



Black Friday

KLAAR VOOR BLACK FRIDAY?

ZO BEREIDEN DE BESTEN VAN DE
BESTEN ZICH VOOR OP PIEKPERIODES

Inhoudsopgave

Het draait allemaal om voorbereiding – introductie op een succesvolle piekperiode	3
Best practice: Nordic Nest –	
een derde van de jaaromzet in slechts een paar weken	4
Optimalisatieworkshop –	
hoe het werkt, en waarom je het moet doen	7
Best practice: SportFits –	
slimme groei tijdens de piek	9
Best practice: Helly Hansen –	
“We zijn piekperiodes niet langer zat”	12
Hoe AutoStore en Element Logic	
piekvolumes op schaal verwerke	15
Advies van experts –	
tips van Element Logic-specialisten voor piekperiodes	17
Checklist – zo bereid je je voor op de volgende piek	20

Het draait allemaal om voorbereiding

Naarmate Black Friday en andere piekperiodes dichterbij komen, hangt er een bekende spanning in de lucht. En het zijn niet alleen klanten die reikhalzend uitkijken naar goede deals – achter de schermen maken warehousemanagers en logistieke teams zich op voor een flinke uitdaging. De verwachtingen zijn aan beide kanten hoog. Maar als alles klopt, is het niet alleen een geslaagde verkoop: het is het begin van een langdurige klantrelatie.

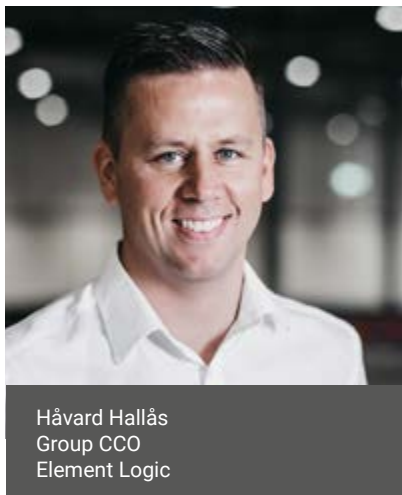
Voor veel retailers is Black Week hét moment van het jaar. Maar het draait niet alleen om die ene drukke week. Het gaat erom dat je elke verwachting waarmaakt. Snelheid. Nauwkeurigheid. Beschikbaarheid. Efficiëntie. Wie hierop mist, verliest mogelijk een klant – voorgoed.

Daarom is schaalbaarheid cruciaal. De capaciteit om snel op te schalen, hogere volumes te verwerken en toch foutloos te blijven leveren, maakt het verschil tussen een soepele piekperiode en complete chaos.

Ik heb zelf gezien hoe zelfs de best voorbereide plannen onder druk kunnen instorten. De sleutel? Leren van vorige piekperiodes. Analyseer data zoals ordernauwkeurigheid en gemiddelde levertijden om verbeterpunten te vinden. Een hoge ordernauwkeurigheid betekent minder retouren en meer tevreden klanten – essentieel tijdens topdrukte.

In deze whitepaper delen drie bedrijven – Nordic Nest, SportFits en Helly Hansen – hoe zij succesvol piekperiodes doorkomen. Ze laten zien hoe goede voorbereiding, slimme keuzes en automatisering helpen om kortetermijnpieken om te zetten in duurzame groei.

Ook geven onze eigen experts van Element Logic praktische tips. Met meer dan 40 jaar ervaring in intralogistiek weten wij precies wat nodig is om magazijnen niet alleen klaar te stomen voor piekseizoenen – maar ze te laten floreren.



Håvard Hallås
Group CCO
Element Logic

Vergeet vooral de checklist aan het einde niet. Daarmee zet je inzichten direct om in actie.

Veel leesplezier – en een soepelere piekperiode gewenst!

Met vriendelijke groet,

Håvard Hallås
Group CCO, Element Logic



Een derde van de jaaromzet in slechts een paar weken

NORDIC
NEST

Voor Nordic Nest Group, een snelgroeiende e-commerce speler in Scandinavisch interieurdesign, is het vierde kwartaal beslissend. Ongeveer een derde van hun jaarlijkse omzet wordt in deze periode gerealiseerd, met Black Week als absoluut hoogtepunt.

In een paar intense dagen stromen duizenden bestellingen binnen. De verwachtingen liggen torenhoog: klanten willen precisie, snelheid en betrouwbaarheid. Jarenlang duwde het team van Nordic Nest hun handmatige processen tot het uiterste, maar de druk bleef toenemen.

