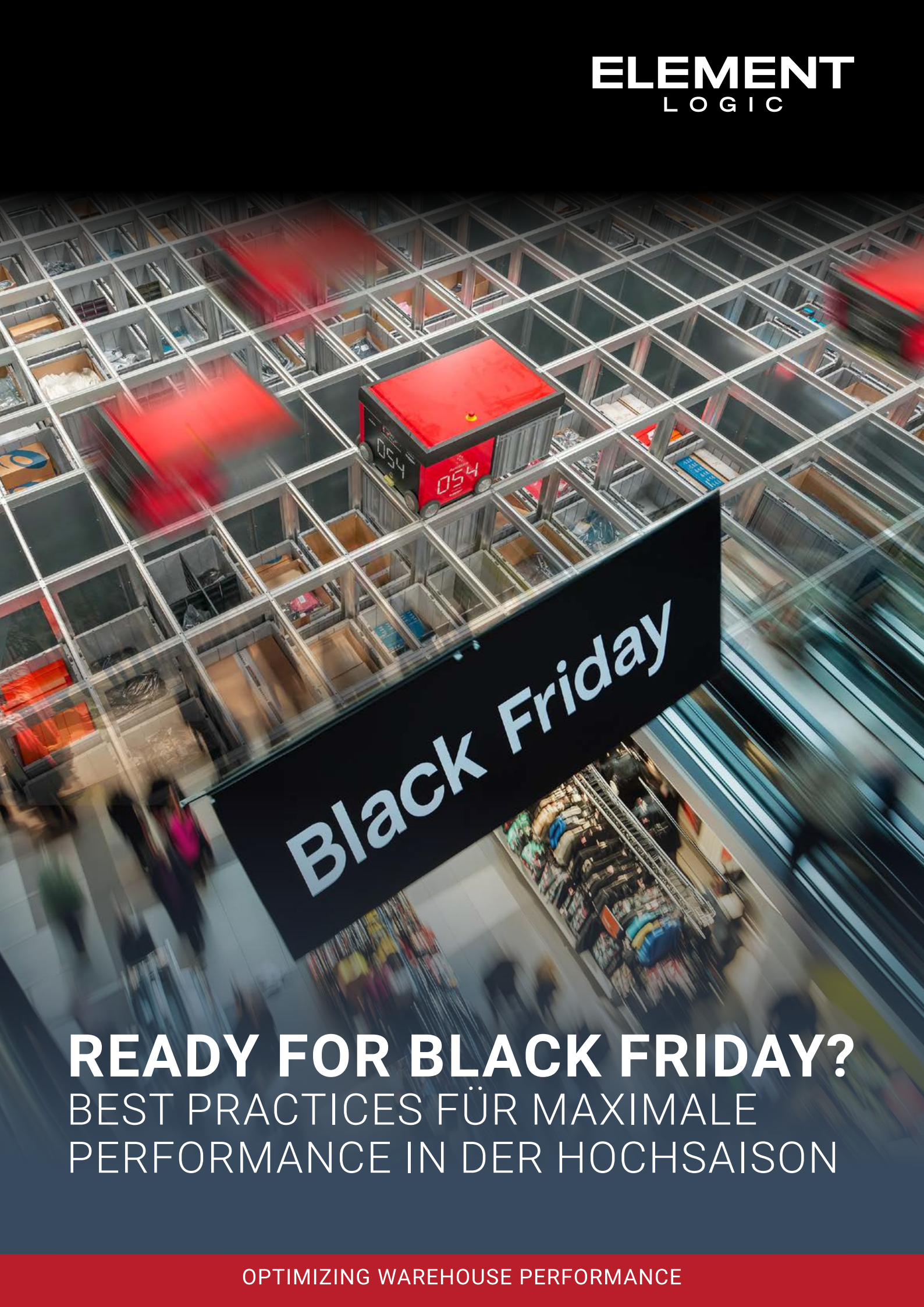




Black Friday

READY FOR BLACK FRIDAY?
BEST PRACTICES FÜR MAXIMALE
PERFORMANCE IN DER HOCHSAISON

Index

Auf die Vorbereitung kommt es an - eine Einführung in eine erfolgreiche Hochsaison von Group Chief Commercial Officer	3
Nordic Nest -	
Ein Drittel des Jahresumsatzes in nur wenigen Wochen	4
Optimierungsworkshop	
- Wie es funktioniert und warum Sie es tun sollten	7
SportFits	
- Intelligentes Wachstum in der Hochsaison	9
Helly Hansen -	
„Wir haben keine Angst mehr vor der Hochsaison“	12
Wie AutoStore und Element Logic den Durchsatz in der Hochsaison in großem Maßstab bewältigen	15
Erfolg durch Vorbereitung	
– Insights von den Profis bei Element Logic	17
Checkliste für die Vorbereitung auf die nächste Hochsaison	20

/Einleitung/

Am Ende zählt die Vorbereitung

Je näher der Black Friday und andere Hochphasen rücken, desto mehr liegt Spannung in der Luft. Und es sind nicht nur die Kund:innen, die sehnsüchtig auf Schnäppchen warten – hinter den Kulissen bereiten sich Lagerleiter:innen und Logistikteams auf den Ansturm vor. Die Erwartungen sind auf beiden Seiten hoch. Wenn alles funktioniert, ist es nicht nur ein erfolgreicher Verkauf – es ist der Beginn einer langfristigen Kundenbeziehung.

Für viele Händler ist die Black Week die wichtigste Zeit des Jahres. Doch es geht nicht nur um eine große Shopping-Woche – sondern darum, sämtliche Erwartungen zu erfüllen: Geschwindigkeit. Präzision. Verfügbarkeit. Effizienz. Wer das angegebene Lieferdatum verfehlt, verliert womöglich dauerhaft einen Kunden.

Deshalb ist Skalierbarkeit entscheidend. Die Fähigkeit, Prozesse kurzfristig hochzufahren, deutlich höhere Volumen zu bewältigen und dabei trotzdem zuverlässig zu liefern, macht den Unterschied zwischen einer reibungslosen und einer chaotischen Hochsaison.

Ich habe selbst erlebt, wie selbst die besten Pläne unter Druck ins Wanken geraten. Der Schlüssel, um das zu vermeiden? Aus vergangenen Hochphasen lernen. Wer Leistungskennzahlen wie Bestellgenauigkeit und durchschnittliche Lieferzeiten auswertet, erkennt schnell Verbesserungs-potenziale. Eine hohe Genauigkeit reduziert Retouren und steigert die Kundenzufriedenheit – beides ist gerade in der Hochsaison unverzichtbar.

In diesem Whitepaper erfahren Sie es direkt von Unternehmen, die wissen, worauf es ankommt. Nordic Nest, SportFits und Helly Hansen bewältigen während der Black Week enorme Nachfragespitzen – und teilen ihre Strategien, wie aus einem kurzfristigen Hype nachhaltiges Wachstum entstehen kann.



Håvard Hallås
Group CCO
Element Logic

Zusätzlich geben unsere Expert:innen bei Element Logic praxisnahe Einblicke und umsetzbare Empfehlungen. Mit über 40 Jahren Erfahrung in der Intralogistik wissen wir, wie man Lagerprozesse schafft, die nicht nur durchhalten, sondern in der Hochsaison erst richtig aufdrehen.

Am Ende finden Sie eine praktische Checkliste, um die Erkenntnisse direkt in praktische Maßnahmen umzusetzen.

