

Introducción

Este folleto pretende aconsejar a los clientes en cómo conseguir una cooperación fiable y de éxito con un suministrador de sistemas. Facilita recomendaciones y pone énfasis en los aspectos cruciales de un sistema intralogístico eficiente que responda a las necesidades actuales y futuras del cliente. Esta guía está dividida en cuatro partes, que son las cuatro etapas principales para diseñar un sistema intralogístico, seleccionar el suministrador más apropiado e implantar dicho sistema:

1/ Como preparar el proyecto?

2/ Cómo preparar el proceso de petición de ofertas?

3/ Cómo comparar las propuestas?

4/ Cómo planificar e implementar el proyecto?

Con este folleto, a los miembros del grupo de Intralogística de FEM, IS PG, les gustaría fomentar las buenas prácticas dentro de la industria de los sistemas intralogísticos, como por ejemplo:

- Diseño de soluciones claras, efectivas y completas para los clientes;
- Soluciones que respondan a la totalidad de las necesidades del cliente, sin descuidos premeditados;
- Respeto de confidencialidad y ética en el trabajo ya que los integradores de sistemas consideran su trabajo de ingeniería como su propiedad intelectual, en especial:
 - / no enviando datos confidenciales a terceras partes,
 - / no utilizando datos de competidores,
 - / pidiendo a sus clientes que no divulguen su proyecto de diseño.
- Suministro de información y consejo a los clientes sobre las normas existentes y reglamentos (p.ej. protección contra el fuego, ergonomía, eficiencia energética)
- Desarrollo de normas nuevas o puesta al día de las existentes, a nivel nacional o europeo.



FEM & GRUPO DE SISTEMAS DE INTRALOGÍSTICA

Quién somos?

FEM es la voz de los fabricantes europeos de equipos de Mantenimiento, Elevación y Sistemas de Almacenaje.

- Fundada en 1953
- Hoy, FEM defiende los intereses de unas 1.000 empresas
- Representan en facturación el 80% de la industria europea de la Mantenimiento
- Emplea a 160.000 personas de forma directa y muchas más de forma indirecta con distribuidores, agentes y subcontratados.

GRUPO DE SISTEMAS DE INTRALOGÍSTICA (IS PG) es un grupo dentro de FEM:

- Contempla tanto equipos individuales de Mantenimiento, como sistemas completos llaves en mano
- Enfocado a la automatización, control y programas, y la integración de diferentes tipos de equipos de mantenimiento dentro de un sistema.
- Los miembros son integradores de sistemas y suministradores de sistemas completos de transporte de equipajes, sistemas de almacenaje automatizados, sistemas de preparación de pedidos y de envíos.

El grupo de producto: Sistemas de Intralogística aspira a crear un foro internacional para elaborar asuntos técnicos y de negocio. Desarrollamos de forma proactiva recomendaciones técnicas a nivel europeo para definir estándares de conexión y comunicación así como un lenguaje técnico coherente.

Para más información:

www.fem-eur.eu

(Intralogistic Systems Product Group)



Intralogistic Systems Product Group

Diamant Building / 80 Boulevard Auguste Reyers / B - 1030 Brussels / Belgium

Tél.: +32 2 706 82 37 / E-mail: info@fem-eur.com

www.fem-eur.eu

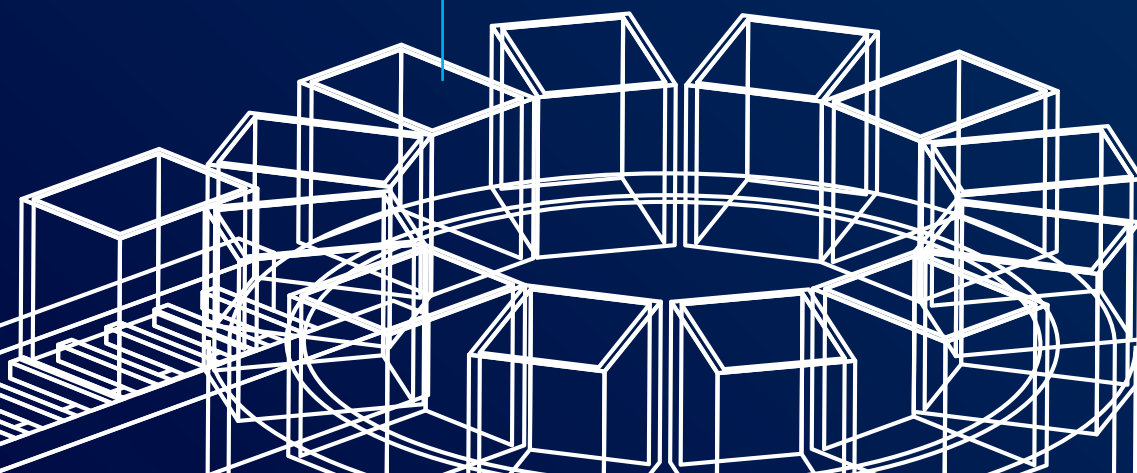
© FEM 2015

GUÍA PRÁCTICA para desarrollar un sistema intralogístico de éxito

- Cómo preparar el proyecto?**
- Cómo preparar el proceso de petición de ofertas?**
- Cómo comparar las propuestas?**
- Cómo planificar y ejecutar el proyecto?**

MANUAL DE CLIENTE

Elaborado por el Grupo de Intralogística, de FEM Europa



Cómo preparar el proyecto?

