatten zu können. Weitere Einsparungen können deshalb erwartet werden, da es

kaum noch zu Kommissionierfehlern kommt und die Stornierung von Kundenbestellungen sich reduziert.

Die vielleicht wichtigste Frage, die sich stellt, lautet aber: welche strategischen Geschäftsvorteile können Sie von der Investition erwarten?

Der finanzielle Vorteil dieser qualitativen Werte variiert von Fall zu Fall, je nach Umständen, Prioritäten und Zukunftsplänen, und muss im Zusammenspiel mit den Zahlen und Fakten bewertet werden.

In diesem Whitepaper greifen wir Perspektiven und Themen auf, die Ihnen die Entscheidung erleichtern, indem nachvollziehbar wird, wie Sie mithilfe einer Lagerautomation ROI und Wachstum erzielen können.

Letzten Endes bildet der Erfolg unserer Kunden die Grundlage für unsere Existenz. Dies lässt sich ein ums andere Mal durch Kunden belegen, die den erwarteten ROI erreichen oder übertreffen, indem sie in eine Automationslösung von Element Logic investieren.

Viel Vergnügen beim Lesen.



Terje Skjølberg
Group Sales Director
Element Logic



ROI in Kürze erklärt: Was Sie wissen müssen



Lars Bek Jensen
Senior partner/director, Langebæk

Lars Bek Jensen ist Seniorpartner und Director von Langebæk A/S, einem dänischen Consulting-Unternehmen mit dem Spezialgebiet Lieferkettenmanagement, Logistikoftware und Lagerhaltung. Lars arbeitet häufig mit unseren Kunden zusammen, um zu ermitteln, ob eine Lagerautomationslösung wie AutoStore die Investition auch wirklich lohnt.

„Als Erstes sehen wir uns die laufenden Kosten und Betriebsvorgänge an. Wie viel für Gehälter aufgewendet wird, wie viele Bestellungen eingehen, wie viele Produkte angeboten werden und welche Mietkosten anfallen sind einige Beispiele für die Kennwerte, für die wir uns interessieren“, erläutert Lars.

Natürlich können Unternehmen diese Posten auch selbst berechnen, doch Bek Jensen empfiehlt dringend, Experten mit Erfahrung und Kenntnissen

in der Lagerautomation hinzuzuziehen.

„So erhalten Sie einen unabhängigen Blick auf die Zahlen. In der Regel rechnen wir drei oder vier Szenarien für die Zukunft Ihres Unternehmens durch. Eines ohne Automatisierung und zwei oder drei mit Automationslösungen verschiedener Systemintegratoren. Dies schließt inzwischen sehr häufig eine AutoStore-Lösung ein“, fährt er fort.

Mehr Qualität und weniger Kosten
Die ROI-Berechnungen und Amortisationsanalysen zur Lagerautomation sind komplex und umfassend. Sie bestehen aus mehreren Variablen, die im Einzelnen in diesem Whitepaper beschrieben werden.

Für den ROI-Experten Bek Jansen sind es zwei Hauptvariablen, die die Dauer bis zum ROI bestimmen: die Qualitätssteigerung, die mit AutoStore einhergeht, und die

Kosteneinsparungen bei Gebäudefläche und Personal.

“Auch Ihre Wachstumspläne sind entscheidend dafür, wie Ihre ROI-Berechnungen ausfallen. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Kunden mit Wachstumsambitionen den ROI meist schneller erreichen. AutoStore-Lösungen von Element Logic bringen durch ihr zugrundeliegendes modulares Design die hierfür nötige Flexibilität und Skalierbarkeit mit”, ergänzt Bek Jansen.





ROI-TIPP

Setzen Sie sich realistische Wachstumsziele

Damit Ihre ROI-Berechnung und Amortisationsanalyse verlässlich ist, sollten Sie realistisch abschätzen, um wie viel Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren wachsen wird.

Der beste Weg, einen realistischen Wachstumsplan zu erstellen, ist die Rücksprache mit verschiedenen Personen innerhalb Ihres Unternehmens. Die Befragung von Mitarbeitern in unterschiedlichsten Funktionen aus sämtlichen Abteilungen wird Ihnen wertvolle Einsichten liefern.



ROI und Lagerautomation: Diese Zahlen zählen



Niklas Poulsen
Sales Manager, Element Logic NO

“Entscheidend für die verlässliche Berechnung des ROI sind ausreichende Daten. Nach einem Workshop errechnen wir die passende Größe Ihrer Lösung sowie die Zahl der Lagerplätze, die Ihre spezifische Lösung benötigt, um den ROI schnell zu erreichen und Sie für Ihr zukünftiges Wachstum gut aufzustellen”, erläutert Niklas Poulsen, Vertriebsleiter von Element Logic Norway.