Viel Freude beim Lesen – und auf eine entspanntere Hochsaison!

Mit besten Grüßen,
Håvard Hallås
Group CCO, Element Logic



Ein Drittel des Jahresumsatzes in nur wenigen Wochen

NORDIC
NEST

Für die Nordic Nest Group, ein schnell wachsendes E-Commerce-Unternehmen mit Fokus auf skandinavisches Wohndesign, entscheidet sich im letzten Quartal des Jahres alles. Rund ein Drittel des Jahresumsatzes wird im vierten Quartal erwirtschaftet – mit der Black Week als unangefochtenem Höhepunkt.

Innerhalb weniger intensiver Tage gehen Tausende von Bestellungen ein. Die Erwartungen sind riesig: Kund:innen verlangen Präzision, Geschwindigkeit und Verlässlichkeit. Über Jahre hinweg hat das Team von Nordic Nest seine manuellen Systeme bis an die Grenzen belastet – doch der Druck wurde immer größer.

„Wir haben so lange wie möglich auf Automatisierung verzichtet“, sagt Johan Torudd, Operations Development Lead bei Nordic Nest. „Wir haben unsere manuellen Abläufe bis zum Maximum optimiert, alles herausgeholt, was möglich war. Aber irgendwann war klar: Nur noch zusätzliche Leute einzustellen reicht nicht mehr – das war nicht nachhaltig.“



Wir haben unsere manuellen Abläufe bis zum Maximum optimiert, alles herausgeholt, was möglich war. Das war nicht nachhaltig.

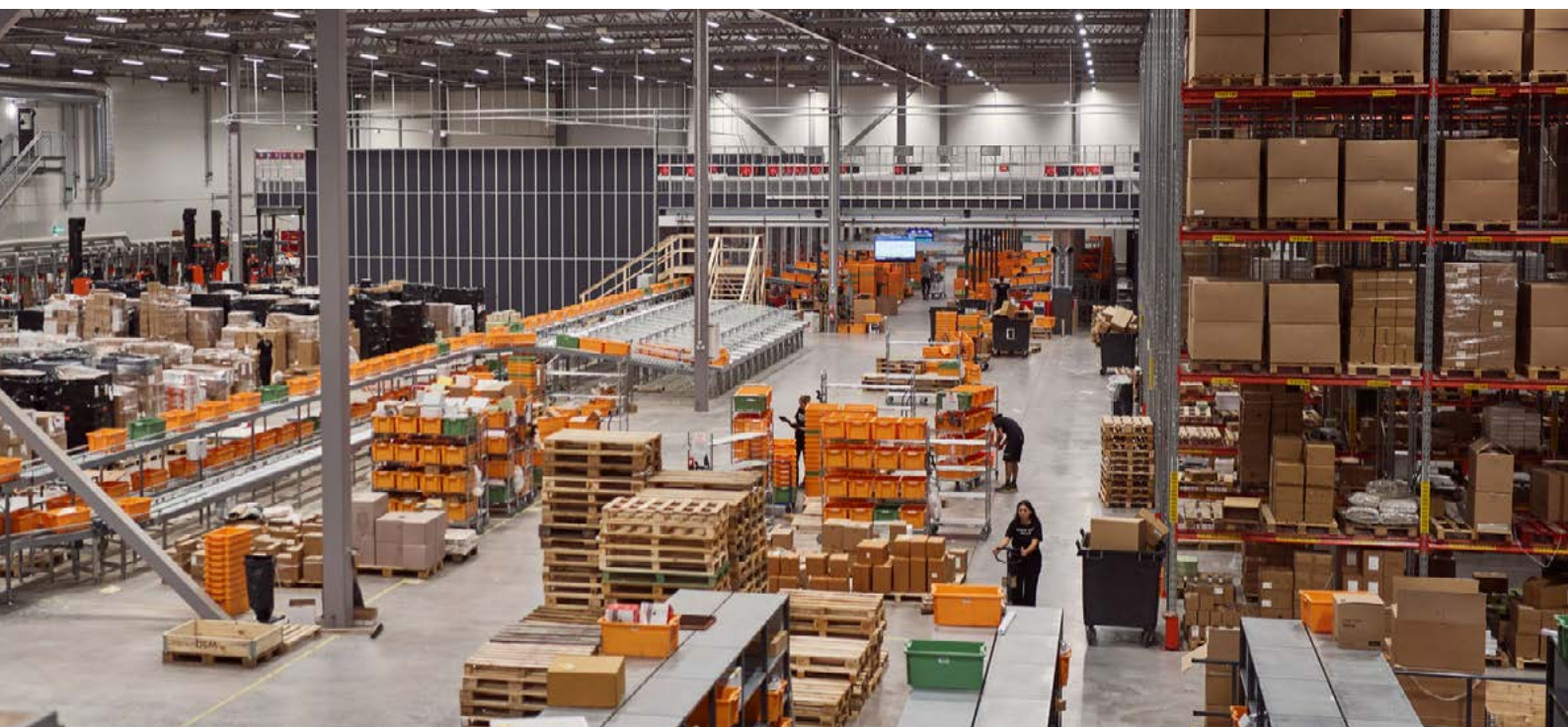
Eine skalierbare Lösung, die mit dem Unternehmen wächst

Der Wendepunkt kam 2022, als Nordic Nest beschloss, das Logistikkonzept neu zu denken. „Element Logic lieferte uns eine AutoStore-Lösung, mit der wir wachsen konnten“, so Torudd.

„Im Gegensatz zu vielen anderen Automatisierungssystemen, bei denen man sich im Vorfeld detailliert auf Größe, Layout und langfristige Kapazitäten festlegen muss, bietet AutoStore Flexibilität. Unsere Anfangskonfiguration hatte bereits eine beachtliche Anzahl an Behältern und Robotern,

aber das modulare System ermöglichte es uns, schrittweise zu skalieren – Komponenten hinzuzufügen, wann immer nötig, anstatt eine große Anfangsinvestition zu tätigen. Diese Anpassungsfähigkeit war entscheidend für unsere sich wandelnden Anforderungen“, erklärt er.

Die Einführung zahlte sich schnell aus – nicht nur als technisches Upgrade, sondern als Werkzeug, mit dem Nordic Nest effizienter planen, schneller liefern und auch in der Hochsaison weiter wachsen konnte.



Automatisierung löst nicht automatisch alles

Auch wenn die Automatisierung für Nordic Nest ein Gamechanger war, zeigten sich während der Black Week 2023 erste Schwächen im System.

„Es kam zu vielen Verzögerungen“, sagt Torudd. „Wir konnten nicht genau herausfinden, warum – aber wir wussten: Vor der Hochsaison 2024 müssen wir das beheben.“

Nordic Nest vereinbarte einen Optimierungs-Workshop mit Element Logic, um gemeinsam Daten zu analysieren und versteckte Engpässe

zu identifizieren. Ergebnis: Das Team führte Forecasting ein, um die Aufgabenverfügbarkeit zu verbessern. Mit einigen weiteren Systemanpassungen konnten die Verzögerungen behoben werden.

„Wir fühlten uns besser vorbereitet und hatten mehr Kontrolle. Die erste Welle der Hochsaison 2024 traf uns nicht mehr so hart wie sonst – dadurch konnten wir schneller in einen stabilen Rhythmus kommen“, sagt Torudd.

