

**AUTOMAZIONE DEL MAGAZZINO**

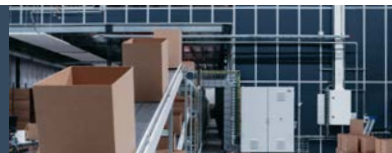
# COSTI E VANTAGGI

**A CONFRONTO**

**CALCOLATE IL VOSTRO ROI CON ELEMENT LOGIC**



Automazione del magazzino  
**perché conviene?**



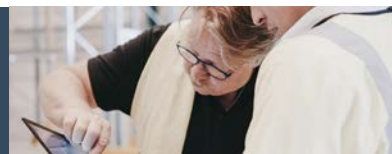
Il ROI:  
**cosa sapere**



ROI e automazione del magazzino  
**I numeri che contano**



I numeri che  
**non contano**



Calcolo del ROI con Element Logic  
**– Quando e come automatizzare**



Raggiungimento del ROI su AutoStore  
**in tempi record**



# Automazione del magazzino: **perché conviene?**

Il ROI o ritorno sull'investimento è un indicatore finanziario essenziale per qualsiasi azienda. Il ROI può definirsi come una misura della performance che permette di valutare l'efficienza e la redditività di un investimento.

Alle aziende si presentano molte potenziali opportunità di investimento, che potrebbero migliorare diversi aspetti delle loro attività. È possibile scoprire quanto un investimento sarà redditizio sia a breve che a lungo termine usando come riferimento a un'analisi approfondita di quando e in che modo un investimento "ripaga".

Ma come si calcola il ROI in una soluzione di magazzino automatizzato?

È semplice in teoria. Tutto quello che bisogna fare è dividere il vantaggio finanziario dell'investimento per il costo dell'investimento.

La parte difficile, ma altrettanto importante, è calcolare i vantaggi finanziari specifici che l'azienda avrebbe con un magazzino automatizzato.

Possiamo calcolare facilmente diversi valori tramite un'analisi di ROI e payback. Ad esempio, ciò che si risparmia grazie a una maggiore efficienza in termini di spazio e maggiore produttività.

Tuttavia, è importante ricordare che esistono molti vantaggi dell'automazione di cui non è possibile calcolare il valore in termini monetari. Ad esempio, la soddisfazione del cliente quando la consegna

del prodotto è corretta e puntuale. Nel mercato odierno, la richiesta e la definizione di "tempestività" sono in continua evoluzione.

Un altro vantaggio è la possibilità di elaborare rapidamente i resi e restituire ai clienti i soldi in un lasso di tempo ragionevole. I risparmi possono essere determinati anche eliminando quasi totalmente gli errori nelle operazioni di prelievo ed evitando la cancellazione degli ordini dei clienti.

Forse la domanda più importante da porsi è: quali guadagni in termini di business strategico potrebbe portare questo investimento?

Il vantaggio finanziario di questi valori qualitativi varia da caso a caso, sulla base di diverse circostanze, priorità, ambizioni future e deve essere considerato insieme a fatti e cifre.

Questo white paper delinea prospettive e argomenti che possono aiutare a semplificare le vostre decisioni, indicandovi come si possono ottenere ROI e crescita tramite l'automazione del magazzino.

In sintesi, il successo dei nostri clienti è il fondamento della nostra esistenza. E i clienti lo dimostrano continuamente raggiungendo o superando il ROI attraverso l'investimento nell'automazione di Element Logic.

Buona lettura!



Terje Skjølberg  
Direttore vendite a livello di gruppo  
Element Logic



## Il ROI: ROI: cosa sapere



Lars Bek Jensen  
Senior partner/director, Langebæk

**Lars Bek Jensen è senior partner e direttore di Langebæk A/S, una società di consulenza danese specializzata nella gestione delle catene di approvvigionamento, ottimizzazione della logistica e magazzino. Lars collabora spesso con i nostri clienti per determinare se vale la pena investire in una soluzione di automazione del magazzino come AutoStore.**

“La prima cosa che facciamo è esaminare i costi e le operazioni correnti del cliente. Costi dovuti a stipendi, affitti, gestione degli ordini e prodotti offerti sono alcuni esempi di spese a cui siamo interessati”, spiega.

Il cliente può scegliere di calcolare da solo queste spese, ma Bek Jensen consiglia vivamente di utilizzare specialisti con

esperienza e conoscenza dell'automazione del magazzino.

“Otterrete un'opinione indipendente sui calcoli matematici. Di solito, prendiamo in esame tre o quattro scenari per il futuro dell'azienda. Uno senza automazione e due o tre con soluzioni di automazione di vari integratori di sistemi. Ciò include molto spesso una

soluzione AutoStore”, dice.