Antes de contactar con un integrador de sistemas o con un suministrador de equipos, Vd. necesita en primer lugar identificar sus necesidades actuales, pero también posibles expansiones del negocio o crecimientos de futuro.

Etapas 1 :: Aclarar sus necesidades

- Defina sus prioridades y criterios de éxito
- Establezca las cargas (paletas, cajas, contenedores...)
- Defina las dimensiones y peso de los materiales a manipular
- Defina las capacidades, rendimientos medio/punta y funcionalidades (actuales, progresión, márgenes de seguridad...) de su proceso productivo
- Considere la evolución de los posibles escenarios
- Fije la planificación del proyecto

Etapas 2 :: Definir sus límites de inversión / alcance

Etapas 3 :: Preparar los datos relevantes

- La actividad histórica de su empresa
- Los archivos de datos de producto

Etapas 4 :: Prever la implantación física

- Solar nuevo o planta existente
- Zonas posibles

Etapas 5 :: Recopile la información relativa a normas y reglamentación

- Equipos & Edificación
- Instalación eléctrica
- Ergonomía

Cómo preparar el proceso de petición de ofertas?

Para seleccionar un integrador del proyecto o un suministrador de equipos, Vd. debería plantearse las siguientes preguntas:

Etapas 1 :: Qué libertad de diseño piensa facilitarle al suministrador?

Etapas 2 :: Qué metodología utiliza su suministrador?

- Tiene procedimientos de funcionamiento y están formalizados? Son accesibles y auditables? Están certificados?
- Comprende e interpreta de forma clara su proceso y su objetivo?
- Ha mejorado el contenido de su proyecto después de su revisión y discusiones?
- Le ha informado acerca de cualquier riesgo o precaución?
- Le ha informado del plan de formación y puesta en marcha de la producción?
- Le ha informado sobre la planificación del proyecto? Con procedimientos documentados y auditables?

Etapas 3 :: Defina su propio equipo del proyecto que dispondrá

- Responsabilidad sobre los datos
- Responsabilidad en la dirección de proyecto
- Responsabilidad de funcionamiento / operativa

Etapas 4 :: Pregunte por los medios para el proyecto y de servicio de su suministrador

- Idioma
- Horario de atención
- Servicio de asistencia

Cómo comparar las propuestas?

Una vez haya recibido las propuestas de diferentes integradores del proyecto o suministradores de equipos, Vd. necesita valorar los puntos fuertes y debilidades de cada proyecto. Esta es una etapa crucial para identificar el mejor proyecto que se ajusta a sus necesidades.

Etapas 1 :: Compare el rendimiento que proporciona frente al requerido

Etapas 2 :: Analice la funcionalidad del programa, del sistema, del mantenimiento

Etapas 3 :: Busque los costes ocultos y exclusiones

Etapas 4 :: Compruebe si la solución puede ampliarse: se adapta a sus escenarios previstos de evolución del negocio?

Etapas 5 :: Pregúntese si es necesaria una simulación contractual

Etapas 6 :: Solicite opiniones y referencias de otros clientes

Cómo planificar y ejecutar el proyecto?

Una vez haya seleccionado un integrador del proyecto o suministrador de equipo, la ejecución del proyecto requiere que se planifique en detalle para asegurar una ejecución eficiente. Además, el servicio postventa debería discutirse correctamente.

Etapas 1 :: Defina roles y responsabilidades entre su empresa y el integrador de sistemas

Sus equipos

- Dirección del proyecto
- Gestión del cambio (físico, cultural)
- Migración/ cambio/ adaptación

El integrador

- Capacidad para guiar/ sugerirle a Vd.
- Metodología
- Supervisión del proyecto
- Compromiso en cuanto a medios, pero también en resultados.

Etapas 2 :: Defina las relaciones de trabajo entre sus equipos y el integrador

- Organice una reunión de puesta en marcha entre sus equipos y el integrador (incluyendo subcontratistas) para conseguir que todos los participantes estén alineados.
- Planifique reuniones sobre especificaciones (Si se incluye en el objetivo del contrato del integrador un Sistema de Gestión del Almacén SGA)

Etapas 3 :: Defina los requisitos de seguridad del trabajo

Etapas 4 :: Planifique los servicios postventa

- Formación de los usuarios y del equipo de mantenimiento
- Servicios propios o subcontratados
- Atención al cliente (idioma, planificación, tiempo de respuesta)