“Wir geben unseren Kunden so viel Input, wie sie wünschen und benötigen. Es ist extrem wichtig, dass wir den Kunden mit ins Boot holen und dass er den Zahlen und den eigenen ROI-Berechnungen Glauben schenkt”, fügt er hinzu.

Anhand der Unternehmenszahlen und Wachstumsambitionen wird das Team von Element Logic eine Amortisationsanalyse erstellen.

Wir teilen Ihre Zahlen in zwei

Kategorien ein – “harte” und “weiche” Faktoren. Harte Faktoren lassen sich leicht berechnen. Die weichen Faktoren sind abhängig von Ihren Ambitionen und den aktuellen Betriebsabläufen.

“Es gibt sehr viel mehr weiche als harte Faktoren. Ehe eine Entscheidung für eine Automatisierung fällt, berechnen wir den Wert jedes Automationsvorteils für Ihre Betriebsabläufe. Jetzt und für viele Jahre im Voraus”, stellt Poulsen klar.

Harte Faktoren bei der Berechnung des ROI

#1 – Sie sparen Platz

Bei der Investition in eine von Element Logic gelieferte AutoStore-Lösung sparen Sie bis zu 80 Prozent Ihrer verfügbaren Gebäudefläche ein. Dies entspricht der vierfachen Lagerkapazität auf gleicher Fläche verglichen mit einem manuell betriebenen Lager.

Je nach Ihren Bedürfnissen und Wachstumsplänen berechnen wir die Größe Ihrer Lösung und davon ausgehend die von Ihnen eingesparte Betriebsfläche. In finanzieller Hinsicht bringt ein geringerer Platzbedarf eine ganze Reihe von Vorteilen:

- Sie könnten Ihr bestehendes Lager beibehalten und auf diese Weise Umzugskosten sparen.
- Sie können überschüssige Lagerfläche anderweitig nutzen oder vermieten.
- Sie sind bereit für weiteres Wachstum.
- Weniger Fläche bedeutet geringere Heiz-, Beleuchtungs- und Reinigungskosten.
- Sie reduzieren Ihren Stromverbrauch (und somit Ihren CO₂-Fußabdruck).

#2 – Geringere Kosten pro Transaktion

Mit einer AutoStore-Lösung steigern Ihre Angestellten die Produktivität, denn sie können mehr Artikel pro Stunde kommissionieren und verpacken.

In der Regel erhöht sich die Effizienz um mindestens 100 Prozent gegenüber einem manuellen Lager, wenn Sie Ihre Kommissionierprozesse automatisieren. Oft fällt die Steigerungsrate sogar noch höher aus. Auch die Automatisierung von Verpackungsprozessen kann zu einer höheren Produktivität beitragen.

Die Transaktionskosten, die sich daraus ergeben, variieren stark, je nach Warenstrom, Arbeitsprozessen und Grad der Automation.

Der finanzielle Gewinn ist von mehreren Faktoren abhängig. Beispielsweise davon, ob Sie auftragsweise oder batchweise kommissionieren, und ob zugeordnete Systeme wie Etikettierung und Transport manuell oder automatisch ablaufen.

“Das Beste an der Kostenersparnis durch weniger Betriebsfläche und effizientere Arbeit ist, dass sie Jahr für Jahr anwächst. Unsere Amortisationsanalyse gibt Ihnen Aufschluss darüber, wie viel Sie in Jahr 1, 2 und 15 nach der Automatisierung einsparen“, führt Poulsen aus.

Eine Lagerautomation bringt zahlreiche Einsparmöglichkeiten mit sich, und mit zunehmender Effizienz ergeben sich Einsparungen in folgenden Personalbereichen:

- Jährlichen Gehälter
- Leiharbeiter
- Überstunden
- Aufwendungen für Personalbeschaffung



Weiche Faktoren bei der Berechnung des ROI

#1 – Kürzere Lieferzeit

Es ist kein Geheimnis, dass die Kunden von heute eine schnelle Lieferung erwarten. Wenn Sie längere Lieferzeiten haben als der Wettbewerb, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die Bestellungen anderswo platziert werden

Der finanzielle Wert einer kürzeren Lieferzeit variiert von Kunde zu Kunde, je nach der durchschnittlichen branchenspezifischen und Ihrer aktuellen Lieferzeit.