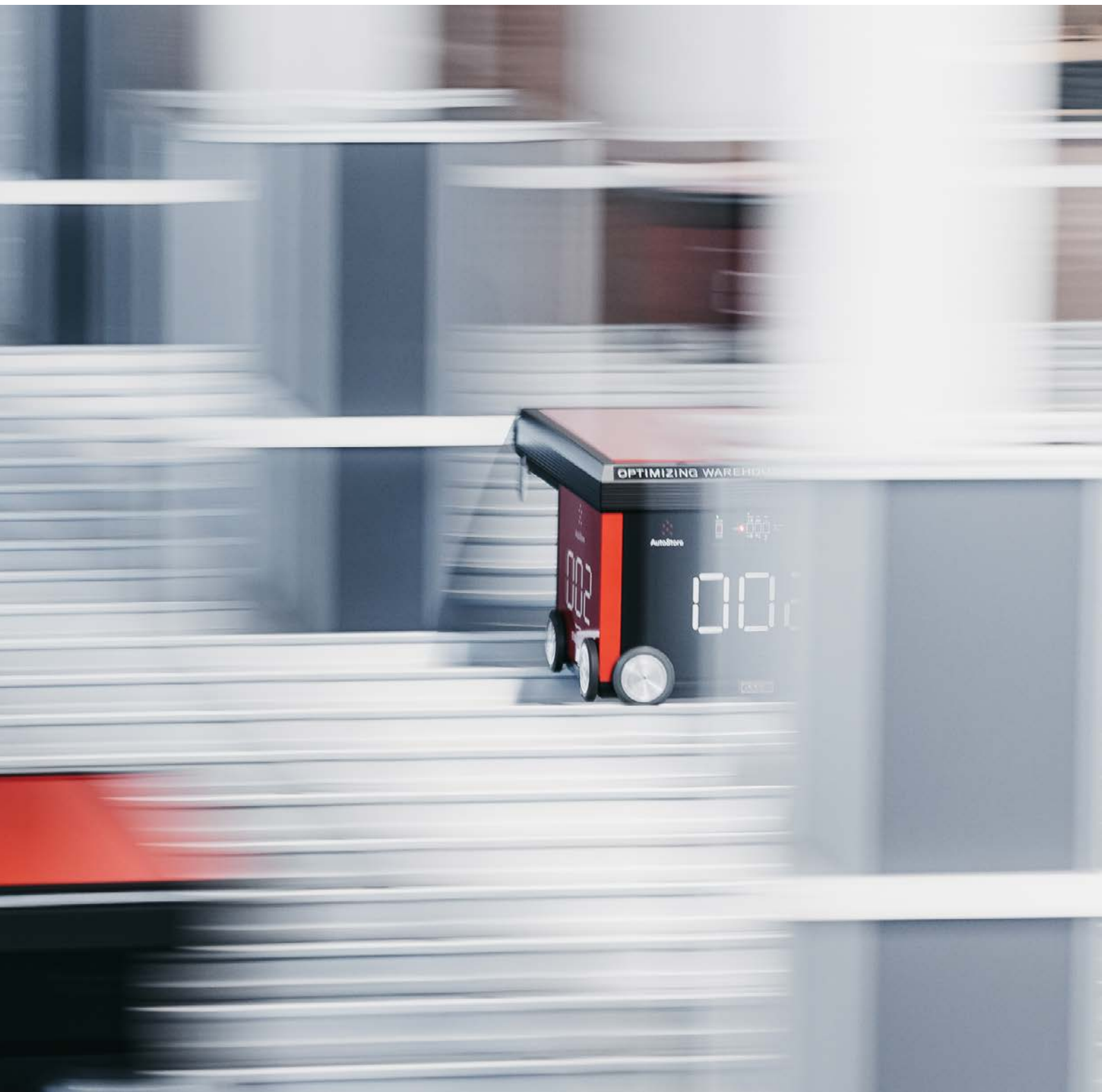
### **Migliore qualità e costi ridotti**

I calcoli del ROI e le analisi di payback sull’automazione del magazzino sono complessi e di ampia portata. Sono costituiti da diverse variabili che è possibile approfondire in dettaglio in questo white paper.

Per l’esperto di ROI Bek Jensen, sono due le variabili principali che determinano il tempo

per raggiungere il ROI: la maggiore qualità ottenuta con AutoStore e la riduzione dei costi per affitti e manodopera.

”Anche i piani di crescita sono fondamentali per i calcoli del ROI. Registriamo che i clienti con ambizioni di crescita sembrano raggiungere il ROI più velocemente. Le soluzioni AutoStore di Element Logic offrono flessibilità e scalabilità grazie alla struttura di base modulare”, aggiunge Bek Jensen.





## SUGGERIMENTO PER RAGGIUNGERE IL ROI:

### **definire ambizioni di crescita realistiche**

Affinché il calcolo del ROI e l'analisi di payback siano accurate, è necessario disporre di una stima realistica di quanto crescerà la propria azienda nei prossimi anni.

Il modo migliore per avere un piano di crescita realistico è consultare diverse persone nell'organizzazione. Parlando con dipendenti di tutti i reparti che ricoprono ruoli diversi si otterranno informazioni preziose.



# ROI e automazione del magazzino

## I numeri che contano



Niklas Poulsen  
Sales Manager, Element Logic NO

**“La chiave per calcolare accuratamente il ROI è l’utilizzo di dati sufficienti. Dopo un workshop, calcoliamo la dimensione giusta per la soluzione e il numero di contenitori di stoccaggio necessari per la soluzione specifica del cliente, in modo che questi raggiunga rapidamente il ROI e cresca in futuro”, spiega Niklas Poulsen, direttore vendite Element Logic Norvegia.**

“Diamo ai nostri clienti tutto l’input che vogliono e richiedono. È essenziale che il cliente sia coinvolto e che creda nelle cifre e nei calcoli del proprio ROI”, aggiunge.

Il team di Element Logic crea un’analisi di payback basata su cifre e ambizioni di crescita del cliente.

