

Easy WMS multiplica por ocho el número de pedidos ‘online’

La papelería SurDiscount ha puesto en marcha un nuevo almacén de 2.700 m² en Saint-Évarzec (Francia) destinado a la preparación de los pedidos adquiridos a través de su página web. Además de las estanterías para palets, Mecalux ha implementado el sistema de gestión Easy WMS y el módulo Multi Carrier Shipping Software. Los dos sistemas se encargan de organizar todas las operativas y de controlar con precisión las 9.000 referencias disponibles, así como de automatizar la comunicación con las agencias de transporte. Con estas soluciones, SurDiscount ha multiplicado por ocho el número de pedidos preparados, lo que ha contribuido a que la compañía se introduzca en el mundo *online* y expanda su negocio en Francia e, incluso, en Europa.

País: **Francia** | Sector: **papel y derivados**



SURDISCOUNT
PAPETERIE HARD-DISCOUNT

BENEFICIOS

- **Multiplicar por ocho el número de pedidos preparados:** Easy WMS ha permitido a SurDiscount potenciar el rendimiento en la preparación de pedidos con los mismos recursos, pasando de preparar una media de 50 pedidos diarios a 400.
- **Logística enfocada al ‘e-commerce’:** la compañía puso en marcha la venta *online* de sus productos con el fin de expandir su mercado. Easy WMS dirige a los operarios en todo momento para que preparen y expidan los pedidos de forma rápida y sin errores.
- **Integración con las agencias de transporte:** el SGA se comunica con las agencias de transporte que reparten los pedidos de SurDiscount para organizar las expediciones y evitar demoras.





Una próspera empresa familiar

SurDiscount es una empresa familiar francesa especializada en papelería y material de oficina. Nació en 2006, en el momento de eclosión del e-commerce y de más auge de las ventas flash por internet. Los propietarios de esta compañía se propusieron lanzar un concepto completamente innovador: una papelería con cientos de descuentos en línea.

Con el paso de los años, SurDiscount ha diversificado su actividad con material para el ocio creativo y las bellas artes. La empresa posee tres puntos de venta en la Bretaña francesa en los que ofrece servicios de reprografía, fotocopias, impresión fotográfica, confección de sellos y duplicado de llaves. Asimismo, desde hace poco tiempo, repara equipos informáticos.

En 2019, la firma decidió crear su página web SurDiscount.com, una tienda *online* de papelería con cientos de descuentos. Su objetivo no es otro que expandir el mercado en Francia y, a escala internacional, en toda Europa.

Anthony Le Fur, director de SurDiscount, explica que “inicialmente, todos los pedidos *online* se preparaban en nuestra tienda. Sin

embargo, nos dimos cuenta de que, si verdaderamente queríamos lograr una mayor velocidad y fiabilidad, debíamos separar las operativas de las tiendas físicas de nuestra logística *online*”. Para ello, la compañía puso en marcha un almacén de 2.700 m² en Saint-Évarzec dedicado específicamente a almacenar las 9.000 referencias que poseían y a preparar los pedidos comercializados a través de la página web.

Mecalux equipó el almacén con estanterías para palets, un sistema de almacenaje que sobresale por su versatilidad, al adaptar las ubicaciones a las dimensiones y particularidades de la mercancía. Las estanterías proporcionan acceso directo a los productos, algo indispensable para facilitar y agilizar las tareas de almacenaje y preparación de pedidos.

También se ha instalado una entreplanta de 115 m², una solución que aprovecha al máximo la altura del almacén para duplicar la superficie de almacenaje. La planta superior se ha destinado a las oficinas y, en la inferior, se encuentra la zona de consolidación y empaquetado.

La elección de un SGA

“Tenemos muchas referencias. En las tiendas físicas gestionamos alrededor de 26.000, mientras que, en el almacén *online*, de momento, contamos con únicamente 9.000. Nuestro objetivo es que esa cifra llegue a 20.000 en los próximos dos años”, dice el director de SurDiscount.

Manipular un número tan elevado de artículos tiene la dificultad añadida de que también aumenta el porcentaje de errores. “Para evitarlos, nos planteamos implementar un sistema de gestión de almacenes”, añade Anthony Le Fur.

Elegir un sistema de gestión de almacenes es una gran responsabilidad para una empresa, ya que es determinante en el devenir de la cadena de suministro. Lo ideal es escoger un



“Recomiendo Easy WMS porque estamos muy satisfechos: nos ha ayudado a extender nuestro negocio en internet. Además, gracias a este SGA, podemos preparar más pedidos, hemos optimizado nuestra rentabilidad y mejorado la calidad del servicio”.

Anthony Le Fur
Director de SurDiscount



easywms
EN EL FLUJO DE TRABAJO



software que se adapte a las particularidades de cada compañía, optimice las operativas del almacén y pueda crecer a medida que evolucionan las necesidades logísticas.

