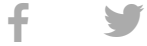


Digitalizacija skladišč: Kako izbrati pravi WMS?

Čas branja: 3 min



PODARI
ČLANEK



0

08.06.2022 15:00

Aleš Habič, Špica International: Sistem glasovnega ukazovanja razume 35 jezikov, zato je čas uvedbe tujega delavca občutno hitrejši od katerokoli druge tehnologije. Govorimo o urah.



NATAŠA KORAŽIJA

Follow @Korazijan

397 followers



Aleš Habič, Špica International: Menim, da smo že na točki, pri kateri je smiselna zamenjava človeka z robotom pri rutinskih delih, kjer je malo dodane vrednosti. Denimo, pri transportu tovora iz skladišča v proizvodnjo in nazaj.

Foto: Sabina Petrov

Kako dobro se v naših skladiščih prijemajo novosti, kot so glasovno ukazovanje, avtomatsko vodena vozila ali robotsko komisioniranje? O trendih na področju sistemov upravljanja skladišč WMS smo govorili z **Alešem Habičem** iz **Špice International**, ki se ukvarja z digitalizacijo skladišč že več kot deset let.

Kaj so glavne smernice na področju sistemov WMS?

Eden večjih izzivov v zadnjih letih je delovna sila v skladišču, zato je trend integracija z rešitvami, ki minimalizirajo manj produktivno delo človeka v skladišču. V ročnem skladišču naj bi človek kar največ delal najkompleksnejšo nalogo, to je komisioniranje.

Proces komisioniranja pomeni približno polovico časa glede na preostale procese v skladišču. Približno tretjina tega časa je namenjena dejanskemu nabiranju.

Sam proces komisioniranja pomeni približno 50 odstotkov časa glede na preostale procese v skladišču, v teh 50 odstotkih pa je približno tretjina časa namenjena dejanskemu nabiranju. Preostalo je hoja ali vožnja med lokacijami – od odpreme in nazaj do regalov ter iskanje. Zato je smiselna uvedba vozil **AMR** (avtomatskih mobilnih robotov) za dostavo polnih vozičkov ali palet v odpremo ali proizvodnjo in za dostavo praznih vozičkov ali palet med regale do komisionarja. Podobno velja za avtomatizacijo komisioniranja z avtomatskimi komisionirnimi sistemi. Znotraj WMS obstajajo posebni moduli za specifične v spletni prodaji.

Katerih pet najpomembnejših vprašanj si je treba v podjetju postaviti pred izbiro sistema WMS?

Najprej je treba ugotoviti, ali podjetje sploh potrebuje WMS ali ne in ali ima izzive, ki jih brez pomoči WMS ne more rešiti. To je obvladovanje zalog in inventur, prenizka produktivnost, napake pri procesih od prejema do izdaje, optimizacija prostora, optimizacija procesov ali denimo odvisnost oziroma neodvisnost od ljudi, ki delajo v skladišču.

Skratka, razumeti je treba, da je WMS orodje v rokah logistike, s katerim lahko parirajo svojim kupcem glede zanesljivosti, natančnosti in v skladu z zahtevami ter obvladujejo materialni tok. To pomeni, da izdajo prave izdelke s pravilnimi atributi, da zaloge ne zastaja, da imajo sledljivost/izsledljivost in da vedo, kje je kakšen izdelek, ter da so sposobni učinkovito delati. To pomeni, da imajo optimizirane poti, pravilno zlagajo in da lahko nabirajo več naročil hkrati, pa tudi da imajo poštena merila za ocenjevanje zaposlenih.

Pomembna je tudi izbira partnerja. Ta mora imeti dobro ekipo, mora razumeti kupca in mora imeti izkušnje, da lahko predlaga dobre prakse. V naši ekipi imamo denimo izvajalce z 20-letnimi izkušnjami in več kot 50 izpeljanimi projekti. Pomembno je tudi, da se produkt nenehno razvija in izboljšuje. Naš partner Mercalux ima samo v razvoju in podpora dobrih 200 zaposlenih. Pomembno je tudi, da je rešitev pripravljena na prihodnost, ali v smislu možnosti glasovnega upravljanja, logchain, **AMR** ali možnosti integracije drugih naprednih rešitev.

