



Een nieuw WMS: wat zijn de voordelen? Welke ROI?

Gartner

2024 Magic Quadrant
for WMS

Inhoud

Introductie	3
-------------------	---

Hoodstuk 1

De voordelen van het gebruik van een WMS	5
Magazijnproductiviteit optimaliseren.....	6
Nieuw marktaandeel winnen en de kosten van ontevreden klanten verlagen.....	10
Logistieke processen op lange termijn verbeteren	12

Hoofdstuk 2

Het rendement van een WMS-project	13
Inzicht in de kosten van implementatie en gebruik van een WMS ..	14
Hoe kan het WMS u helpen uw logistiek budget te verlagen?	16
Hoe kun je de toekomstige ROI van je nieuwe WMS inschatten?	19

Hoodstuk 3

De sleutels tot het optimaliseren van de ROI	20
De juiste oplossing kiezen.....	21
Het volledige potentieel van uw WMS benutten	22
Verder gaan door uw WMS te combineren met een TMS en OMS	23

Conclusie.....	24
----------------	----





Introductie

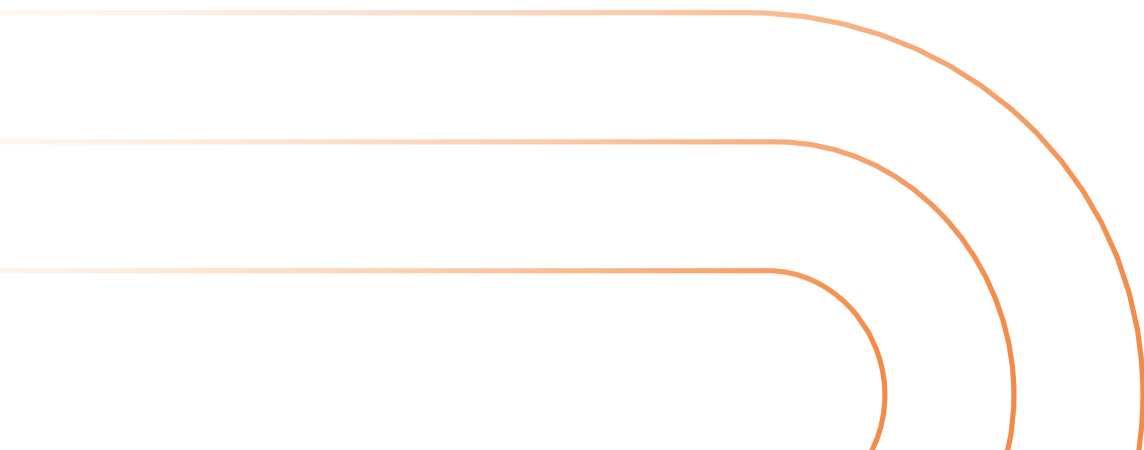
Het is nu duidelijk dat de efficiëntie van logistieke operaties een beslissende factor is in het behalen van de commerciële doelstellingen van elk bedrijf.

Om ambitieuze beloften te kunnen doen in overeenstemming met de eisen van de klant, moeten magazijnen steeds gevarieerdere opdrachten uitvoeren en bestellingen steeds sneller voorbereiden.

Toch moeten de doelstellingen van concurrentiedifferentiatie verenigbaar blijven met de eisen van winstgevendheid. Om duurzame prestaties te bereiken, moeten magazijnen meer doen... zonder meer uit te geven.

De sleutel is het verbeteren van de productiviteit van het logistieke systeem.

Het WMS, dat voortdurend in ontwikkeling is om gelijke trend te houden met veranderingen in consumentengewoonten en om een onzekere omgeving te compenseren, is de IT-tool voor magazijnoptimalisatie.



Voor een locatie die nog niet is uitgerust met een dergelijke oplossing, hebben de basisfuncties van voorraadkennis en zicht op de operationele activiteit dusdanige voordelen dat de installatie van een WMS een verplichting is als het bedrijf logistiek wil overleven tegenover zijn concurrenten. In zekere zin is de beslissing vanzelfsprekend.

De vraag is complexer als het magazijn al enkele jaren een oplossing heeft waarmee het zijn stromen correct kan verwerken.

Hoewel het gebruik van een WMS nieuwe perspectieven biedt, zowel op het gebied van productiviteit als commerciële ontwikkeling, is het nog steeds noodzakelijk om de omvang van deze voordelen te kunnen bewijzen aan het management van het bedrijf. Het doorslaggevende argument hierbij is de zekerheid van een snel rendement op de investering.

Dus hoe kunnen we er zeker van zijn dat we het correct inschatten en welke hefboomen kunnen we gebruiken om het te versnellen?

Het doel van deze gids is om u antwoorden te geven op deze twee vragen



01

De voordelen van het gebruik van een WMS

De WMS-markt is er een van vernieuwing. De overgrote meerderheid van de magazijnen in Benelux vertrouwt al op een IT-oplossing. Dat kan een WMS op de markt zijn, maar ook een interne tool of een module in hun ERP.

Waarom zou een bedrijf dat al is uitgerust met een WMS interesse hebben in een upgrade naar een geavanceerdere oplossing? Wat zijn de voordelen van een dergelijk project?

Laten we eens kijken hoe u met een WMS van de nieuwe generatie veel meer kunt vragen van uw logistieke tool en doelprocessen in de praktijk kunt brengen die niet alleen de productiviteit van uw activiteiten zullen verbeteren, maar ook de omzet van uw bedrijf zullen verhogen.