Dividiamo le cifre in due categorie: valori hard e

soft. I valori hard sono facili da calcolare. I valori soft dipendono dalle ambizioni e dalle operazioni correnti.

“Esistono più valori soft che hard. Prima che venga presa qualsiasi decisione di automazione, calcoliamo il valore di ciascun vantaggio di automazione per le operazioni specifiche. Per il presente e per diversi anni futuri”, afferma Poulsen.



## Valori hard per il calcolo del ROI

### N. 1 – Risparmio di spazio

Quando si investe in una soluzione AutoStore fornita da Element Logic, si risparmia fino all'80% dello spazio disponibile. Ciò equivale a quattro volte la capacità di immagazzinamento e ingombro rispetto a un magazzino non automatizzato.

A seconda delle esigenze e dei piani di crescita del cliente, calcoliamo le dimensioni della soluzione e quindi possiamo determinare la quantità di spazio risparmiato. La ridotta necessità di spazio presenta molti vantaggi economici:

- è possibile trasferirsi in un magazzino più piccolo;
- è possibile dare in affitto lo spazio aggiuntivo del magazzino di cui non avete più bisogno;
- è possibile rimanere nell'attuale magazzino e risparmiare denaro non spostandosi;
- lo spazio da riscaldare e pulire è minore;
- si utilizza meno elettricità (con conseguente riduzione dell'impronta di carbonio).

### N. 2 – Costo ridotto per transazione

Con una soluzione AutoStore i dipendenti aumenteranno la produttività, perché preleveranno e imballeranno più ordini all'ora.

In generale, quando si automatizzano i processi di prelievo e imballaggio, si aumenta l'efficienza di almeno il 100%, spesso anche di più, rispetto a un magazzino non automatizzato.

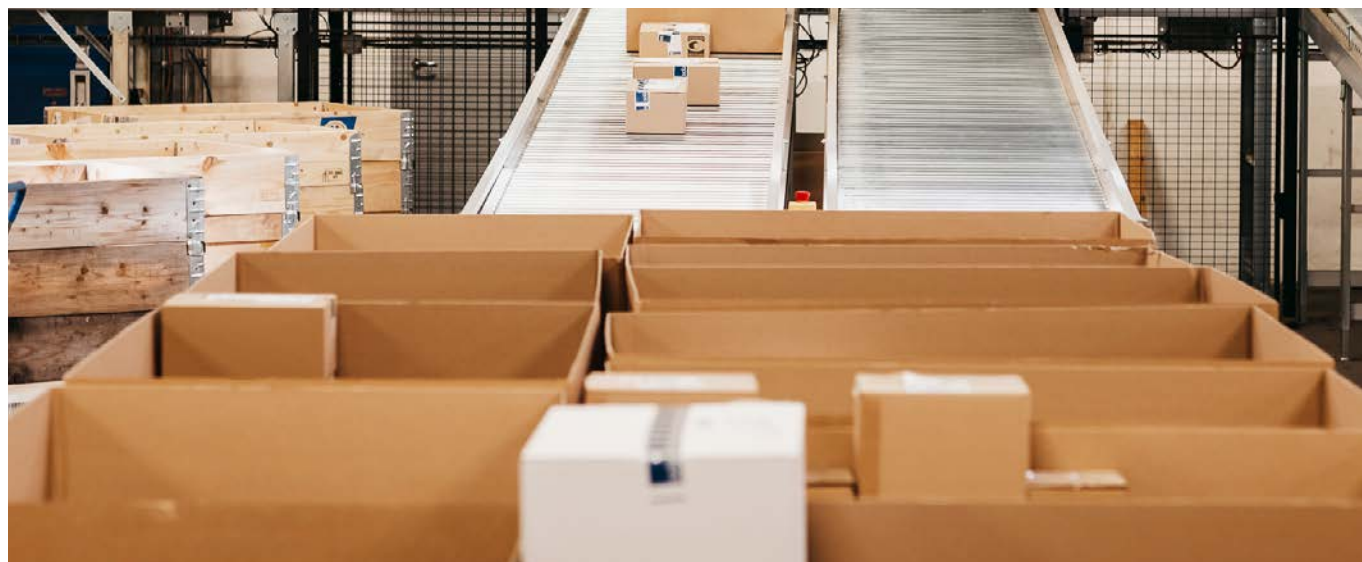
In termini di tariffe orarie ciò varia notevolmente a seconda del flusso di merci, dei processi di ordinazione e dell'automazione complementare.

Il guadagno economico dipende da diversi fattori. Ad esempio, se si preleva per singolo ordine o in batch e se altri sistemi collegati, come i sistemi di etichettatura e trasporto, sono manuali o automatici.

"La parte migliore del risparmiare denaro sullo spazio che serve e grazie a una manodopera più efficiente è che questo aumenta ogni anno. La nostra analisi di payback calcola quanto i clienti risparmiano il primo anno, il secondo e dopo 15 anni dall'automazione", spiega Poulsen.

I potenziali risparmi derivanti dall'automazione del magazzino sono molti e, quando l'azienda diventa più efficiente, risparmia automaticamente anche su altri fattori:

- stipendi annuali;
- lavoratori stagionali;
- lavoro straordinario;
- risorse di recruiting.



## Valori soft per il calcolo del ROI

### N. 1 – Tempi di consegna più brevi

Non è un segreto che i clienti si aspettano consegne rapide. Se avete tempi di consegna più lunghi rispetto alla concorrenza, aumenta la probabilità che i clienti scelgano un'altra azienda.