“Investigué por internet y descubrí que Easy WMS de Mecalux se podía comunicar con nuestro ERP XL Soft. Sabiendo esto, la decisión fue más sencilla, porque teníamos la garantía de que la integración funcionaría bien”, comenta Anthony Le Fur.

Otra de las decisiones que debía tomar SurDiscount era la arquitectura del SGA. Lo cuenta el director del grupo: “nuestro ERP XL Soft opera en la modalidad SaaS (*Software as a Service*), basada en la nube, por lo que nos parecía obvio que el SGA también lo hiciera. Con esta funcionalidad, no nos tenemos que preocupar por la gestión del servidor y nos podemos concentrar en nuestra actividad”. Con la modalidad SaaS de Easy WMS, los operarios del almacén acceden a Easy WMS, las aplicaciones asociadas y las actualizaciones desde cualquier navegador web y con la máxima seguridad.

“Agradezco el apoyo de los equipos comerciales y técnicos de Mecalux, pues nos ayudaron a identificar nuestras necesidades y a familiarizarnos con el uso de un SGA”, celebra Anthony Le Fur.

Operativas del almacén

Easy WMS dirige todas las operativas del almacén de SurDiscount, desde la recepción de mercancía hasta la preparación y expedición de pedidos. No solo lleva un control preciso de los productos, sino que también optimiza los movimientos con el propósito de lograr una mayor productividad.

“Poner en marcha el almacén al mismo tiempo que el software de gestión fue ideal porque los operarios adquirieron los hábitos adecuados inmediatamente”, afirma Le Fur. Easy WMS planifica y dirige el trabajo de todos los operarios con el objetivo de ganar

en agilidad y evitar errores. “Les envía instrucciones precisas a los operarios a través de un terminal de radiofrecuencia sobre cómo hacer cada operativa. Es un sistema muy intuitivo, por lo que se aprende a usarlo con mucha rapidez. Tenemos entre tres y cinco operarios en plantilla, dependiendo de los picos de actividad del almacén, y ninguno de ellos necesita saber cómo se distribuye la mercancía”, dice Anthony Le Fur.

Recepción y almacenaje de mercancía

Cada mes, previa notificación del ERP XL Soft a Easy WMS, se reciben multitud de palets que envían los proveedores con miles de artículos de pequeñas dimensiones. Acto seguido, los operarios identifican cada producto con la ayuda de un terminal de radiofrecuencia para que el SGA compruebe que el stock recibido concuerda con el que el ERP había indicado que llegaría.

La comunicación bidireccional entre el SGA y el ERP es esencial para una empresa de comercio electrónico como SurDiscount. Easy WMS confirma al ERP la recepción de la mercancía y las existencias disponibles para la venta. Por eso, para Anthony Le Fur “era prioritario que la interfaz entre ambos software funcionara a la perfección”. El SGA hace un seguimiento preciso de cada artículo en tiempo real. Una vez identificada la mercancía, el SGA le asigna una ubicación donde se almacenará.

La correcta distribución de la mercancía y el orden en el almacén redundan en una operativa más fluida. De esta forma, los operarios pueden localizar los artículos con mayor rapidez. La digitalización ha supuesto una ayuda muy valiosa para este almacén porque contribuye a planificar todas las tareas: inventario, reposición, picking y expedición.

Preparación de pedidos

Es la operativa central de cualquier *e-commerce*: preparar cientos de pedidos al día formados por pocas líneas cada uno de ellos.

En el almacén de SurDiscount en particular se expiden entre 6.000 y 10.000 pedidos al mes.

“Para acelerar la operativa, preparamos los pedidos de dos formas distintas: por agrupación y por olas”, asegura el director de la compañía. Se trata de criterios que facilitan que un mismo operario prepare múltiples pedidos de modo simultáneo durante un único recorrido por el almacén. El SGA especifica al operario el pasillo al que dirigirse, la ubicación y el artículo que localizar y la cantidad que extraer.