Magazijnproductiviteit optimaliseren

De klassieke doelstelling van het implementeren van een WMS is om meer goederenstromen te verwerken met gelijkblijvende middelen. De basisfuncties van het traceren van inputs/outputs en het lokaliseren van items in het magazijn op een bepaald tijdstip dragen hier al in grote mate aan bij.

WMS'en bieden ook extra mogelijkheden voor het optimaliseren van de logistieke productiviteit door in te werken op de prestaties van elk type operatie en op de algemene planning van de magazijnactiviteiten.

Ze maken het ook gemakkelijker om het magazijn open te stellen voor nieuwe technologische mogelijkheden..

Efficiëntere processen

Laten we eens kijken hoe een oplossing kan helpen bij het optimaliseren van de belangrijkste magazijnprocessen:

- Ontvangst/verzending :** met modules gewijd aan het beheer van dokken en de planning van deze activiteiten wordt het mogelijk om tijdslots voor te stellen en te bewaken. Magazijn- en werfactiviteiten kunnen dan op elkaar worden afgestemd. Wachttijden voor vervoerders worden ook verkort en hun prestaties worden meetbaar zodra ze ter plaatse zijn.
- Voorraadbeheer:** met een geavanceerd systeem kunnen locaties worden gestandaardiseerd en items zodanig worden gerangschikt dat het aantal verplaatsingen wordt beperkt. Slotting optimaliseert automatisch de positionering van producten op basis van hun fysieke kenmerken en de orders die moeten worden gevuld (gebaseerd op vaste orders, maar ook op prognoses). Dezelfde referentie kan worden toegewezen aan verschillende gebieden in het magazijn om de orderverzamelroutes zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen en opstoppingen in de gangpaden te voorkomen. Operators worden begeleid bij het plaatsen van items en het systeem zorgt ervoor dat er geen fouten worden gemaakt. Aanvulopdrachten voor picklocaties worden op het meest geschikte moment geactiveerd.



- **Ordervoorbereiding** : een WMS biedt voorbereidingsmethoden (per zone, wave, cross-docking, enz.) die echt zijn aangepast aan het type en de urgentie van de orders die moeten worden gevuld. Het is niet langer een kwestie van één soort voorbereiding toepassen en altijd dezelfde pickroute gebruiken. In feite kan een order worden opgesplitst in verschillende taken, die op een later tijdstip opnieuw worden samengesteld in een speciale ruimte.

De voorbereidingen worden gepland op basis van prioriteiten, presentatietijden van de vervoerder, beschikbare middelen en snelheid van de apparatuur.

Verpakkingsfuncties kunnen ook worden gebruikt om het type, de grootte en de inhoud van pakketten te bepalen voor elke bestelling die moet worden voorbereid.

Ze kunnen ook worden gebruikt om taken met een hoge toegevoegde waarde uit te voeren (cadeauverpakking, goodies toevoegen, enz.).

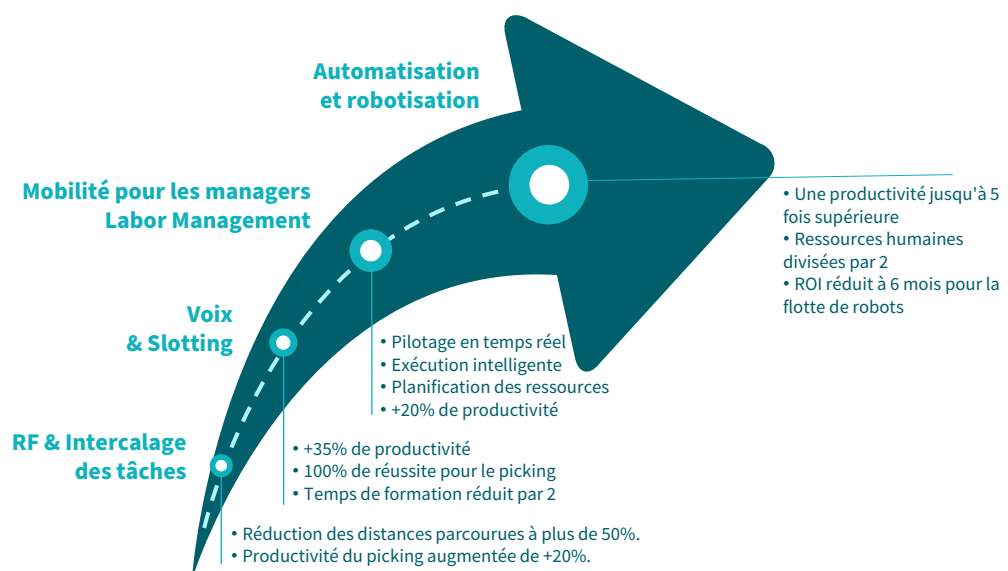
- **Retourbeheer** : de oplossing staat open voor het IT-ecosysteem van het bedrijf en beschikt over retourbegeleiders om goederen eenvoudiger en sneller te controleren. Operators krijgen een duidelijk stappenplan waarmee ze artikelen snel kunnen verwerken, afhankelijk van de staat waarin ze verkeren. Het doel is om ze zo snel mogelijk weer te koop aan te kunnen bieden.

Een magazijn dat openstaat voor nieuwe technologische mogelijkheden

Automatisering, robotisering, spraak, radiofrequentie... een groot aantal technologieën heeft de afgelopen jaren relevante toepassingen gevonden voor het magazijn.

Ze helpen het magazijn om te voldoen aan de steeds hogere eisen van klanten.

