

AUTOMATISATION D'ENTREPÔT

QUEL INVESTISSEMENT POUR QUELS BÉNÉFICES

CALCULEZ VOTRE ROI AVEC ELEMENT LOGIC



Automatiser son entrepôt,
est-ce que ça vous le coup ?



Qu'est-ce que le ROI :
Ce qu'il faut savoir



ROI et automatisation d'entrepôt :
Les chiffres qui comptent



Les chiffres qui
ne comptent pas



Calculer votre ROI avec Element Logic
– **Quand et comment automatiser**



Un ROI avec AutoStore
en un temps record



Automatiser son entrepôt, **est-ce que ça vous le coup ?**

Le ROI (Return On Investment ou retour sur investissement) est une métrique financière essentielle pour toute entreprise. Cette mesure de performance permet d'évaluer la rentabilité d'un investissement par rapport à son coût.

De nombreuses opportunités s'offrent aux entreprises pour améliorer leur productivité. La mise en place d'une analyse poussée des coûts et bénéfices permet de savoir combien elles peuvent rapporter. Mais comment calculer le ROI d'une solution d'automatisation d'entrepôt ?

En théorie, c'est simple : il suffit de diviser les bénéfices financiers par le coût de l'investissement.

La vraie question, c'est comment calculer le véritable bénéfice financier d'un entrepôt automatisé pour votre entreprise. Certains indicateurs sont faciles à calculer comme les économies réalisées en optimisant l'espace de stockage ou comme l'amélioration de la productivité.

Il est néanmoins nécessaire de rappeler que l'automatisation offre de nombreux avantages auxquels il est impossible d'attribuer une valeur financière exacte. C'est le cas par exemple de la satisfaction client lorsque vous livrez le bon produit à temps : sur le marché actuel, les exigences et les définitions de « à temps » évoluent continuellement.

Un autre avantage est de pouvoir traiter les retours rapidement et de rembourser les clients dans un délai raisonnable. On peut aussi imaginer que l'élimination quasi-totale des erreurs de prélèvement ou d'annulation des commandes des clients, va permettre de réaliser des économies.

Ou plus important encore, les avantages commerciaux stratégiques que cet investissement peut vous apporter.

Le bénéfice financier de ces « valeurs qualitatives » varie d'une situation à l'autre, en fonction des circonstances, des priorités, des ambitions futures de l'entreprise, et doit être évalué avec des éléments factuels et des données chiffrées.

Ce livre blanc vous donne les points clés et perspectives pour éclairer et simplifier votre prise de décision en vous expliquant comment obtenir retour sur investissement et croissance grâce à l'automatisation d'entrepôt.

Enfin, le succès de nos clients est notre raison d'être. Et nous en avons de multiples illustrations concrètes avec des clients qui atteignent, voire dépassent, leur ROI grâce à l'automatisation avec Element Logic.

Bonne lecture,



Terje Skjølberg
Directeur Commercial Groupe,
Element Logic



Qu'est-ce que le ROI : Ce qu'il faut savoir



Lars Bek Jensen
Senior partner/director, Langebæk

Lars Bek Jensen est l'associé principal et le directeur de Langebæk, une société de consulting danoise spécialisée dans la gestion de la supply chain et l'optimisation logistique des entrepôts. Lars collabore régulièrement avec nos clients pour déterminer si le système AutoStore est la solution la plus rentable pour eux.

« La première chose que nous faisons c'est de regarder les coûts des opérations courantes. Combien l'entreprise paye en salaires, combien de commandes elle gère, quel est son catalogue produits, quels sont ses frais de location des locaux... Ce sont quelques exemples des dépenses qui nous intéressent » explique-t-il.

Vous pouvez faire ce calcul par vous-même mais Lars Bek Jensen recommande fortement de faire appel à des experts

qui connaissent le secteur de l'automatisation d'entrepôt.

« Cela permet d'avoir un point de vue indépendant. Généralement, nous calculons 3 à 4 scénarios différents. Un sans automatiser, un avec un système AutoStore implémenté par Element Logic, et un ou deux scénarios avec une autre solution d'automatisation » indique-t-il.