“We hebben de inzet van automatisering zo lang mogelijk uitgesteld,” vertelt Johan Torudd, Operations Development Lead bij Nordic Nest. “We hebben onze handmatige workflows tot het maximale geoptimaliseerd. Maar uiteindelijk werd duidelijk dat er meer nodig was – opschalen met alleen extra mensen was niet langer houdbaar.”



We hebben onze handmatige workflows tot het maximale geoptimaliseerd. Opschalen met alleen extra mensen was niet langer houdbaar.

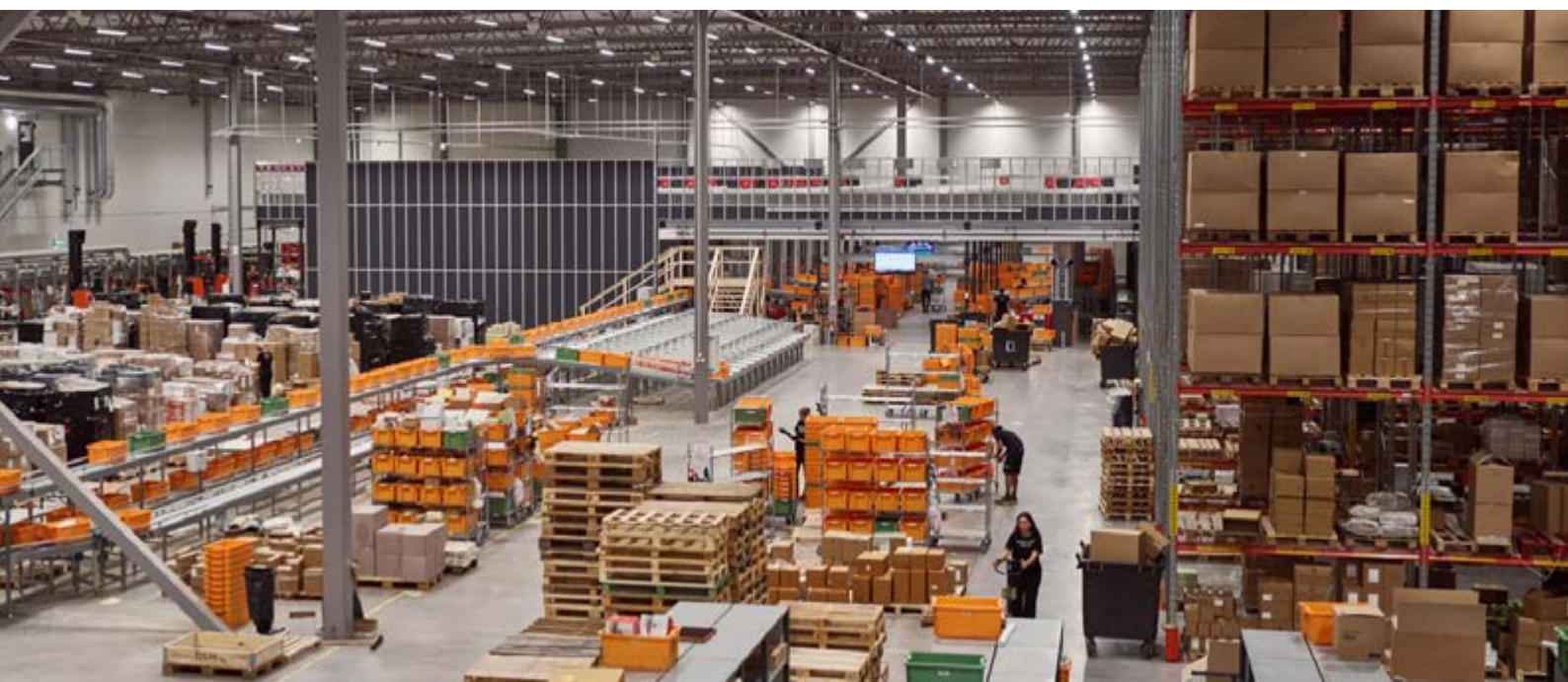
A Scalable Solution That Grows with the Business

De grote omslag kwam toen Nordic Nest in 2022 besloot om hun logistieke setup opnieuw te bekijken. “Element Logic leverde ons een AutoStore-oplossing waarmee we konden meegroeien,” zegt Torudd.

“In tegenstelling tot veel andere automatiseringssystemen, waarbij je vooraf alles tot in detail moet bepalen – van formaat tot indeling en langetermijncapaciteit – gaf AutoStore ons flexibiliteit. We begonnen met een solide basis van bins en robots,

maar dankzij de modulaire opbouw konden we stapsgewijs uitbreiden. Geen grote investering vooraf, maar aanpasbaarheid op het moment dat het nodig was. Die vrijheid was essentieel voor onze veranderende behoeften.”