Maar om deze mogelijkheden ten volle te benutten, hebt u een IT-oplossing nodig die de juiste mix van technologieën effectief kan combineren om aan uw behoeften te voldoen.



WMS: winsten worden gedreven door zowel proces- als apparatuurvolwassenheid

Vooral om de intelligentie die een integraal onderdeel is van de prestaties van nieuwe geautomatiseerde systemen niet te beperken, moet het WMS standaard uitwisselingen kunnen bieden met WCS-oplossingen op de markt en de oplossingen die momenteel in het magazijn worden gebruikt, natuurlijk... maar meer in het algemeen met de oplossingen die zijn gekoppeld aan apparatuur die in de toekomst waarschijnlijk waarde zal toevoegen aan logistieke activiteiten.



Voordelen die vooral verband houden met de logistieke maturiteit van het bedrijf

De verwachte voordelen op het gebied van kostenreductie hangen in de eerste plaats af van de uitgangssituatie van het bedrijf.

Dankzij een beter inzicht in de logistieke activiteiten kan de eerste automatisering van een magazijn de kosten naar verwachting met tientallen punten verlagen. In zo'n geval hoeft het bedrijf niet lang te aarzelen en is een extreem precieze schatting van de ROI niet cruciaal. De winst zal er in ieder geval zijn, en substantieel.

Maar magazijnen die niet zijn uitgerust, zijn nu zeldzaam. Integendeel, de meeste hebben al verschillende generaties WMS. En sommige hebben al oplossingen en apparatuur voor radiofrequentie, mobiliteit of spraak toegevoegd.

Om op zoek te gaan naar nieuwe productiviteitswinsten zullen meer geavanceerde functies en technologieën nodig zijn.

Sommige voordelen gaan echter verder dan de logistieke maturiteit van het bedrijf. Ze hebben te maken met de marktomgeving waarin ze opereren. In sommige sectoren kunnen ze worden gezien als voorwaarden voor het verwerven van een concurrentiepositie of nieuwe inkomstenbronnen. Het leveren aan klanten op een just-in-time basis of het voldoen aan strikte traceerbaarheidsnormen (beheer van batches en serienummers) is essentieel in respectievelijk de e-commerce en de farmaceutische sector.

Wereldwijd gecoördineerde bronnen

Om hun logistieke activiteiten uit te voeren, vertrouwen magazijnen op een eindige verzameling menselijke en materiële hulpbronnen die door een of meer van de hierboven genoemde processen kunnen worden aangesproken.

Er moet ook rekening worden gehouden met een sequentiële volgorde tussen de processen.

Het is daarom noodzakelijk om deze processen zo nauw mogelijk met elkaar te verbinden om te voorkomen dat een zwakke schakel de activiteit van de processen die erop volgen vertraagt. Bijvoorbeeld:



De orders die zijn toegewezen aan een bepaalde vervoerder moeten beschikbaar zijn op de kade op het geplande presentatietijdstip van de dienstverlener. Integendeel, het zou contraproductief zijn om orders te ver voor te bereiden als de dokken al bezet zijn, in afwachting van de verzending van de goederen. Een wachtperiode is een kans om «achtergrondactiviteiten» aan te moedigen die in verborgen tijd worden uitgevoerd (inventarisatie, aanvulling van locaties met het oog op toekomstige voorbereidingen, enz.) Het doel is om te voorkomen dat activiteit in tijden van spanning wordt bestraft.

Magazijnoptimalisatie kan dus niet gezien worden als een simpele optelsom van individuele processen; het geheel moet gepland worden om te streven naar een algemeen optimum.

Een WMS kan de organisatie simuleren die nodig is om bekende en verwachte stromen te verwerken. Het kan dan de omvang van de benodigde middelen berekenen en deze aan elke taak toewijzen. Deze berekening is met name gebaseerd op de doorvoerstromen die op verschillende tijdstippen van de dag in het magazijn in kwestie worden waargenomen. Het is deze finesse die de productiviteit van het personeel en de machines optimaliseert.

Nieuw marktaandeel winnen en de kosten van ontevredenheid bij klanten verlagen

Het formuleren van een ambitieuze logistieke belofte helpt om nieuwe klanten aan te trekken die op zoek zijn naar snelle leveringen en diensten met toegevoegde waarde.

Als het marktaandeel eenmaal is veroverd, hangt het opbouwen van loyaliteit bij nieuwe klanten af van het nakomen van deze belofte op de lange termijn.



De grote e-commerce merken hebben dit begrepen. Omdat ze niet kunnen vertrouwen op fysiek commercieel contact met kopers, hebben ze vertrouwd op de kwaliteit van hun logistiek om een opmerkelijke klantervaring te leveren. Internetgebruikers moeten met het volste vertrouwen kunnen bestellen: ze moeten er zeker van kunnen zijn dat hun goederen op tijd worden geleverd, zonder gedoe, en ze moeten de voortgang van hun bestelling kunnen volgen. Als er een probleem is, weten ze dat het bedrijf de situatie heel snel kan oplossen, zonder dat ze vervelende administratieve procedures hoeven te doorlopen. Het enige wat nodig is, is een paar klikken.

