

ГРУППА КОМПАНИЙ «СЛАТА»: ЭКОНОМИЯ ДРАГОЦЕННЫХ СЕКУНД

Компания «Слата» — один из лидеров восточносибирского рынка розничной торговли товарами повседневного спроса. Это крупнейший дистрибутор продуктов питания на территории Иркутской области и Республики Бурятия. В 2011 году складской комплекс компании не только обслуживал 31 собственный магазин, но и предоставлял аутсорсинг логистических услуг в качестве 3PL-оператора.

ЗАДАЧА

С 2007 года «Слата» применяет систему управления складом Infor 3.9 WMS на базе комплексного решения Exceed 4000, которую в рамках договорных отношений поддерживает «Эксид Консалтинг», партнер компании Infor. ГК «Слата» динамично растет, соответственно, возрастает и интенсивность товаропотока, поэтому компания обратилась к партнеру для поиска решения, которое повысит скорость и точность комплектации заказов и улучшит условия труда комплектовщиков.

«Заказчик представил весьма непростой график работ: интеграцию нового решения и перевод усовершенствованной системы в рабочий режим предстояло выполнить в определенное время года, когда склад работает с меньшей загрузкой, — дополняет Киммо Юли-Кокко, генеральный директор компании «Оптискан». — Еще одним требованием к системе была автоматизация управления работой комплектовщиков до самого конца процесса отбора».

«Оптискан» предоставляет голосовые решения для различных систем управления складами (WMS). Головной офис компании расположен в городе Эспоо (Финляндия). Российские офисы «Оптискан» расположены в Москве и Санкт-Петербурге, где действует собственная служба продаж и поддержки. Компания имеет репутацию компетентного поставщика, который успешно внедряет новейшие технологии, комплексно повышающие производительность и экономичность работы складов заказчиков.

ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ

Технологии голосового управления складскими операциями, также известные под названиями «voice picking», или «система голосового управления», отлично зарекомендовали себя в мировой практике складской логистики.

Их применение позволяет существенно улучшить точность работ и повысить производительность труда при подборе товаров.

«Процесс отбора на базе pick-by-voice в целом отличается от построения процесса с помощью радиотерминала. Задача проекта перевода на голосовую технологию заключалась в том, чтобы диалог между системой и человеком свести к минимуму: ведь каждая фраза — это время, а время — деньги.

Поэтому, чтобы экономический эффект был максимальным, потребовалось переделать используемую технологию, и нам это удалось», — рассказывает Андрей Скобелев, исполнительный директор «Эксид Консалтинг».

РЕШЕНИЕ

Имея опыт успешной работы с голосовым управлением в партнерстве с компанией «Оптискан», специалисты «Эксид Консалтинг» предложили проект перевода процесса отбора с радиотерминалов на технологию pick-by-voice.

«Компания «Оптискан» поставила решение на базе голосового управления отбором VoiceDirect. При этом программное обеспечение терминала Talkman передает



КЛИЕНТ

Компания «Слата», складской комплекс. Один из крупнейших дистрибуторов и операторов розничной торговли Иркутской области и Республики Бурятия, насчитывающий 31 современных магазинов. www.slata.ru

ЦЕЛИ

- Ускорение процесса комплектации заказов.
- Упрощение работы операторов при одновременном уменьшении количества ошибок.
- Повышение экономической эффективности складской логистики.

РЕЗУЛЬТАТЫ

- В сжатые сроки проведена успешная интеграция поставленного компанией Optiscan программного обеспечения и действующей системы управления складом Infor 3.9 WMS.
- Обеспечена гибкость управления процессом при сохранении прежнего алгоритма отбора.
- Улучшены условия труда, выросла производительность.
- Повышено качество сборки и сокращена ошибочная комплектация.
- Скорость комплектации повысилась на 20%.
- Получена экономическая выгода за счет сокращения складского персонала.

сообщения непосредственно в систему WMS и полностью обеспечивает режим реального времени при взаимодействии с базовой системой», — рассказывает о предложенном решении Киммо Юли-Кокко.

«В данном проекте «Эксид Консалтинг» выступил как интегратор между Exceed WMS и технологией голосового управления Vocollect», — добавляет Андрей Скобелев.

«Проект запомнился тем, что система потребовала незначительных доработок, и ее можно было практически сразу же тестировать на действующей рабочей базе. Важно, что мы не меняли первоначальный процесс, т.е. гибкость настройки была подстроена под наш алгоритм отбора. Сотрудники шли на обучение с удовольствием и без опаски, которая имела место при освоении работы с терминалами», — комментирует Наталья Селенкова.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Для экономической эффективности складской логистики критичны два основных параметра — скорость и

качество отбора. «Штрихкоды были исключены из процесса комплектации, но ее качество даже улучшилось за счет «свободных глаз»: человек не отвлекается на экран радиотерминала, — поясняет Андрей Скобелев. — Скорость процесса комментировать излишне — преимущество отбора под управлением голоса очевидно, и именно такая технология дает экономию драгоценных секунд.

В итоге скорость отбора на складе компании «Слата» увеличилась в среднем на 20%».

«Руки оператора склада не заняты, и скорость отбора выше. Большой плюс в том, что оператор не может выбрать заявки — заказы поступают по очереди в соответствии с приоритетом, установленным менеджером ИС. При необходимости срочной комплектации заказ можно направить на ручной отбор, распечатав картон. Но при этом в любом случае экономятся термоэтикетки. Компания получила экономическую выгоду и за счет сокращения персонала. При этом партнеры отмечают наши преимущества и то, что мы идем в ногу с современными технологиями», — заключает Наталья Селенкова.

Компания «Оптискан»



Компания «Оптискан» предлагает системные решения по повышению производительности и точности складских процессов на базе голосовых решений компании Vocollect. Сотрудники компании имеют уникальный опыт в интеграции систем голосовой комплектации Pick-by-Voice, систем Pick-n-Go®, а также проводят экспертизу по оптимизации товарных и материальных потоков.

«Оптискан» имеет репутацию компетентного поставщика, который успешно внедряет новейшие технологии, комплексно повышающие производительность и экономичность работы складов заказчиков.

Дополнительную информацию вы можете найти на сайте: <http://www.optiscangroup.com/ru>.

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ:

Светлана Шевчук
svetlana.shevchuk@optiscangroup.com
 Телефон: +791644400157

АДРЕС:

Садовническая наб., 79,
 115035, Москва, Россия
<http://www.optiscangroup.com/ru>