De implementatie bewees al snel zijn waarde – niet alleen als technische upgrade, maar ook als strategisch hulpmiddel om efficiënter te plannen, sneller te leveren en mee te groeien, zelfs tijdens piekperiodes.



Toch lost automatisering niet alles vanzelf op

Tijdens Black Week 2023 merkte het team dat het systeem onder druk kwam te staan. “Er zaten vertragingen in het proces,” vertelt Torudd. “We wisten niet meteen waarom, maar duidelijk was dat het opgelost moest worden vóór de piek van 2024.”

Nordic Nest plande een optimalisatieworkshop met Element Logic, dook in de data en identificeerde verborgen

knelpunten. Door forecasting in te voeren om taakbeschikbaarheid te verbeteren en enkele systeemaanpassingen door te voeren, verdween de vertraging.

“We voelden ons beter voorbereid en hadden meer grip. De eerste golf van de piek in 2024 raakte ons minder hard dan normaal, waardoor we sneller in het juiste ritme kwamen,” zegt Torudd.

Topprestaties beginnen bij een goede voorbereiding

Iedereen weet: tijdens Black Week is er geen ruimte voor fouten. Daarom zorgt Nordic Nest ervoor dat het systeem vóór Q4 volledig wordt nagekeken en dat een technicus van Element Logic standby staat.

“We hebben zelden problemen gehad met onze AutoStore-oplossing, maar als een derde van je jaaromzet in november valt, neem je

geen risico's,” zegt Torudd.

En de voorbereiding voor de volgende piek is al begonnen – maar dat betekent niet dat de rest van het jaar stilvalt. “Natuurlijk denken we nu al aan de volgende piek,” zegt hij. “Maar die mag de andere negen maanden niet overschaduwen. Die zijn minstens zo belangrijk. Hoe beter we blijven optimaliseren, hoe soepeler elke piek wordt. Het draait om een mindset van continu verbeteren.”



Johan Torudd
Operations Development Lead
Nordic Nest



Technische specificaties:

Bins: 60.000

Robots: 136 R5

Carouselpoorten: 14

Conveyorpoorten: 10

Locatie: Kalmar, Zweden



Wat als jouw AutoStore-oplossing **10–20% efficiënter** draait?

– nog vóór het piekseizoen begint

Zelfs goedlopende warehouses kunnen tijdens piekperiodes zoals Black Friday tegen problemen aanlopen. Om klanten te helpen verborgen knelpunten en gemiste kansen te ontdekken, biedt Element Logic een op maat gemaakte optimalisatieworkshop aan. Dit is een hands-on analyse waarmee je precies ziet hoe je AutoStore-systeem presteert – en waar ruimte is voor verbetering.

Alles begint met data. Aan de hand van logs uit AutoStore, eManager en andere systemen analyseert het team van Element Logic essentiële prestatiegegevens uit eerdere

piekperiodes: picksnelheid, wachttijden van bins, robotgebruik en de werking van wachtrijen.

De wachtrijstrategie is cruciaal voor een succesvolle piekperiode

Een belangrijk onderdeel van de workshop is de wachtrijstrategie. Hoeveel orders stuur je tegelijkertijd naar AutoStore? Te weinig, en je orderpickers staan stil. Te veel, en het systeem raakt overbelast. Met input zoals het gemiddelde aantal orderregels, grid-voorbereiding en poortcapaciteit, wordt het optimale evenwicht berekend.

Ook het Pareto-principe speelt een rol: 80% van de resultaten komt vaak van 20% van de producten. In AutoStore-termen betekent dit dat je moet weten welke items het vaakst worden gepickt en waar ze zich in

de grid bevinden. De workshop berekent de graafdiepte – hoe dichterbij de bovenkant, hoe sneller de robot erbij kan. Dat verhoogt direct de picksnelheid.

Daarnaast wordt gekeken naar de verdeling van robots en de efficiëntie van poorten. Zijn de robots slim verdeeld? Staat de stroomopzet goed? Alle inzichten worden gecombineerd met observaties op locatie en verwerkt in een rapport op maat van jouw warehouse. Met concrete aanbevelingen – waarvan er veel direct uitvoerbaar zijn.



Het resultaat?

Een helder beeld van hoe jouw systeem onder druk presteert, én een concreet actieplan om dat vóór de volgende piek te verbeteren.