De belangrijkste voorwaarde om dit prestatieniveau te bereiken is een nauwkeurig overzicht van de voorraden. De traceerbaarheid die inherent is aan het nieuwe WMS maakt het mogelijk om ervoor te zorgen dat artikelen inderdaad beschikbaar zijn voor verkoop en om in realtime te bepalen waar ze zich bevinden. Het is nu bijvoorbeeld mogelijk om een artikel te reserveren dat nog niet fysiek op voorraad is, maar dat wordt ontvangen. Het WMS openstellen voor het logistieke ecosysteem van het bedrijf is ook een stap in de goede richting. Winkels, e-commercesites en marktplaatsen hebben direct toegang tot de beschikbare voorraad voor elk artikel. Dit geeft het bedrijf een groter reactievermogen en een betere kans om verkopen te sluiten.

Door een OMS te koppelen aan het WMS is het zelfs mogelijk om nog een stap verder te gaan en voorraden te bundelen binnen het logistieke netwerk van de organisatie om de optimale voorraad te bepalen om een order uit te voeren. Hier komen we later op terug.

Als de bestelling eenmaal is geplaatst, helpen de geoptimaliseerde processen en de controles die in elk stadium van de verwerking kunnen worden uitgevoerd om de opgegeven doorlooptijden te halen en het risico op fouten te beperken.

Het bedrijf kan ook beslissen om geselecteerde gegevens te delen met ontvangers. Hierdoor kan het bedrijf voldoen aan een nieuwe en zeer sterke verwachting van de klant: zicht hebben op de uitvoering van hun bestelling.

Tot slot is er, naast de winst in marktaandeel en tevreden klanten, ook goed nieuws voor bepaalde posten in het logistieke budget:

- Door de fouten bij de ordervoorbereiding te beperken, wordt het aantal te verwerken retourzendingen verminderd. Dit betekent minder transportkosten en minder middelen die worden besteed aan het controleren en herwaarderen van retourzendingen.
- Er is ook minder vraag naar klantenservice, vooral omdat ontvangers minder snel contact opnemen met de klantenservice als ze een duidelijk beeld hebben van de voortgang van hun bestelling.
- Vanuit marketingoogpunt betekenen loyale kopers lagere communicatiekosten. Het is niet langer nodig om klanten «terug te winnen» die verloren zijn gegaan door een gebrek aan bevredigende logistieke service. In plaats daarvan worden nieuwe kopers ambassadeurs van het merk.

Kortom, de klanttevredenheid die de implementatie van een WMS helpt te bereiken heeft meerdere voordelen, zowel in termen van hogere omzet als lagere kosten. Het is daarom belangrijk om deze mee te nemen in uw schattingen van de return on investment.

Omnichannel: het WMS als orkestleider

De opkomst van e-commerce heeft magazijnen gedwongen te evolueren. Retailers stellen hoge eisen aan hun logistieke systemen. Ze moeten extreem snel en responsief zijn. Klanten willen hun producten binnen enkele uren in de schappen hebben en kunnen zelfs wijzigingen aanbrengen in bestellingen zolang de artikelen nog niet fysiek zijn verzonden.

Als gevolg daarvan kan het magazijn niet langer simpelweg de dag ervoor zijn voorbereidingen voor de volgende dag plannen, maar moet het in plaats daarvan in staat zijn om de bestellingen die de hele dag door binnenkomen in het systeem te verwerken.

Een extra moeilijkheid is dat de soorten stromen gedurende de dag sterk kunnen variëren, met winkels aan de ene kant (B2B stromen) en particuliere klanten aan de andere kant (B2C stromen) die geleverd moeten worden.

Dit alles vereist een perfecte controle van de productbeschikbaarheid en de implementatie van superefficiënte processen. Het WMS neemt de rol van orkestleider op zich.

Logistieke processen op lange termijn verbeteren

Om ervoor te zorgen dat uw logistieke activiteiten vooruitgang boeken, moet u veranderingen in hun prestaties in de loop van de tijd kunnen meten. Om dit te doen, is het in het belang van de organisatie om een aantal sleutelindicatoren te definiëren en deze te voeden met betrouwbare gegevens die in realtime beschikbaar zijn.

Op deze manier kan het bedrijf afwijkingen identificeren, de oorzaken van storingen vaststellen en de voordelen van de actieplannen bepalen.

Maar het bedrijf kan zichzelf niet zomaar met zichzelf vergelijken. Als de vooruitgang beduidend minder is dan die van de concurrentie, wordt het bedrijf vroeg of laat ingehaald.

De huidige WMS-systemen maken het mogelijk om verder te gaan door de prestaties van verschillende magazijnen binnen hetzelfde bedrijf met elkaar te vergelijken. Best practices kunnen dan worden geïdentificeerd en toegepast op alle locaties van het bedrijf.

De volgende stap is om de aanpak uit te breiden naar de sector waarin het bedrijf actief is, met behulp van geanonimiseerde en vertrouwelijke gegevens. Het is een veilige gok dat uitgevers met een substantiële installed base in de nabije toekomst in staat zullen zijn om een dergelijke service aan te bieden.



02

Het rendement op een WMS-project

De belangrijkste voordelen van de implementatie van een WMS zijn relatief eenvoudig vast te stellen. Het nauwkeurig meten van het rendement van een dergelijk project is veel lastiger.

Ten eerste is het onderwerp nog niet goed gedocumenteerd, paradoxaal genoeg veel minder dan de ROI van transportoplossingen, ook al wordt er veel minder vaak een TMS geïnstalleerd.

Ten tweede hangt de snelheid vooral af van wat er al bestaat, van waar het bedrijf begint.

Tot slot omvatten de twee marketingmodellen waar bedrijven tussen moeten kiezen (Licentie en SaaS) verschillende marges van diensten, wat de ROI-schatting bemoeilijkt.