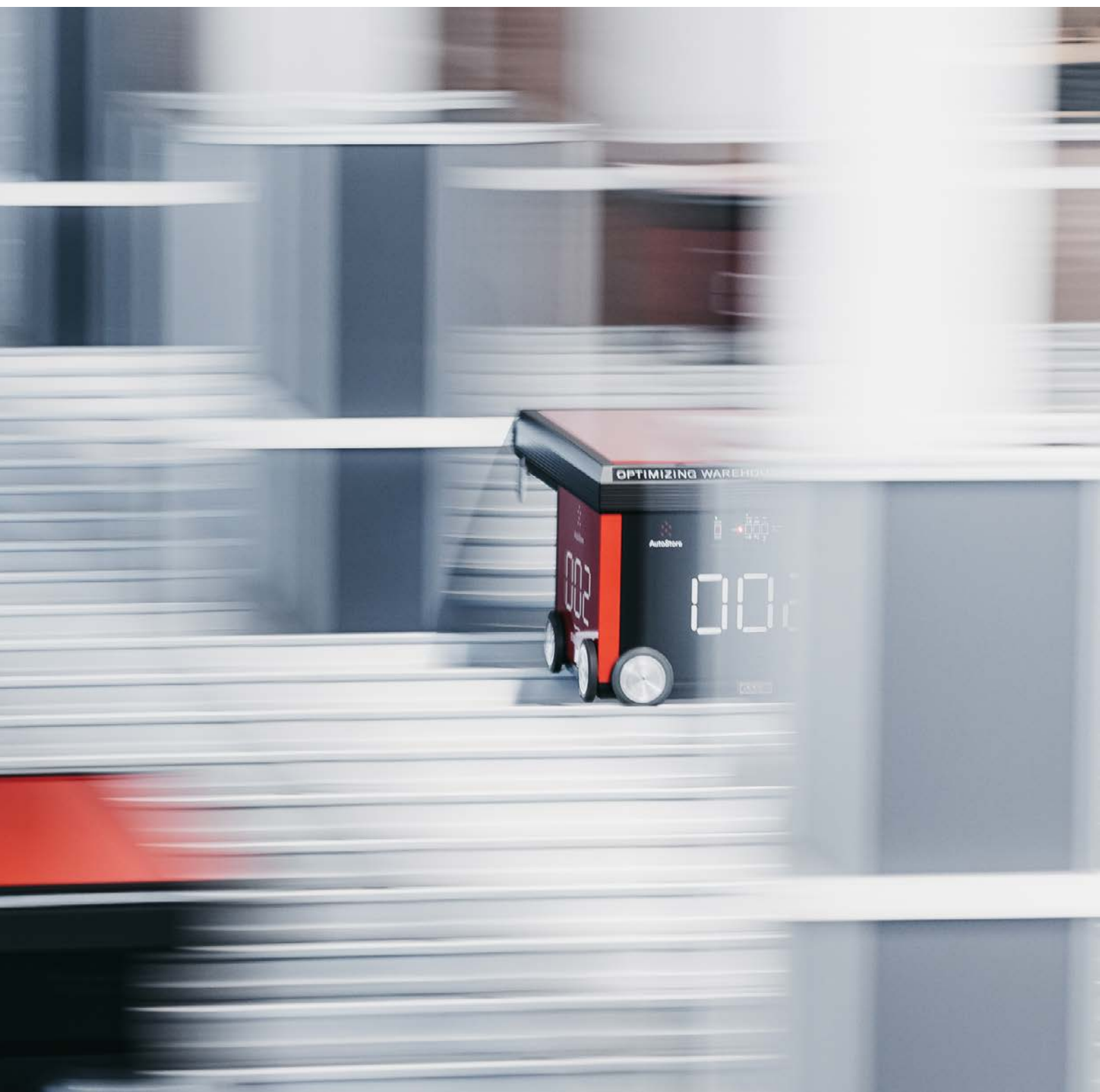
Des commandes mieux traitées et des dépenses réduites

Le ROI et les bénéfices estimés d'une solution d'automatisation d'entrepôt sont complexes et assez poussés. Ils reposent sur de nombreuses variables décrites en détails dans ce livre blanc.

Pour notre expert ROI Lars Bek Jensen, les deux variables les plus importantes sont l'amélioration qualitative en termes de préparation de commandes, et la réduction de

coûts liée à la location des bâtiments et aux salaires.

« Vos objectifs de croissance sont également essentiels dans le calcul de votre ROI. Nous observons qu'avec des clients ayant des ambitions de développement fortes, le ROI est plus rapide car le système AutoStore implanté par Element Logic est très modulable et permet d'avoir une grande flexibilité et d'être plus adaptable » précise-t-il.





ASTUCE ROI :

donnez-vous des objectifs de croissance réalistes

Pour calculer précisément votre ROI, il vous faut avoir une estimation la plus réaliste possible de la croissance de votre entreprise dans les années à venir.

Le meilleur moyen d'avoir un plan de croissance réaliste est d'y intégrer différentes personnes de l'entreprise. En parler avec les employés de plusieurs services avec des rôles différents vous apportera des perspectives intéressantes.



ROI et automatisation d'entrepôt : Les chiffres qui comptent



Niklas Poulsen
Sales Manager, Element Logic NO

« La clé pour calculer précisément votre ROI est d'avoir suffisamment de données. À l'issue d'un atelier de travail, nous déterminons la taille de la solution et le nombre de bacs à prévoir pour atteindre le ROI rapidement et ainsi, préparer le client pour l'avenir » explique Niklas Poulsen Responsable d'Affaires chez Element Logic Norvège.

« Nous donnons à nos clients autant d'informations qu'ils le souhaitent. Il est essentiel que le client soit "embarqué" dans le projet, qu'il ait confiance en nos calculs et qu'il puisse se les approprier pour déterminer quel sera son retour sur investissement », ajoute-t-il.

