



GUÍA

10 consejos principales para los almacenes del futuro

Estas son las diez preguntas principales que tiene que hacer antes de elegir a su proveedor de equipos de almacén.

Su operación intralogística seguirá cambiando. Esa evolución ofrece una gran oportunidad. A continuación encontrará diez preguntas clave que debe plantear a su proveedor de equipos de almacén a la hora de especificar o renegociar su flota para tener flexibilidad de cara a los cambios en su almacén.

1. ¿ES EL DISTRIBUIDOR PROPIEDAD DEL FABRICANTE (OEM) O ES UN DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE?

Generalmente, la prioridad principal para los fabricantes con distribución directa es vender carretillas y mantener en marcha las fábricas. Por el contrario, la prioridad de un distribuidor independiente es construir una relación a largo plazo durante los próximos años y priorizar las necesidades del cliente. Con esa mentalidad diferente, el enfoque está en encontrar las soluciones adecuadas para la aplicación específica, en lugar de presionar para cumplir con los objetivos establecidos por la fábrica. Se trata de proporcionar una solución para dar soporte a su operación, incluyendo flexibilidad a lo largo de los años, cuando surjan cambios en su aplicación. Aparte de las carretillas elevadoras y los equipos de almacén, la solución podría, por ejemplo, extenderse a fregadoras secadoras o plataformas de acceso, todo ello bajo un mismo contrato. Tener todos sus contratos en un solo lugar, con el distribuidor como único punto de contacto, facilita su gestión.

2. ¿PUEDE SU PROVEEDOR OFRECER OPCIONES PERSONALIZADAS, ADAPTADAS A MI APLICACIÓN?

Su operación logística tiene sus propias necesidades específicas de manipulación de materiales. Averigüe si los equipos que se le suministran son personalizables y si las soluciones que proporcionan estas máquinas satisfacen sus necesidades. Puede necesitar opciones diseñadas especialmente, una selección de cabina, o una plataforma para conductor portado, o sistemas de asistencia al operario para apoyar su operación. Tal vez necesite una sola carretilla robótica, o una flota completa, suministrada rápidamente y sin demasiada prácticamente interrupción para su negocio. Tal vez necesite equipos multiuso que puedan utilizarse para más de una función en su almacén. Alternativamente, podría ser tan sencillo como saber que el distribuidor entiende bien su operación para suministrar la cantidad y combinación de carretillas adecuadas.



3. ¿SUS EQUIPOS DE MANUTENCIÓN SATISFACEN LAS NECESIDADES DE SUS OPERARIOS?

¿Es un problema la satisfacción del operario, la retención de personal o la escasez de mano de obra? Pregunte sobre el diseño de nuestra gama de equipos de manutención. El diseño de una carretilla de almacén puede afectar a la productividad. Si un operario se siente cómodo y bien equipado para su turno, puede estar más motivado y ser más productivo. Tener carretillas diseñadas ergonómicamente, con controles intuitivos puede ayudar a los operarios a sentirse seguros, apoyados y motivados en las operaciones diarias. Esto también podría ayudar a retener al personal cuando en los casos que haya una alta rotación de personal. Los controles intuitivos y estandarizados también facilitan que los operarios se familiaricen y puedan cambiar de modo sencillo entre equipos según sea necesario.



4. ¿ PUEDE SU PROVEEDOR OFRECER EQUIPOS MULTIUSO CAPACES DE REALIZAR MÁS DE UNA FUNCIÓN?

Si está buscando una transpaleta y una recogedora de pedidos, por ejemplo, ¿ha considerado si se podría utilizar una sola máquina para ambos trabajos? El uso de equipos multiuso podría ayudar a reducir el tamaño potencial de su flota. Un distribuidor independiente debería priorizar sus necesidades sobre las de los distribuidores propios del fabricante. En lugar de venderle tantas carretillas como sea posible, le ayudarán a encontrar las mejores soluciones para su almacén. Y en ocasiones eso puede significar una carretilla capaz de realizar dos o más funciones diferentes. Cuando se mueven mercancías entre zonas interiores y exteriores, ¿necesita un equipo para trabajar en el exterior y otro para el interior o hay alguna opción que pueda servir a ambas zonas? Tal vez su necesidad de equipos multiuso sea para dar soporte cuando haya cambios de personal o fluctuaciones en la demanda.

5. ¿CUÁL ES EL NIVEL DE SERVICIO OFRECIDO DURANTE LA VIDA ÚTIL DE LAS CARRETILLAS?

Necesita equipos de mantención fiables para mantener su operativa funcionando sin problemas. Es necesario que tenga soporte las 24 horas del día, todos los días. Con un proveedor de equipos independiente, su operación podría contar con el apoyo de un técnico de posventa cualificado que a menudo se podrá encontrar en la misma ciudad, minimizando sus tiempos de inactividad y facilitando la planificación del mantenimiento para su comodidad. Conozca la capacidad de respuesta de su proveedor y si vea son capaces de ofrecer servicio técnico y de mantenimiento las 24 horas del día, los 7 días de la semana, para obtener la máxima flexibilidad.

6. ¿QUÉ OPCIONES DE POSVENTA ME PUEDEN OFRECER?

Sea cual sea el equipo de mantención que compre o alquile, el servicio posventa nunca debería ocupar un segundo plano – pero para algunos distribuidores propios del fabricante, puede ser así. El suministro de repuestos para mantenimiento y reparación de rutina puede ser crítico para mantener su operativa funcionando de manera eficiente. Además, puede necesitar opciones diseñadas especialmente para personalizar su flota de equipos. U opciones de asistencia al operario para apoyar la seguridad tanto de sus operarios como de otras personas en su operación. Las características ergonómicas de los equipos, desde diferentes opciones de cabina, asiento o plataforma de operario a un soporte para móvil o el portabotellas del tamaño correcto, pueden marcar la diferencia para sus operarios y tener un impacto positivo en la productividad.