Höchstleistung beginnt mit Vorbereitung

In der Black Week gilt: Fehler darf es keine geben. Um auf der sicheren Seite zu sein, lässt Nordic Nest das System frühzeitig vor dem vierten Quartal vollständig warten – und hält einen Techniker von Element Logic auf Abruf bereit.

„Mit unserer AutoStore-Lösung hatten wir selten Probleme – aber wenn ein Drittel des

Jahresumsatzes im November erwirtschaftet wird, geht man einfach kein Risiko ein“, sagt Torudd.

Die letzte Black Week ist noch präsent – und Torudd hat bereits mit den Vorbereitungen für die nächste begonnen. Das heißt aber nicht, dass der Rest des Jahres stillsteht.

„Natürlich denken wir schon an die nächste Hochsaison“, sagt er. „Aber wir dürfen darüber nicht die übrigen neun Monate vergessen. Auch die sind geschäftlich entscheidend. Je besser wir ganzjährig planen und unsere Lager- und angrenzenden Prozesse kontinuierlich optimieren, desto reibungsloser laufen die Spitzenzeiten ab. Am Ende geht es darum, sich nie mit dem Status quo zufriedenzugeben – und immer Potenzial zur Verbesserung zu sehen, ganz egal wie gut es gerade läuft.“



Johan Torudd
Operations Development Lead
Nordic Nest



Technische Informationen

Behälter: 60.000

Roboter: 136 R5

Karussell-Ports: 14

Fördertechnik-Ports: 10

Standort: Kalmar, Schweden



Was wäre, wenn Ihre AutoStore-Lösung
10–20 % effizienter laufen könnte?
– before peak season even starts?

Selbst gut organisierte Lager stoßen vor Peak-Zeiten wie dem Black Friday an ihre Grenzen. Um versteckte Engpässe aufzudecken, ungenutzte Potenziale zu identifizieren und Systeme optimal auf Hochlastphasen vorzubereiten, bietet Element Logic einen maßgeschneiderten Optimierungs-Workshop an.

Ein praxisnaher Prozess, der aufzeigt, wie Ihre AutoStore-Lösung wirklich performt – und wo konkretes Verbesserungspotenzial liegt.

Der Workshop beginnt mit Daten. Anhand echter Protokolle aus AutoStore, eManager

und anderen Systemen analysiert das Team von Element Logic zentrale Kennzahlen vergangener Hochsaisons: Pick-Geschwindigkeit, Wartezeiten von Behältern, RoboterAuslastung und die Performance der Warteschlangen.

Warteschlangenstrategie: entscheidend für den Hochsaison-Erfolg

Ein wesentlicher Fokus des Workshops liegt auf der Warteschlangenstrategie. Wie viele Aufträge sollten gleichzeitig an AutoStore gesendet werden? Sind es zu wenige, stehen die Kommissionierer:innen still. Sind es zu viele, wird das System überlastet. Der Workshop ermittelt den optimalen Mittelweg – basierend auf Faktoren wie durchschnittlicher Auftragsgröße, Grid-Vorbereitung und Port-Kapazität.

Auch das Pareto-Prinzip – 80 % des Erfolgs stammen aus 20 % der Maßnahmen – spielt eine zentrale Rolle. Im AutoStore-Kontext bedeutet das: Welche Artikel sorgen für die meisten Picks, und wo liegen sie im Grid? Das Team berechnet die „Grabtiefe“ (dig

depth), um zu prüfen, ob eine Optimierung möglich ist. Artikel, die näher an der Oberfläche liegen, sind für Roboter schneller erreichbar – was die Kommissionierleistung direkt verbessert.

Auch die Verteilung der Roboter und die Konfiguration der Ports werden genau unter die Lupe genommen. Sind die Roboter sinnvoll verteilt? Unterstützen die Ports einen optimalen Materialfluss? Diese Erkenntnisse werden mit Beobachtungen vor Ort kombiniert und in einem maßgeschneiderten Bericht zusammengeführt. Dieser enthält sowohl Analysen als auch konkrete Handlungsempfehlungen – viele davon lassen sich sofort umsetzen.

Das Ergebnis?

Ein klareres Verständnis dafür, wie Ihr System unter Hochlast wirklich arbeitet – und ein konkreter Fahrplan, um die Performance noch vor Beginn der geschäftigsten Wochen des Jahres zu steigern.

Der Optimierungs-Workshop hilft Ihnen dabei:

- **Versteckte Engpässe zu identifizieren**, die sonst erst im Stress der Peak Season auffallen würden
- **Ihre AutoStore-Leistung um 10–20 % zu verbessern** – ohne zusätzliche Hardware
- **Vorausschauend zu planen**, anstatt nur zu reagieren
- **Kleine Stellschrauben mit großer Wirkung zu erkennen**, die Ihre Kommissioniergeschwindigkeit und Lieferqualität nachhaltig verbessern

Mit diesem Wissen wird Ihre nächste Hochsaison nicht zur Belastung – sondern zur echten Wachstumschance.



Intelligentes Wachstum in der Hochsaison

Für SportFits bedeutet schnelles Wachstum in einem hart umkämpften E-Commerce-Markt mehr als nur gute Produkte – es erfordert operative Exzellenz.

Der deutsche Outdoor- und Sportbekleidungsanbieter SportFits hat sich eine starke Herausfordererrolle erarbeitet – nicht durch härteres, sondern durch klügeres Arbeiten. Und nirgendwo wird diese Strategie stärker auf die Probe gestellt als in der Hochsaison.

Der Winter ist für SportFits traditionell eine intensive Zeit, geprägt von stetiger Nachfrage rund um Skiurlaube und kaltes Wetter. In den Monaten November, Dezember und Januar steigt das Bestellvolumen auf rund **80 % über dem Jahresdurchschnitt** – und an Spitzentagen sogar um **300 bis 400 %**.

Auch wenn der Dezember insgesamt der umsatzstärkste Monat ist, bringt vor allem

der **Black Friday und die Black Week** das operative Geschäft an seine Grenzen. „Dann passiert einfach alles auf einmal“, sagt Dennis Latz, Projektmanager bei SportFits. „Ein riesiger Bestellansturm – komprimiert auf wenige Tage.“

Er erinnert sich gut an die Black Week 2023, als sie mit dem ersten Schneefall der Saison zusammenfiel: „Alle wollten gleichzeitig ihre Wintersport-Ausrüstung. Es war das reinste Chaos“, erinnert sich Latz. „Die Versanddienstleister kamen nicht hinterher, der Rückstand wuchs – und wir mussten sogar sonntags arbeiten, nur um den Betrieb aufrechtzuerhalten. Sogar das Büropersonal half beim Packen der Pakete.“

