

KOZMETİK SEKTÖRÜNÜN LOJİSTİK PROBLEMLERİ

Büyüyen yıldız!

Sektöre bu ismi koymak istedim. Son zamanlarda yerli sermayenin yatırımları, gerekse Türk pazarına giren yabancı firmalar büyük bir sektörün oluşumunu sağlamıştır. Bir takım istatistiklere, dünyada kozmetik sektörüne bir bakış atalım :

AB, ABD ve Japonya ile birlikte dünyanın en büyük kozmetik üreticilerinden biridir. AB'deki başlıca üretici ülkeler ise Fransa, Almanya, İtalya, İspanya ve İngiltere'dir. AB'de, Unilever (Hollanda), L'Oreal (Fransa), Wella (Almanya), Sanofi (Fransa), Schwarzkopf (Almanya) ve Beiersdorf (Almanya) gibi uluslararası düzeyde faaliyet gösteren büyük firmalar mevcuttur. Bu firmaların pek çoğu çok geniş bir alanda (ilaç, kozmetik, kimya, gıda gibi) faaliyet göstermektedir. 1997 yılında, AB'de kozmetik ürün satışları yaklaşık 45,7 milyar Dolar (26 milyar ECU) olarak gerçekleşmiştir. Satışlardaki en büyük pay %22,5 ile Almanya'nındır. Bu ülkeyi Fransa (%19), İngiltere (%16,2), İtalya (%15) ve İspanya (%9,5) izlemektedir. 1998 ve 1999 yıllarında Avrupa kozmetik pazarı büyümeyi sürdürmüştür. 1999 yılında İspanya'nın satışlarında %8,7 oranında önemli bir artış olmuştur. Bu ülkeyi İtalya (%6,9), Fransa (%5,8), Almanya (%2,9) ve İngiltere (%2,6) izlemiştir. AB'de kozmetik sanayindeki farklı ürün gruplarının pazar payları aşağıda verilmektedir: 1997 yılında, kadın kokuları satış oranlarında %41 ile Fransa en büyük paya sahiptir. Bunu %23 ile Almanya, %16 ile İngiltere ve %8 ile İspanya izlemektedir. Avrupa'da doğal bakım ve kozmetik ürünlerine olan eğilim giderek artmaktadır, dolayısıyla bu durum uçucu yağlara ve diğer bitkisel katkı maddelerine talebi de arttırmaktadır.

Başlıca kozmetik pazarlarındaki Pazar bölümlendirmesi: ABD: Parfümler, saç ve cilt bakım ürünleri AB: Saç ve cilt bakım ürünleri Japonya:Cilt ve saç bakım ürünleri. Kozmetik sanayindeki büyüme, ABD'de yeşil (doğal) kozmetik ürünlerde, AB'de erkek parfümlerinde ve Japonya'da cilt bakım ürünlerinde meydana gelmektedir. Sektör gelişirken, lojistik operasyonlarının yönetimi de önem kazanmaya başlamıştır. Gerek toptan gerekse de perakende çalışan, yurt içi veya yurt dışı pazarlara satış yapan, e-ticaret uygulamaları bakımından da zenginlik arz eden bu sektörde lojistik firmalarının verecekleri proje bazlı çözümler de sayıca çok fazla görülmektedir.

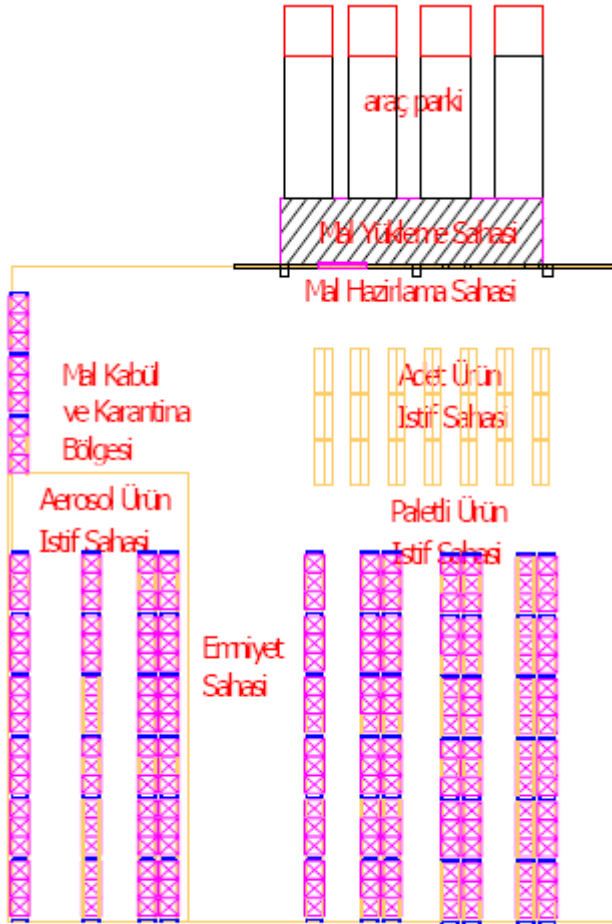
Sektörün lojistik konularında karşılaştığı problemlere bakacak olursak;

