

MAGAZIJNAUTOMATISERING

KOSTEN

VERSUS

BATEN

BEREKEN JE ROI MET ELEMENT LOGIC



Magazijnautomatisering
– **Waarom is het de investering waard?**



ROI uitgelegd:
Wat je moet weten



ROI en magazijnautomatisering:
De cijfers die er toe doen



Ervaringen



De ROI berekenen met Element Logic
– **Wanneer automatiseren en hoe?**



Bereikte ROI op AutoStore
In recordtijd



Magazijnautomatisering

– Waarom is het de investering waard?

ROI staat voor Return On Investment. Het is een essentiële financiële maatstaf voor elke business. Het geeft het rendement aan op jouw investeringen. Hiermee kun je bepalen hoe efficiënt en winstgevend een besteding is geweest.

Ondernemingen krijgen te maken met investeringsmogelijkheden met grote potentie. Zaken die verschillende onderdelen van het bedrijf kunnen verbeteren. Met een ROI-berekening kun je te weten komen hoeveel de investering op korte en op lange termijn opbrengt door een grondige analyse te doen van wanneer en hoe een investering daadwerkelijk rendeert.

Maar hoe bereken je de ROI van een geautomatiseerde magazijnoplossing?

Het lijkt op het eerste gezicht eenvoudig. Het enige wat je hoeft te doen is de financiële voordelen delen door de kosten van de investering. Financiële voordelen ontstaan bijvoorbeeld door een besparing van ruimte in je magazijn en doordat werknemers meer orders kunnen picken.

Toch vertelt deze berekening niet het hele verhaal. Er zijn namelijk bedrijfsspecifieke voordelen die je door automatisering kunt behalen waaraan geen exact prijskaartje gehangen kan worden. Denk bijvoorbeeld aan een hogere klanttevredenheid, maar ook strategische voordelen die gepaard gaan met de investering.

Een ander voordeel is dat retourzendingen snel kunnen worden verwerkt en dat klanten binnen een redelijke termijn hun geld terugkrijgen. Besparingen ontstaan ook door een lagere hoeveelheid orderfouten en

omdat klantenorders niet meer hoeven te worden geannuleerd.

Deze voorbeelden zijn herkenbaar voor een divers palet aan bedrijven, maar de belangrijkste vraag is: welke strategische bedrijfswinst kan de investering jou opleveren?

Het financiële voordeel van deze kwalitatieve waarden varieert per case en is ook nog eens gebaseerd op verschillende omstandigheden, prioriteiten en toekomstige ambities. Bovendien moet dit samen met de feiten en cijfers worden beoordeeld.

Deze whitepaper geeft meer inzicht in de verschillende invalshoeken en onderwerpen die kunnen helpen om eenvoudiger een beslissing te maken. Wij laten zien hoe je de ROI en groei kunt bereiken met magazijnautomatisering.

Veel leesplezier,



Melle van den Berg
Sales Director bij
Element Logic Benelux



ROI uitgelegd: Wat je moet weten



Lars Bek Jensen
Senior partner/director, Langebæk

Lars Bek Jensen is senior partner en directeur bij Langebæk A/S. Een Deens adviesbureau dat gespecialiseerd is in supply chain management, logistieke optimalisatie en warehousing. Lars werkt vaak samen met onze klanten om te bepalen of een magazijnautomatisering, bijvoorbeeld met AutoStore, de investering waard is.

"Het eerste wat we doen is kijken naar de huidige kosten en bedrijfsvoering. Hoeveel wordt er uitgegeven aan salaris, hoeveel orders zijn er, welke producten worden er aangeboden en de huurlasten zijn een paar voorbeelden van kosten waarin we geïnteresseerd zijn," legt hij uit.

Je kunt ervoor kiezen om dit zelf te berekenen,

maar Bek Jensen raadt sterk aan om experts met ervaring en kennis van magazijnautomatisering in te schakelen.

"Je krijgt een onafhankelijke kijk op de rekensom. Meestal rekenen we drie of vier scenario's door voor de toekomst van het bedrijf. Eén zonder automatisering en twee of drie met automatische oplossingen

van verschillende systemen. Vandaag zit daar heel vaak een AutoStore-oplossing bij”, zegt hij.