Les équipes d'Element Logic vous fourniront une analyse des bénéfices basée sur vos résultats et vos ambitions de croissance.

Nous classons vos résultats dans deux catégories : les

« hard values » et les « soft values ». Les hard values sont faciles à calculer, les soft values dépendent de vos ambitions et de votre flux actuel.

« Il y a beaucoup plus de soft values que de hard values. Avant de décider d'automatiser ou pas, nous calculons les bénéfices de chaque solution d'automatisation pour votre entreprise. Pour aujourd'hui et pour demain » poursuit Niklas Poulsen.

Quelles sont les hard values de votre ROI ?

#1 – Vous économisez de l'espace

Lorsque vous investissez dans un système AutoStore implémenté par Element Logic, vous économisez de nombreux mètres carrés d'espace de stockage, comparé à un entrepôt manuel.

En fonction de vos besoins et de votre plan de croissance, nous calculons la taille optimale de votre future installation et ainsi, nous savons exactement combien de mètres carrés vous économisez. La réduction de l'espace de stockage a de nombreux avantages financiers :

- Vous pouvez déménager votre entreprise vers un entrepôt plus petit.
- Vous pouvez louer l'espace de stockage économisé.
- Vous pouvez éventuellement rester dans votre entrepôt actuel en optimisant l'espace de stockage et ainsi économiser l'argent d'un déménagement.
- Un entrepôt plus petit, c'est moins d'espace à chauffer et à entretenir.
- Vous utilisez moins d'électricité et réduisez ainsi votre empreinte carbone.

#2 – Vous réduisez vos dépenses liées à la main-d'œuvre

Avec une solution AutoStore, vos employés augmenteront leur productivité, prépareront et emballeront plus de commandes à l'heure.

En général, vous augmentez votre efficacité d'au moins 100 % par rapport à un entrepôt manuel lorsque vous automatisez vos processus de prélèvement et d'emballage, souvent même plus.

L'équivalent en termes de taux horaires diffère fortement selon les flux de marchandises, les processus de commande et les automatisations complémentaires.

Le gain financier dépend de plusieurs facteurs : si par exemple, vous préparez vos commandes une par une ou par lot, ou si d'autres solutions sont connectées au système, comme de l'étiquetage et du convoyage, manuels ou automatiques.

« Et en plus, les économies réalisées sur l'espace de stockage et grâce à la main-d'œuvre plus efficace augmentent chaque année. Notre analyse des bénéfices vous donne le montant gagné en année 1, 2 et 15 après automatisation » indique Niklas Poulsen.

Les économies potentielles d'un entrepôt automatisé sont nombreuses, et avec un système AutoStore vous réduisez également :

- Les salaires annuels,
- Le travail saisonnier,
- Les heures supplémentaires,
- Le recrutement de nouveaux employés.

Quelles sont les soft values de votre ROI ?

#1 – Des délais de livraisons plus courts



Ce n'est plus un secret, tout le monde veut des livraisons rapides. Si vos délais de livraisons sont plus longs que vos concurrents, vos clients iront acheter ailleurs.

L'intérêt financier d'avoir des livraisons plus rapides varie de client en client et dépend de votre secteur d'activité et de vos délais de livraisons actuels.

Si votre logistique est optimisée, vous pouvez passer d'un temps de livraison d'environ une semaine à une livraison le jour même grâce à l'automatisation d'entrepôt. Ainsi, vous augmentez le nombre de vos clients et, plus important encore, le nombre de clients satisfaits.

#2 – Des formations d'équipe plus efficaces et donc plus courtes

AutoStore est connu pour être un des systèmes les plus simple à utiliser. En moyenne, il ne faut que 10 minutes de formation pour être capable de préparer une commande sur l'AutoStore.

« Nous recommandons toujours de former un petit nombre d'employés qui deviendront par la suite des "super utilisateurs" AutoStore. Cette formation ne prend que quelques semaines » précise Niklas Poulsen.

Nos formations « super utilisateurs » sont axées sur les opérations, la sécurité et la résolution de problèmes éventuels.

#3 – Une marge d'erreur réduite

Sélectionner le mauvais produit représente un coût minimum moyen de 100 €. Car vous ne comptez pas uniquement le coût du produit en lui-même mais aussi le service après-vente, la livraison et le transport pour remplacer le produit.

Et il ne faut pas oublier les pertes à long terme si le client mécontent décide de se plaindre de votre entreprise à son entourage ou en ligne, voire de commander ailleurs.





Avec AutoStore, l'erreur humaine est quasiment réduite à néant. Les quelques erreurs que nous constatons sont liées à une mauvaise quantité de produits sélectionnée lors de la préparation de commande.

#4 – Des inventaires moins coûteux

Le système AutoStore met à jour en temps réel votre inventaire. Ainsi, vous n'avez plus besoin de ressources pour vérifier vos stocks.