7. ¿CÓMO PUEDE APOYARME EL PROVEEDOR CON PICOS DE TRABAJO ESTACIONALES / OPERATIVOS?

Un distribuidor independiente puede ofrecer flotas de alquiler a corto plazo y equipos usados fiables para soportar picos de trabajo en su operación. Esto significa que tienen la flexibilidad para ayudarle con tiempos de inactividad inesperados, o cuando se produce un pico operativo planificado o inesperado. Podría deberse a la escasez de personal, a la pérdida de contrato o a un aumento repentino de la demanda a medida que cambia su mercado, o simplemente a los aumentos de carga de trabajo estacionales propios de su operativa logística.



8. ¿SON FLEXIBLES SON LOS TÉRMINOS DEL CONTRATO?

Una vez que esté vinculado a un contrato de equipo, puede ser muy difícil realizar cualquier cambio en el equipo según sea necesario, y a veces esos acuerdos pueden tener una vigencia de hasta 10 años. En tiempos de incertidumbre, muchas organizaciones buscan contratos a corto plazo, o contratos que ofrezcan la flexibilidad de cambiar equipos con plazos más reducidos. Por supuesto, depende de la política individual de la compañía. Sin embargo, un distribuidor independiente local puede ofrecer contratos con mayor flexibilidad. Incluso si esto no fuera posible, plantear la pregunta ayudará a poner de relieve cualquier incertidumbre sobre el futuro de su operación. Esto les permitirá elaborar la solución de manipulación de materiales que mejor se adapte a sus necesidades. También pueden ofrecer software de simulación de almacén para ayudar a prepararse mejor para lo desconocido y a trazar posibles escenarios en su almacén cambiante. Y, por último, no olvide leer la letra pequeña.

9. ¿SU PROVEEDOR CONOCE EL MERCADO LOCAL?

A diferencia de un proveedor global, un distribuidor local e independiente está bien situado para entender realmente las condiciones de su mercado local, los desafíos locales, los clientes locales y las tendencias del mercado local. Y no se limita a vender solamente productos aprobados o suministrados por el OEM. Si ya tiene un proveedor local preferido de estanterías u otros productos auxiliares, por ejemplo, es probable que estén familiarizados con esa compañía. Eso significa que pueden suministrar esos productos como parte de su paquete, para dar soporte a sus equipos de manutención. Una ventanilla única para todas sus soluciones de almacén, con un solo contacto para gestionarlo todo.

Un proveedor local independiente de equipos de manutención también significa técnicos de posventa locales y vendedores locales, que de verdad entienden sus necesidades.

10. ¿CÓMO ME AYUDARÁ A MEDIDA QUE MI NEGOCIO CREZCA Y CAMBIE?

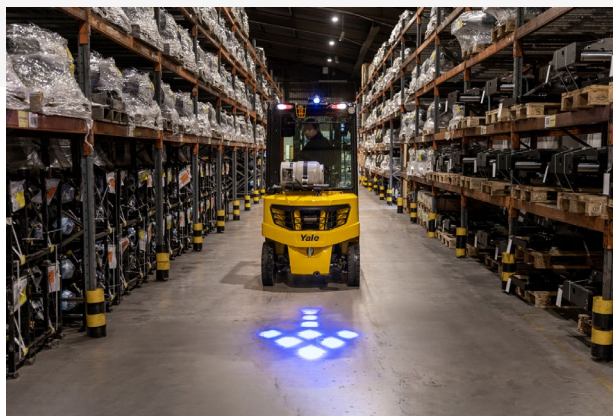
Un distribuidor independiente puede ofrecer asesoramiento y soluciones imparciales que van más allá de las carretillas elevadoras eléctricas, transpaletas, máquinas para pasillos muy estrechos (VNA), recogedoras de pedidos y carretillas retráctiles. Pueden entender los posibles desafíos y cambios a los que podría enfrentarse su empresa y ofrecer las soluciones que mejor se adapten a sus necesidades. Un distribuidor independiente también puede tener la flexibilidad de ayudarlo a cambiar el equipo de su emplazamiento, a medida que cambien sus necesidades. Asimismo, suelen tener más control sobre los costes que un proveedor propiedad de un OEM.





SU LISTA DE COMPROBACIÓN DE REFERENCIA RÁPIDA

- 1. ¿Es el distribuidor propiedad del OEM o es independiente?
- 2. ¿Puede ofrecer opciones personalizadas, adaptadas a mi operación?
- 3. ¿Sus equipos de mantenimiento satisfacen las necesidades de mis operarios?
- 4. ¿Puede ofrecer equipos multiuso capaces de realizar más de una función?
- 5. ¿Cuál es el nivel de servicio ofrecido durante la vida útil de las carretillas?
- 6. ¿Qué opciones de posventa me pueden ofrecer?
- 7. ¿Cómo puede apoyarme con picos estacionales / operativos?
- 8. ¿Qué tan flexibles son los términos del contrato?
- 9. ¿Tiene conocimientos locales de mi mercado para entender mis necesidades?
- 10. ¿Cómo me ayudará a medida que mi negocio crezca y cambie?



Para saber más sobre las soluciones integrales de almacén de Yale, visite

 www.yale.com