Wenn Sie Ihre Logistikabläufe insgesamt optimiert haben, können Sie von einer geschätzten Lieferzeit von mehreren Tagen bis zu einer Woche mit Lagerautomation auf eine Lieferung noch am selben Tag verkürzen. Dies dürfte sehr wahrscheinlich die Zahl Ihrer Kunden erhöhen, und was noch wichtiger ist – Ihre Kunden werden noch zufriedener sein.

#2 – Kürzere Einarbeitungszeit

Das Arbeiten mit AutoStore ist erstaunlich einfach. Im Schnitt geht man davon aus, dass man bereits nach einer Einarbeitung von nur zehn Minuten bestellte Artikel mit AutoStore kommissionieren kann.

“Wir empfehlen immer, einige eigens ausgewählte Angestellte zu Super Usern der AutoStore-Lösung auszubilden. Die entsprechende Schulung dauert in der Regel zwei Tage“, führt Poulsen aus.

Unsere Trainings für Super User sind fokussiert auf Bedienung, Sicherheit und die Behebung von Problemfällen, die nach dem Go-Live des Systems auftreten könnten.

#3 – Weniger Kommissionierfehler

Die Kommissionierung eines falschen Artikels verursacht nicht selten Kosten von mindestens 100 Euro. Dabei geht es nicht um den Wert des Artikels, sondern um den Aufwand für den Kundenservice, Versandkosten für die





Rücksendung und die Zusendung des korrekten Artikels.

Und vergessen Sie bitte nicht langfristige Verluste durch unzufriedene Kunden, die nicht wieder bestellen werden und möglicherweise zu negativen Werbeträgern werden könnten, indem sie sich in ihrem Familien- und Freundeskreis über sie beklagen.

Mit AutoStore schließen Sie das Risiko menschlichen Versagens nahezu aus. Die wenigen Fehler, die wir beobachten konnten, bezogen sich lediglich auf eine mögliche falsche Stückzahl kommissionierter Artikel.

#4 – Geringere Inventurkosten

Die AutoStore-Lösung registriert laufend Ihre Bestände und protokolliert sie in Echtzeit. Somit entfällt für Sie die Notwendigkeit, Personal für die Inventur von den in AutoStore gespeicherten Artikeln abzustellen.

Bei unseren Kunden macht die in AutoStore gespeicherte Ware im Schnitt 80 Prozent

der einzelnen SKUs (Stock Keeping Units – Artikelpositionen) aus.

#5 – Weniger Arbeitsbelastung im Kundenservice

Mit einem automatisierten Lager sparen Sie Personal beim Kundenservice ein.

Dieser Vorteil ergibt sich aus der geringeren Zahl von Kommissionierfehlern und der kürzeren Lieferzeit.

“Wie viel Sie in diesem Bereich einsparen können, hängt davon ab, wie viele Reklamationen Ihr Kundenserviceteam aktuell zu bearbeiten hat”, erläutert Poulsen.

#6 – Zufriedene Kunden

Wir berechnen den ungefähren Wert eines zufriedenen Kunden, der wiederholt bei Ihnen bestellt und Sie als bevorzugten Anbieter wählt.

Dieser Wert steht in Zusammenhang mit der kürzeren Lieferzeit und der geringeren Zahl von Kommissionierfehlern.

#7 – Ergonomischer Arbeitsplatz

In einem manuellen Lager müssen Ihre Angestellten Tag für Tag weite Strecken zwischen den Regalen hin- und herlaufen. Mit einer AutoStore-Lösung wird der Arbeitstag zu einer geringeren körperlichen Belastung, was das Risiko arbeitsbedingter Personalausfälle erheblich senkt.

“Unsere Kunden berichten uns, dass sie nun zufriedener Mitarbeiter und weniger

Personalfuktuation und Krankheitstage haben“, merkt Poulsen an.

Die Angestellten sind nun gesünder und vitaler, dank eines ergonomischeren Arbeitsumfelds.

Der mit einer zufriedenen Belegschaft verbundene Wert hängt sehr stark davon ab, wie viele Angestellte Sie haben, wie hoch die körperliche Belastung ist und in welchem Marktsegment und an welchem Standort Sie



tätig sind. Ist der Wettbewerb um fähige und unternehmenstreue Mitarbeiter hoch, so ist auch der Wert eines ergonomischen Arbeitsplatzes höher anzusetzen.