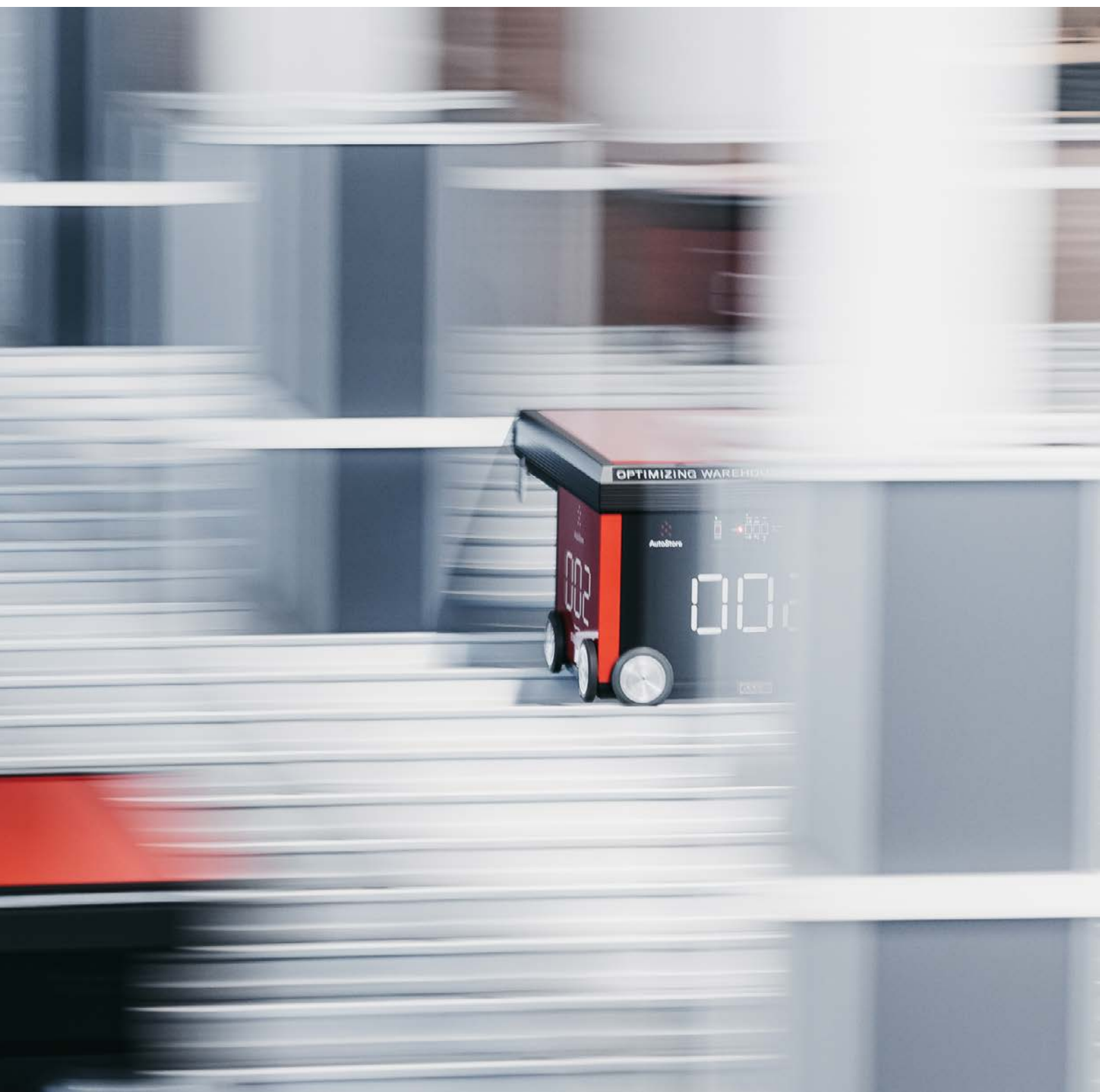
Betere kwaliteit en lagere kosten

De berekeningen van de ROI en terugverdientijd van magazijnautomatisering zijn complex en veelomvattend. Ze bestaan uit verschillende variabelen, waarover meer in deze whitepaper.

Voor ROI-expert Bek Jensen zijn er twee

belangrijke variabelen die bepalen hoelang het duurt voordat de ROI wordt bereikt: de grotere kwaliteit dankzij AutoStore en de lagere kosten van huur en arbeid.

”De groeiplannen zijn ook van belang bij hoe de ROI-berekening eruit komt te zien. Klanten met groeiambities lijken de ROI sneller te bereiken. AutoStore-oplossingen van Element Logic bieden flexibiliteit en schaalbaarheid door het modulaire basisontwerp,” voegt Bek Jensen toe.





ROI TIP

Zet in op realistische groeiambities

Om de berekeningen van de ROI en terugverdientijd zo nauwkeurig mogelijk te maken, moet je een realistische inschatting maken van hoeveel je bedrijf de komende jaren groeit.

De beste manier om de realistische groeiambities in kaart te brengen, is door te overleggen met verschillende mensen in de organisatie. Praten met werknemers in alle afdelingen met verschillende rollen gaat waardevolle inzichten opleveren.



ROI en magazijnautomatisering: De cijfers die er toe doen



Niklas Poulsen
Sales Manager, Element Logic NO

"De sleutel tot het nauwkeurig berekenen van de ROI is voldoende data. Na een workshop berekenen we de juiste grootte voor de oplossing en het aantal opslagbakken dat een unieke oplossing nodig heeft om snel ROI te bereiken en het bedrijf uit te rusten voor toekomstige groei," legt Sales manager in Element Logic Noorwegen, Niklas Poulsen, uit.

"Wij geven onze klanten zoveel input als zij willen en nodig hebben. Het is essentieel dat de klant aan boord is, gelooft in de cijfers en eigenaar is van de ROI-berekeningen", voegt hij toe.

Het team van Element Logic maakt een terugverdiendijdanalyse op basis van de cijfers en groeiambities van een bedrijf.