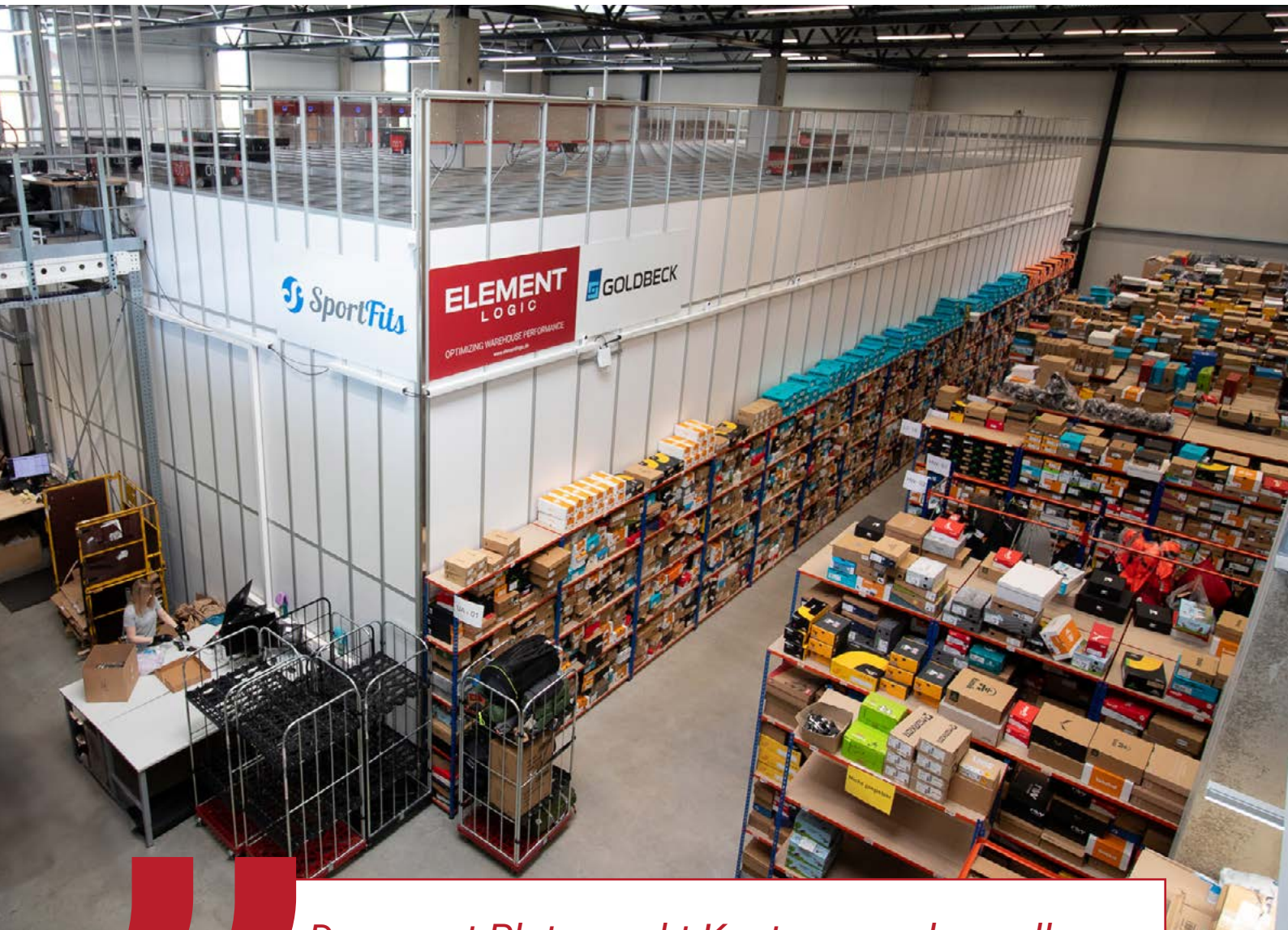
Die Strategie eines Herausforderers

SportFits ist zwar noch kein Branchenriese – agiert aber wie einer. Der Schlüssel liegt in einem Logistik-Setup, das auf Flexibilität, Schnelligkeit und Kontrolle ausgerichtet ist.

Das Unternehmen setzt auf ein hybrides Lagerkonzept: Nur die umsatzstärksten Produkte werden vor Ort gelagert und

innerhalb von 1–3 Tagen versendet – der Rest kommt direkt vom Lieferanten.

„Das spart Platz, senkt Kosten – und vor allem: minimiert Risiken. Überbestände sind der Todesstoß für Unternehmen unserer Größe“, sagt Latz.



Das spart Platz, senkt Kosten – und vor allem: minimiert Risiken. Überbestände sind der Todesstoß für Unternehmen unserer Größe

Klüger arbeiten statt nur schneller

Um das hohe Volumen der Hochsaison zu bewältigen, ohne massenweise Personal einstellen zu müssen, setzt SportFits gezielt dort auf Automatisierung, wo es zählt. Das Herzstück des Lagers bildet ein AutoStore-System, installiert von Element Logic – es sorgt für kompakte Lagerung, schnelle Behälterbereitstellung und eine direkte Übergabe an eine automatisierte Verpackungslinie.

Sobald ein Artikel von einem Roboter kommissioniert und an einen Port gebracht wird, wird er automatisch verpackt, etikettiert und über die Verpackungsmaschine zum Versand weitergeleitet.

„Etwa 60 bis 70 % aller Bestellungen laufen direkt durch die Maschine“, sagt Latz. „Das spart enorm viel Zeit. Und es ist zuverlässig – Schicht für Schicht.“

So kann SportFits eines seiner wichtigsten Kundenversprechen halten: **Jede Bestellung wird innerhalb von 12 Stunden versendet – selbst in der Hochsaison.**

„Letzte Black Week haben wir unseren Zeitplan eingehalten. Nur an zwei Tagen sind wir leicht in Rückstand geraten – aber wir haben sofort wieder aufgeholt. Ohne Automatisierung wäre das undenkbar gewesen.“

Jede Nacht in der Hochsaison läuft ein Pre-Pick-Prozess: Das Team erstellt Kommissionierlisten auf Basis der Bestellprognosen. Die AutoStore-Roboter reorganisieren währenddessen das Grid – und bewegen stark nachgefragte Artikel nach oben, sodass die Frühschicht direkt loslegen kann.

Von Oktober bis zum Ende der Wintersaison arbeitet das Lager im Zwei-Schicht-Betrieb: Frühschichten kümmern sich um den Versand, Spätschichten um Wareneingang und Nachschub.

Ein System, das Automatisierung, vorausschauende Planung und gutes Teamwork perfekt kombiniert.

Wachstum gegen alle Widerstände

Trotz stagnierender Gesamtmärkte im Sport- und Outdoorbereich konnte SportFits im Jahr 2024 um bemerkenswerte 27 % wachsen.

„Wir haben keine riesige Personaldecke – wir haben Systeme“, erklärt Latz. „Während andere für jede Marke eine eigene Person brauchen, betreuen bei uns zwei Leute zehn bis zwanzig Markengleichzeitig. Das macht unser Wachstum schnell – und nachhaltig.“

Und das Unternehmen hat noch lange nicht genug. Die Prozesse sollen weiter optimiert und das AutoStore-System bis 2026 verdoppelt werden.

Latz bringt den Erfolg auf den Punkt: **„Automatisiere, wo immer du kannst. Plane**

deine Schichten eng. Und habe ein Team, das füreinander einspringt – ganz egal was kommt.“

Technische Informationen

Behälter: 12.000

Roboter: 12

Karussell-Ports: 3

Standort: Passau, Deutschland



Vom Burnout zur Balance „Wir fürchten die Hochsaison nicht mehr“

Helly Hansen ist bekannt für leistungsstarke Ausrüstung, die Profis und Outdoor-Fans selbst unter härtesten Bedingungen schützt. Doch hinter den Kulissen kämpfte das nordamerikanische Lagerteam des Unternehmens jedes Jahr mit seiner ganz eigenen Herausforderung: der Hochsaison.