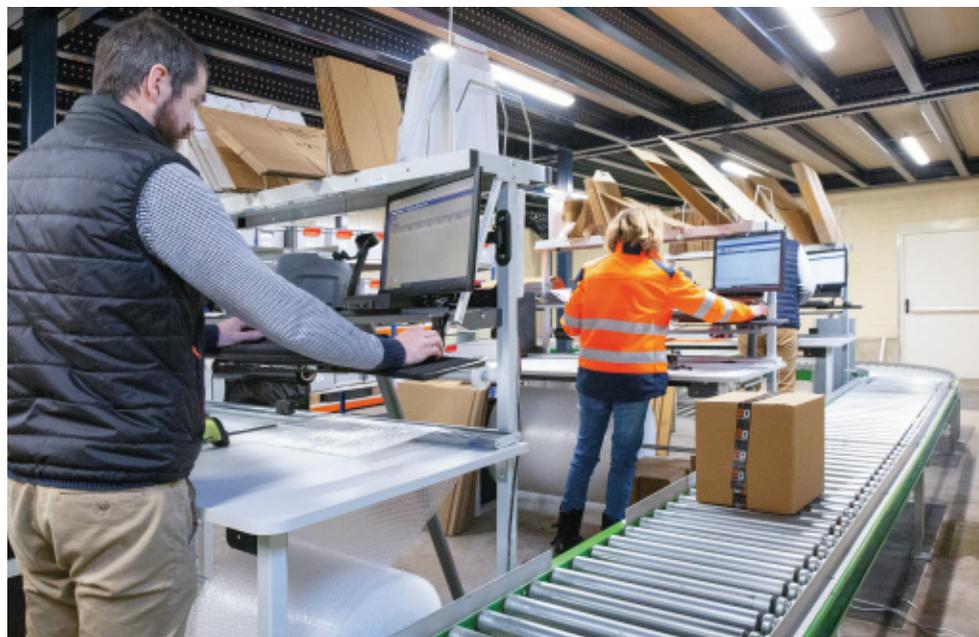
Para la agrupación de pedidos, los operarios recorren el almacén localizando las referencias y las depositan en cajas que, posteriormente, trasladan a la zona de consolidación. Allí se separan los artículos, se clasifican por pedidos y se empaquetan. La ventaja de este método de trabajo es que se pueden verificar los pedidos para comprobar que no se hayan producido equivocaciones antes de enviarlos a los clientes.

Cuando se preparan por olas, en cambio, los operarios disponen de un carro con tantas cajas como pedidos se preparen (cada una de ellas corresponde a un pedido). Easy WMS indica a cada operario el pasillo, la ubicación, el artículo y la cantidad que debe extraer, así como la caja donde colocar la mercancía. Así, cada pedido se prepara a la vez que se extraen los artículos de las ubicaciones, ganando en rapidez y reduciendo errores.

Aunque la compañía emplea ambos métodos de trabajo, la preparación por olas es la más habitual. “Ahora los errores en el picking son escasos. Con el mismo equipo que antes, hemos multiplicado por ocho el número de pedidos preparados”, resume Anthony Le Fur.

Empaquetado y expediciones

Proceso clave para garantizar la satisfacción de los clientes, es la última operativa dentro del almacén antes de distribuir los pedidos a los clientes. Todos los artículos deben estar



debidamente empaquetados para asegurar su integridad durante el reparto. Además, es necesaria una comunicación fluida entre las agencias de transporte y el almacén con el propósito de organizar las expediciones y evitar retrasos y equivocaciones.

Para ello, SurDiscount también ha implementado Multi Carrier Shipping Software, un módulo que añade funcionalidades al SGA para que genere e imprima una etiqueta para cada pedido en función de la agencia de reparto que lo entregará.

Esta etiqueta incluye, entre otras informaciones, el código de seguimiento que usan los clientes para rastrear sus pedidos. “Gracias al módulo Multi Carrier Shipping Software ahorramos tiempo en la expedición de pedidos. Anteriormente, teníamos que comunicarnos directamente con nuestros transportistas

para imprimir las etiquetas. Ahora, cuando escaneamos cada pedido, se crea la etiqueta del transportista y el albarán de entrega de forma automática. Esto disminuye todavía más el número de errores y ayuda a identificar mejor los pedidos que se van a enviar”, explica Anthony Le Fur.

Easy WMS se conecta con las agencias de transporte que reparten los pedidos de SurDiscount: GLS, Mondial Relay y Colissimo (en un futuro podrían ser más si la empresa lo requiere). Gracias a esta conexión, los transportistas disponen con antelación de toda la información que precisan para hacer el reparto como, por ejemplo, los pedidos que deben recoger, el número de paquetes o el destino.

Software para entrar en el ‘e-commerce’

SurDiscount se ha introducido con éxito en



el mundo *e-commerce*. Para lograrlo, ha inaugurado un nuevo almacén de 1.200 m² en el municipio de Saint-Évarzec, dedicado exclusivamente a la preparación de pedidos *online*. La empresa tomó la decisión estratégica de distinguir la logística de su página web de la de sus tiendas.

Para gestionar con éxito todas sus referencias y optimizar la preparación de pedidos, la empresa decidió contar con un sistema de gestión de almacenes. Eligió Easy WMS de Mecalux porque encaja con sus necesidades específicas y le ha permitido profesionalizar su logística. Con este software, esta papelería ha multiplicado por ocho el número de pedidos empleando los mismos recursos. Esto supone un gran éxito para esta empresa que se propone ofrecer 20.000 referencias *online* en un plazo de dos años y continuar así su desarrollo en el mundo del *e-commerce*.