

Obsługa zamówień z wielu kanałów sprzedaży

Hiszpańska sieć salonów optycznych General Óptica wdrożyła rozwiązania, które umożliwiają składowanie 100 000 opravek okularowych i kompletację 400 zamówień dziennie.

Kraj: **Hiszpania** | Sektor: **przemysł tekstylny i dodatki**



POTRZEBY

- Usprawnienie kompletacji zamówień napływających z różnych kanałów sprzedaży
- Optymalizacja składowania małych produktów

ROZWIĄZANIA

- **Automatyczny przenośnik pojemnikowy**
- **Regały do kompletacji**
- **Regały paletowe**

KORZYŚCI

- Automatyzacja usprawniająca **przygotowywanie 4000 zamówień dziennie** dla salonów i klientów kupujących przez internet z Hiszpanii i Portugalii
- Regały umożliwiające **składowanie 100 000 sztuk opravek** i zarządzanie asortymentem liczącym **5300 pozycji**

General Óptica to hiszpańska firma, która specjalizuje się w sprzedaży okularów korekcyjnych, okularów przeciwsłonecznych oraz soczewek kontaktowych, a także aparatów słuchowych. Działa od 1955 roku, oferując szeroką gamę produktów marek własnych i innych firm oraz spersonalizowane usługi z zakresu korekcji wad wzroku i słuchu. Od 2000 roku należy do grupy De Rigo, jednego ze światowych liderów w projektowaniu, produkcji i dystrybucji wysokiej klasy oprawek.

» Rok założenia: 1955

» Rynki: Hiszpania i Portugalia

» Liczba salonów: 321

General Óptica to lider branży optycznej w Hiszpanii, działający również w sąsiedniej Portugalii, pod szyldem Mais Optica. Nowe centrum logistyczne sieci zlokalizowane nieopodal Madrytu obecnie zaopatruje 321 salonów na całym Półwyspie Iberyjskim, a według planów firmy będzie ono w stanie obsłużyć wzrost sprzedaży prognozowany na najbliższe 10 lat.

„Wcześniej korzystaliśmy z outsourcingu magazynowania i dystrybucji. Cały towar był w tym zakresie obsługiwany przez operatorów logistycznych i dostawców. Postanowiliśmy to zmienić, dlatego przenieśliśmy się do nowego obiektu” — wyjaśnia Juan González, Menadżer ds. Logistyki i Transportu w firmie General Óptica.



„Chcieliśmy przy tym, aby czas od momentu zamówienia ramek i szkielek do momentu ich wyprodukowania, montażu i dostarczenia klientowi był jak najkrótszy” — dodaje.

W nowym centrum logistycznym, które znacząco usprawniło łańcuch dostaw firmy, magazyn zajmuje powierzchnię 2000 m², a 300 m² jest przeznaczony na biuro. „Odbywa się tutaj nie tylko wysyłka zamówień do salonów i klientów sklepu internetowego, ale także wymiana oprawek lub szkielek oraz zarządzanie zwrotami” — wymienia Juan González. Obiekt zapewnia również obsługę administracyjną logistyki, a ponadto zaopatruje salony we wszystkie niezbędne materiały i sprzęt.

„Aby móc sprawnie realizować strategię sprzedaży wielokanałowej, magazyn wymagał pewnego stopnia automatyzacji, który zwiększył wydajność procesu oraz zminimalizował ryzyko błędów w kompletacji i wysyłce zamówień” — wskazuje Menadżer ds. Logistyki i Transportu. Centrum dystrybucyjne działa w oparciu o logistykę just in time, w której zapasy

redukowane są do minimum, a zamówienia u dostawców generowane są w momencie, gdy wpłynie zamówienie od odbiorców.

„Nasze salony przyjmują zamówienia od klientów przez cały dzień. Aby przygotować je do wysyłki późnym popołudniem, potrzebaliśmy systemu transportu wewnętrznego, który przyspieszyłby przemieszczanie towaru, a tym samym kompletowanie zamówień” — wskazuje Juan González. Te zalety zapewnia automatyzacja, dlatego firma zdecydowała się na rozwiązanie Mecalux w postaci przenośnika oraz regałów paletowych i regałów do kompletacji. To połączenie umożliwia składowanie 100 000 sztuk oprawek, zarządzanie asortymentem liczącym 5300 pozycji.