#8 – Bessere Überwachung des Bestandssaldos

Mit AutoStore und dem eManager, der Software von Element Logic, haben Sie ständige Kontrolle über potentielle Über- oder Fehlbestände in Ihrem Lager. Somit können Sie fundierte Betriebsentscheidungen treffen, um immer profitabel zu bleiben.

#9 – Geringerer Reinigungsaufwand

Mit einer AutoStore-Lösung bleiben Ihre Warenbestände staubfrei. Dies hat geringere Reinigungskosten zur Folge und macht auf lange Sicht einen erheblichen Unterschied für Ihr Ausgabenbudget und Ihre Kundenzufriedenheit.

#10 – Weniger Schwund und Beschädigung

Da Ihre Artikel in den AutoStore-Behältern sicher verwahrt sind, ist das Risiko für Schwund und Beschädigungen erheblich herabgesetzt. other potential additional equipment thereby generating extra costs.



ROI TIP

O-Ton aus einem automatisierten Lager:

“Sie hatten Recht damit, dass mein Arbeitsalltag in Zukunft viel angenehmer sein würde.”

Diese Aussage stammt von einem gesunden jungen Lagerarbeiter eines unserer Neukunden. In dem alten, manuellen Lager musste der Angestellte jeden Tag 25.000 Schritte machen, um die Artikel zu kommissionieren, und war am Ende jedes Arbeitstages müde und erschöpft.

Nach der Installation von AutoStore durch Element Logic hat er viel Energie für seine Freizeit zurückgewonnen und kann nach getaner Arbeit wieder ein angenehmeres Leben mit Freunden und Familie führen.



Zahlen, die nicht zählen

Die Gleichung für die Berechnung der Dauer bis zum Erreichen des ROI ist kompliziert und beinhaltet viele Zahlen, Variablen und weiche Faktoren.

„Es gibt einige Zahlen, denen unsere Kunden allerhöchste Bedeutung beim ROI-Workshop beimessen. Insbesondere die Einsparungen beim Personaleinsatz und die Verkürzung der Lieferzeit“, stellt Poulsen fest.

„Doch viele bedenken nicht, wie viel sie durch eine geringere Lagerfläche und weniger Kommissionierfehler einsparen können“, fügt er hinzu.

Manche glauben auch, dass sich Ihr Unternehmen nicht für eine Automatisierung eignet, hauptsächlich aufgrund des Umsatzes, des Bestandsumfangs und der Belegschaftsgröße.

„Wir haben schon unzählige Male erlebt, dass Unternehmen meinten, sie seien zu klein, als dass die Investition in eine Lagerautomation rentabel für sie wäre. Doch dies ändert sich schnell beim Blick auf die Amortisationsanalyse“, berichtet Poulsen.

Die kleinsten Unternehmen, die derzeit von einer AutoStore-Lösung profitieren, benötigen nicht mehr als 1.000 bis 2.000 Lagerplätze, während der durchschnittliche Kunde ein AutoStore-Lager mit um die 24.000 Plätze betreibt.

Nach unserer Erfahrung rechnet sich die Investition in eine Automation in den allermeisten Fällen, wenn Sie mehr als zwei Angestellte im Lager beschäftigen. Bedenken Sie aber, dass Sie den ROI umso schneller erreichen, je mehr Angestellte Sie haben.



ROI-TIPP

Wie man die Dauer bis zum ROI verkürzt

Sie haben mehrere Möglichkeiten, um die Dauer bis zum ROI für Ihre Lagerautomation zu beeinflussen:

- Stimmen Sie Ihre Produktstrategie darauf ab, was in Ihre AutoStore-Lagerplätze passt.
- Arbeiten Sie mit der Marketingabteilung zusammen, um Kampagnen für die in AutoStore geführten Produkte zu entwickeln.
- Bitten Sie Ihren eigens benannten Account Manager von Element Logic um eine Feinabstimmung des Setups und Betriebs von eManager/ WCS, WMS und ERP.



Wie Element Logic mit ROI-Analysen arbeitet: Berechnung des ROI mit Element Logic – Wann und wie automatisieren?



Joachim Kieninger
Director Strategic Business
Development, Element Logic
Deutschland

„Der beste Zeitpunkt für eine Investition in eine AutoStore-Lösung von Element Logic ist, bevor man sie braucht“, gibt Poulsen zu bedenken.

Lagerautomation ist eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens.

Der Director Strategic Business Development von Element Logic Deutschland, Joachim Kieninger, pflichtet Poulsen bei.