Im frühen Herbst beginnt der Druck durch den Einzelhandel, gefolgt vom E-Commerce-Boom rund um Black Friday und die Feiertage – Welle um Welle steigt die Belastung. Lange Arbeitszeiten, ständige Bewegung und körperliche Erschöpfung gehörten zum Alltag.

Der Wendepunkt kam 2022: Helly Hansen war das erste Unternehmen in Nordamerika,

das auf AutoStore mit Element Logic setzte – direkt nach dem Aufbau unserer lokalen Niederlassung.

„Das hat uns über Nacht von 1970 ins Jahr 2030 katapultiert. Es war eine der klügsten Investitionen, die wir je gemacht haben“, sagt Andrew Aldworth, Quality Compliance Manager.

Eine große Last fällt weg

Vor der Automatisierung bedeutete Hochsaison: kilometerlanges Laufen jeden Tag, nur um den Bestellfluss aufrechtzuerhalten. „Ich bin ehrlich gesagt überrascht, dass unsere Lagerarbeiter:innen Jahr für Jahr zurückgekommen sind“, sagt Aldworth. „Die Belastung war enorm.“

Heute übernehmen Roboter die schwere Arbeit. „Die Energie im Team ist eine ganz andere. Die Leute sind entspannter.“ Die

Arbeitsbelastung ist nicht nur körperlich, sondern auch mental deutlich besser auszuhalten.

Und die Verbesserungen spüren nicht nur die Mitarbeitenden im Lager.

„Früher haben wir monatelang fieberhaft geplant“, erinnert sich Aldworth. „Heute gehen wir ganz ruhig in die Hochsaison. Wir vertrauen dem System.“

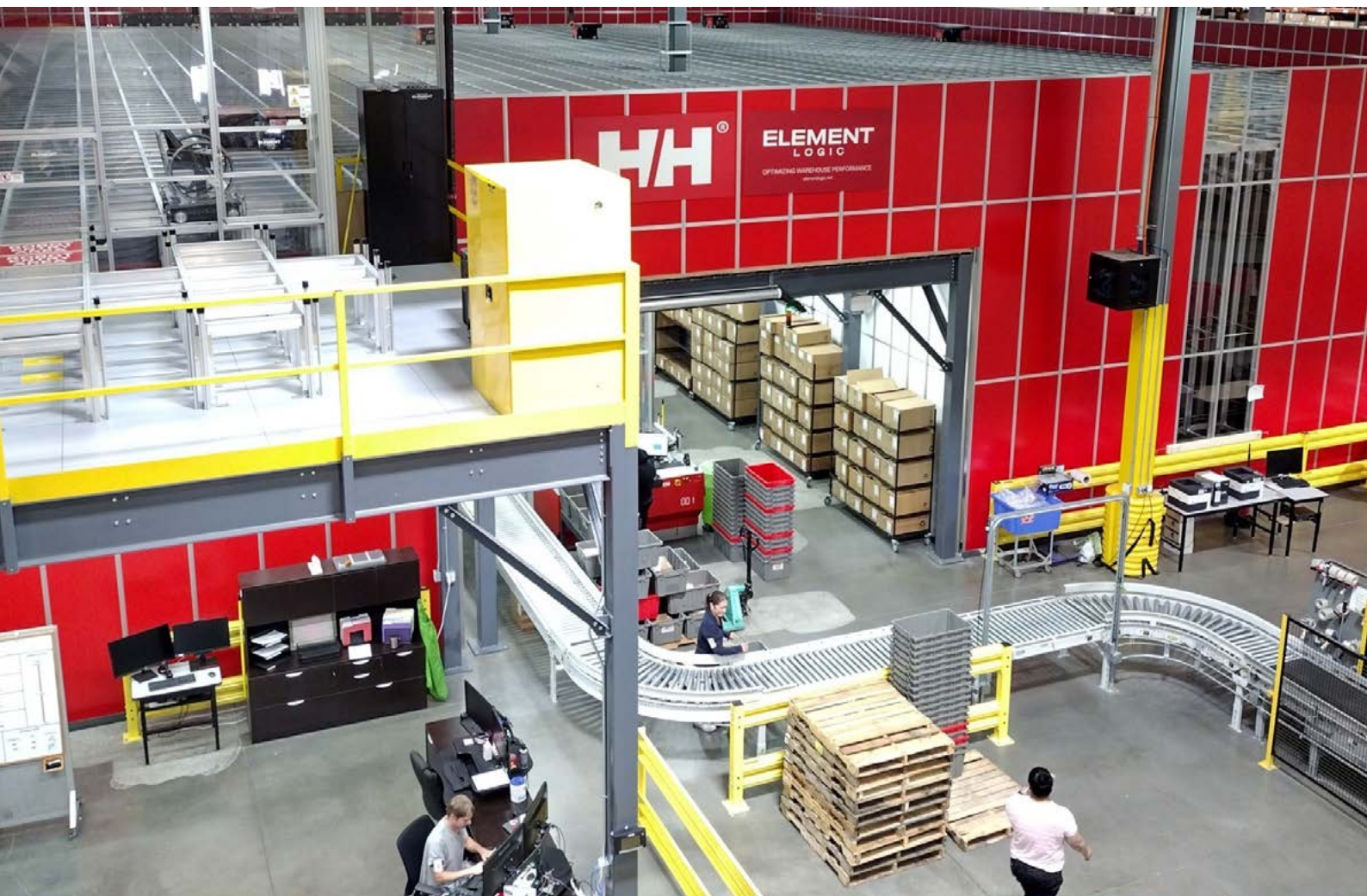
Mehr als nur Zeit gespart

Der Umstieg auf Automatisierung hat bei Helly Hansen nicht nur die Abläufe effizienter gemacht – auch die Kosten für Zeitarbeitskräfte im Lager konnten deutlich reduziert werden. Weniger Personal in den Gängen, dafür mehr Roboter im Einsatz – das hat auch die Sicherheit spürbar

verbessert.

Und der Effekt reicht bis ins Büro.

„Weniger Abstimmungen mit Agenturen, weniger kurzfristige Ausfälle – insgesamt läuft alles viel reibungsloser“, so Aldworth.



Wachsen – ohne Wachstums-schmerzen

Zwischen dem 24. November und dem 17. Dezember 2024 hat das Lager Hunderttausende E-Commerce-Bestellungen abgewickelt – ein zweistelliges Wachstum gegenüber dem Vorjahr. Noch vor wenigen Jahren war das undenkbar. „Vor COVID waren es vielleicht 100 Online-Bestellungen am Tag“, sagt Aldworth. „Dann explodierte der E-Commerce – und er wächst bis heute weiter.“

Angesichts dieses Trends plant Helly Hansen bereits die nächste Ausbaustufe des AutoStore-Systems vor der Hochsaison 2025.

„2024 sind wir an unsere Kapazitätsgrenze gestoßen. Deshalb fügen wir dieses Jahr weitere Roboter und Ports hinzu“, erklärt Aldworth.

„Außerdem wollen wir Forecasting-Tools und smarte Funktionen von Element Logic wie Pick-Waves einsetzen, um die Arbeitslast besser zu verteilen und gleichzeitig unseren Top-Servicelevel zu halten.“

Er und sein Team nutzen die Daten des Vorjahres, um den Ausbau exakt zu planen – und künftige Engpässe von vornherein zu vermeiden.