Il valore economico di tempi di consegna più brevi varia da cliente a cliente, a seconda della media del settore e del vostro tempo di consegna attuale.

Se le operazioni logistiche complessive vengono ottimizzate, si può passare da un tempo di consegna stimato di una settimana alla consegna lo stesso giorno, grazie all'automazione del magazzino. Questo molto probabilmente determinerà un incremento dei clienti e, ancora più importante, clienti più soddisfatti.

### N. 2 – Tempo di formazione ridotto

È particolarmente facile imparare a utilizzare AutoStore. In media, si dice che occorrono solo dieci minuti di formazione per essere in grado di prelevare gli ordini con AutoStore.

“Raccomandiamo sempre di formare pochi lavoratori selezionati e farli diventare 'super user' esperti della soluzione AutoStore. Ciò richiede alcune settimane”, spiega Poulsen.

Le nostre sessioni di formazione per super user si concentrano su operazioni, sicurezza e risoluzione dei problemi che potrebbero verificarsi una volta attivato il sistema.

### N. 3 – Meno errori legati al prelievo

Prelevare l'articolo sbagliato spesso ha un costo minimo di 100 euro. Non bisogna solo considerare l'articolo in quanto tale, ma anche il costo del personale del





servizio clienti e le spese di consegna per la restituzione e il trasporto dell'articolo corretto.

Senza considerare la potenziale perdita a lungo termine dovuta a clienti insoddisfatti, che faranno pubblicità negativa presso amici e familiari.

Con AutoStore, il rischio di errori umani viene quasi eliminato. I pochi errori che riscontriamo sono legati al prelievo del numero sbagliato di articoli.

#### **N. 4 – Riduzione dei costi di controllo dell'inventario**

La soluzione AutoStore tiene continuamente traccia dell'inventario e lo aggiorna in tempo reale. In questo modo si elimina la necessità di destinare risorse al controllo dell'inventario per le merci immagazzinate in AutoStore.

Per i nostri clienti, la merce immagazzinata in AutoStore è in media dell'80% dello SKU (Stock Keeping Unit).

#### **N. 5 – Lavoro ridotto per il servizio clienti**

Con un magazzino automatizzato si risparmiano risorse relative al servizio clienti.

Questo grazie a un minor numero di errori di prelievo e tempi di consegna più brevi.

"I risparmi dipendono da quanti reclami riceve attualmente il team di assistenza clienti", aggiunge Poulsen.

#### **N. 6 – Clienti soddisfatti**

Calcoliamo il valore approssimativo di un cliente soddisfatto che farà nuovamente acquisti presso di voi e vi sceglie come rivenditore preferito.

Questo valore è correlato anche al tempo di consegna più breve e al minor numero di errori di prelievo.

#### **N. 7 – Ergonomia del posto di lavoro**

In un magazzino non automatizzato, i lavoratori tendono a percorrere lunghe

distanze tra i corridoi ogni giorno. Con una soluzione AutoStore, la giornata lavorativa mette meno a dura prova il corpo e la possibilità di infortuni sul lavoro diminuisce drasticamente.

“I nostri clienti ci riferiscono di avere dipendenti più felici, quindi più fedeli”, afferma Poulsen.

I dipendenti sono più sani e più energici se l'ambiente di lavoro è più ergonomico.

Il valore di dipendenti soddisfatti dipende notevolmente dal loro numero, dallo sforzo fisico derivante dal prelievo dei prodotti e dal mercato di riferimento. Se il livello di concorrenza per attirare manodopera eccellente e leale è alto, il valore di un posto di lavoro ergonomico è maggiore.



#### **N. 8 – Maggiore controllo dell'equilibrio dell'inventario**

Con AutoStore e il software di Element Logic, eManager, si ha il controllo costante di potenziali eccessi o carenze nell'inventario. Questo vi permette di prendere decisioni operative sensate così che le vostre attività rimangano remunerative.

#### **N. 9 – Budget per pulizia ridotto**

Una soluzione AutoStore mantiene l'inventario privo di polvere. Ciò si traduce in una riduzione di costi relativi alla pulizia, soprattutto nel lungo periodo.

#### **N. 10 – Meno furti e deterioramento**

Con le giacenze al sicuro nei contenitori di AutoStore, si riducono notevolmente le possibilità di furto e deterioramento.

#### **N. 11 – Risparmi sui camion**

Una soluzione AutoStore porta gli ordini direttamente alle porte. Un sistema fornito da Element Logic è efficiente in termini di spazio e richiede meno attrezzature come camion e altre potenziali attrezzature che determinano costi aggiuntivi.



## SUGGERIMENTO PER RAGGIUNGERE IL ROI:

### **Frase ascoltata in un magazzino automatizzato:**

"Non avrei mai immaginato quanto la mia giornata lavorativa sarebbe migliorata".

Lo ha detto un magazziniere giovane e in salute alle dipendenze di uno dei nostri clienti più recenti. Era solito percorrere 25.000 passi ogni giorno mentre prelevava gli ordini manualmente. Alla fine di ogni giornata di lavoro era esausto.

Dopo aver installato AutoStore con Element Logic può di nuovo godersi il suo tempo libero perché ha l'energia per vivere una vita normale dopo il lavoro con la famiglia e gli amici.