We splitsen deze cijfers op in twee categorieën - harde en zachte waarden. Harde waarden zijn eenvoudig te berekenen. Zachte waarden zijn afhankelijk van de ambities en huidige activiteiten.

"Er zijn meer zachte dan harde waarden. Voordat een beslissing om te automatiseren wordt genomen, berekenen we de waarde van elk

automatiseringsvoordeel voor de activiteiten. Nu en over enkele jaren”, zegt Poulsen.

Harde waarden bij het berekenen van de ROI

#1 – Je bespaart ruimte

Bij een investering in een AutoStore-oplossing via Element Logic, bespaar je tot wel 80% van het beschikbare vloeroppervlak. Dit komt neer op een vier keer zo grote opslagcapaciteit en vloeroppervlak in vergelijking met een handmatig magazijn.

Afhankelijk van de behoeften en groeiplannen, berekenen wij de grootte van de systeemoplossing en kunnen we zo berekenen hoeveel ruimte er wordt bespaard. Omdat je minder ruimte nodig hebt zijn er een aantal financiële voordelen:

- Je kunt verhuizen naar een kleiner magazijn.
- Je kunt de extra magazijnruimte verhuren.
- Misschien kun je in het bestaande magazijn blijven en geld besparen door niet te verhuizen.
- Er is minder ruimte om te verwarmen en schoon te houden.
- Je verbruikt minder elektriciteit (en verkleint daarmee de ecologische voetafdruk).

#2 – Lagere transactiekosten

Werknemers kunnen meer orders picken, waardoor de efficiëntie met minstens 100% toeneemt in vergelijking met een handmatig magazijn.

Wat dat in termen van uurtarieven betekent, verschilt sterk en is afhankelijk van de goederenstroom, de orderprocessen en de aanvullende automatisering.

De financiële winst hangt af van verschillende factoren. Bijvoorbeeld of je ordergewijs of batchgewijs pikt en of andere aangesloten systemen zoals etiketteer- en transportsystemen handmatig of automatisch zijn.

“Het mooiste van besparen op ruimte en efficiëntere arbeid is dat het jaarlijks oploopt. Onze terugverdiëntijdanalyse berekent wat je na één, twee en vijftien jaar na de automatisering bespaart”, aldus Poulsen.

Potentiële besparingen door magazijnautomatisering zijn legio, en als je efficiënter wordt, bespaar je automatisch ook op:

- Jaarlijkse salarissen
- Seizoenarbeiders
- Overwerk
- Werving van personeel



Zachte waarden bij het berekenen van de ROI

#1 – Kortere leveringstijd

Het is geen geheim dat klanten snelle leveringen verwachten. Als je een langere levertijd hebt dan een concurrent, neemt de kans toe dat zij hiervoor kiezen.

De financiële waarde van een kortere levertijd varieert van klant tot klant, afhankelijk van de gemiddelde levertijd in de branche vergeleken met de eigen, huidige levertijd.

Als de totale logistieke operatie geoptimaliseerd is, kan met magazijnautomatisering een geschatte levertijd van een week teruglopen naar een levering op dezelfde dag. Dit leidt waarschijnlijk tot een toename van het aantal klanten, en nog belangrijker: meer tevreden klanten.

#2 – Kortere opleidingstijd

Een AutoStore-systeem is bijzonder gemakkelijk te leren bedienen. Er wordt gezegd dat het gemiddeld slechts tien minuten duurt om orders te kunnen picken in AutoStore.

“We raden altijd aan om een select aantal mensen op te leiden tot supergebruikers van de AutoStore-oplossing. Dit neemt een paar weken in beslag”, legt Poulsen uit.

Onze supergebruikerstrainingen zijn gericht op de bediening, veiligheid en het oplossen van problemen die kunnen optreden zodra het systeem live gaat.

#3 – Minder orderfouten

Het kiezen van het verkeerde artikel brengt vaak een minimale kostenpost van 100 euro mee. Het gaat namelijk niet alleen om het





artikel zelf, ook de kosten van het personeel van de klantenservice en de leveringskosten voor het terugzenden en vervoeren van het juiste artikel moeten worden meegerekend.

En vergeet niet het mogelijke verlies op lange termijn doordat ontevreden klanten slechte ambassadeurs worden en over u klagen bij hun vrienden en familie.

Met AutoStore is het risico van menselijke fouten zo goed als geëlimineerd. De weinige fouten die we zien, hebben te maken met het kiezen van het verkeerde aantal artikelen.

#4 – Lagere kosten voor voorraadbeheer

De AutoStore-oplossing houdt voortdurend uw inventaris bij en registreert deze in realtime. U hoeft dus geen middelen meer vrij te maken voor inventariscontrole van de goederen die in AutoStore zijn opgeslagen.

Voor onze klanten bedragen de in AutoStore opgeslagen goederen gemiddeld 80 procent

van de Stock Keeping Unit (SKU).

#5 - Minder druk bij klantenservice

Met een geautomatiseerd magazijn wordt er bespaard op de klantenservice. Dit is een gevolg van minder orderfouten en een kortere levertijd.