Das sauberste AutoStore-System der Welt

Damit der Übergang vom manuellen zum automatisierten Lager möglichst reibungslos verläuft, hat Aldworth im Vorfeld viel Zeit in das Testen des Systems investiert. „Einfach installieren und hoffen? Keine gute Idee“, sagt er. „Wir haben das System bis an die Belastungsgrenze getestet – das war entscheidend für unseren erfolgreichen Übergang.“

Dank der gründlichen Vorbereitung des Teams dauerte die Einarbeitung der Mitarbeitenden am Ende nur eine Woche. „Nach der Schulung ist vor der Pflege. Es geht darum, das System sauber und in Schuss zu halten. Uns wurde gesagt, wir hätten das sauberste AutoStore-System der Welt – und das ist kein Zufall. Wartung macht den Unterschied.“

Durch diesen proaktiven Ansatz erreicht das Helly-Hansen-System eine beeindruckende Verfügbarkeit von 99,98 % – konstant und über Wochen hinweg.

Für Helly Hansen bedeutet Automatisierung nicht nur mehr Effizienz – sie hat die Arbeit für alle Beteiligten verbessert.

„Natürlich ist die Hochsaison nach wie vor intensiv“, sagt Aldworth. „Aber der Unterschied heute? Wir sind bereit.“

Technische Informationen

Behälter: 50.000

Roboter: 36

Karussell-Ports: 10

Standort: Sumner, Washington, USA



Volle Power für die Hochsaison Wie AutoStore und Element Logic große Durchsatzmengen in der Peak Season meistern

Das Bestellvolumen explodiert. Lieferfristen werden enger. Die Hochsaison ist kein Normalbetrieb – sie ist ein Stresstest für jedes Lager. Ein einzelner Artikel (SKU) kann innerhalb von Minuten vom Ladenhüter zum dringenden Top-Seller werden. Für große Unternehmen – insbesondere in Fast Fashion, E-Commerce oder dem Massenhandel – ist hoher Durchsatz kein Vorteil, sondern überlebenswichtig.

Früher galt AutoStore nicht als erste Wahl für High-Throughput-Szenarien. Das würfelförmige System war bekannt für kompakte Lagerung und hohe Präzision –

doch viele bezweifelten, ob es auch schnell genug sei, vor allem in großen, komplexen Lagern mit ambitionierten Leistungszielen.

Dieses Denken ist überholt

Heute setzt AutoStore – in Kombination mit Element Logic – nicht nur auf Effizienz, sondern auch auf Tempo. Und die Resultate sprechen für sich:

- Boozt, ein führendes skandinavisches Fashion- und Lifestyle-Unternehmen, betreibt eine der weltweit größten

AutoStore-Installationen und verarbeitet täglich bis zu 200.000 Artikel.

- Der norwegische Sportartikelhändler XXL erzielt beeindruckende 800 Picks pro Stunde und Picker.

Was hat sich geändert?

Das Geheimrezept von Element Logic heißt eManager – eine eigens entwickelte Software-Schicht, die die Oberfläche des AutoStore-Grids in eine dynamische, hochleistungsfähige Pick-Zone verwandelt. Steigt die Nachfrage nach einem Artikel, bringt eManager automatisch die richtigen Behälter nach oben – bereit für sofortige Kommissionierung. Kein Graben. Kein Warten. Nur konstanter, schneller Fluss – an jedem Port.

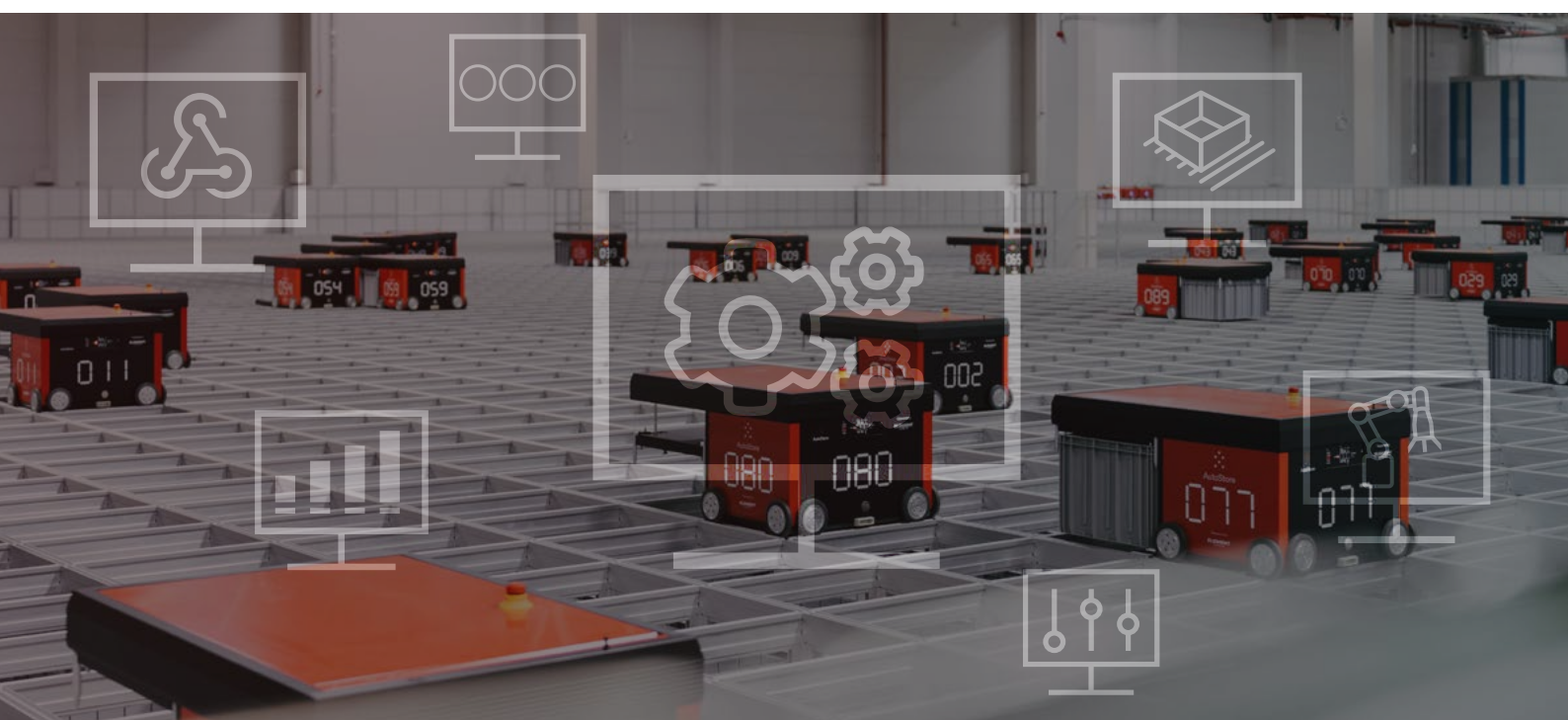
Auch die AutoStore-Hardware hat ein Upgrade erhalten:

- Der R5Pro-Roboter ermöglicht Schichtbetrieb mit minimalen Ladezeiten.
- RelayPort-Arbeitsplätze verarbeiten über

650 Behälter pro Stunde.

- Die Router-Software sorgt dafür, dass jeder Roboter auch bei Spitzenlast optimal gesteuert wird.