- Raf seçim sorunları : Gerek adetsel, gerekse koli veya palet bazlı hareket olduğundan yerleşim ve istiflemeye çok değişken parametreler yerleşim şeklini etkilemektedir. Adetsel hareketler için küçük tip sipariş hazırlama rafları, koliler için özel sipariş hazırlama rafları, paletli ürünler için ise yüksek seviyeli raf sistemleri kullanılmaktadır.
- Ambalajlama / kolileme : Yukarıda da bahsettiğim üzere hem tek tek sevkiyat hem de orijinal koli, set, palet olarak hareket eden ürünlerin sevki sırasında gerekli ambalajlama türü de bir o kadar karmaşık ve maliyetli görünmektedir. Adetsel ürünlere özel kolileme, ambalajlama, set yapımı maliyetsel artış getiren operasyonlar olmaktadır.
- Mevzuata Uygunluk Sorunları : Aerosol içerikli gazlı tüplerin, yangın ve patlama riskleri olduğu bilinen bir konudur. Bu nedenle depolanmasında yeterli yangın söndürme, patlamada parçaların etrafa sıçramasını engelleyici sık örgülü kafes tel, duvar uygulama mecburiyeti, yangın söndürme sistemleri (toz ve köpük destekli) aerosol ürünlerin depolandığı sağa ile diğer depolar arasında gerekli emniyet sahası bırakma konuları bu sektörde düşünülmeli gereken, depolama aşamasında karşılaşılan yasal güvenlik uygulama sorunudur. Ayrıca Sağlık Bakanlığının yürürlüğe geçirdiği mevzuat gereği ürünlerin üzerinde Türkçe kullanım bilgileri (bu ithalatçı firmalar için önemli), TSB izin numarası gibi bilgilerini içeren etiketler bulundurulması gerektiğinden ürünlerin orijinal ambalajından çıkarılarak (son zamanlarda Avrupalı üreticiler bunları kendi bantlarında yapıp Türkiye'ye göndermekte) etiketlemekte veya özel kitler haline getirerek piyasaya sunmaktadırlar. Bu da firmalara ikinci bir iş, ek iş gücü, elleçleme sayısında artış olarak yük getirmektedir.
- Envanter Takibi : Ürünlerin fiziki stokları, depo içinde yapılan operasyonların karmaşıklığı nedeniyle kaydi stoklara göre farklılık gösterebilmektedir. Neden olarak koli bozma, paletten veya koliden adede dönüşümde veya ürünlerin yukarıda bahsettiğim farklı raf türlerinde stoklanması, bu lokasyonlar arası hareket işlemleri eğer otomasyon sistemleri doğru kurulmadıysa -ki çoğunlukla görülen insana dayalı eski sisteme dayalı stok kartları oluşturma sistematiği kullanılmakta
- Sistemlerde kaçakların olması kaçınılmaz bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir açık yaratan neden de yine yukarıda bahsettiğim insana dayalı sistemlerle alakalı olarak, ürünlerin tip sayılarının, spesifikasyonlarının benzer olmasıdır. Örneğin bir ruj, aynı kutularda olduğu halde içeriğinde değişik renkler ihtiva etmekte, yanlış sevkler zemin hazırlamaktadır.