Dus, hoewel looptijden van rond de 24 maanden denkbaar zijn, zal de ROI in feite specifiek zijn voor elke situatie.

Laten we desondanks eens kijken naar de factoren waarmee rekening moet worden gehouden om de ROI zo nauwkeurig mogelijk in te schatten:

- Door alle kostenposten te identificeren die inherent zijn aan een WMS-project. Het doel is ervoor te zorgen dat ze als één geheel worden beschouwd.
- Door vervolgens de hefboomen te beschrijven waarop het WMS werkt om de verschillende kostenposten te reduceren en potentiële verbeteringen met hen in verband te brengen.
- Door verschillende mogelijke benaderingen voor het schatten ervan te presenteren.

Inzicht in de kosten en implementatie bij het gebruiken van een WMS

SaaS of licentie, twee verschillende prijsbenaderingen

In het verleden kocht een bedrijf dat een nieuw WMS wilde gaan gebruiken eeuwigdurende licenties. Ze waren eens en voor altijd eigenaar van de oplossing en vervolgens verantwoordelijk voor het betalen van de hosting- en onderhoudskosten.

In 2010 kwam een nieuw, meer modulair en schaalbaar model op: het SaaS-abonnementsmodel (Software as a Service). Bij dit model is de facturatie gebaseerd op drivers die direct gekoppeld zijn aan het activiteitsniveau in het magazijn.

De gegevens worden opgeslagen in de Cloud en de oplossingen zijn van nature ontworpen om te kunnen communiceren met andere applicaties, intern of extern aan het betreffende bedrijf.

WMS'en in SaaS-modus stellen organisaties in staat om hun functionele marges aan te passen aan hun behoeften, zodat ze alleen implementeren wat op een bepaald moment nodig is.

Deze twee modellen dekken niet dezelfde diensten en hebben verschillende kostenverdelingen:

- Kapitaaluitgaven (CAPEX) met het licentiemodel.
- Bedrijfskosten (OPEX) bij het SaaS-model.

De kosten globaal bekijken

De kosten van een WMS beperken zich niet tot de factuuratiekosten voor het gebruik door de uitgever. Naast de prijs van de licentie (On Premise-model) of het abonnement (SaaS-model) is het belangrijk om rekening te houden met alle kosten die gemaakt moeten worden (infrastructuur, onderhoud, training, ondersteuning, specifieke ontwikkelingen, versie-upgrades, enz.) Dit staat bekend als de Total Cost of Ownership (TCO).





- Deze kosten kunnen worden geïnternaliseerd of uitbesteed en variëren afhankelijk van factoren zoals het aantal gebruikers, het volume van de activiteit, de soorten producten, wettelijke beperkingen, specifieke vereisten, enz.

Het is ook belangrijk om een onderscheid te maken tussen de investeringskosten (installatie, configuratie, hulp bij het opzetten van nieuwe processen, enz.) die bij de start van het project moeten worden gedragen, en de operationele kosten (abonnement, onderhoud, hosting, ondersteuning, enz.) die terugkerend zullen zijn.

Als het gaat om het schatten van de kosten van het project, ligt de grootste moeilijkheid in het feit dat de twee genoemde modellen niet dezelfde grenzen bestrijken:

- In de SaaS-modus betalen bedrijven voor het gebruik van de oplossing op een pay-per-use basis. Op die manier huren ze een all-inclusive dienst (abonnement, hosting, onderhoud, updates, enz.), wat het veel gemakkelijker maakt om het projectbudget in te schatten. De IT-afdeling hoeft dus niet langer de architectuur en hosting te beheren. Het is aan de uitgever om het beloofde prestatieniveau te leveren, meestal binnen het kader van een SLA.

Aanpassing aan de eisen van de gebruiker gebeurt voornamelijk door parametrisatie. Tot slot kan de oplossing zeer snel worden geïmplementeerd, zonder installatie op de eigen machines van het bedrijf.

op de eigen machines van het bedrijf.

- In de licentiemodus moeten elk jaar hosting- en onderhoudskosten worden betaald. Deze zijn moeilijker in te schatten, omdat de diensten meestal worden geleverd door het IT-personeel van het bedrijf. On-site oplossingen kunnen ook server- en hardware-upgrades vereisen. Over het algemeen hebben ze daarom hogere installatiekosten, maar is de kans groter dat ze aanpassingsdiensten leveren. Pas echter op voor de kosten van specifieke ontwikkelingen en het onderhoud ervan tijdens versie-upgrades.

Om de ROI te berekenen en verschillende oplossingen te vergelijken, moet het bedrijf ervoor zorgen dat het vergelijkbare en volledige scopes in beschouwing neemt, of het risico lopen geen relevante samenvatting te produceren.

Hoe kan het WMS je helpen om je logistieke budget te verlagen?

Zoals we in hoofdstuk 1, Optimalisatie van de magazijnproductiviteit [al aangaven, maakt het WMS het mogelijk om meer stromen te verwerken met minder middelen door te werken aan de procesuitvoering en het bedrijf te helpen de beschikbare middelen optimaal te benutten.](#)

[Maar het rendement op de investering gaat niet alleen over productiviteit. Kwaliteitscriteria en de vermindering van opslagruimte, bijvoorbeeld, zullen aanzienlijke besparingen mogelijk maken.](#)

[Laten we eens nader bekijken hoe het logistieke budget van het bedrijf gunstig kan worden beïnvloed.](#)



Lagere voorraden

[Een beter inzicht in voorraden betekent dat veiligheidsdrempels kunnen worden verlaagd. Minder voorraad betekent dat de risico's van verval en veroudering en financiële immobilisatie worden beperkt.](#)

Potentieel om voorraden met 10 tot 35%* te verminderen.