Pour nos clients, les marchandises stockées dans AutoStore représentent en moyenne 80 % de l'unité de gestion des stocks.

#5 – Des tâches simplifiées pour le service client

Avec un entrepôt automatisé, vous économisez des ressources sur votre service client puisque vous avez moins d'erreurs dans la préparation des commandes et des délais de livraisons plus courts.

« Les économies réalisées dépendent du nombre de retours que votre service client doit gérer aujourd'hui » indique Niklas Poulsen.

#6 – Des clients satisfaits

Nous calculons la valeur approximative d'un client satisfait qui achète à nouveau chez vous et qui vous choisit en tant que « fournisseur favori ».

Cet indicateur est aussi lié au délai de livraison optimisé et à la réduction des erreurs de préparation.

#7 – Un espace de travail plus ergonomique

Dans un entrepôt manuel, les employés doivent parcourir de longues distances pour traverser le ou les entrepôt(s) chaque jour. Avec le système AutoStore, les journées de travail sont moins physiques et les risques d'accidents grandement diminués.

« Nos clients nous rapportent que leurs employés sont plus heureux de travailler et ont plus envie de rester dans l'entreprise » note Niklas Poulsen.

Les employés sont en meilleure santé et ont plus d'énergie grâce à un environnement de travail plus ergonomique.

Les bénéfices d'avoir une main-d'œuvre satisfaite dépend fortement du nombre d'employés, de la difficulté physique requise pour préparer

les commandes et du secteur d'activité. Si la concurrence est rude pour recruter dans votre secteur, il est d'autant plus important d'avoir un environnement de travail ergonomique.

#8 – Un meilleur contrôle des stocks

Avec un système AutoStore géré par le logiciel de pilotage WCS d'Element Logic eManager, vous contrôlez les potentiels excédants ou pénuries de produits de votre inventaire. Cela vous permet de



prendre les meilleures décisions opérationnelles pour être rentable en permanence.

#9 – Un budget maintenance revu à la baisse

Un système AutoStore garde vos produits à l'abri de la poussière puisqu'ils sont stockés dans des bacs hermétiques. Une diminution des frais de ménage qui fait la différence dans vos dépenses au fil du temps.

#10 – Moins de vols et de détériorations des produits

Avec un inventaire en sécurité dans les bacs AutoStore, vous réduisez drastiquement le pourcentage de vols et de détérioration des produits.

#11 – Des économies sur les coûts de transport

Un AutoStore apporte les commandes directement aux ports extérieurs pour la livraison. Un système d'automatisation géré par Element Logic c'est un espace de stockage optimisé qui demande moins de camions et de machines additionnelles pour transporter les produits.



ASTUCE ROI :

Entendu dans un entrepôt automatisé

« Vous n'avez pas menti quand vous avez dit que ma journée de travail allait s'améliorer » : c'est ce qu'a dit un jeune magasinier en bonne santé employé par l'un de nos clients récents. Il faisait 25 000 pas par jour tout en préparant les commandes manuellement. À la fin de chaque journée de travail, il était épuisé.

Après avoir installé AutoStore avec Element Logic, il a retrouvé son temps libre et l'énergie de mener une vie normale avec ses proches après le travail.



Les chiffres qui ne comptent pas

L'équation qui permet de calculer votre « time to ROI » (soit le temps pour que votre investissement soit rentable) est complexe car elle doit prendre en compte de nombreuses variables et soft values.

« Pour nos clients, il y a des chiffres qui comptent plus que d'autres dans le calcul de leur ROI » explique Niklas Poulsen. « Les gens ont tendance à ne pas prendre en compte les économies réalisées en réduisant l'espace de stockage ou les erreurs de préparation de commandes. »

Certaines entreprises pensent aussi que l'automatisation n'est pas adaptée pour eux, à cause de leur chiffre d'affaires, qu'ils n'estiment pas suffisant pour investir dans l'automatisation, ou à cause de

la taille de leurs stocks ou du nombre d'employés.

« Nous avons de nombreux exemples d'entreprises qui pensaient être trop petites pour qu'un investissement dans un entrepôt automatisé soit rentable. Mais elles changent toujours d'avis quand elles voient les bénéfices financiers de nos solutions » indique Niklas Poulsen.

La plus petite installation AutoStore que nous avons implémentée se situe entre

1 000 et 2 000 bacs. La clientèle médiane est d'environ 24 000 bacs. De nos jours, nous constatons des retours sur investissement bien meilleurs pour les systèmes allant de 9 000 à 12 000 bacs comparé à ces dernières années.

De notre expérience, l'automatisation d'entrepôt sera toujours rentable si vous avez plus de deux employés. Cependant, il faut bien garder en tête que plus vous avez d'employés, plus vite vous atteindrez votre ROI.