Slimme groei tijdens piekperiodes

Voor SportFits, een Duitse retailer in outdoor- en sportkleding, draait snelle groei in een concurrerende e-commercemarkt niet alleen om goede producten, maar vooral om operationele uitmuntendheid.

SportFits heeft een uitdagerspositie veroverd door slimmer te werken – niet alleen harder. Tijdens piekperiodes wordt deze strategie het sterkst op de proef gesteld.

De winter is sowieso druk met bestellingen voor skivakanties en winterkleding. In november, december en januari stijgt het ordervolume met zo'n 80% ten opzichte van het jaargemiddelde. Op piekdagen zelfs met 300 tot 400%.

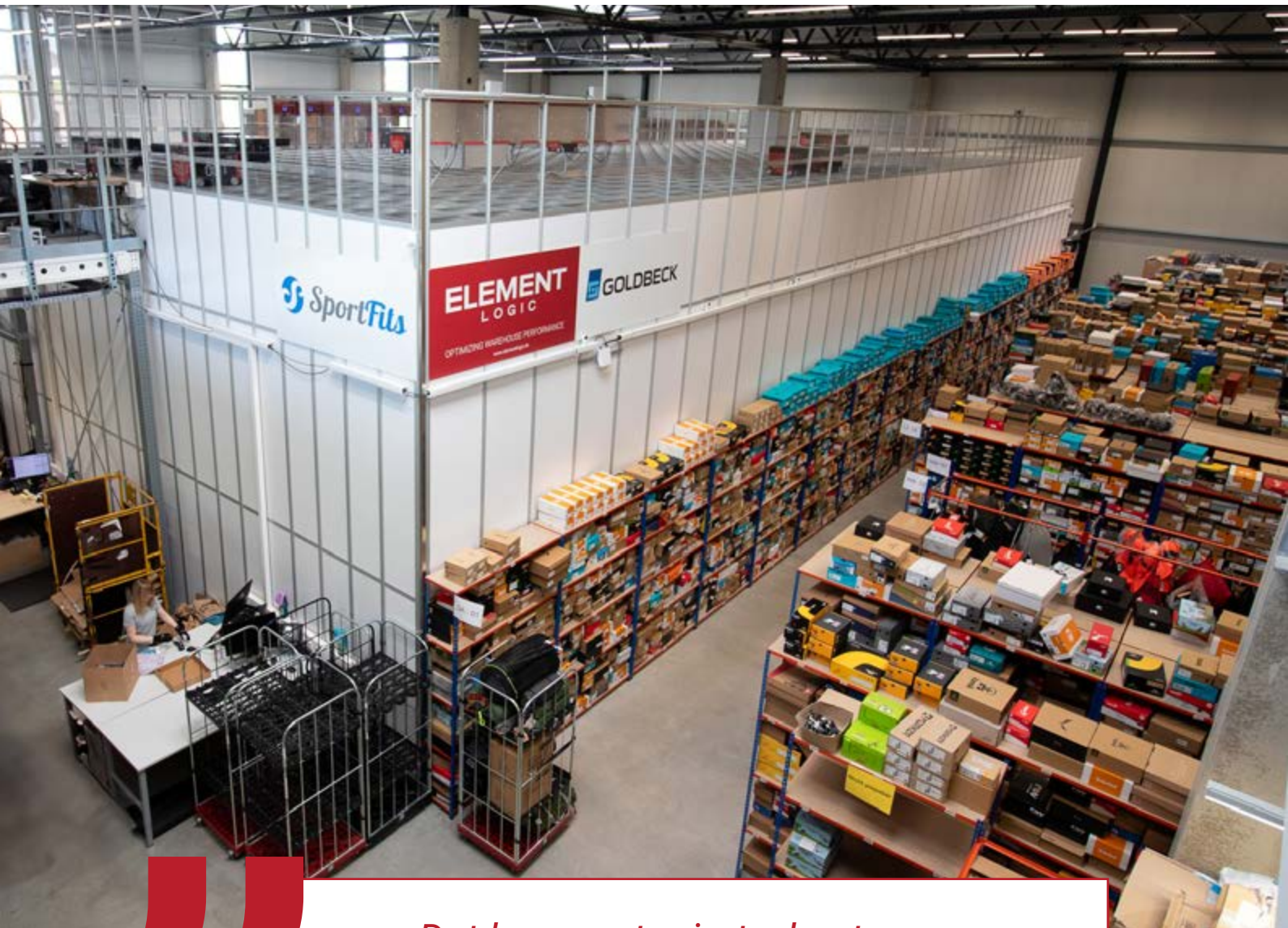
"In Black Week komt alles tegelijk," zegt Dennis Latz, Projectmanager bij SportFits. "Een explosie aan bestellingen in een paar dagen tijd." Hij herinnert zich Black Week 2023, die samenviel met de eerste sneeuwval. "Iedereen wilde ineens wintersportuitrusting. Pure chaos."