Meer beschikbare ruimte

[Door de voorraad beter te sorteren, in combinatie met efficiënt locatiebeheer, kan ook de benodigde m² worden verminderd. Hierdoor kunnen bedrijven het moment uitstellen waarop ze aan verhuizen moeten denken vanwege ruimtegebrek.](#)

Potentieel om het ruimtegebruik met 10 tot 30%* te verbeteren.

Efficiëntere operators

[Een geoptimaliseerde productindeling en toewijzing van taken op basis van de locatie van de operators kan de productiviteit van het team verbeteren door het aantal ritten te verminderen en onnodige verplaatsingen te elimineren.](#)

[Maar deze vermindering van afstanden is niet de enige hefboom.](#)

[Ordervoorbereidingsprocessen kunnen worden aangepast aan de activiteitenportefeuille \(bijv. pick- en pack-taken voor afzonderlijke orders\).](#)

Tijdens de voorbereidingsfase maakt teammonitoring het mogelijk om problemen in realtime te detecteren (bijv. knelpunten in een gangpad) en operators te «stimuleren». Daarna kan de activiteit grondig worden geanalyseerd om verbeterpunten te identificeren. Tot slot kunnen teams sneller aan de slag dankzij gebruiksvriendelijke oplossingen die eenvoudig te leren zijn, in combinatie met speciale trainingsmodules.

Potentieel voor optimalisatie van de productiviteit van de operator :

- 35% met een combinatie van voice en slotting * voor orderverzamelen met radiofrequentie
- 20% voor orderverzamelen met radiofrequentie *

Betere teamindeling

Zolang de seizoensgebonden aard van stromen bekend was en ordertypes stabiel bleven, was bedrijfsplanning relatief eenvoudig. Maar de dingen zijn veranderd. De verstoringen waaraan toeleveringsketens nu onderhevig zijn, zijn van dien aard dat voor een effectieve teamindeling nu geavanceerde prognose-engines nodig zijn die verder kunnen gaan dan een eenvoudige analyse van de activiteitengeschiedenis.

WMS hebben zulke prognose-engines. Ze vergelijken gegevens uit verschillende bronnen (intern en extern aan het bedrijf) om de activiteiten zo nauwkeurig mogelijk te plannen. Ze zijn ook in staat om op elk moment van de dag te bepalen welk type taken aan operators moet worden toegewezen (ontvangst, verzamelen, aanvullen, voorbereiden, enz.). De voordelen zijn vooral significant als het bedrijf zijn teams heeft aangemoedigd om multi-vaardig te zijn.

Potentiële verlaging van de arbeidskosten met 7 tot 20% *.

Gecontroleerde vereisten voor apparatuur en verbruiksgoederen

De optimalisatie van middelen heeft ook betrekking op apparatuur, die minder snel slijt en minder energie verbruikt. Minder apparatuur betekent ook terugkerende verlagingen van huur- en onderhoudskosten.

Met betere prognoses en een geoptimaliseerde dimensionering van middelen (apparatuur, dozen, etiketten, demping, enz.) wordt het mogelijk om het verbruik van grondstoffen en voorraden te beperken tot wat strikt noodzakelijk is.

Potentieel voor het verbeteren van het gebruik van apparatuur met 10-30%*.



Minder fouten

Betere begeleiding voor operators en de toepassing van effectieve controles zorgen voor een drastische vermindering van het aantal bereidingsfouten. Dit betekent niet alleen dat de ontvanger tevreden is, maar ook dat hij minder kosten hoeft te maken: retourkosten om te organiseren en te betalen, bijbehorende verwerkingskosten in het magazijn, kosten voor klantenservice, eventuele overeengekomen boetes, enz.

Potentiële vermindering van het aantal intrekkingen door voorbereidingsfouten: 5 tot 25% *.

Minder transportmiddelen te boeken

Met efficiënte coördinatie van werkzaamheden, worden bestellingen op tijd voorbereid.

Het is niet langer nodig om op het laatste moment te zoeken naar extra transportmiddelen tegen een hoge prijs die buiten het beoogde transportplan vallen. Het consolideren van voorbereidingen en het beter afstemmen van media op orders helpt ook om het volume van zendingen te verminderen.

Dit vermindert de hoeveelheid lege ruimte in dozen en op pallets, wat een impact heeft op de hoeveelheid middelen die nodig zijn om ze af te leveren en uiteindelijk op het transportbudget van het bedrijf. Dit geldt nog sterker wanneer het WMS wordt gecombineerd met een TMS. We komen hierop terug in hoofdstuk 3.

Potentiële verkorting van de cyclustijd: 5 tot 25% *.



* Etude Generix North-America (2019)

Hoe kun je de toekomstige ROI van je nieuwe WMS inschatten?

Het garanderen van een snelle ROI is daarom een eerste vereiste voor de lancering van een project. Het inschatten van de voordelen is ook een drijfveer in de loop van het project. Door ernaar te verwijzen, kun je ervoor zorgen dat de oorspronkelijke doelstellingen worden gehaald.

Zoals we hebben gezien, is het niet eenvoudig om deze ROI precies te bepalen. Een betrouwbare berekening vereist een gedetailleerde analyse van alle kosten en de opname van de specifieke voordelen van de te implementeren functies.