„In den letzten Jahren konnten wir eine starke Zunahme von Unternehmen verzeichnen, die bereit sind zu automatisieren. Sie haben verstanden, dass sie wettbewerbsfähig bleiben und wachsen müssen“, resümiert er.

„Wenn Sie Wachstumspläne haben, empfehle ich, die Lagerautomatisierung lieber früher als später ins Auge zu

fassen“, fügt Joachim Kieninger hinzu.

Joachim Kieninger hat selbst miterlebt, wie drastisch sich der eCommerce in den letzten Jahren verändert hat. Gründe hierfür sind vor allem die COVID19-Pandemie und der harte Wettbewerb mit der Folge gesteigener Ansprüche der Kunden.

„Es braucht nur eine einzige falsche oder verspätete Lieferung Ihrerseits, um mehrere bestehende und künftige Kunden zu verlieren. Aus diesem Grund sollten Sie sich auf künftige Anforderungen einstellen und die Qualität Ihrer



Logistik verbessern“, führt er aus.

“Dennoch gilt natürlich, dass es niemals zu spät für eine Automatisierung ist“, fügt Joachim Kieninger hinzu.

Der durchschnittliche ROI für die Lagerautomation

Laut Joachim Kieninger stellen die meisten Unternehmen bei der Erwägung einer Lagerautomation mit Element Logic die Frage: Wie viele Jahre dauert es bis zum ROI?

“Die Frage ist komplex. Wie oben beschrieben, hängt dies sehr davon ab, welchen Preis wir den weichen Faktoren im Einzelnen zuschreiben“, sagt Kieninger.

Wie viel kostet Sie ein Kommissionierfehler? Wie viel sparen Sie durch zufriedene Mitarbeiter ein? Wie viel sparen Sie durch einen Rückgang der Reklamationen beim Kundenservice?

“Der erste Schritt ist die Einschätzung dieser Faktoren. Nach einem gemeinsamen Workshop, berechnet das Team von Element Logic Ihren ROI“, fährt er fort.

Die eigentliche Berechnung dauert nicht einmal eine Stunde.

Element Logic befasst sich seit 1985 mit der Lageroptimierung und kann auf einen beträchtlichen Erfahrungsschatz auf dem Gebiet der Lagerautomation mit AutoStore zurückgreifen. Wir haben unzählige Amortisationsanalysen durchgeführt und Antworten auf die Frage “Wann erreiche ich den ROI?” gegeben.

Im Schnitt ist der ROI für ein von Element Logic geliefertes Lagerautomationssystem nach zwei bis drei Jahren erreicht.

Der schnellste ROI lag bisher bei weniger als einem Jahr, der langsamste bei rund sechs Jahren.

In den vielen Jahren, in denen wir uns mit der Lagerautomation befassen, haben unsere Amortisationsanalysten drei Hauptfaktoren identifiziert, die die Dauer bis zum ROI maßgeblich beeinflussen:

- Mitarbeiterzahl
- Eingesparte Gebäudeflächen
- Reales Wachstum

Und wenn Sie nicht automatisieren?

Die Berechnung des ROI ist auch eine Methode, um die langfristige Profitabilität Ihres Unternehmens zu beurteilen. Wenn Element Logic Ihre Zeit bis zum ROI berechnet, erfolgt gleichzeitig eine Berechnung Ihrer Profitabilität für den Fall, dass Sie nicht in eine Lagerautomation investieren, und ein Vergleich mit den Zahlen im Fall einer Automatisierung.

Ihre Gebäudekosten, Personalkosten, Verluste bei Warenbeständen, Reinigungs- und sonstigen Kosten werden aller Voraussicht nach von Jahr zu Jahr steigen.

Element Logic errechnet, wie sich diese Ausgaben im Lauf der Zeit mit und ohne Automatisierung verändern. Nach einiger Zeit wird der Gesamtaufwand in den meisten Fällen die Kosten für die Lagerautomation übersteigen.

Joachim Kieninger hat noch keinen potentiellen Kunden erlebt, der nach Durchführung der ROI-Berechnung und Amortisationsanalyse nicht der Meinung gewesen wäre, dass eine Lagerautomation der richtige Schritt sei, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

"Unsere Berechnungen sind stets ungefähre Werte. Aber immer können wir zweifelsfrei

feststellen, ob die Investition für unseren Kunden profitabel sein wird", fährt er fort.

3PL – auf dem Weg zur Lagerautomation

Die Investition in eine Lagerautomation ist signifikant und erscheint vielen als ein gewagter Schritt, insbesondere bevor das Unternehmenswachstum gesichert ist.

