



DET KAN DU LÆSE OM

- I Proshops nye autostore-lager
- I Tankerne bag optimeringen
- I Implementering og indpas hos Proshop

ET FULDAUTOMATISK ROBOTLAGER

– Et interview med Ivan Christiansen fra Proshop om deres nye AutoStore-lager

Proshops omsætning var blevet så stor, at deres lager ikke længere kunne følge med. Derfor har virksomheden nu investeret i en 1.080 M2-stor AutoStore-installation, et fuldautomatisk robotlager, som skal være med til at sikre virksomhedens konkurrenceevne. Vi har talt med Ivan Christiansen, CEO for Proshop, om tankerne bag det nye lagersystem og om implementeringen af det.



AF LÆRKE KARTVEDT, REDAKTØR, DILF

Proshops nye robotlager er et af Danmarks største, og den nye AutoStore-installation er nu at finde uden for Aarhus, og blev indviet af Aarhus' borgmester den 12. juni i år. Proshops investering i det nye og automatiserede lagersystem skyldes, at det manuelle lager ikke kunne følge med den stigende omsætning, som Proshop oplevede, og det satte derfor en stopper for virksomhedens vækst.

Det nye lager er fuldautomatisk, og består af et avanceret skinnesystem og 40 robotter. Den nu kasserede robot havde kun en enkelt arm, hvor de nye robotter har 40 arme. Hver af de 40 arme kan plukke ca. 1.000 kasser med varer i timen. Det vil altså sige, at 44.000 kasser bliver håndteret i timen på det nye robotlager! Med de nye robotter er 80 % af Proshops varehåndtering automatisk, og det har resulteret i, at Proshop har 75 % mere lagerplads sammenlignet med sit tidligere lager-setup. Udover AutoStore indeholder lagersystemet også en sorteringsløsning, pluk og pak-stationer samt eksterne inbound-stationer. Med det fuldt automatiserede lager behøver Proshops medarbejdere kun manuelt at håndtere emnerne to gange, fra varen ankommer til lageret og opbevares, plukkes og pakkes, til den er klar til distribution. Til sammenligning har Proshops medarbejdere tidligere skullet røre varen fire-fem gange i den manuelle proces.

Vi har talt med Ivan Christiansen, CEO for Proshop om det nye lagersystem.

Hvad var tankerne bag et nyt lager-setup, og hvad søgte I at få ud af det/hvad skulle ændre sig?

"Der er flere tanker bag, men den ærlige

fremstilling er nok, at vi var blevet for store. Omsætningen var blevet så høj, at lageret ikke rigtig kunne følge med, og når lageret ikke rigtig kan følge med, så bliver produktionen for ineffektiv og egentlig for dyr. Det skal helst være sådan, at når man har en stigende omsætningen, så begynder man også at tjene flere penge - og det fladede lidt ud for os. Så vi tænkte, hvad gør vi nu? Hvordan kan vi sikre at væksten fortsætter samtidig med, at vi kan håndtere alle ordrer og sikre, at vi har plads til flere varenumre på hylderne."

Hvorfor lige et AutoStore?

"Som følge af disse tanker, begyndte vi at søge efter, hvilke systemer der kunne hjælpe os. Vi undersøgte markedet og prisen på forskellige systemer. Vigtigst af alt var at finde ud af, hvilke systemer, der kunne servicere flest pakker på mindst plads, og det var så her, at valget faldt på det norske AutoStore."

Hvordan har løsningen vundet indpas hos jeres medarbejdere?

"Nu er vi jo så heldige, at vores vækst og omsætning er så stor, så vi har ikke været nødsaget til at fyre nogen. På den anden side, har vi heller ikke haft behov for at ansætte flere."

Og implementeringen, har der været udfordringer?

