

NAJNOVIJI TRENDovi I TEHNOLOGIJE U DISTRIBUCIJI (DEO II)

U ovom broju objavljujemo nastavak teksta o tehnologijama koje se koriste u današnjoj distribuciji, trendovima razvoja i uticaju na funkcionisanje - dizajniranje Distributivnih centara budućnosti.

DEMATIC

Šta svaki od nabrojanih industrijskih trendova znači iz perspective distributivnog centra?

Kako poslovati sa povećanim brojem i različitim brojem SKU (artikala)?

Kako poslovati sa konfliktnim zahtevima različitih formata isporuke?

Kako poboljšati logistiku u prodajnim objektima i smanjiti zalihe u prodajnim objektima?

Kako napraviti sopstvenu transportnu mrežu efikasnijom?

Kako poslovati sa proizvodima redukovano i lošijeg kvaliteta pakovanja?

Troškovi radne snage i raspoloživost radnom snagom postaju jedna od glavnih pitanja u mnogim regionima.

Kako postići perfektu obradu narudžbi?

Sve više i više zakonska regulativa, korporativna odgovornost i strategija zadržavanje kvalitetne radne snage zahtevaju poboljšane uslove rada.

Biznis pokretači su primorali vlasnike prodajnih objekata da odgovore na njih. Identifikovali smo 8 glavnih trendova koji će imati značajan uticaj na dizajniranje distributivnih centara u budućnosti.



Prvi jasan trend je **povećanje broja različitih artikala (SKU)**. Za mnoge prodavce rast broja različitih artikala se povećava većom brzinom nego brzina povećanja ukupnog prometa. Kako jedan distributivni centar

može da reši ovu pojavu? Uobičajeno jedan SKU stoji na jednom policičnom mestu, ali postoji granica koliko ovih policičnih mesta može produktivno da bude smešteno u jednom određenom prostoru.

Drugi trend je **višeformatna prodaja**. Mnogi prodavci, primorani da ojačaju prodor na tržištu i da poboljšaju lojalnost kupaca postaju povećano sofisticiraniji u lociranju različitih formata prodavnica i artikala koje stavljaju u njih. Odjednom mi vidimo značajno različite profile narudžbi koji treba da budu kompletirani u jednom distributivnom centru. Za mnoge kompanije postojanje različitih formata maloprodajnih objekata je neustaljeno i to zahteva da kompletiranje narudžbi u DC odgovori takvom izazovu.

Isporuka prilagodjena prodajnom objektu. Prisutno je kontinualno fokusiranje na uspostavljanje efikasnijih procesa u prodajnim objektima, putem odgovarajućih boljih procesa u DC. Međutim, mi vidimo da kompanije rade sa različitim oblikom-veličinom prodajnih objekata, koje su istog formata, sobzirom na demografiju ili lokaciju objekta. Na primer, da li lokacija ima predominantno starije kupce (sobzirom na dob) ili npr. postoji određena etnička mešavina? S obzirom na to prodajni objekat se odgovarajuće i uspostavlja. Takođe ćemo morati da uspostavimo odgovarajuće sisteme za kompletiranje narudžbi koji će odgovoriti uvećanoj složenosti prodajnih objekata.

U mnogim krajevima sveta stalni rast cene nafte ima veliki uticaj na troškove **transporta**. Smanjenje transportnih troškova kroz povećanje njegove efikasnosti biće u fokusu u narednim godinama. Bolje korišćenje trasa i bolje iskorišćenje prostora u vozilima, takođe. Tradicionalne pretpostavke o lokaciji i veličini DC mogli bi biti stavljeni pod lupu opravdanosti.

Zaštita okoline će imati uvećan uticaj na vrstu i veličinu **pakovanja** koja se koristi u lancu snabdevanja. Redukovano i pojednostavljeno pakovanje štedi novac. Velika konkurencija je prisutna u polju smanjenja troškova pakovanja. Takođe i efikasnost prodajnih objekata se

povećava uz pakovanja prilagodjena prodajnim objektima. Ovo takođe znači da će se tradicionalni načini manipulacije artiklima: automatski ili manualni morati takođe staviti pod lupu analize.

U mnogim delovima razvijenih zemalja radna snaga postaje sve skuplja i manje pristupačna. Na primer u Velikoj Britaniji nije neuobičajeno da jedan DC iskusi blizu 100 % promenu zaposlenog osoblja za jednu godinu. Naročito pri početku rada novog distributivnog centra (DC). Troškovi treninga su veliki kao i troškovi zapošljavanja nove radne snage. U nekim evropskim zemljama socijalni troškovi su u porastu kao nikad ranije. Neki evropski distributeri čak drže "Rezervne distributivne centre" u nameri da umanje efekat industrijske nestabilnosti. Drugi distributeri imaju politiku da maksimalno povećaju broj zaposlenih u nameri da smanje odgovarajući rizik. Kako oni proširuju biznis extra kapaciteti će se odraziti kroz povećanu **produktivnost** bez dodavanja dodatne radne snage. Jednostavnije rečeno povećana produktivnost smanjuje ukupne troškove distribucije a u isto vreme smanjuje zavisnost na nepouzdanom tržište skupe radne snage.

Poboljšati **tačnost kompletiranja narudžbi** je još jedan važan trend. Perfektna obrada narudžbe je nešto što ćemo slušati sve više i više. Slanje pravih proizvoda do kupaca-prodajnih objekata i u pravo vreme postaje imperativ. Raspolaganje artiklima na policama u svakom trenutku takođe. Trenutno mnogi distributeri postižu samo 99% tačnosti u kompletiranju narudžbi. Neki naravno postižu bolje od ovoga. U Japanu imamo određene distributere koji već ciljaju i na 99.999% tačnosti. I oni to postižu! Sa povećanom tačnošću dolazi i veća transparentnost troškova kao i ulaženja u trag artiklima.

Naposletku, **fokusiranje na poboljšanu ergonomiju, zdravlje i sigurnost**. Već u pojedinim zemljama postoji regulative koliko tona može radnik da podigne u toku jednog radnog dana. Takođe se suočavamo sa povećanim prosekom starosti zaposlenih što takođe može uticati na učinak radnika u toku dana. Naravno, sa poboljšanom ergonomijom ide zajedno i **povećana produktivnost i veća tačnost**.

(Nastaviće se)

DematicGmbH

Dematic GmbH, sa centralom u Offenbach/Nemačka, je jedan od vodećih svetskih proizvođača opreme za Automatizaciju skladišta. Dematic portfolio podrazumeva ekspertizu koju je Dematic stekao širom sveta višegodišnjim snabdevanjem kompanija svih veličina uključujući kompanije u industriji hrane, pića, hemijskoj i farmaceutskoj oblasti kako u distribuciji tako i u proizvodnji. Detaljnije informacije o Dematic GmbH možete naći na internet stranici www.Dematic.at.

Predstavništvo Dematic GmbH za Srbiju je u Novom Sadu, telefon 021 530 422, mob. 064 491 7887, Radić David Dipl.Inž.

O autoru članka

David Radić Dipl. Inž. Professional Engineer. 10 godina rada u Severnoj Americi na višemilionskim dolarskim projektima modernizacija distributivnih centara i skladišta kao Projektant sistema i Projekat Menadžer, radeći za najznačajniju kompaniju u ovom biznisu, Siemens Dematic (sada Dematic). Od 2006. godine priključio se evropskoj operaciji Dematic-a na poslovima Projektovanja automatskih skladišnih sistema za zemlje jugoistočne Evrope.