Joachim Kieninger hat jedoch bei Unternehmen, die noch nicht bereit für eine Automatisierung sind, einen Trend ausgemacht.

"Wir haben einige Kunden, die sich für die Zusammenarbeit mit einem Logistikdienstleister (3PL) entschieden haben, der bereits mit einer AutoStore-Anlage arbeitet, während sie die Investition in die Lagerautomation weiter abwägen und ihr weiteres Wachstum vorantreiben.", erläutert er.

Auf diese Weise profitiert das Unternehmen von einem 3PL mit automatisiertem Lager und bereitet sich zeitgleich auf die Investition in eine AutoStore-Lösung vor.

"Sobald das Unternehmen seine Wachstumsambitionen bestätigt sieht, kommt es auf uns zurück, um die Logistik wieder in die eigenen Hände zu nehmen.", sagt Joachim Kieninger.



Ist AutoStore die einzige Option?

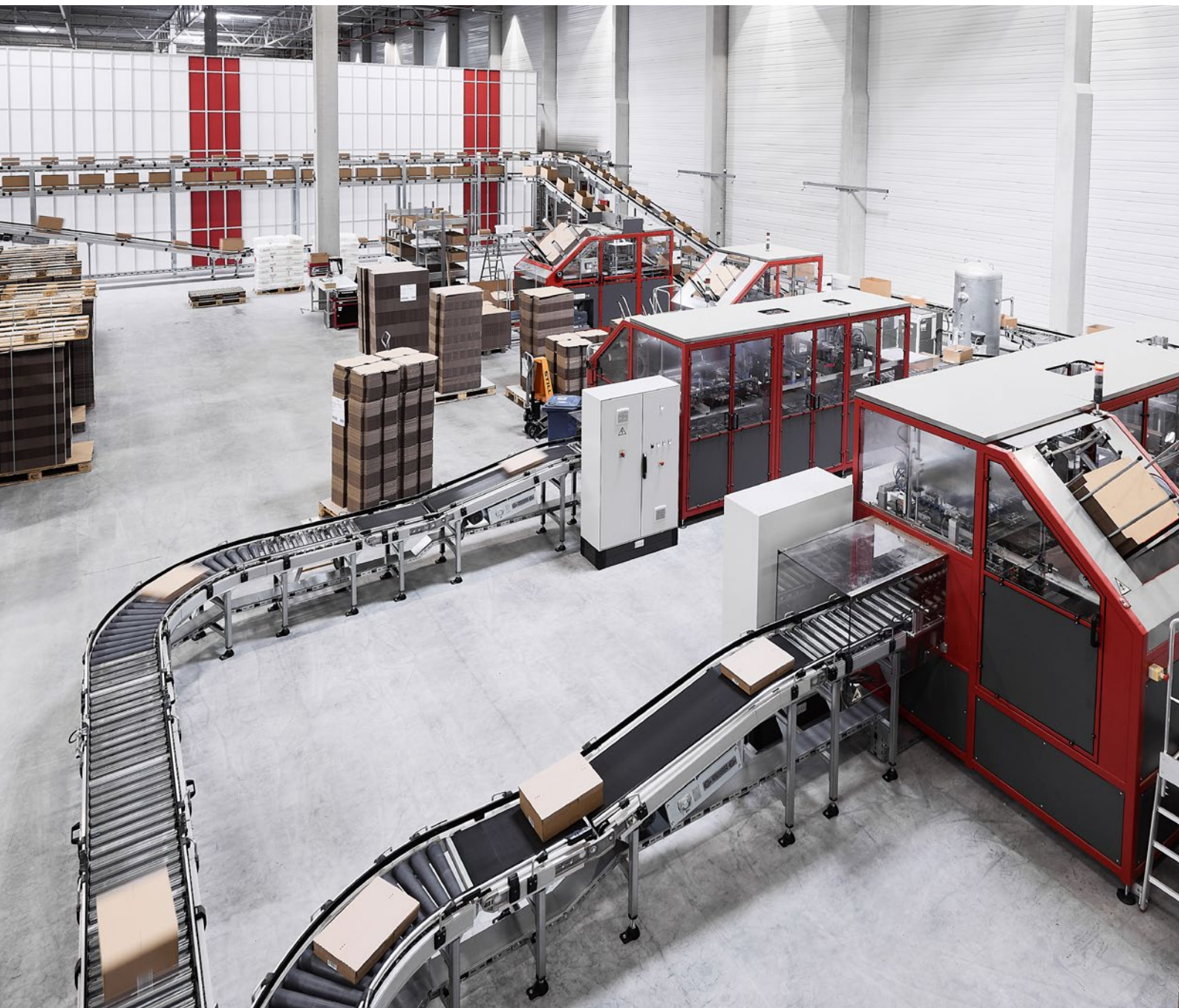
Es gibt eine Reihe weiterer Systeme, unter denen man wählen kann, wenn man sich für die Automatisierung entschieden hat. Der Hauptgrund, der für AutoStore spricht, ist die unschlagbare Platzersparnis und einfache Skalierbarkeit im laufenden Betrieb.