ASTUCE ROI :

Deux astuces pour réduire votre time to ROI

Il y a plusieurs choses que vous pouvez mettre en place pour contrôler le time to ROI de votre investissement :

- Développer une stratégie autour de produits qui peuvent être stockés dans vos bacs AutoStore.
- Créer avec votre équipe marketing une campagne sur les produits que vous stockez dans l'AutoStore.
- Impliquer votre gestionnaire de compte dédié chez Element Logic pour ajuster la configuration et le fonctionnement de votre eManager / WCS, WMS, ERP.



Comment Element Logic crée ses analyses ROI

Calculer votre ROI avec Element Logic – Quand et comment automatiser ?



Isabelle Bion
MD, Element Logic France

« Le meilleur moment pour investir dans un système AutoStore implémenté par Element Logic, c'est avant d'en avoir besoin » indique Niklas Poulsen.

L'automatisation d'entrepôt est un investissement pour le futur de votre entreprise.

La Directrice Générale d'Element Logic France, Isabelle Dubois est entièrement d'accord avec Niklas Poulsen sur ce point.

« Nous avons connu une forte augmentation du nombre d'entreprises qui veulent automatiser leurs entrepôts ces dernières années. Elles ont compris que cet investissement était nécessaire pour rester compétitif et pour se développer » précise-t-elle.

« Si vous prévoyez de vous développer, je vous

recommande de vous tourner vers l'automatisation d'entrepôt le plus tôt possible » ajoute Isabelle Dubois.

Isabelle Dubois a été témoin des changements drastiques qu'a apporté le e-commerce ces dernières années, notamment à cause de la pandémie de Covid 19, de l'augmentation de la concurrence sur le marché et des exigences élevées des consommateurs.

« Il suffit d'une erreur dans la commande ou d'un délai de livraison trop long et vous perdez plusieurs potentiels clients récurrents. C'est pour cela qu'il faut dès aujourd'hui vous préparer pour vos besoins



futurs et améliorer votre logistique » explique-t-elle.

« Toutefois, il est important de rappeler qu'il n'est jamais trop tard pour automatiser votre entrepôt » ajoute-t-elle.

Le ROI moyen d'un entrepôt automatisé

Selon Isabelle Dubois, lorsqu'elles envisagent d'automatiser leur entrepôt avec Element Logic, la plupart des entreprises ont la même question : combien d'années faut-il pour atteindre le ROI de l'installation ?

« Ce n'est pas une question facile. Comme expliqué précédemment, cela dépend beaucoup de la valeur de chaque soft value » précise-t-elle.

Combien vous coûte une erreur dans la préparation de commande ? Combien économiserez-vous avec des employés satisfaits de leurs conditions travail ? Combien de bénéfices ferez-vous en réduisant les retours produits et les réclamations ?

« La première étape est de se mettre d'accord sur la valeur. Une fois que l'atelier de travail ROI

de début de mission est fait, les équipes Element Logic estimeront votre ROI pour vous » indique Isabelle Dubois.

Le calcul en lui-même prend moins d'une heure.

Element Logic optimise des entrepôts depuis 1985 et a développé une forte expérience dans l'implémentation du système AutoStore. Grâce à ce savoir-faire, nous pouvons prouver les bénéfices de l'automatisation et répondre à la question qui vous préoccupe le plus « Quand vais-je atteindre mon ROI ? »

Un ROI moyen pour un entrepôt automatisé par Element Logic est de 2 à 3 ans.

Le meilleur ROI que nous ayons vu était de moins d'un an et le plus long de 6 ans.

Avec nos années d'expérience en automatisation d'entrepôt, nous avons identifié, grâce à notre analyse des bénéfices, les 3 principaux facteurs qui influent sur le time to ROI :

- Le nombre d'employés,
- Les économies réalisées sur la location d'espace de stockage,
- La croissance réelle.

Et si vous n'automatisez pas votre entrepôt ?

Calculer son ROI est aussi un bon moyen de vérifier la rentabilité d'une entreprise sur le long terme. Lorsqu'Element Logic analyse votre time to ROI, nous estimons toujours votre rentabilité sans entrepôt automatisé et nous comparons les résultats par rapport à un système automatisé.

Votre loyer, vos salaires, les pertes dans votre inventaire, la maintenance et toutes vos autres dépenses annexes vont vraisemblablement croître dans les années à venir.

Element Logic estime la marge de progression de ces dépenses dans la durée avec et sans automatisation. Au fil des ans, tous ces coûts seront, la plupart du temps, plus élevés qu'une solution d'automatisation d'entrepôt.

Isabelle Dubois n'a jamais rencontré un seul client qui ne soit pas convaincu que l'automatisation d'entrepôt soit la bonne solution pour rester compétitif après avoir vu l'analyse du ROI et des bénéfices de son entreprise.

« Nos calculs sont toujours des estimations mais il ne fait aucun doute qu'un entrepôt automatisé est un investissement rentable pour nos clients » indique-t-elle.