Problemlerin sayısı arttırılabilir. Bu problemlere çözüm önerilerimi ise, sektörde uzun süreler çalışmanın verdiği tecrübe birikimime dayandırarak sizlerle paylaşmak isterim. Sektör değişik ürüne odaklanmış firmalardan oluşmakta. Yani sadece aerosol grubuna odaklanırken bir firma, diğeri sadece ruj, rimel gibi

Güzellik malzemelerine odaklanabilmekte ve hatta bazı firmalar ise tümünü ihtiva eden üretim kapasitesine sahip olabilmektedir. Sorunu, tüm bu firmalarca yaşanan ortak konular olarak kümeleyip yukarıda belirtme fırsatı buldum.

Sorunlara bulunan çözümlerden bahsedecek olursak, öncelikle yerleşimden bahsetmek gerekir. Firma öncelikle satış şekline göre tanımlanmalıdır. Toptan mı, perakende mi satış yapacak? Bu iki tip firmalar için depo yerleşimleri farklılık göstermektedir.



Örnek bir depo

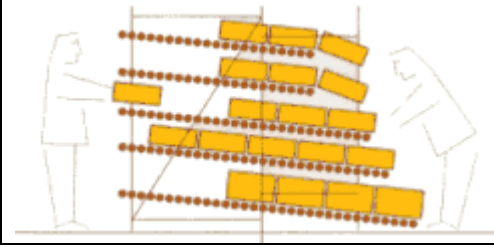
Örnekte de görüldüğü üzere aerosol ürünler farklı bir sahada, kaplı bir (kafes tellerle kapalı) sistem içinde depolanmıştır. Örneğe baktığımızda deponun hem paletli hem de adetsel olarak sevkiyat yaptığını görmekteyiz. Paletli ürünler için yüksek tip raf şekilleri kullanılmakta, adetsel ürünler için de pick and pack raf tipleri (insan boyunda, ürünler arasında separatör olan raf tipleri) kullanılmıştır.

BACK TO BACK SYSTEM (SIRT SIRTA RAF SİSTEMİ)



Özellikle çok sayıda artikelle (ürün çeşidi) ve miktarda çalışan firmalar için kullanılan bu sistem alanın optimum kullanılması için efektif bir seçim olmaktır. Genellikle paletli ürünlerin depolanması için uygun olan bir sistem tüm artikellere direkt ulaşım imkânı, serbest alan tertibi, manuel veya otomatik istif makineleri ile kullanım olanağı, raf yükseklik ve derinliğinde esneklik ve FIFO çalışma sistemine uyum gibi avantajlar sağlamaktadır.

KUTULU RAFLAR İÇİN KAYAR RAFLAR



Her ebattaki kutular için, sipariş hazırlama kayar raflarında da, FIFO prensibi gerçekleştirilebilmektedir. Bir kutu tahliye olduktan sonra, arkasındaki diğer kutu yavaş yavaş, aşağıya doğru eğimli makaralar üzerinde kayarak, tahliyeye hazır pozisyona gelir. Sıra takibinin bozulmaması sayesinde, kayar raf sistemindeki malların bayatlaması söz konusu değildir. Sipariş hazırlama kayar rafları tüm standart raflara uygulanabilir ve aynı zamanda soğuk hava depoları için de uygundur. Sipariş hazırlama kayar rafları, palet kaydırma rayları veya makaralar ile donatıldığında, standart palet rafları ile de kombine edilebilir. Eğimli makaralar, malların kendi kendine ön tarafa doğru kaymasını sağlamaktadır. Kayar raflar normal ayaklara bağlanan, kaydırma rayları ve makaralardan oluşmaktadır. Kayar raflarda böylece mal hiç bir zaman ne unutulur, ne de bayatlar. Makaraların adetleri, kutuların ebat ve ağırlığına göre değiştirilebilmektedir. Doldurma tarafında bulunan ayırıcılar, kayar kanalların birbirlerinden ayrılmasını sağlar.

SİPARİŞ HAZIRLAMA RAF SİSTEMLERİ



Ayarlanabilir raf gözü genişliği ve derinliği özelliğine sahip olan bu sistem 4 ton üzerinde taşıma kapasitesi ile istenilen şekilde kombine edilebilmektedir.

Sipariş hazırlama, en yoğun işlem ve personel gerektiren işlemdir ve depo/sevkiyat bölümlerinin kesişme noktasıdır. Malın hazırlanmasında dikkat edilmesi gereken nokta, malın, sipariş hazırlayan kişinin direk ulaşım alanında bulunmasıdır.