So lässt sich das System schnell und problemlos erweitern oder verkleinern, indem man Lagerplätze und Roboter aufstockt oder weglässt, und das Team von Element Logic achtet stets darauf, dass genug Platz für

Erweiterungen bleibt, um das System an das Unternehmenswachstum flexibel anpassen zu können.

Die AutoStore-Lösung mit der Software von Element Logic, dem eManager, ist einfach zu installieren. Die Realisierungsdauer ist mit durchschnittlich rund sechs Monaten relativ kurz.

„Es ist eine beträchtliche Investition, doch angesichts ihrer Rentabilität ist sie es wert“, versichert Joachim Kieninger.





ROI-TIPP

Die Umstellungskosten nicht vergessen

Wenn Element Logic Ihren ROI und die Amortisation berechnet, werden die Kosten für den Umzug des Warenbestands sowie für Schulungs- und andere Umstellungsmaßnahmen berücksichtigt. Wenn Sie Ihren ROI selber berechnen möchten, denken Sie bitte daran, dass es etwas Zeit benötigt, bis eine Lösung mit 100 Prozent Ihrer Leistung betrieben werden kann.

Wenn Sie dies in Ihrer Rechnung berücksichtigen, verringert sich die Wahrscheinlichkeit, mit unangenehmen Überraschungen konfrontiert zu werden.

FALLBEISPIEL: Elektroimportøren



Erreichte den ROI für AutoStore in Rekordzeit

Nach nur zwei Jahren hat das aufstrebende Unternehmen Elektroimportøren den ROI für sein AutoStore-System von Element Logic erreicht.

Elektroimportøren ist Lieferant von Elektrokomponenten aller Art sowohl für den B2B- als auch für den B2C-Bereich. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren ein starkes Wachstum hingelegt, mit einer Umsatzsteigerung von 20 Millionen auf 100 Millionen Euro in nur sechs Jahren.

Bei einem so imposanten Wachstum war offensichtlich, dass man neue Lagerfläche und die Rationalisierung bestehender Prozesse benötigen würde. Man entschied sich für den Bau eines neuen Lagers und dessen Automatisierung mit einem von Element Logic gelieferten AutoStore-System.

Schon zwei Jahre später hat sich für das Unternehmen die Investition amortisiert.

“Wir fokussierten uns auf unsere Ausgaben und darauf, diese nicht parallel zum Umsatz zu steigern”, erklärt André Swensen, Logistics Director von Elektroimportøren.

Smarte und kompakte Lagerhaltung

Nachdem die Entscheidung zur Betriebsexpansion mit einem neuen Lager gefallen war, lag es nahe,

Element Logic in das Bauprojekt einzubeziehen, um die Vorteile einer AutoStore-Anlage zu nutzen. Dank der umsichtigen Anleitung und Unterstützung durch Element Logic verlief der Prozess schnell und reibungslos, mit einem Ergebnis, das sämtliche Erwartungen übertraf.

“Wenn in der Logistikbranche der Begriff Automation fällt, zuckt man erst einmal zusammen, weil man unweigerlich an das damit verbundene finanzielle Risiko denkt. Doch jetzt, da wir mit dem AutoStore-System vertraut sind, wissen wir, dass es vor allem ein smartes und kompaktes Lagersystem ist, das uns in unserem Wachstum unterstützt”, sagt Swensen.

Expansion des AutoStore-Systems

Nach der Automatisierung schritt das Wachstum von Elektroimportøren weiter voran, und so beschloss man nach einigen Jahren, die AutoStore-Lösung weiter auszubauen. Diese Expansion bezog sich auf zusätzliche 9.600 Lagerplätze, einen Kommissioniertunnel, vier Port-Rahmen und acht neue Roboter – was fast einer Verdoppelung der ursprünglichen Anlage entspricht.

Nach der jüngsten Erweiterung hat Elektroimportøren noch immer genug Spielraum für zusätzliche Lagerplätze, und das Lager ist gut aufgestellt, um weiteres Wachstum zu bewältigen.