# I numeri che **non contano**

**L'equazione per calcolare il tempo per raggiungere il ROI è complicata ed è composta da molti numeri, variabili e valori soft.**

"Ci sono alcune cifre che i nostri clienti sono molto desiderosi di approfondire nel workshop sul ROI. Soprattutto il risparmio di denaro sulla manodopera e di quanto possono ridurre i tempi di consegna", afferma Poulsen.

"Solitamente le persone non considerano quanto possono risparmiare dalla riduzione dello spazio del magazzino e degli errori di prelievo", aggiunge.

Alcune aziende tendono anche a pensare che l'automazione non sia adatta alla loro attività. Ciò è dovuto principalmente

al fatturato, alle dimensioni dell'inventario e al numero dei dipendenti.

"Ci sono state diverse occasioni in cui le aziende ritenevano di essere troppo piccole perché l'investimento in automazione del magazzino fosse redditizio. Tuttavia, dopo aver consultato l'analisi di payback hanno sempre cambiato idea", spiega Poulsen.

I magazzini più piccoli che attualmente beneficiano di AutoStore hanno tra 1000 e 2000 contenitori. Il cliente medio dispone di

circa 24.000 contenitori. Per quanto riguarda i sistemi che ne hanno tra 9.000 e 12.000, al momento vediamo che i calcoli del ROI stanno migliorando sempre di più rispetto agli anni precedenti.

La nostra esperienza ci consente di dire che l'automazione del magazzino molto probabilmente varrà l'investimento per tutte le aziende con più di due dipendenti. Tuttavia, è importante ricordare che maggiore è il numero di dipendenti, più velocemente si otterrà il ROI desiderato.



## SUGGERIMENTO PER RAGGIUNGERE IL ROI:

### come ridurre il tempo

Di seguito sono elencate alcune strategie che permettono di controllare il tempo per raggiungere il ROI una volta automatizzato il magazzino:

- sviluppare una strategia di prodotto in linea con ciò che si adatta ai contenitori di AutoStore;
- collaborare con il marketing per creare campagne sui prodotti gestiti in AutoStore;
- coinvolgere l'Account Manager di Element Logic dedicato per ottimizzare la configurazione e le operazioni di eManager/WCS, WMS, ERP.



## Come funziona Element Logic con le analisi del ROI: Calcolo del ROI con Element Logic – Quando e come automatizzare



Isabelle Bion  
MD, Element Logic France

**“Il momento migliore per investire in una soluzione AutoStore di Element Logic è prima di averne bisogno”, afferma Poulsen.**

L'automazione del magazzino è un investimento nel futuro della vostra azienda.

L'amministratore delegato di Element Logic France, Isabelle Dubois Bion, è d'accordo con Poulsen.

“Negli ultimi anni abbiamo registrato un forte aumento delle aziende che vogliono automatizzare. Capiscono che è necessario rimanere competitivi e crescere”, dice.

E aggiunge: “Se avete intenzione di crescere, vi consiglio di prendere in considerazione

l'automazione del magazzino il più presto possibile”.

Dubois Bion ha visto in prima persona come l'e-commerce sia cambiato profondamente negli ultimi anni. Il fenomeno è principalmente correlato alla pandemia di COVID-19 e all'agguerrita concorrenza che porta a maggiori aspettative dei clienti.

“Basta solo una consegna sbagliata o in ritardo per perdere diversi clienti attuali e potenziali. Per questo è importante prepararsi alle esigenze future e aumentare la qualità della logistica”, spiega.





“Tuttavia, è importante ricordare che non è mai troppo tardi per automatizzare”, aggiunge Dubois Bion.

### **Il ROI medio per l'automazione del magazzino**

Secondo Dubois Bion, quando si considera l'automazione del magazzino con Element Logic, la maggior parte delle aziende si pone la stessa domanda: tra quanti anni si raggiungerà il ROI?

“Questa è una domanda complessa. Come spiegato in precedenza, dipende molto dal prezzo di ciascun valore soft”, afferma Bion Dubois.

Quanto costa un errore di prelievo? Quanto si risparmia avendo dipendenti soddisfatti? Quanto si risparmia riducendo i reclami che giungono al servizio clienti?

“Il primo passo è stimare il valore. Una volta terminato il workshop, il team Element Logic calcola il ROI”, afferma.

Il calcolo stesso richiede meno di un'ora.

Element Logic ottimizza i magazzini dal 1985 e ha sviluppato una notevole esperienza nell'automazione dei magazzini con AutoStore. Abbiamo completato innumerevoli analisi di payback e fornito soluzioni alla domanda “Quando raggiungerò il ROI?”.

### **Il tempo medio per il raggiungimento del ROI di un sistema di automazione del magazzino fornito da Element Logic è di due o tre anni.**

Il miglior tempo registrato è inferiore a un anno e il più lungo è di sei anni.

Durante la nostra attività di automazione dei magazzini, i nostri analisti di payback hanno notato tre elementi principali che influiscono sul tempo per raggiungere ROI:

- numero di dipendenti;
- risparmio sui costi di affitto;
- crescita reale.

## Cosa accade se si sceglie di non automatizzare?

Il calcolo del ROI è anche un modo per esaminare la redditività dell'azienda nel tempo. Quando Element Logic calcola il tempo per raggiungere il ROI, calcola sempre la redditività nel caso in cui non si investa nell'automazione e la confronta con le cifre in caso di magazzino automatizzato.