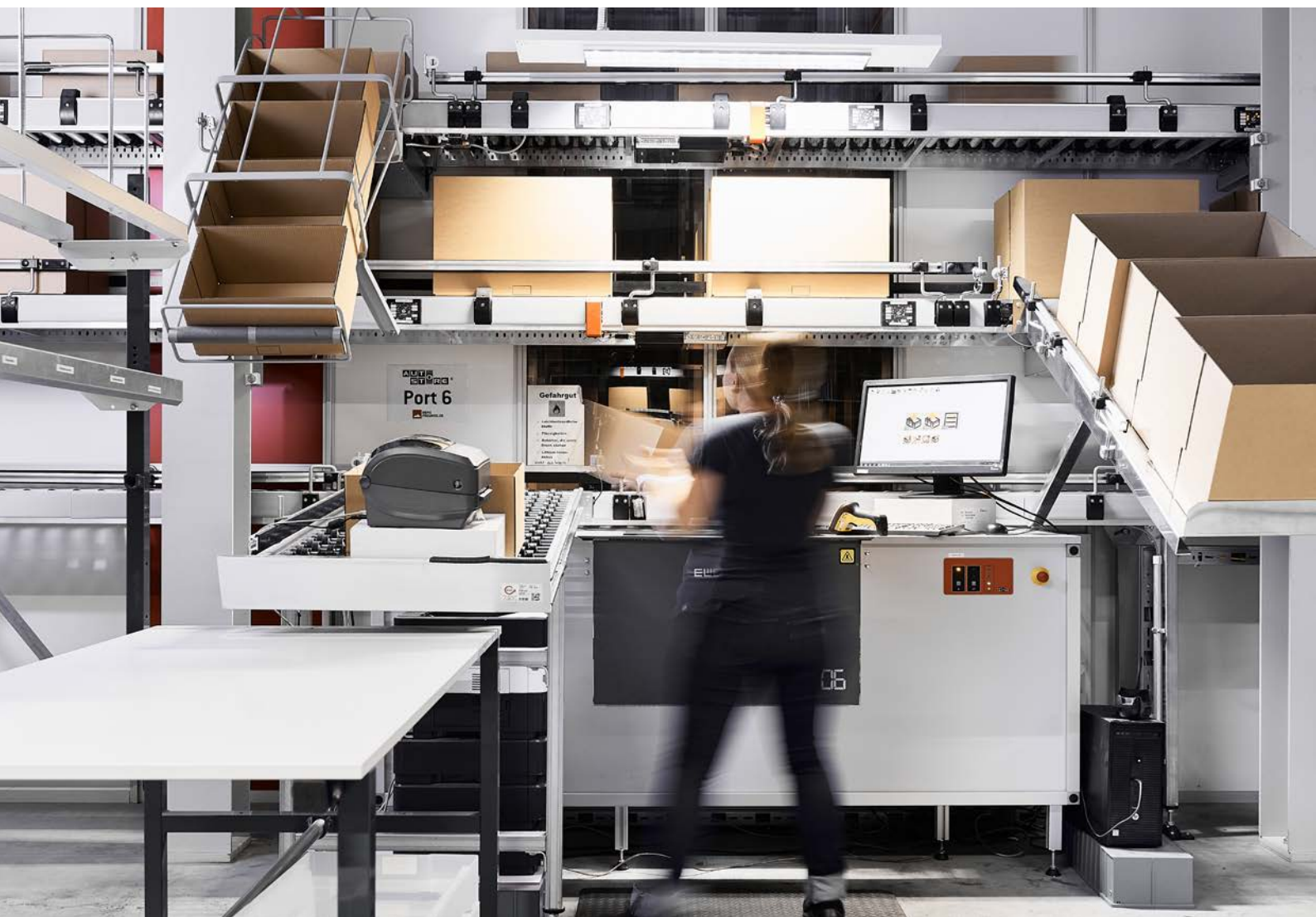
3PL, en route pour l'automatisation d'entrepôt

Investir dans un entrepôt automatisé a un coût significatif et peut décourager certains, surtout avant que la croissance ne soit assurée.

Isabelle Dubois a remarqué une tendance parmi les entreprises qui ne se sentent pas prêtes à sauter le pas.

« Certains clients décident de collaborer avec une entreprise 3PL (third-party logistics) pour pouvoir gérer plus de commandes dans le cadre d'un potentiel investissement dans un entrepôt automatisé » explique-t-elle.

De cette manière, le client externalise grâce au 3PL et se prépare à investir dans un système AutoStore.



« Lorsque les coûts liés au 3PL augmentent et que l'entreprise est sereine dans ses ambitions de croissance, elle revient nous voir » ajoute Isabelle Dubois.

Est-ce qu'AutoStore est la seule option ?