AutoStore ist längst mehr als nur kompakte Lagerung – es ist ein leistungsstarker Motor für Hochdurchsatzprozesse. Dank technologischer Weiterentwicklung und dem Mut, Grenzen neu zu definieren, übertrifft das System regelmäßig die Erwartungen. In Kombination mit der Optimierung durch Element Logic liefert es heute: Tempo. Skalierung. Zuverlässigkeit. Immer wieder. Und immer besser.





Von Hochlast zu Höchstleistung

– Lernen von den Profis

Egal, wo auf der Welt Sie sich befinden – der Druck am Black Friday ist überall derselbe: schneller liefern, intelligenter arbeiten und keinerlei Ausfälle riskieren.

Zum Glück muss das Chaos der Hochsaison kein Naturgesetz sein. Mit der richtigen Vorbereitung wird sie zur Chance – um neue Kund:innen zu gewinnen und bestehende langfristig zu binden.

Wir haben drei Experten für Lagerautomatisierung aus den weltweiten Teams von Element Logic gefragt, welche Tipps sie für die nächste Black Week geben würden. Trotz der geografischen Distanz war ihre Botschaft identisch: **Erfolg beginnt mit Planung.**

#1 Rückblick als Startpunkt: Wer vorbereitet sein will, muss zurückblicken



Marcus Rasmusson
Customer Success Director
Element Logic Schweden

Laut Rasmusson beginnt eine gute Vorbereitung auf die Hochsaison mit einem Blick in die Vergangenheit:
„Jede Peak Season liefert Daten. Wer klug ist, analysiert, was passiert ist – wo die Engpässe lagen, wann es langsamer wurde und warum.“ Durch die Auswertung der Kennzahlen vom letzten Black Friday lassen sich gezielte Verbesserungen ableiten.

Doch selbst die beste Planung schützt nicht vor dem Unerwarteten:
„Unvorhergesehenes kann immer passieren. Deshalb bietet Element Logic während der gesamten Hochsaison einen 24/7-Support an. Wenn etwas schief läuft, sind wir nur einen Anruf entfernt – und wer vorbereitet ist, kommt auch mit Überraschungen klar.“

#2 Menschen planen, Maschinen machen lassen



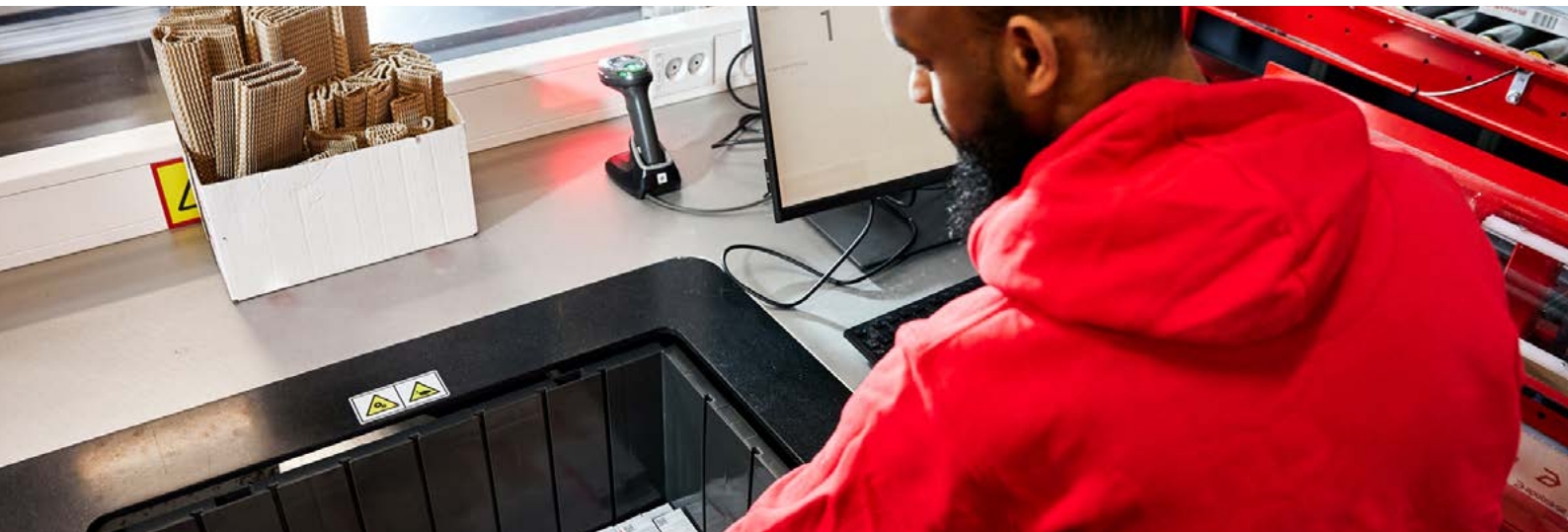
Joachim Kieninger
Director of Strategic Business Development,
Element Logic Deutschland

„Personalplanung ist eine der größten Herausforderungen in der Hochsaison“, sagt Kieninger. „Alle brauchen mehr Schichten – nicht nur Sie.“ Sein Rat: Frühzeitig Schichtpläne machen und Personal sichern.

Automatisierung verschafft hier große Vorteile: „Roboter brauchen keine Pausen und keine Überstundenzuschläge.“ Sie arbeiten rund um die Uhr – mit minimaler Ladezeit.

Beim Einsatz von Aushilfen spielt auch die Bedienbarkeit eine Rolle: „Die eManager-Software von Element Logic ist intuitiv – neue Mitarbeitende können sie in wenigen Minuten erlernen.“

Ein zusätzlicher Tipp: „Halten Sie essenzielle Ersatzteile auf Lager. Das ist einfach, aber entscheidend, um Ausfallzeiten zu vermeiden.“



#3 Wartung vorher – nicht mittendrin



Krish Nathan
CEO
Element Logic Americas

„Warten Sie nicht bis zur Hochsaison, um Probleme zu erkennen“, warnt Nathan. „Planen Sie Ihre Wartung im Vorfeld.“

Wenn ein Wartungscheck bereits angesetzt ist, lautet sein Rat: „Führen Sie ihn früher durch.“ „Vorbeugende Instandhaltung vor dem Ansturm hilft, Schwachstellen rechtzeitig zu erkennen und zu beseitigen.“

Denn wenn das Lager auf Vollast

läuft, kann schon ein kleines Problem zu großen Störungen führen: „In der Peak Season gibt es keinen Raum für Stillstand“, so Nathan. „Ein voll funktionsfähiges System sorgt für die nötige Stabilität und das Vertrauen, auch große Volumen souverän zu bewältigen.“

Deshalb setzen viele Unternehmen heute auf Tools wie das proaktive Wartungsmodul eLogiq. Dieses überwacht kontinuierlich

Leistungsindikatoren und hilft Teams, Probleme zu erkennen und zu beheben, bevor sie den Betrieb beeinträchtigen.

Der Effekt? Helly Hansen meldete in den letzten 90 Tagen eine Verfügbarkeit von 99,98 %.

Es geht auch darum, dem Team eine Sorge abzunehmen. „Ein gut gewartetes System sorgt dafür, dass sich alle auf die Leistung konzentrieren können – statt auf Problemlösungen“, sagt Nathan. „Genau so bleibt man effizient, wenn jede Sekunde zählt.“



#4 Bonus-Tipp für maximale Performance: Kommissionieren mit Roboterarm

Um das Hochsaison-Handling auf die nächste Stufe zu heben, setzen immer mehr Lager auf robotergestützte Einzelstück-Kommissionierung – mit dem eOperator von Element Logic.