È probabile che l'affitto, gli stipendi, i danni all'inventario, la pulizia e altre spese aumenteranno ogni anno.

Element Logic calcola come queste spese cambieranno nel tempo con e senza automazione. Con il tempo, nella maggior parte dei casi la spesa combinata sarà superiore al costo dell'automazione del magazzino.

Dubois Bion non ha mai incontrato un potenziale cliente che, una volta eseguite l'analisi di ROI e payback, non sia convinto che l'automazione del magazzino sia il passo

giusto per rimanere competitivi.

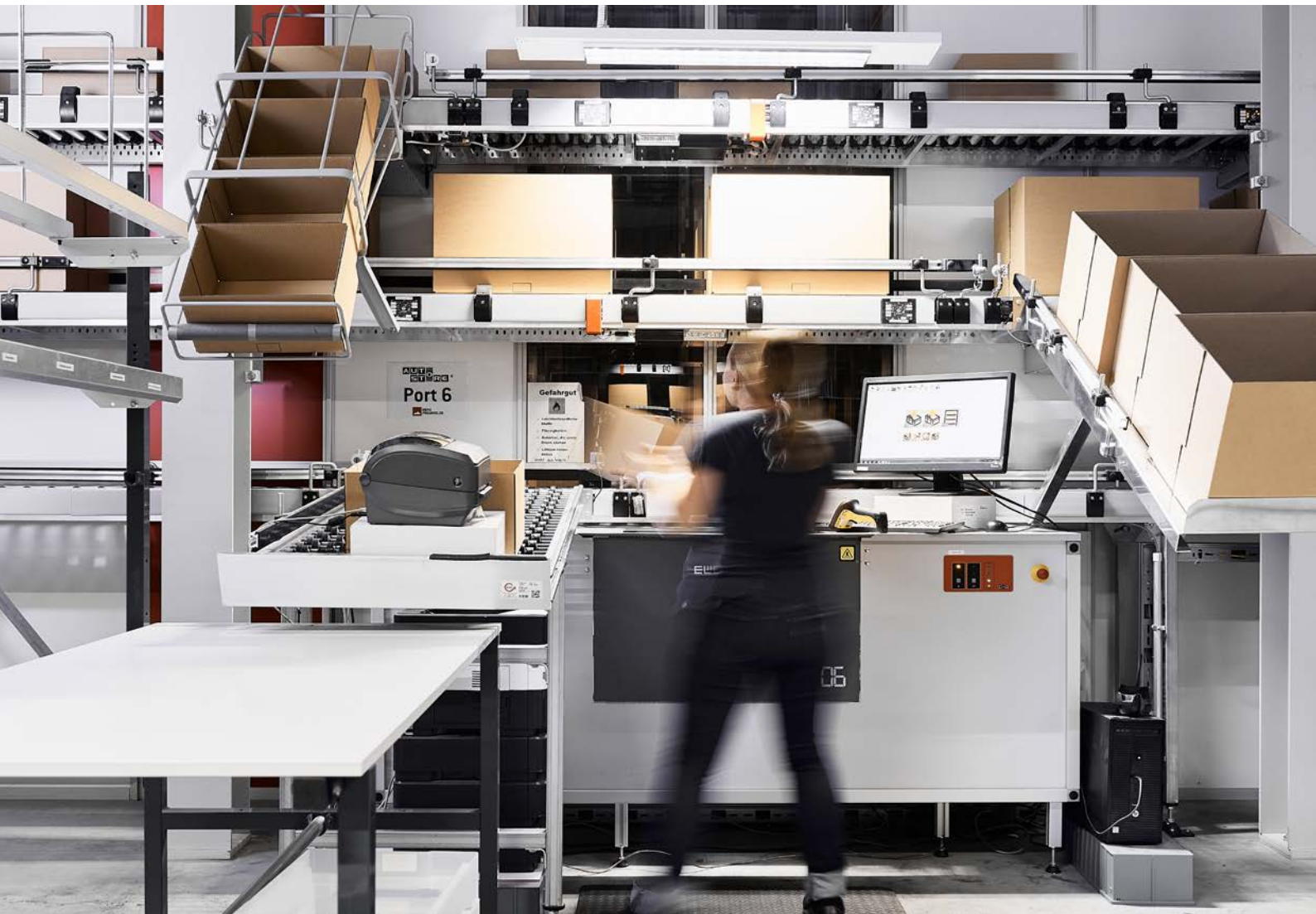
"I nostri calcoli sono sempre approssimativi. Ma non c'è mai alcun dubbio sul fatto che l'investimento si rivelerà redditizio per i nostri clienti", afferma.

## 3PL – in rotta verso l'automazione del magazzino

L'investimento nell'automazione del magazzino è significativo e sembra che molti ne siano intimiditi, soprattutto prima che la crescita sia assicurata.

Dubois Bion ha notato una tendenza nelle aziende che non si sentono pronte a fare l'intero investimento.

"Abbiamo diverse aziende che hanno scelto di collaborare con una società di logistica per conto terzi (3PL - Third Party Logistics) per poter gestire più ordini mentre riflettono sulla possibilità di investire nell'automazione del magazzino", spiega.



In questo modo, si può beneficiare di una società 3PL con magazzino automatizzato mentre ci si prepara a investire in una soluzione AutoStore.

“Una volta che i costi di utilizzo della società 3PL aumentano e l'azienda acquisisce fiducia nelle proprie ambizioni di crescita, ecco che ci ricontatta”, afferma Dubois Bion.