“Hoeveel je bespaart, hangt af van hoeveel klachten het klantenserviceteam normaal gesproken gemiddeld ontvangt”, voegt Poulsen eraan toe.

#6 – Tevreden klanten

Wij berekenen bij benadering de waarde van een tevreden klant die opnieuw koopt en het bedrijf als zijn voorkeursdetailhandelaar ziet.

Deze waarde is ook gerelateerd aan de kortere levertijd en minder orderfouten.

#7 – Ergonomische werkplek

In een manueel magazijn lopen werknemers elke dag lange afstanden op en neer

door de gangpaden. Met een AutoStore-oplossing is de werkdag minder belastend voor het lichaam en neemt de kans op werkgerelateerde blessures drastisch af.

"Onze klanten melden ons dat ze gelukkigere werknemers hebben die loyaler zijn", zegt Poulsen.

Werknemers zijn gezonder en energiever door een meer ergonomische werkomgeving.

De waarde van tevreden werknemers hangt sterk af van het aantal werknemers, de fysieke belasting door het picken van producten en de markt waar een bedrijf gevestigd is. Als er een hoge mate van concurrentie is om de beste arbeidskrachten aan te trekken, is de waarde van een ergonomische werkplek groter.

#8 – Meer controle op de voorraad

Met AutoStore en de Element Logic-software



eManager, is er voortdurend controle over potentiële overschotten of tekorten in de voorraad. Dit stelt managers in staat om de juiste operationele beslissingen te nemen om continu winstgevend te blijven.

#9 – Lager schoonmaakbudget

Een AutoStore-oplossing houdt de inventaris stofvrij. Hierdoor dalen de schoonmaakkosten, wat na verloop van tijd een groot verschil maakt in de uitgaven.

#10 – Minder diefstal en bederf

Met uw inventaris veilig opgeborgen in de AutoStore-bakken, neemt de kans op diefstal en ander bederf enorm af.

#11 – Besparing op vervoer

Een AutoStore-oplossing brengt de orders direct naar de havens. Een systeem geleverd door Element Logic is ruimte-efficiënt en vereist minder vervoer zoals vrachtwagens en andere mogelijke extra apparatuur waardoor er extra kosten ontstaan.



Ervaringen

Het berekenen van de ROI voor het automatiseren van een warehouse is ingewikkeld en bestaat uit verschillende variabelen.

"In onze ROI-workshops hebben onze klanten vooral behoefte aan inzichten in de voordelen waar je een exact prijskaartje aan kunt hangen. Vooral het geld dat wordt bespaard op arbeid en kortere levertijd", zegt Poulsen.

"Mensen denken vaak niet na over hoeveel ze kunnen besparen door minder magazijnruimte en minder fouten bij het verzamelen van de artikelen voor orders", voegt hij eraan toe.

Sommige organisaties denken dat zij bij voorbaat

geen ROI kunnen behalen op het automatiseren van hun magazijn. Deze gedachte komt voort uit de **omzet** die zij realiseren, de **voorraadgrootte** en het **aantal medewerkers** dat zij in dienst hebben.

"Het komt vaak voor dat bedrijven dachten dat ze te klein zijn om de investering in magazijnautomatisering rendabel te maken. Dit verandert echter altijd als ze de terugverdientijdanalyse zien", legt Poulsen uit.

De kleinste magazijnen die baat hebben bij AutoStore

hebben tussen de 1.000 en 2.000 bakken. De gemiddelde klant heeft ongeveer 24.000 bakken. We zien bovendien steeds betere ROI-berekeningen voor systemen tussen de 9.000-12.000 in vergelijking met voorgaande jaren.

Onze ervaring is dat magazijnautomatisering al loont zodra een organisatie meer dan twee werknemers heeft. Daarbij is het belangrijk om in gedachte te houden dat hoe meer werknemers je hebt, hoe sneller waarschijnlijk de gewenste ROI wordt bereikt.

The background image is a collage of business-related items. At the top, there's a bar chart with red and green bars. Below it, a line graph titled 'SALES BY CATEGORY' shows two data series: 'First' (dashed line with blue dots) and 'Second' (dashed line with red dots). The x-axis represents months from JAN to JUN, and the y-axis represents sales values from 40 to 180. A pen lies diagonally across the lower left. In the bottom right, a portion of a calculator is visible. At the very bottom, there's a table with columns labeled 'SK' and 'PRO' containing numerical and currency values.

ROI TIP

Hoe verkort je de tijd tot ROI

Er zijn een aantal dingen die kunt doen om invloed te hebben op de tijd tot ROI bij warehouse automation:

- Ontwikkel een productstrategie in lijn met wat in de AutoStore-bakken past.
- Werk samen met marketing om campagnes op te zetten voor de producten die in AutoStore worden bewaard.
- Betrek de accountmanager van Element Logic bij het afstemmen van eManager/WCS, WMS, ERP-setup en -operaties.



Hoe werkt Element Logic met ROI analyses:

De ROI berekenen met Element Logic – Wanneer automatiseren en hoe?