„Dzięki nowemu centrum logistycznemu jesteśmy w stanie każdego dnia obsłużyć kilka tysięcy zamówień, a także przyjąć w tym czasie podobną ilość towaru. Mamy bardzo restrykcyjne zasady kontroli jakości, dlatego sprawdzamy każde zamówienie przyjmowane do magazynu od dostawców, rejestrujemy numery partii wszystkich produktów i pilnujemy, aby do każdego salonu wysłać właści-

we zamówienia. Łącznie może to być nawet 12 000 transakcji dziennie i liczba ta wciąż rośnie” — wskazuje Menadżer ds. Logistyki i Transportu.

Optymalizacja kompletacji

Układ magazynu firmy General Óptica został zaprojektowany pod kątem kompletacji. Jego centralnym elementem jest automatyczny przenośnik pojemnikowy, który odgrywa kluczową rolę w sprawnej realizacji ok. 4000 zamówień dziennie.

Przygotowywanie zamówień odbywa się w dwóch strefach: jedna z nich to cztery stanowiska robocze z regałami przepływowymi, na których produkty są wstępnie sortowane, w drugiej, wyposażonej w przenośnik pojemnikowy, ma miejsce ostatni etap przygotowywania zamówień.

W strefie z regałami przepływowymi znajdują się pojemniki, pod którymi są umieszczone wyświetlacze systemu *put to light*. Wskazują one operatorom, w którym pojemniku należy umieścić poszczególne produkty. Natomiast dzięki nachyleniu półek pojemniki z zamó-

wieniami przesuwają się pod wpływem grawitacji w stronę korytarza, z którego są pobierane.

Natomiast w strefie z przenośnikiem operatorzy pobierają z regałów wstępnie posortowane zamówienia, weryfikują i umieszczają na przenośniku, który przemieszcza je do strefy konsolidacji.



Rola pracowników magazynu firmy General Óptica w prawidłowym kompletowaniu zamówień jest wciąż nie do przecenienia, a automatyzacja stanowi wartość dodaną, która czyni ich pracę łatwiejszą i bardziej wydajną.

„Automatyzacja usprawniła czynności, które wykonujemy, aby przygotować zamówienie do wysyłki, dzięki czemu możemy zrealizować więcej dostaw w tym samym czasie. Poprawiła również ergonomię pracy naszych operatorów, by nie musieli odczuwać negatywnych skutków zdrowotnych ręcznego przemieszczania towaru” — podkreśla Juan González.

Regały do kompletacji

Do wzrostu produktywności w zakresie przygotowywania zamówień przyczyniają się nie tylko automatyczne urządzenia transportu wewnętrznego, ale też regały. W magazynie firmy General Óptica zostały zastosowane dwa systemy składowania: regały paletowe i regały do kompletacji. Oba zapewniają bezpośredni dostęp do towaru.

„Regały paletowe służą nam do składowania zarówno opravek i etui, jak i wszelkiego rodzaju materiałów eksploatacyjnych, które wykorzystują w codziennej pracy nasze salony” — wyjaśnia Juan González. Półki tego



„Mecalux, dzięki doświadczeniu i bogatej ofercie rozwiązań logistycznych, stanowi nieocenione wsparcie w usprawnianiu działalności naszej firmy”.

Juan González

Menadżer ds. Logistyki i Transportu w firmie General Óptica

uniwersalnego i wytrzymałego systemu pozwalają składować jednostki ładunkowe różnej wielkości, zarówno kartony, jak i palety, o ciężarze do 1800 kg.

„Na regałach kompletacyjnych przechowujemy między innymi oprawy do okularów korekcyjnych i okulary ochronne BHP, a także łańcuszki i etui” — wymienia Menadżer ds. Logistyki i Transportu. Są to dwa typy regałów: do lekkich ładunków (30 kg na poziom) i do ciężkich ładunków (50 kg na poziom). Różne konfiguracje tych regałów oraz dodatkowe elementy wyposażenia sprawiają, że można na nich składować praktycznie każdy typ produktów.

Logistyka przygotowana na wyzwania strategii sprzedaży wielokanałowej

„General Óptica notuje stały wzrost od 15 lat i z powodzeniem stawia czoła wyzwaniom, przed jakimi staje branża optyczna w obliczu rosnących wymogów konsumentów” — podsumowuje Juan González.

Dzięki rozwiązaniom Mecaluxu centrum logistyczne sieci General Óptica sprawnie zaopatruje 321 salonów optycznych w Hiszpanii i Portugalii, a także klientów składających zamówienia przez internet, i jest przygotowana na dalszy rozwój w nadchodzącej dekadzie.