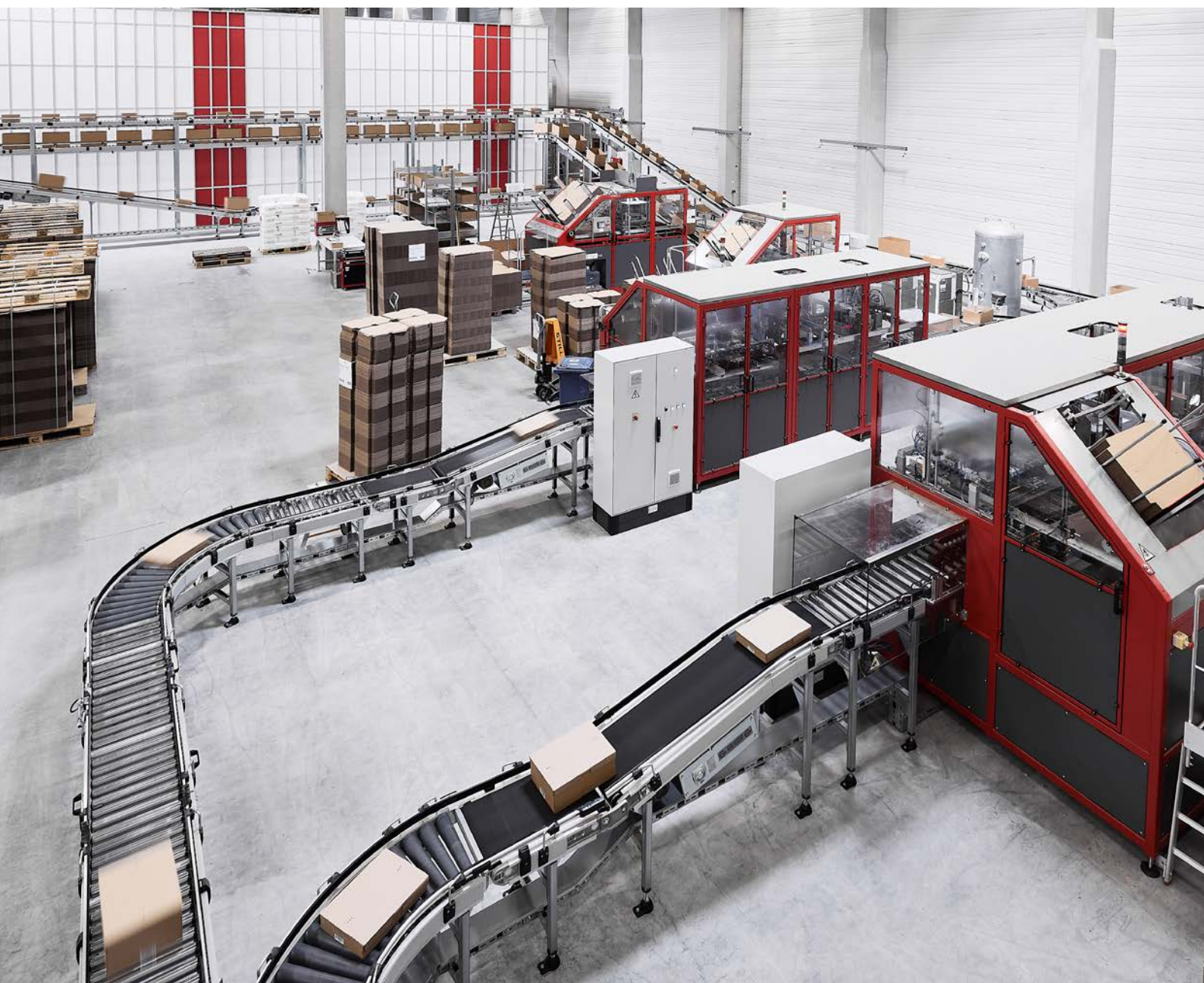
### **AutoStore è l'unica opzione?**

Ci sono molti altri sistemi tra cui scegliere quando si decide di automatizzare. Il motivo principale per scegliere AutoStore è l'imbattibile riduzione di spazio e la scalabilità.

È possibile aumentare e diminuire rapidamente aggiungendo o rimuovendo contenitori e robot, mentre il team di Element Logic si assicurerà sempre che, quando si comincia a crescere, ci sia spazio per l'espansione.

La soluzione AutoStore, in combinazione con il software di Element Logic, eManager, è facile da installare. Il time to market è relativamente breve, in media circa sei mesi.

“È un grande investimento, ma ne vale la pena”, afferma Dubois Bion con sicurezza.





## SUGGERIMENTO PER RAGGIUNGERE IL ROI:

### **non dimenticare i costi di transizione**

Quando in Element Logic calcoliamo ROI e payback, includiamo i costi di spostamento dell'inventario, della formazione e altri costi di transizione. Se decidete di calcolare il ROI della vostra azienda, ricordiamo di tenere presente che una soluzione richiede tempo per funzionare al 100% del valore stimato.

Considerando questo aspetto nei calcoli è meno probabile che si abbiano spiacevoli sorprese.