Rob Pauls
MD, Element Logic Benelux

“Het beste moment om te investeren in magazijnautomatisering, is de periode vlak voordat je het echt nodig hebt”, vertelt Poulsen.

Warehouse automation zorgt er namelijk ook in de toekomst voor dat je competitief blijft en verder kan groeien.

Warehouse automation is een investering in de toekomst van je bedrijf.

De Managing Director van Element Logic Benelux, Rob Pauls, is het eens met Poulsen.

“We hebben de laatste jaren een grote toename gehad van bedrijven die willen automatiseren. Ze begrijpen dat het noodzakelijk is om

concurrerend te blijven en te groeien”, vertelt Pauls.

“Als je van plan bent om te groeien, raad ik je aan om de mogelijkheden van magazijnautomatisering te kijken”, voegt hij daar aan toe.

Pauls heeft gezien hoe de e-commerce de laatste jaren drastisch is veranderd. Dit heeft vooral te maken met de pandemie en de harde concurrentie die leidt tot hogere verwachtingen van klanten.

“Eén verkeerde of te late



levering is genoeg om een aantal huidige en toekomstige klanten te verliezen. Daarom moet je de kwaliteit van je logistiek hoog houden”, legt hij uit.

“Het is echter belangrijk om te onthouden dat het nooit te laat is om te automatiseren”, vertelt Pauls.

De gemiddelde ROI voor magazijnautomatisering

Volgens Pauls hebben de meeste bedrijven die warehouse automation met Element Logic overwogen, dezelfde vraag - hoeveel jaar duurt het tot ik mijn investering heb terugverdiend?

“Hoeveel en hoe snel je je ROI met magazijnautomatisering realiseert hangt sterk af van de harde waardes en daarbij de prijs die op elke zachte waarde wordt geplakt,” zegt Pauls.

Ga daarom onder meer na: hoeveel kost

een orderfout jouw organisatie en hoeveel bespaar je op tevreden medewerkers door minder verloop en ziekte-uitval?

De eerste stap is het inschatten van alle waarden. Zodra de workshop is afgerond, berekent het Element Logic-team de ROI. De berekening zelf duurt minder dan een uur.

Element Logic optimaliseert magazijnen al sinds 1985 en heeft met AutoStore veel ervaring opgedaan in magazijnautomatisering. Er zijn talloze terugverdienanalyses uitgevoerd en oplossingen geboden voor de vraag: “wat is mijn ROI?”.

De gemiddelde ROI voor een magazijnautomatiseringssysteem geleverd door Element Logic is twee tot drie jaar.

De snelste ROI die wij ooit zagen tijdens een implementatieproces was binnen een jaar en het langste traject was zes jaar.

Op basis van onze jarenlange ervaring, hebben onze analisten drie belangrijke elementen opgemerkt die de tijd tot ROI beïnvloeden:

- Het aantal werknemers.
- De besparing op huurkosten.
- Reële groei.

Het alternatief als je niet automatiseert

Het berekenen van de ROI van magazijnautomatisering is ook een manier om te kijken naar de winstgevendheid van je organisatie over een langere periode. Denk aan huur, salaris, schoonmaak en andere kosten die de komende jaren waarschijnlijk verder gaan toenemen. Na verloop van tijd zullen de bij elkaar optelde kosten hiervan in veruit de meeste gevallen hoger zijn dan de kosten van magazijnautomatisering.