Vertrouwen op standaardratio's van uitgevers is niet voldoende. Het risico bestaat erin dat er geen rekening wordt gehouden met de logistieke maturiteit van het bedrijf en de context waarin het opereert.

Bovendien zou het toepassen van dezelfde potentiële voordelen op elk WMS uiteindelijk betekenen dat alleen naar de kosten van de vergeleken oplossingen wordt gekeken, zonder rekening te houden met hun respectievelijke toegevoegde waarden.

Vertrouwen op gespecialiseerd advies is daarentegen een goede optie. Consultants die bekend zijn met de specifieke kenmerken van verschillende sectoren kunnen een meer gedetailleerde beoordeling geven. Ze zullen beter in staat zijn om de kosten en baten in te schatten van oplossingen en functies die ze perfect kennen, omdat ze al ervaring hebben met de implementatie ervan (zie ook het kader Het belang van goede ondersteuning).

Tegelijkertijd is het in het belang van het bedrijf om de uitgevers te vragen simulaties uit te voeren op basis van echte en verwachte datasets. Dit zal bevestigen van de precieze kosten van het gebruik van de toekomstige oplossing, waardoor verkeerde interpretaties of veronderstellingen worden vermeden. Het andere voordeel is dat deze eerste berekening kan worden vergeleken met wat de uitgever daadwerkelijk in rekening zal brengen als uiteindelijk voor zijn oplossing wordt gekozen. Op die manier is de serviceprovider gebonden aan zijn eerste berekening.



03

De sleutels tot het optimaliseren van je ROI

Het inschatten van de return on investment van de implementatie van je toekomstige WMS is de eerste stap. Zodra het project is opgestart, moet alles in het werk worden gesteld om ervoor te zorgen dat deze doelstelling wordt gehaald en zelfs overtroffen.

Welke hefboomen kunnen worden gebruikt om dit te bereiken?

De beste oplossing kiezen

Er is een groot aantal WMS-systemen op de markt: naast de basismodules die alle uitgevers aanbieden, zijn het de optimalisatiefuncties en de integratiemethoden met het Supply Chain ecosysteem van de organisatie die beoordeeld moeten worden.

Uiteraard moet de kwaliteit van de oplossingen worden geanalyseerd in het licht van de behoeften van het bedrijf. Alleen kiezen voor echt nuttige functies is de beste manier om de ROI te versnellen.

In de selectiefase is het daarom belangrijk dat het bedrijf zijn verwachtingen prioriteert. Het kan bijvoorbeeld een onderscheid maken tussen «Must have», «Should have» en «Nice to have»:

- **De essentiële functies van het magazijn:** artikelbeheer, invoer/uitvoer, enz.
- **De wensen** zijn direct gekoppeld aan de specifieke kenmerken van het bedrijf: de concurrentiestrategie, de markt waarin het actief is en de bijbehorende beperkingen (beheer van serienummers, zeer bederfelijke goederen, belang van retourzendingen, gevoelige goederen, enz.)
- **Niet-essentiële functies** zijn functies die op korte termijn geen significant voordeel opleveren, maar waarvan het gebruik in de toekomst wel interessant zou kunnen zijn.

Door de functies te bekijken aan de hand van deze analyseraster, is het eenvoudiger om te bepalen welk type magazijnbeheersysteem het beste past bij uw behoeften en, op dezelfde manier, om de uitgevers te identificeren die in staat zijn om het aan te bieden.

Wees echter voorzichtig dat u zich niet beperkt tot een onderzoek dat alleen gebaseerd is op uw behoeften op korte termijn. U moet er zeker van zijn dat de softwareleverancier in staat is modules aan te bieden die uw toekomstige groei ondersteunen. Het is niet omdat het bedrijf een bepaalde module op een bepaald moment niet nodig heeft, dat deze niet kan worden geactiveerd op de dag dat deze wel nodig is.

De sleutel is om alleen te hoeven betalen voor het gebruik van elke functie wanneer dat gerechtvaardigd is. Kiezen voor een pay-per-use model is duidelijk een stap in de goede richting.

Tot slot moet niet alleen de oplossing zelf worden beoordeeld, maar ook het vermogen van de uitgever om een snelle en soepele implementatie mogelijk te maken.

Het belang van goede ondersteuning

Het kiezen en implementeren van een WMS is een project dat bedrijfsteams vaak voor het eerst doen. Het is dus zinvol om de hulp in te roepen van consultants die gewend zijn om de behoeften te identificeren, de beoogde werkwijzen te definiëren en de kosten en baten van een dergelijk project te kwantificeren.

Ze kunnen betrokken worden bij een of meerdere fasen van het project en hun ondersteuning bij het opstellen van de specificaties en het return on investment dossier is bijzonder nuttig.

Dit laatste dient als referentie als het WMS eenmaal is geïmplementeerd. Tijdens de turbulente tijden die inherent zijn aan elk project, kan er opnieuw naar worden verwezen om de doelstellingen van de implementatie van de oplossing te hercontextualiseren.

Het beschrijft in het bijzonder de voordelen die het WMS de organisatie moet bieden en hoe het bijdraagt aan de succesvolle toepassing van de bedrijfsstrategie.

Het volledige potentieel van je WMS benutten

Als de te implementeren oplossing eenmaal is gekozen, moet er nog voor worden gezorgd dat deze de aanvankelijk beoogde voordelen oplevert.

In dit opzicht zijn de juiste omvang en betrokkenheid van de teams (bedrijf en uitgever) essentieel.sleutel.