Peki, bu raflar arası çalışma ilişkisi nasıl olmalıdır.

Paletli hareketler için ; Yukarıda ilk tip olarak gösterilen yüksek irtifalı tekli veya back to back tip diye tabir edilen sistemler önerilmektedir. Ürünün depoya gelişinden sonra kontrol edilmesi, sayımı, etiketlenmesi ve sonrasında, sağlık bakanlığı mevzuatları gereğince etiketlenmesi ve sonrasında asıl lokasyonuna kaldırılması gerekmektedir. Paketli ürünlerin sevki için palet bozma işlemi yapıp yukarıda ikinci adımda belirttiğim KUTULU TİP RAF sistemi uygulanarak bu raflara kaldırılmalı, sevki bu raflardan yapılmalıdır. Adetli ürünlerde ise, palet, koli çevrim aşamalarından sonra ürünler adetli sevke uygun 3. tip olarak gösterdiğim sipariş hazırlama raflarına kaldırılmalıdır. Burada birim kolinin ağız kısmını açmak sureti ile bu raflarda stoklama yapılacağı gibi, ürünle uygun separatörler veya kaplar (mini container) kullanılarak, bu ayrılmış bölgelere dökülmek suretiyle de depolanabilir.

Kullanılacak istif makineleri 1. tip raf sisteminde genelde dumansız makineler, yani elektrikle çalışan reachtruck, pallet trucks, forkliftler kullanılabilir. Envanter takip konularına da bakacak olursak, otomasyon tüm kozmetikçiler için şart görünmektedir. Barkod destekli uygulamaların kullanılması sıkça önerdiğimiz sistemler olmakta yalnız bu sistemin kurulmasından önce ambalaj ve sevk şekillerinin detaylı etüd edilmesi gerekmektedir. Bu sektörde özellikle aerosol grubunda oda kokuları, böcek ilaçları mevsimsellik arz eden ürünler olduğundan bu sektörün en büyük ve en önemli problemlerinden biri olarak sunmakta fayda vardır.

Zincir mağazalara mal veren firmaların sezon başı dönemlerinde yoğun olarak sipariş geçmeleri ve sezon sonu kalan ürünleri iade etmeleri de ters lojistik denilen iadelerin veya hasarlı ürünlerin depolanması, nakliyesi konularını gündeme getirmektedir. Kozmetik firmaları sezonsal ürünlerde üretime geri dönecek ürünler veya farklı konseptlerle satılabilir ürünler (son kullanım zamanı gelmemiş ürünler ve az hasarlı ürünler için) olarak

standartlarını ve pazarlarını belirlemek zorundadırlar. Aksi durumda gelen malların birçoğu hurda/karantina depolarında taşınmakta ve sonra imha edilmektedir.

Örneğin böcek ilaçları, yaz dönemine girerken hızlı bir şekilde Pazar sürülmekte, yaz sonuna kadar raflarında satılmayı beklemektedir. Bu ürünler ;

- Taşınma sırasında kutusunda hafif bir ezilme olması durumunda geri iade edilmekte,
- Sezon sonu kalan ürünler firmalara iade edilmekte
- Bu ürün eğer 1 sene üzerinde daha kullanılabilir ise tekrar rafına kaldırılmakta
- Son kullanma tarihi yakın ise imhaya gönderilmektedir. İmha işlemine de göz atmakta fayda var diye düşünüyorum. Kozmetik ürünler uçucu gaz veya kimyasal içerikli madde içerdiğinden devletin izin verdiği yerlerde, denetimciler kontrolünde imha edilmektedir. Sektörün bu imha belgelerini vergi dönemlerinde, vergiden düşürmek gibi bir avantaj olarak kullanıldığını belirtmek gerekir.

Sektör yukarıda elimden geldiği kadar özetleyerek sunduğum bu verileri dikkate alarak büyüyecektir. Lojistik kozmetikte olduğu gibi tüm sektörlerde bir rekabet silahıdır. Bu nedenle depolama ve nakliye dağıtım kısmında maliyetsel değerler sürekli gözetim altında tutulmalı, bu noktalarda sabit ve değişken maliyetlerini tespit etmeli ve standartları oluşturduktan sonra dış kaynak kullanım yoluna gitmelidir.