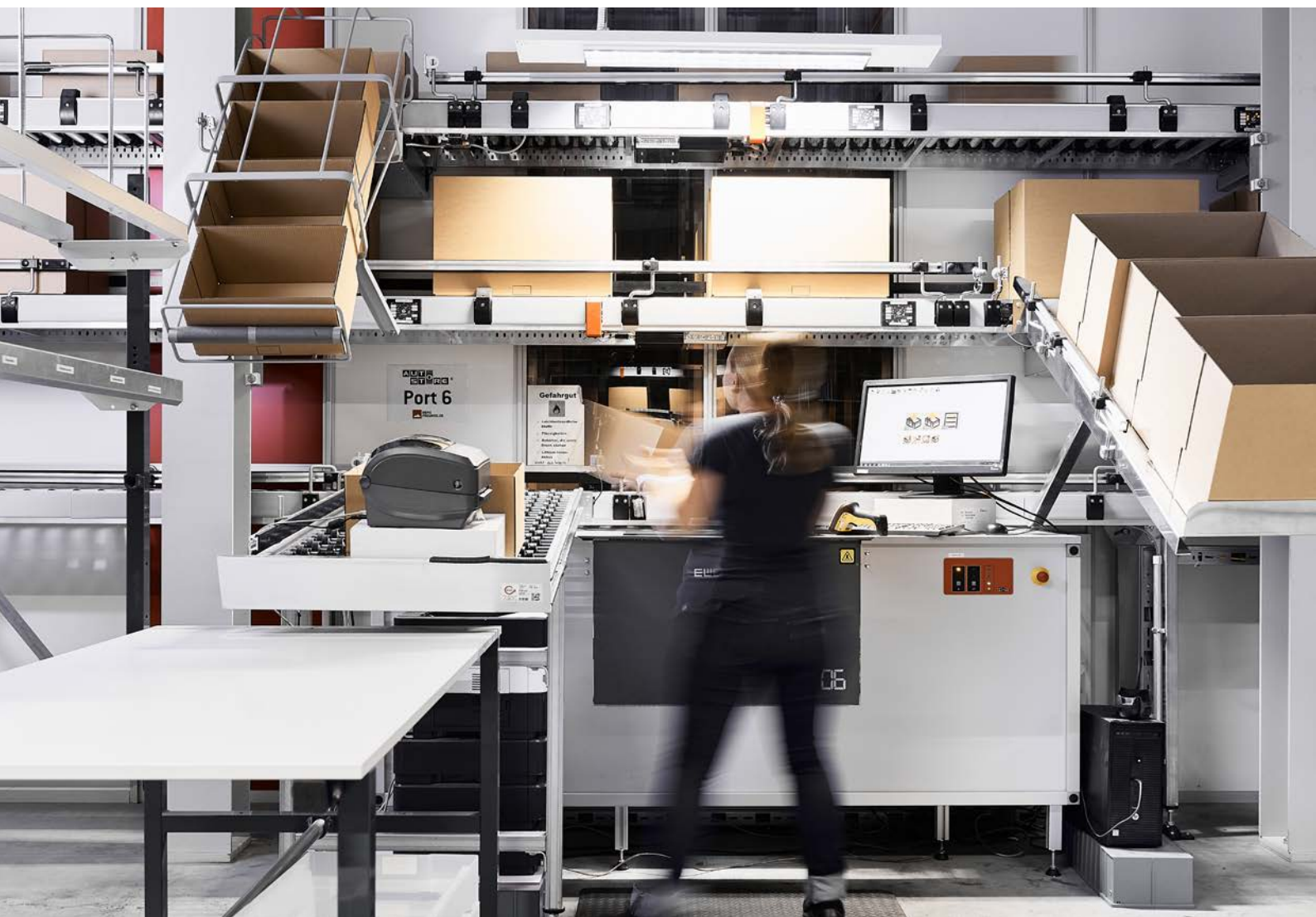
Pauls: “Na het berekenen van de ROI en het maken van de terugverdientijdanalyse is iedereen overtuigd dat warehouse automation de juiste stap is om concurrerend

te blijven. Onze berekeningen zijn altijd bij benadering, maar er is nooit twijfel of de investering rendabel wordt.”

3PL – een stap richting automatisering

De investering in magazijnautomatisering is een grote stap, vooral voordat de groei is veiliggesteld. Pauls merkt een trend op bij bedrijven die zich niet klaar voelen om de volledige investering te doen.

“Organisaties die denken nog niet klaar te zijn om hun magazijn volledig te automatiseren, maar wel meer orders willen afhandelen, kiezen er vaak voor om samen te werken met een extern logistiek bedrijf. Op deze manier profiteren ook zij van een geautomatiseerd magazijn. Als deze organisaties vervolgens verder groeien stijgen ook de kosten om gebruik te maken van de externe optie, waardoor vanzelf het moment komt waarop zij gaan inventariseren of het voor hen lonend is om toch te investeren in magazijnautomatisering.”



Is AutoStore de enige optie?

