

## Apparaat 'ziet' alles

Om met de Multiscan overweg te kunnen, heeft Docdata na aanschaf het principe van train de trainer toegepast. Edwin Roovers: "De mensen van Logistore hebben mij in eerste instantie getraind en daarna ben ik zelf aan slag gegaan met onze warehousemanager, die nadien de operators zelf is gaan trainen." Vanuit die ervaringen is Docdata ook zelf aanvullende werkinstructies gaan maken. "We liepen in de praktijk tegen een aantal dingen aan die in theorie net wat anders waren voorgesteld. Zo 'ziet' het apparaat alles. Er hoeft maar iets als een tie-rijpe uit een doosje te steken en het wordt al gemeten. Daarnaast hebben we een uitzondering moeten maken voor de breekbare producten. Je kunt namelijk niet altijd zien aan de buitenkant of een product breekbaar is. We meten dus wel de dimensies van zo'n product, maar zorgen er gelijk wel voor dat er 'fragile' geregistreerd wordt. Ons systeem houdt er daarna rekening mee dat dit product niet door een machine verwerkt kan worden en dus over een andere lijn moet." Roovers ziet onder voorwaarden ook kansen voor inzet van de Multiscan bij andere Docdata-klanten. "Dat is op dit moment niet concreet, maar het is mogelijk. Bol.com heeft natuurlijk enorme volumes, wat het relatief eenvoudig maakt om de businesscase rond te krijgen. Daarbij komt ook complexiteit aan outbound-verwerking en een enorme diversiteit aan producten die zij hebben. Als dat niet aan de orde is, wordt de noodzaak ook minder voor het opzetten van een businesscase."

ben we drie jaar geleden gezegd: wij zijn de enige die het product in handen krijgen, dus wij gaan ook de stamdata vastleggen."

### Betrouwbare registratie

Een ander aspect dat de behoefte aan een betrouwbare registratie verhoogde was volgens Roovers het omvangrijke gebied waarin wordt gewerkt. "Onze magazijn-omgeving wordt steeds groter. Complex daarbinnen is om de juiste order op de juiste verwerkingslijn te krijgen. Dat geldt voor zowel single item orders als voor

single item order moet. Dat werkt voor een single item, maar zodra er combinaties zijn van orders, dan wordt het moeilijker. We willen dan ook van tevoren op order-niveau weten over welke lijn een product moet, en nog een stap verder ook van tevoren in welke doos het product moet, noodzakelijk vooral ook als je gemechaniseerd inpakt."

Deze aspecten leidden er toe dat Roovers bij het opstellen van de businesscase voor de registratie van masterdata in contact kwam met Logistore. Dit Tilburgse be-

## "Wij willen exact de lengte, breedte en hoogte weten"

orders waar meerdere producten worden besteld. Hoe meer outbound lijnen je hebt, hoe lastiger het wordt als je niet beschikt over geen of onvoldoende informatie over de afmeting en het gewicht van producten. We hebben een indicator op het item staan, waardoor we weten over welke lijn een

drijf, gespecialiseerd in het adviseren van bedrijven op het gebied van interne logistieke projecten, kwam op de proppen met de Multiscan, een volautomatische meet- en weegcomputer waarmee in een handomdraai producten met de meest uiteenlopende formaten middels een infrarood



Zodra een nieuw product van bol.com binnenkomt bij Docdata in Waalwijk, ontvangt de operator een signaal. Vervolgens komt de Multiscan in actie, die van het product exact zowel de afmeting als het gewicht bepaalt

scan kunnen worden gewogen, gemeten en geregistreerd.

### Generieke oplossing

Roovers zegt hierover: "In een ideale situatie kiezen we het liefst voor een generieke oplossing. In het geval van de registratie van masterdata hebben we dan het liefst alle nieuw binnengekomen items op één band, die vervolgens allemaal tegelijk worden gewogen en gemeten door een 3D-scanner. Dat is niet haalbaar en bovendien is ons proces te verspreid voor een dergelijke oplossing. Uiteindelijk was het veel pragmatischer om deze mobiele meet- en weegoplossing, waarvan we er drie hebben, aan te schaffen. Pragmatisch zijn we overigens ook in het meten en wegen van producten. Het heeft bijvoorbeeld geen zin om een cd of dvd-doosje iedere keer te meten, maar alle andere nieuwe producten meten we in principe wel."

### Honderden metingen

Volgens de logistiek engineer is er dagelijks een continue stroom aan nieuwe producten van bol.com waarin de oplossing van Multiscan goed van pas komt. "Zeker in piekperiodes meten en wegen we ettelijke honderden keren per dag met de Multiscan. Met name boeken, want daar zit een behoorlijke diversiteit in formaten in en de omloopsnelheid is ook nog eens hoog. Daarnaast doet bol.com met boeken behoorlijk veel in de longtail, dus het op

voorraad leggen van een of twee boeken die zelden verkocht worden." De meeste winst wordt met de weegoplossing gehaald bij de registratie van andere producten, benadrukt de logistiek engineer. "Een boek heeft al een bepaald kader en komt meestal wel uit bij de juiste verpakkingsmachine. Bij een SD-kaartje, een PlayStation 4 of een stofzuiger ligt dat een stuk anders."

Zodra een nieuw product zich aandient, waarschuwt het WMS van Docdata gelijk om actie te ondernemen. De operator ontvangt een signaal en vervolgens vindt een scan plaats van het product, waarbij zowel de afmeting als het gewicht worden bepaald. "Die informatie registreren we gelijk in ons systeem. Het voordeel hiervan is dat op het moment dat we een klantorder binnenkrijgen van bijvoorbeeld drie items, we aan de hand van een Tetris-module die een bepaalde stapeling uitrekent, precies kunnen bepalen naar welke lijn deze order moet en vervolgens in welke doos de producten verpakt moeten worden." Dankzij het gebruik van de Multiscan komt volgens Roovers een heel hoog percentage aan orders terecht op de juiste lijn. "Dat was ook ons uiteindelijke doel. De verwerking van orders is efficiënter en we voorkomen dat er een verstorende stroom ontstaat tussen de lijnen. Daarbij komt dat de investering zich ook nog eens binnen een jaar terugverdiende."