## CASO: Elektroimportøren



# Raggiungimento del ROI su AutoStore in tempi record

**Dopo soli due anni, l'azienda in crescita, Elektroimportøren, ha raggiunto il ROI sul suo sistema AutoStore di Element Logic.**

Elektroimportøren è fornitore di tutte le apparecchiature elettriche per i segmenti B2B e B2C. L'azienda ha registrato una forte crescita negli ultimi anni, con un fatturato che è passato da 20 milioni a 100 milioni di euro in soli sei anni.

Con questa crescita impressionante, è diventato chiaro che servisse un nuovo spazio per il magazzino e che occorresse razionalizzare i processi esistenti. Elektroimportøren ha deciso di costruire un nuovo magazzino e di automatizzarlo con un sistema AutoStore fornito da Element Logic.

Due anni dopo l'azienda aveva realizzato un ritorno sull'investimento.

"Ci siamo concentrati sulle nostre spese e abbiamo lavorato per non aumentarle parallelamente al nostro fatturato", afferma André Swensen, direttore della logistica di Elektroimportøren.

### **Magazzino compatto e intelligente**

Dopo aver preso la decisione di ampliare le operazioni con un nuovo magazzino, è diventato naturale coinvolgere Element Logic nel processo di costruzione per

ottimizzarlo per AutoStore.

Con la guida attenta di Element Logic, il processo si è svolto rapidamente e il risultato è stato al di sopra di ogni aspettativa.

"La parola automazione nel settore della logistica desta preoccupazione, a causa del rischio finanziario associato. Tuttavia, ora che abbiamo familiarità con il sistema AutoStore, siamo consapevoli che si tratta principalmente di un sistema di magazzino compatto e intelligente che ci aiuta a crescere", afferma Swensen.

### **Ampliamento del sistema AutoStore**

Dopo l'automazione la crescita di Elektroimportøren è proseguita e l'azienda ha deciso di espandere ulteriormente la soluzione AutoStore dopo alcuni anni. L'espansione ha previsto 9.600 contenitori aggiuntivi, un tunnel di prelievo, quattro telai per stazione e otto nuovi robot. Il sistema è ora quasi il doppio della sua dimensione iniziale.

Dopo l'ultima espansione, Elektroimportøren ha ancora spazio per altri contenitori e il magazzino è ben attrezzato per gestire

un'ulteriore crescita.

L'espansione di una soluzione AutoStore comporta dei costi, ma disponendo di spazio per crescere, Elektroimportøren risparmia tempo e denaro sulle spese, come gli elettricisti e l'installazione durante le espansioni.

### **Il ROI era una priorità assoluta**

Quando Elektroimportøren ha investito per la prima volta in AutoStore, i costi e il ROI erano le massime priorità. Secondo i calcoli ci sarebbero voluti dai tre ai quattro anni per ottenere un ritorno sull'investimento, ma ne sono bastati due.

Durante la pianificazione dell'estensione, il ROI non era più così determinante: sarebbe stato senza dubbio un investimento redditizio.

Il consiglio di Elektroimportøren per le altre aziende è chiaro:

"Prendete in considerazione una possibile espansione. Nelle aziende in crescita le situazioni si presentano in fretta e la chiave è essere preparati a gestirle".

Scopri di più ►

# Vi aiutiamo a essere pronti a crescere

**Per calcolare il tempo per raggiungere il ROI dall'automazione del magazzino basta dividere il vantaggio finanziario per il costo dell'investimento.**

Tuttavia, come spiegato in questo white paper, in questo calcolo sono coinvolti molti fattori.

Quando incontrano un nuovo potenziale cliente, gli analisti di payback di Element Logic impiegano sempre un approccio pratico per calcolare il ROI. L'obiettivo è aiutare a verificare se l'investimento nell'automazione del magazzino con AutoStore fornito da Element Logic sia opportuno.

Durante questi incontri iniziali, il team di Element Logic può scoprire che l'azienda non è preparata a gestire un investimento significativo in una soluzione AutoStore. Per alcune organizzazioni potrebbe non essere il momento giusto per automatizzare. Questo può essere dovuto alla mancanza di ambizioni di crescita

o a piani di crescita troppo lontani nel futuro e quindi l'investimento potrebbe non essere redditizio.

Una cosa è certa: i clienti si aspettano una consegna rapida e un servizio clienti eccellente. Le aziende che vogliono sopravvivere, rimanere competitive e crescere, devono prendere in considerazione un investimento nell'automazione del magazzino.

E con tutti i valori soft che sono determinanti per il ROI, l'investimento spesso ripaga più velocemente di quanto molti pensino.

Per garantire che il ROI sia raggiunto nei tempi stimati, a ciascun cliente viene assegnato un rappresentante after-market di Element Logic che si impegna attivamente per rendere

proficue la soluzione e le operazioni implementate.

Se intendete automatizzare il vostro magazzino, vi consigliamo una soluzione AutoStore scalabile e flessibile con il software eManager per vi permetterà di rimanere competitivi. Perché crederci sulla parola?

**Contattateci oggi stesso per un'analisi di ROI e payback non vincolante.**

**Matteo Casagrande**  
Managing Director Italy  
[matteo.casagrande@elementlogic.it](mailto:matteo.casagrande@elementlogic.it)



Visit [elementlogic.net](http://elementlogic.net) for more information on our solutions and services.

**Mettiti in contatto** ▶

# 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](https://elementlogic.net) and follow us on Facebook, LinkedIn and Youtube.

**ELEMENT**  
LOGIC

[elementlogic.it](https://elementlogic.it)