"Nej, ikke umiddelbart. Opgaven er selvfølgelig stor, og bare det at skulle modtage de her 44.000 kasser gjorde, at der i 14 dage konstant var store lastbiler, der ankom. Også hele den proces at modtage så meget plastik var ret vild. Desuden havde vi 20.000 varer, som vi skulle flytte fra en lokation til en anden, og det er selvfølgelig udfordrende. Der var ikke nogen udfordring, der gjorde, at vi havde et stop i vores produktion, og vi ikke kunne sende noget ud til kunderne. Jeg synes faktisk, at implementeringen er gået over alt forventning, især fordi der ikke har været nogen stop eller ekstra søgetid på varerne.

For vi siger, vi er de hurtigste og de bedste, og hvis vi så ikke lever op til det, så får vi tæsk.”

Hvad med vedligeholdelsen?

”Jamen robotterne er egentlig fysisk ret simple, det der er det vanvittig komplicerede er jo IT'en, og det er programmeret på forhånd. Det mekaniske hos robotterne er egentlig ret simpelt. Og desto mere der er at lave, desto ”gladere” bliver de, så fiser de rundt og optimerer sig selv konstant.”

Har rygterne om Amazons ankomst til Danmark spillet en rolle i beslutningen om AutoStore?

”Jamen altså hvis nu ikke de havde meldt sin ankomst, så havde vi alligevel gjort det her, men det er klart, at når de melder deres ankomst, hvilket de faktisk ikke har gjort, men det er det rygterne siger, så er det klart at processerne rykker endnu hurtigere. Så man kan sige, vi havde gjort det alligevel, men vi havde nok ikke gjort det så hurtigt.”

Mener du at danske E-handlere skal ”up their game”, hvis de skal kunne hamle op med de større spillere?

”Nu synes jeg, at danske virksomheder er okay med faktisk, og vi spiller mange mennesker på mange forskellige baner, men det er jo klart, at hvis du i morgen vil åbne en virksomhed, der sælger IT-udstyr, så bliver det godt nok svært at være med, fordi der er så mange, der er ekstremt store og både kan levere meget, hurtigt og billigt. Men hvis du nu går ind på et mere nichepræget område og starter dit eget mærke, så er der ikke så stor transparens i priser.

Men på nuværende tidspunkt, hvis du vil lykkes, bliver du nødt til enten at være nichepræget eller have en kæmpe volumen eller masser af penge. Vi har f.eks. 120.000 varer på hylderne, så som lille spiller er det tæt på umuligt, fordi det game, det er bare hårdt. Noget danske virksomheder er gode til

FAKTA OM ANLÆGGET:

- I 43.000 bakker
- I 40 robotter
- I 5 automatiserede karrusel-plukkestationer
- I 4 automatiske eksterne inbound-stationer
- I Transportbånd og sorteringsløsninger
- I 3.280 m³ lagerplads i kun 1.080 m² gulvareal

OM PROSHOP

Proshop blev grundlagt af Poul Thyregod i 1995. Proshops sortiment lyder på 130.000 varer primært indenfor teknologi. De senere år har 1,5 millioner danskere handlet hos Proshop.

I 1996 åbnede Proshop deres webshop, og i 2005 lukkede de deres fysiske butik og gik 100% online.

Proshop sælger i dag deres varer i Norge, Sverige, Finland, Tyskland, og Østrig, og de er netop rykket ind i Polen.

Ivan Christiansen er CEO for Proshop.

er netop det nicheprægede, og det er ligesom din eneste mulighed, hvis du vil lykkes med E-handel, især hvis Amazon melder sin ankomst.

Hvis du vil spille på den her bane, og du ikke er rustet, så kommer du til at dø. Vi spiller på en bane, hvor du skal være stor, og du skal have muskler.”

På sidste node, vil jeg blot høre, har I allerede nu, kunnet mærke gevinst?

Set med de økonomiske briller, kan vi se gevinst idét, at vi er vokset meget bare sidste år, men har ikke haft yderligere lønninger. Det har været en kæmpe besparelse! /