Der ROI hatte oberste Priorität

Als Elektroimportøren erstmals in AutoStore investierte, hatten Kosten und ROI oberste Priorität. Die ROI-Berechnungen ergaben, dass es drei bis vier Jahre dauern würde, ehe die Investition sich rechnete, doch tatsächlich war dieser Punkt bereits nach zwei Jahren erreicht.

Bei der Planung der Erweiterung war der ROI kein Thema mehr – man wusste ganz einfach, dass sich die Investition lohnen würde.

Für andere Unternehmen hat Elektroimportøren eine klare Empfehlung:

“Kalkulieren Sie eine etwaige Expansion mit ein. Wenn Sie ein wachsendes Unternehmen sind, entwickeln sich die Dinge schnell, und entscheidend ist, darauf vorbereitet zu sein.”

[Learn more](#) 

Wir helfen Ihnen, für Ihr Wachstum gerüstet zu sein

Die Berechnung der Dauer bis zum Erreichen des ROI für eine Lagerautomation ist einfach: Man dividiert den finanziellen Nutzen durch die Investitionskosten.

Doch wie Sie diesem Whitepaper entnehmen können, gilt es bei dieser Rechnung viele Faktoren zu berücksichtigen.

Beim ersten Zusammentreffen mit einem potentiellen Kunden verfolgen die Amortisationsanalysten von Element Logic immer einen praktischen Ansatz für die Berechnung des ROI. Das Ziel ist, bei der Validierung der Investition in eine Lagerautomatisierung durch eine von Element Logic gelieferte AutoStore-Lösung behilflich zu sein.

Bereits bei diesen ersten Treffen kann das Team von Element Logic feststellen, ob das Unternehmen womöglich noch nicht darauf vorbereitet ist, eine signifikante Investition in eine AutoStore-Lösung zu bewerkstelligen. Für manchen

ist vielleicht noch nicht der richtige Zeitpunkt für eine Automatisierung gekommen, etwa aufgrund geringer Wachstumsambitionen oder weil sich die Wachstumspläne auf eine zu ferne Zukunft beziehen, sodass sich die Investition nicht rechnen wird.

Grundsätzlich sollten Sie jedoch die Investition in eine Lagerautomatisierung in Betracht ziehen, wenn Sie wollen, dass Ihr Geschäft wettbewerbsfähig bleibt und weiterwächst.

Und angesichts der weichen Faktoren, die entscheidenden Anteil an Ihrem ROI haben, zahlt sich die Investition häufig schneller aus, als die meisten glauben.

Um sicherzustellen, dass sich der ROI gemäß der veranschlagten Zeitachse

entwickelt, stellen wir jedem unserer Kunden einen Aftermarket-Berater von Element Logic zur Seite, der aktiv mit Ihnen daran arbeitet, Ihre Lösung und Ihre Geschäftstätigkeit profitabel zu machen.

Wenn Sie planen, Ihr Lager zu automatisieren, empfehlen wir eine skalierbare und flexible AutoStore-Lösung mit der eManager-Software, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Aber warum sollten Sie uns das glauben?

Fordern Sie am besten noch heute eine unverbindliche ROI- und Amortisationsanalyse an.



Besuchen Sie uns auf elementlogic.de, wenn Sie mehr über unsere Lösungen und Dienstleistungen erfahren möchten.

Get in touch ►

Since 1985, Element Logic® has been optimizing warehouse performance.

We are the world's first, and largest AutoStore® partner. In 2022 Element Logic acquired SDI, making us one of the largest system integrators in the world.

We specialize in storage and retrieval, unit fulfilment systems, and designing and installing tailor-made solutions that streamline our customers' workflow. Our robotic solutions, material handling systems, software and consulting services help improve our customers' value chain become more profitable and meet the end customer's

expectation of fast delivery. We optimize warehouses of all sizes in a wide range of industries including electronic components, parts distribution, consumer electronics, 3PL, pharmaceuticals, apparel, sports equipment, and more.

Element Logic® is headquartered in Norway and owned by employees, with the European Private Equity company Castik Capital as the majority owner.

Together, SDI and Element Logic® operate worldwide with a total revenue of EUR 294 million in 2021 and form a robust integrator with numerous years of experience in diverse technologies. Our combined regional expertise provides customers the most competitive solutions across the globe.

For more information about our automated warehousing solutions and services, go to elementlogic.net and follow us on Facebook, LinkedIn and Youtube.

ELEMENT
LOGIC

elementlogic.net