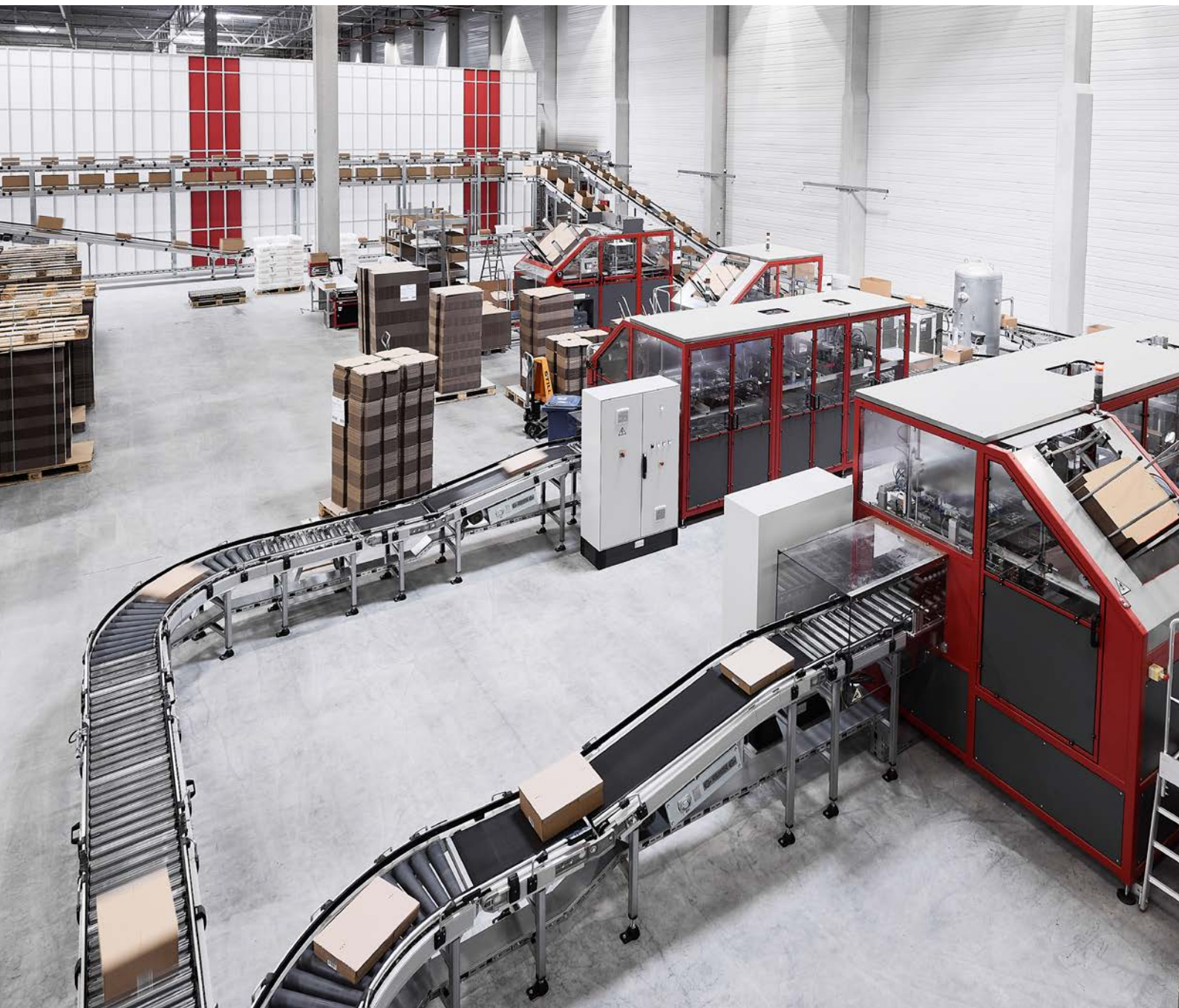
Er zijn verschillende systemen voor magazijnautomatisering. De belangrijkste reden om voor AutoStore te kiezen is de ruimtebesparing en schaalbaarheid.

Bedrijven kunnen snel op- en afschalen door bakken en robots toe te voegen of te verwijderen. Het team van Element Logic zorgt er altijd voor dat er ruimte is om uit te

breiden als de groei is ingezet.

De AutoStore-oplossing, in combinatie met de software eManager, is eenvoudig te installeren. De gebruiksduur is relatief kort, gemiddeld zo'n zes maanden.

"Het is een grote investering, maar het rendement op de investering is het waard", benadrukt Pauls.





ROI TIP

Vergeet de overgangskosten niet

Wanneer Element Logic de ROI en terugverdientijd berekent, nemen wij de kosten voor het verhuizen van inventaris, training en andere kosten in relatie tot de transitie mee. Houd ook altijd in gedachten dat het tijd kost voordat een oplossing op 100% van de geschatte waarde presteert.

Door dit mee te nemen in de berekeningen is de kans kleiner dat je voor onaangename verrassingen komt te staan.

CASE: Elektroimportøren



Bereikte ROI op AutoStore in recordtijd

Na slechts twee jaar heeft het groeiende bedrijf Elektroimportøren de ROI bereikt op zijn AutoStore-systeem van Element Logic.

Elektroimportøren is een leverancier van elektrische apparatuur voor B2B en B2C. Het bedrijf heeft de afgelopen jaren een grote groei doorgemaakt waarbij de omzet in slechts zes jaar is gestegen van 20 miljoen naar 100 miljoen euro.

Met deze indrukwekkende groei werd het duidelijk dat er behoefte was aan een nieuwe magazijnruimte en het stroomlijnen van bestaande processen. Er werd besloten om een nieuw magazijn te bouwen en te automatiseren met een AutoStore-systeem geleverd door Element Logic.

Twee jaar later had het bedrijf zijn investering terugverdiend.

"We richtten ons op onze uitgaven en werkten eraan om deze niet parallel aan onze omzet te laten stijgen," zegt André Swensen, Logistiek Directeur bij Elektroimportøren.

Compacte en slimme warehousing

Nadat de beslissing was genomen om de activiteiten uit te breiden met een nieuw magazijn, werd het vanzelfsprekend om Element Logic

te betrekken bij het bouwproces om het voor AutoStore te optimaliseren.

Met grondige begeleiding van Element Logic verliep het proces snel, en het resultaat was boven alle verwachtingen.

"Het doet pijn als je het woord automatisering hoort in de logistieke sector, vanwege het bijbehorende financiële risico. Maar nu we bekend zijn met het AutoStore-systeem, zien we dat het vooral een compact en slim opslagsysteem is dat ons helpt te groeien", aldus Swensen.

Uitbreiding van het AutoStore systeem

De groei van Elektroimportøren zette door na de automatisering en het bedrijf besloot na een paar jaar de AutoStore-oplossing verder uit te breiden. De uitbreiding bestond uit 9.600 extra bakken, een picking tunnel, vier poortframes en acht nieuwe robots. Dit is bijna het dubbele van de omvang van het oorspronkelijke systeem.