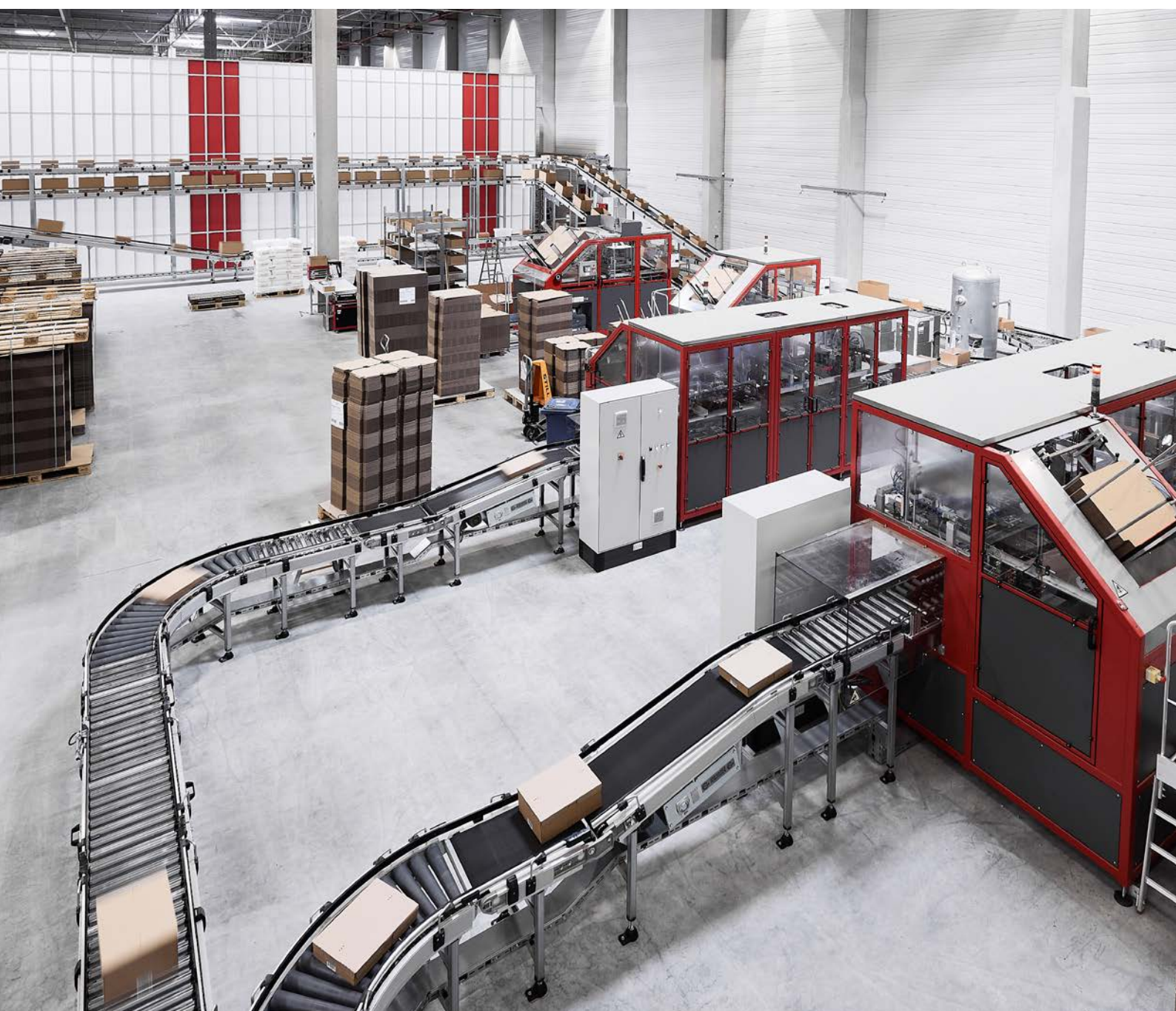
Pour automatiser un entrepôt, plusieurs solutions existent. Le principal avantage d'un système AutoStore est la réduction de l'espace de stockage (les performances sont imbattables) et les possibilités d'évolution de la solution.

Vous pouvez rapidement augmenter ou réduire

la taille du système en ajoutant des bacs ou des robots. Et l'équipe Element Logic qui vous est dédiée fera toujours en sorte de pouvoir agrandir la solution lorsque vous vous développerez, sans arrêter votre activité.

Le système AutoStore, combiné au logiciel eManager d'Element Logic, est simple à installer et le délai de mise en service est assez court, 6 mois en moyenne.

« C'est un investissement conséquent mais le ROI en vaut largement la peine » ajoute Isabelle Dubois.





ASTUCE ROI :

N'oubliez pas les coûts de transition

Lorsqu'Element Logic calcule votre ROI et vos bénéfices, nous incluons les coûts de déménagement de l'inventaire, la formation de vos équipes, et tous les autres coûts de transition. Si vous décidez d'estimer vous-même votre ROI, gardez en tête qu'une solution d'automatisation ne performe pas à 100 % dans les premières semaines. Cela peut prendre du temps avant que le système ne soit rôdé.

Inclure ce paramètre dans vos calculs vous permettra d'éviter les mauvaises surprises.

Cas client : Elektroimportøren



Un ROI avec AutoStore en un temps record

Après seulement deux ans, Elektroimportøren (entreprise norvégienne de petit matériel électrique) a atteint le ROI de son système AutoStore implémenté par Element Logic. Ils se préparent désormais pour leur croissance future.