Dabei handelt es sich um einen Roboterarm, der nahtlos mit dem AutoStore-System zusammenarbeitet und Artikel vollautomatisch pickt – besonders wertvoll, wenn Personal knapp ist oder das Auftragsvolumen außergewöhnlich hoch ausfällt.



Ihre Checkliste zur Peak-Season-Vorbereitung

Egal, wo Ihr Unternehmen sitzt oder wie fortschrittlich Ihr Setup ist – eines gilt immer: Die leistungstärksten Lager reagieren nicht auf die Hochsaison – sie bereiten sich darauf vor.

In diesem Whitepaper haben Sie von Unternehmen und Expert:innen gehört, die die geschäftigsten Zeiten des Jahres souverän meistern. Ihre Empfehlungen zeigen klar: Erfolg beginnt lange vor der ersten Bestellung.

Damit Sie aus diesen Erkenntnissen direkt Maßnahmen ableiten können, haben wir die wichtigsten Schritte in einer praktischen Checkliste zusammengefasst:

- ☑ Vergangene Performance analysieren und das System gezielt optimieren
- ☑ Lagerbestände rechtzeitig vor der Hochsaison auffüllen
- ☑ Vorbeugende Wartung frühzeitig einplanen
- ☑ Lagerlayout optimieren und Prozesse feinjustieren
- ☑ Personalbedarf frühzeitig planen – wie viele Schichten und Aushilfen brauchen Sie?
- ☑ Die letzte Schicht des Tages übernimmt Pre-Pick-Routinen, um die Frühschicht zu entlasten
- ☑ Unverzichtbare Ersatzteile auf Vorrat halten
- ☑ Rücksendeprozesse vorbereiten
- ☑ Einen 24/7-Techniker auf Abruf bereithalten

Bereit, die Hochsaison zur Wachstumschance zu machen?

Mit der richtigen Vorbereitung – und der passenden Kombination aus Software und Hardware – kann Ihr Lager weit mehr als nur mit der Nachfrage Schritt halten: Es kann Erwartungen übertreffen, neue Kund:innen gewinnen und langfristige Beziehungen aufbauen. Element Logic unterstützt Unternehmen weltweit dabei, peak-ready zu werden – mit intelligenter Automatisierung, strategischer Beratung und Lösungen, die mit Ihren Ambitionen wachsen.

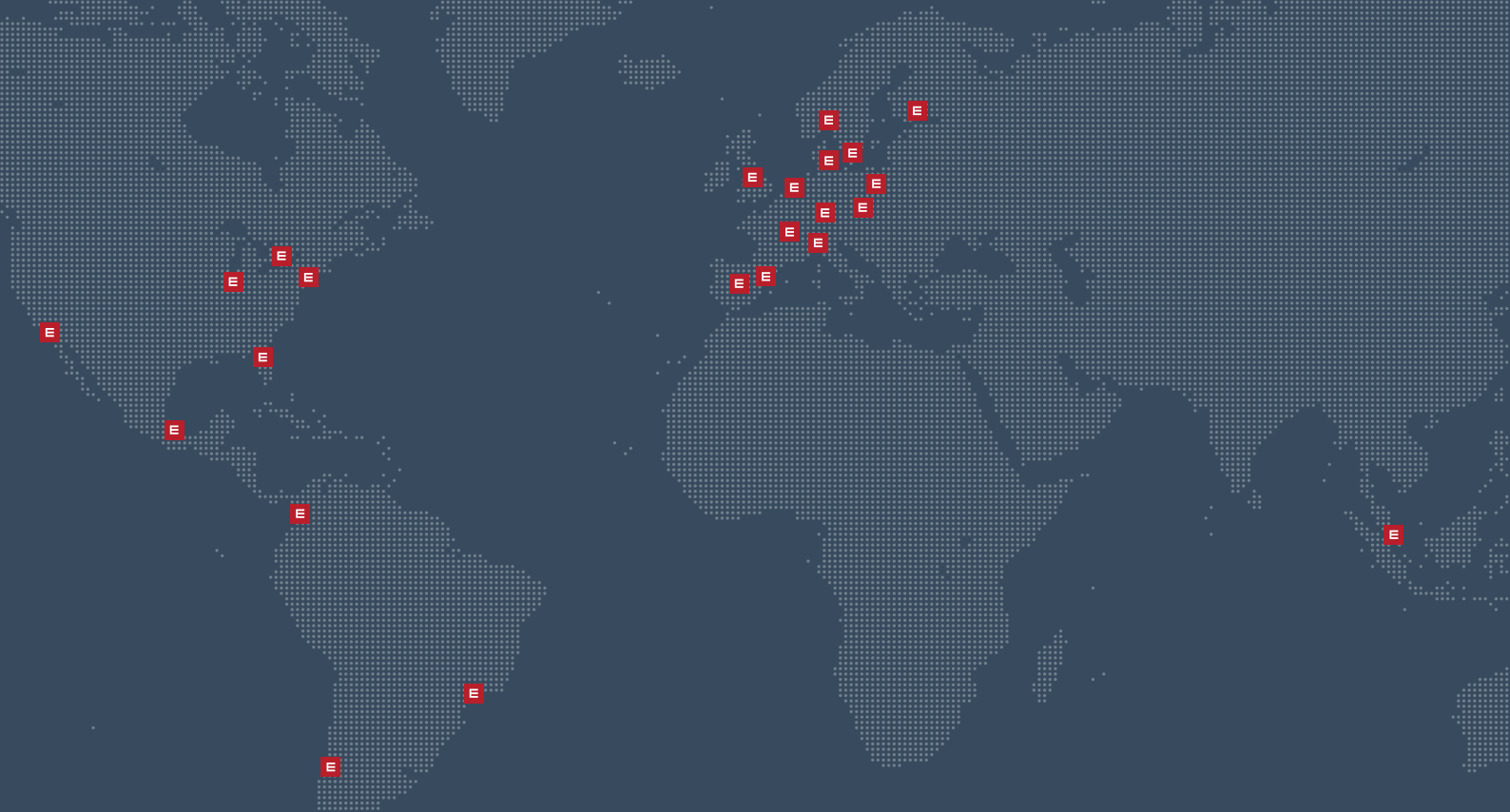


Joachim Kieninger
Director of Strategic Business Development,
Element Logic Deutschland

Kontaktieren Sie uns noch heute,
damit Ihre nächste Hochsaison zur
erfolgreichsten wird..

**Kontaktieren
Sie uns noch heute**





Since 1985, Element Logic™ has been optimizing warehouse performance.

Element Logic® is a global technology company specializing in intelligent warehouse automation. Since its founding in 1985, the company has grown to employ over 950 people across 30 countries and has established itself as the first—and leading—AutoStore™ partner worldwide.

Renowned for its commitment to innovation and people-centric approach, Element Logic enhances warehouse performance through a unique combination of cutting-edge technology, AI-powered software, and tailor-made solutions. This enables businesses across industries to improve efficiency, accuracy, and scalability in their logistics operations.

With a proven track record and deep expertise in intralogistics, Element Logic has become the go-to partner for organizations seeking to gain a competitive edge through automation. The company's culture is rooted in bravery, passion, and reliability—qualities that continue to drive its mission of optimizing warehouse performance.

To learn more, visit www.elementlogic.net or follow Element Logic on LinkedIn and YouTube.

ELEMENT
LOGIC

elementlogic.net