Na de laatste uitbreiding heeft Elektroimportøren nog steeds

ruimte voor meer bakken, en het magazijn is goed uitgerust om verdere groei aan te kunnen.

Het uitbreiden van een AutoStore-oplossing brengt kosten met zich mee, maar door ruimte te hebben om te groeien, bespaart Elektroimportøren geld en tijd op uitgaven, zoals elektriciens en installatie tijdens uitbreidingen.

ROI was een topprioriteit

Toen Elektroimportøren voor het eerst in AutoStore investeerde, waren kosten en ROI topprioriteiten. Volgens de ROI-berekeningen zou het drie tot vier jaar duren voordat de investering was terugverdiend, maar het duurde slechts twee jaar.

Bij het plannen van de uitbreiding was ROI geen onderwerp meer. Het zou zonder twijfel een rendabele investering worden.

Voor andere bedrijven is het advies van Elektroimportøren duidelijk: "Houd rekening met een mogelijke uitbreiding. Als je een bedrijf in een groeifase zit, gaat het snel. De sleutel tot succes is: voorbereid zijn om dit aan te kunnen."

Wij helpen je voor te bereiden op groei

Het berekenen van de ROI voor het automatiseren van een warehouse is niet meer dan de financiële voordelen te delen door de kosten van de investering.

Echter, zoals deze whitepaper heeft uitgelegd, zijn er veel factoren betrokken bij deze berekening.

De analisten van Element Logic gaan altijd voor een praktische benadering voor het berekenen van de ROI. Het doel is om de investering in magazijnautomatisering met AutoStore geleverd door Element Logic te onderbouwen.

Tijdens deze eerste gesprekken kan het team van Element Logic aan het licht brengen dat het bedrijf niet voorbereid is om een aanzienlijke investering in een AutoStore-oplossing te doen. Dat kan zijn vanwege een gebrek aan groeiambities of omdat de groeiplannen te ver in de toekomst liggen, en de investering niet zal

renderen. Het is niet altijd het juiste moment om te automatiseren.

Over één feit valt niet te onderhandelen: klanten verwachten een snelle levering en een uitstekende klantenservice. Wil een bedrijf overleven, concurrerend blijven en groeien, dan moet je overwegen om te investeren in warehouse automation.

En aangezien alle zachte waarden een aanzienlijk deel van de ROI uitmaken, is de investering vaak sneller terugverdiend dan je zou denken.

Om er zeker van te zijn dat de ROI verloopt volgens de geschatte tijdlijn, krijgt elke klant een expert van Element Logic toegewezen die actief

meedenkt om de activiteiten rendabel te maken.

Plannen om het magazijn te automatiseren? Wij adviseren een schaalbare en flexibele AutoStore-oplossing met eManager-software om concurrerend te blijven. Wil je echt weten hoelang het duurt om de investeringen in warehouse automation terug te verdienen?

Neem vandaag nog contact met ons op voor een vrijblijvende ROI-berekening en terugverdientijdanalyse.

Melle van den Berg
Telefoon: +31 6 10 98 9072
Email: melle.van.den.berg@elementlogic.nl
Adres: Peppelenbos 5-C, 6662 WB Elst



Kijk voor meer informatie op www.elementlogic.nl en bezoek onze Oplossingen&Diensten-pagina.

Neem contact met ons op ►

Al meer dan vijfendertig jaar tilt Element Logic® de prestaties van warehouses naar een hoger niveau.

Wij zijn 's werelds eerste en grootste AutoStore®-partner. In 2022 heeft Element Logic SDI overgenomen, waardoor wij een van de grootste systeemintegrators ter wereld zijn geworden.

Wij zijn gespecialiseerd in automatische opslag en retrieval unit fulfilment systemen en ontwerpen en installeren op maat gemaakte oplossingen die

de workflow van onze klanten stroomlijnen. Met

robotoplossingen, software en advies helpt Element Logic bedrijven hun waardeketen te verbeteren, winstgevender te zijn en te voldoen aan de vraag om snelle leveringen. Het betreft magazijnen van elke grootte in een breed scala van industrieën, waaronder elektronica-onderdelen, onderdelendistributie, consumentenelektronica, 3PL, farmaceutica, kleding, sportartikelen en nog veel meer.

Het hoofdkantoor van Element Logic® is gevestigd in Noorwegen en is in handen van werknemers, met het Europese Private Equity bedrijf Castik Capital als meerderheidsaandeelhouder.

Samen zijn SDI en Element Logic® wereldwijd actief met een totale omzet van EUR 294 miljoen in 2021 en vormen zij een robuuste systeemintegrator met vele jaren ervaring in diverse technologieën. Hun gecombineerde regionale expertise biedt klanten de meest concurrerende oplossingen over de hele wereld.

Voor meer informatie ga naar www.elementlogic.nl en volg ons op Facebook, LinkedIn en YouTube.

ELEMENT
LOGIC

elementlogic.nl