Het doel is vooral om gebruikers aan te moedigen om de oplossing te gebruiken en niet om af te wijken van wat was besloten. In dit opzicht kan het de voorkeur verdienen om de oplossing aan te passen aan de doelprocessen door middel van parametrisatie in plaats van specifieke ontwikkelingen.

De implementatie van een WMS is een project dat goed van start moet gaan.

De beste manier om dit te doen is door te focussen op functies die snel de eerste voordelen opleveren. Profiteren van de eerste successen is de beste manier om ervoor te zorgen dat het momentum behouden blijft.

Rigoureuze monitoring van de gerealiseerde besparingen en productiviteit ten opzichte van wat gepland was, is ook vereist. Aan de hand van indicatoren kan het bedrijf controleren of het op koers blijft en ervoor zorgen dat het systeem niet verslechtert. Door de voordelen van het systeem aan te tonen aan de hand van indicatoren, kan worden voorkomen dat het potentieel van het WMS na verloop van tijd afneemt.

Ga verder door uw WMS te combineren met een TMS en OMS

TMS + WMS: de winnende keuze

Om voorbereiding en verzending zo goed mogelijk te synchroniseren, is het zinvol om het gebruik van een WMS en een TMS te combineren.

Het WMS simuleert voorbereidingsgolven, waardoor het de te leveren dragers kan berekenen. Met behulp van de functies voor het groeperen en toewijzen van batches aan vervoerders, bepaalt het TMS zijn behoeften op basis van deze vervoerders en wijst ze vervolgens toe aan vrachtwagens. Vervolgens kan het het WMS vertellen wanneer de goederen aan de chauffeurs moeten worden overhandigd, op basis van de geplande meldtijden van de chauffeurs.

Op basis van deze informatie kan het WMS bepalen wanneer de voorbereiding het beste kan beginnen om de deadlines te halen en tegelijkertijd de operaties en de werkdruk van de teams te optimaliseren. Als de vervoerder vertraging oploopt, kan het TMS het magazijn informeren zodat de prioritering van missies kan worden aangepast.

Het gecombineerde gebruik van de twee oplossingen betekent ook dat vrachtwagens zo laat mogelijk gevuld kunnen worden, zodat het mogelijk blijft om eventuele laatste pakketten te integreren voordat de goederen worden verzonden.

WMS + OMS: van magazijnoptimalisatie tot optimalisatie naar optimalisatie van het logistieke netwerk

Om de distributieketen als geheel te optimaliseren, moet u het WMS combineren met het OMS.

OMS geeft u totale zichtbaarheid van voorraden, of ze nu gereserveerd zijn bij leveranciers, in de eigen magazijnen, in de winkel of onderweg zijn tussen deze verschillende entiteiten.

Voorraden worden in zekere zin samengevoegd, wat helpt om hun totale niveau te verlagen.

De oplossing is in staat om de verwerking van een bestelling toe te wijzen aan de meest geschikte entiteit: de entiteit waarmee de gedane belofte kan worden nagekomen tegen de beste kosten.

Conclusie

De implementatie van een WMS stimuleert de toepassing van de beoogde logistieke processen van het bedrijf.

Het potentieel voor productiviteits- en marktaandeelwinsten is aanzienlijk. Een dergelijk project moet het bedrijf in staat stellen om zijn logistieke aanbod te onderscheiden van dat van zijn concurrenten.

Hoe aantrekkelijk de belofte ook lijkt, het is niet genoeg voor het management van het bedrijf. Alleen een gedocumenteerde en betrouwbare schatting kan een snel rendement op de investering maken.

Zodra het project van start is gegaan, zal de ROI-monitoring als kompas dienen. Het doel is ervoor te zorgen dat de aanvankelijke doelstellingen niet worden overschreden.

Een nauwkeurige schatting op maat van het bedrijf en de gekozen oplossing is daarom essentieel. Dit vereist een duidelijk begrip van de verschillende kostencomponenten en de hefboomen die het gekozen WMS zal gebruiken om de prestaties van het magazijn te verbeteren.

Door te kiezen voor een krachtige, modulaire, flexibele en open oplossing heeft het bedrijf alle kans om de investering snel terug te verdienen en gelijke trend te houden met de ontwikkeling van het bedrijf.

Voor meer informatie : [generixgroup.com](https://www.generixgroup.com)

Over Generix

Generix is een wereldwijd SaaS-bedrijf dat bedrijven helpt om elke digitale verbinding om te zetten in digitale waarde. Het bedrijf biedt een toonaangevend portfolio van cloud-oplossingen en -diensten aan die worden aangestuurd door AI om met vertrouwen de meest bedrijfskritische digitale bedrijfsprocessen in de toeleveringsketen, financiën en handel aan te sturen. Het biedt ook end-to-end B2B integratie- en samenwerkingsoplossingen zodat bedrijven volledig kunnen opereren binnen digitale bedrijfsnetwerken. Meer dan 900 Generix-talenten zetten zich in om meer dan 5.000 klanten in meer dan 60 landen zo goed mogelijk van dienst te zijn. Het bedrijf helpt bij het verwerken van meer dan 17 miljard berichten, het voorbereiden van meer dan 600 miljoen pallets, het beheren van meer dan 500 miljoen facturen en meer dan 1 miljoen transporten per jaar. Generix gelooft in het immense groeipotentieel van de netwerkeconomie in een duurzame wereld.

Voor meer informatie : www.generixgroup.com



generix