Kaj je recept za neuspeh pri izbiri WMS? In kaj je nekaj osnovnih pravil za pametno izbiro?

Cena ne bi smela biti odločilno merilo, čeprav je pomembna. Rešitev mora biti takšna, da bo naročnik lahko z njo živel in se razvijal še prihodnjih deset let in več. Ponudnik mora dobro razumeti dejavnost naročnika, njegove procese in omejitve, naročnik pa mora znati to pravilno predstaviti. Med obema mora biti zaupanje. Pomembno je tudi, da je partner finančno stabilen, da ima usposobljeno ekipo in dobro boniteto, ker je to za naročnika varneje. Naročnik mora pravilno interno skomunicirati in pripraviti ekipo v skladišču, nujna je močna podpora vodstva pri projektu. Ponudnik in naročnik morata procese z WMS pripraviti tako, da so čim bolj preprosti, in minimalizirati izjeme.

Kako dobro se v skladiščih prijemajo novosti, kot so glasovno ukazovanje, roboti za komisioniranje, avtomatsko vodena vozila? Kaj od tega najbolj in zakaj?

V Sloveniji je velika večina skladišč ročna, kar pomeni, da imajo regale, police in viličarje. Menim, da je treba skladišča najprej digitalizirati. V naslednjem koraku pa lahko dodamo še tehnologije, ki delo v skladišču optimirajo in izboljšajo. Zahtevajo pa vse te tehnologije izpolnjene ustrezne fizične pogoje in ustrezne procese, da so polno in dobro izkoriščene. Avtonomni mobilni roboti (AMR) recimo počasi prodirajo v podjetja. V podjetjih se šele učijo, kako bi jih lahko uporabili. Bistveno dlje je v ponudbi glasovno ukazovanje. To je zanimivo še zlasti tam, kjer je komisioniranje intenzivno, kjer je treba delati v težkih razmerah, denimo v hladilnicah, s težkimi izdelki, nepravilnih oblik in kjer sta za delo potrebni obe roki. V zadnjem času pa tudi zaradi pomanjkanja delovne sile in večje navzočnosti tujih delavcev, saj sistem razume 35 jezikov in čas uvedbe tujega delavca je občutno krajši kot s katerokoli drugo tehnologijo. Govorimo o urah. Glasovne projekte smo uvedli v **Gorenju, Merkurju, Mercatorju, Plodinah, Delhaizu, Milspedu, Ledu** in v **Atlanticu**.

Je v Sloveniji delovna sila še vedno tako poceni, da se avtomatizacija in robotizacija ne splačata? Pri kakšni ceni dela se uvedba naprednejših tehnologij splača?

Menim, da smo že na točki, kjer je smiselna zamenjava človeka z robotom pri enostavnih, rutinskih delih, kjer je malo dodane vrednosti. Denimo, pri transportu tovara iz skladišča v proizvodnjo in nazaj ter podobno. Roboti lahko delajo ves dan in se ne utrudijo, človek pa je in tudi bo še kar nekaj časa nepogrešljiv pri zahtevnejših nalogah, kot je komisioniranje in podobno. Takrat pa mu lahko pomagamo z rešitvami, ki olajšajo ali poenostavijo delo ali skrajšajo neproduktivni čas.



Melita Rozman Dacar, SŽ – Tovorni promet: »Kupec je za nas vedno na prvem mestu«

»Kar najbolj se prilagajamo položaju v transportni verigi. Čeprav to za nas pomeni višje stroške, uvajamo nove produkte in se...

DESNA **ROKA**

Vam je ta članek iz storitve **Desna roka** koristil?