Elektroimportøren vend du matériel électrique en B2B et en B2C. Grâce à une croissance exponentielle ces dernières années, leur chiffre d'affaires est passé de 20 millions d'euros en 2014 à 100 millions en 2020.

Avec une croissance progressive, il était évident que l'entreprise allait avoir besoin d'un nouvel entrepôt de stockage et de rationaliser sa chaîne logistique. En 2017, la décision fut prise de passer à un système automatisé et tout juste deux ans après, Elektroimportøren a atteint son retour sur investissement.

« Nous nous sommes concentrés sur le contrôle de nos dépenses par rapport à notre chiffre d'affaires » explique André Swensen, Directeur Logistique chez Elektroimportøren.

Un entrepôt compact et intelligent

Après avoir décidé d'investir dans un nouvel entrepôt, il était naturel d'impliquer Element Logic pour construire un espace optimisé pour un système AutoStore.

Automatiser son entrepôt, c'était une décision et un investissement importants pour Elektroimportøren. Néanmoins, grâce aux conseils et à l'appui d'Element Logic, le

processus d'installation fut rapide et les résultats au-delà des attentes du client.

« Le mot automatisation fait peur dans l'industrie logistique car il est souvent associé à un risque financier. Mais maintenant que nous avons pris nos marques avec notre système AutoStore, nous voyons que c'est en fait une solution de stockage très compacte et intelligente » indique André Swensen.

Un système AutoStore agrandi en 2020

La croissance d'Elektroimportøren ne s'est pas arrêtée après son passage à l'automatisation et l'entreprise a décidé d'agrandir encore la solution quelques années après. 9 600 bacs ont ainsi été ajoutés au système AutoStore existant, ainsi qu'un tunnel de préparation de commandes, quatre ports et huit nouveaux robots. C'est deux fois plus que le système initial.

Et il y a toujours de l'espace pour des bacs supplémentaires, même après cette dernière extension. L'entrepôt est ainsi parfaitement équipé pour une croissance future.

Agrandir un système AutoStore a un coût mais en implémentant

une nouvelle extension qui permet d'absorber les développements futurs, Elektroimportøren économise de l'argent et du temps dans des dépenses telles que l'électricité et l'installation.

Le ROI était la priorité n°1

Lorsqu'Elektroimportøren a investi pour la première fois dans un AutoStore en 2017, la maîtrise des coûts et le ROI étaient les deux principales priorités. Il a été estimé que l'entreprise atteindrait son retour sur investissement en trois à quatre ans mais cela a pris seulement deux ans.

Pendant la phase préparatoire de l'extension en 2020, le ROI n'était plus un sujet. Elektroimportøren était déjà convaincu de la rentabilité de l'investissement.

Pour les entreprises qui hésitent encore, le conseil d'Elektroimportøren est clair :

« Gardez en tête que vous allez potentiellement avoir besoin d'agrandir votre système AutoStore. Si votre entreprise est en plein développement, les choses vont très vite. Le secret c'est d'être prêt pour cette croissance. »

Nous vous aidons à vous préparer pour votre croissance future

Estimer le temps que vous mettrez à atteindre le ROI de votre entrepôt automatisé revient simplement à diviser les bénéfices financiers par le coût d'investissement.

Néanmoins, comme ce livre blanc vient de le démontrer, il y a beaucoup de paramètres à prendre en compte dans ce calcul.

Lors des premiers échanges avec un potentiel nouveau client, les spécialistes du ROI d'Element Logic ont toujours une approche pragmatique. L'objectif est d'aider à valider le besoin d'investir dans une solution d'automatisation implémentée par Element Logic.

Pendant ces premières réunions, les équipes d'Element Logic peuvent déterminer si l'entreprise est prête à assumer un investissement dans un système AutoStore. Pour

certain, ce ne serait peut-être pas le bon moment pour passer à l'automatisation. Cela peut être dû à un manque de croissance, ou parce que ces prévisions de croissance sont trop éloignées dans le temps et donc l'investissement n'en vaudra pas la peine.

Ce qui restera toujours non-négociable, c'est que les clients attendent une livraison rapide et un excellent service client. Si vous voulez que votre entreprise reste concurrentielle et se développe, pensez à investir dans un entrepôt automatisé.

Et avec l'importance des soft values pour atteindre votre retour

sur investissement, les coûts sont souvent rentabilisés bien plus tôt que vous ne le pensez.

Pour nous assurer que l'objectif de ROI se poursuit après installation, nous assignons à chacun de nos clients un conseiller après-vente Element Logic qui travaille de manière proactive avec vous pour rendre votre solution plus rentable.

Si vous envisagez d'automatiser votre entrepôt, nous vous recommandons de vous tourner vers la flexibilité d'un système AutoStore associé à notre logiciel WCS eManager pour rester compétitif.



Rendez-vous sur elementlogic.fr pour plus d'informations sur nos solutions et nos services.

Contactez-nous ►