Verzendbedrijven konden de vraag niet aan, de achterstand groeide, en het team moest op zondag doorwerken om bij te blijven – zelfs kantoormedewerkers hielpen mee dozen inpakken.

De strategie van een uitdager

Ondanks hun omvang heeft SportFits logistiek ingericht als een grote speler: flexibel, snel en controleerbaar. Ze gebruiken een hybride voorraadmodel waarbij bestsellers lokaal worden opgeslagen voor

snelle levering, terwijl de rest direct vanuit leveranciers wordt verzonden. “Dat bespaart ruimte, kosten – en vooral risico. Overstock is dodelijk voor bedrijven van onze omvang,” aldus Latz.



*Dat bespaart ruimte, kosten –
en vooral risico. Overstock is dodelijk voor
bedrijven van onze omvang*

Slimmer werken, niet alleen sneller

Om het volume aan te kunnen zonder extra personeel in te huren, zet SportFits automatisering in waar het echt telt. Centraal staat een AutoStore-systeem van Element Logic dat zorgt voor compacte opslag en snelle orderpicking. De output gaat direct naar een geautomatiseerde verpakkinglijn.

“Zo’n 60 tot 70% van de orders wordt volledig automatisch verpakt, gelabeld en verzendklaar gemaakt,” legt Latz uit. “Dat bespaart enorm veel tijd en het werkt consistent – shift na shift.”

Daardoor kunnen ze hun belofte nakomen: elke order binnen 12 uur verzenden, zelfs tijdens Black Week. “Vorig jaar liepen we

op twee dagen wat achterstand op, maar die haalden we direct weer in. Zonder automatisering was dat onmogelijk geweest.”

Elke avond draait het team pre-pick routines met picklijsten op basis van ordervoorspellingen. AutoStore-robots reorganiseren ’s nachts de grid zodat de drukst gevraagde producten bovenaan liggen bij de start van de ochtendshift.

In het winterseizoen werkt het warehouse in twee shifts: vroege teams handelen uitgaande bestellingen af, late teams nemen inkomende goederen en aanvulling voor hun rekening. Het is een slimme combinatie van automatisering, planning en teamwork.

Groeien tegen de stroom in

Ondanks de stagnatie in de markt voor sport- en outdoor kleding groeide SportFits in 2024 met 27%. “We hebben geen leger aan medewerkers – we hebben systemen,” zegt Latz. “Waar anderen één persoon op één merk zetten, beheren wij met twee mensen 10 tot 20 merken. Zo kunnen we snel én

duurzaam groeien.”

Ze zijn nog lang niet klaar: uitbreiding van het AutoStore-systeem staat gepland voor 2026. “Automatiseer waar je kunt. Plan strak. En zorg voor een team dat elkaar helpt – wat er ook gebeurt,” besluit Latz.

Technische specificaties:

Bins: 12.000

Robots: 12

Carouselpoorten: 3

Locatie: Passau, Duitsland



Van burn-out naar balans We zien niet meer op tegen het piekseizoen

Helly Hansen staat bekend om hoogwaardige uitrusting voor professionals en buitenliefhebbers. Maar achter de schermen had hun Noord-Amerikaanse magazijnteam jarenlang te kampen met een eigen storm: de piekperiode.

Met retaildrukke in het najaar en een e-commercepiek richting Black Friday en de feestdagen, kwam de werkdruk in golven. Lange dagen, veel lopen en fysieke uitputting waren normaal.

De omslag kwam in 2022, toen Helly Hansen als eerste bedrijf in Noord-Amerika

overstapte op AutoStore met Element Logic – kort nadat Element Logic daar de activiteiten was gestart.

“Het bracht ons van 1970 naar 2030 in één klap. Het is één van de slimste investeringen die we ooit hebben gedaan,” aldus Andrew Aldworth, Quality Compliance Manager.

Een zware last van onze schouders

Voorheen liepen medewerkers dagelijks kilometers om bestellingen te verwerken. "Ik ben echt verbaasd dat ze elk jaar terugkwamen," zegt Aldworth. "Het was lichamelijk extreem zwaar." Nu doen robots het zware werk – en de energie op de

werkvloer is totaal veranderd. "Mensen zijn ontspannen."

De werkdruk is niet alleen fysiek verlaagd, maar ook mentaal beter beheersbaar. "We gingen vroeger piekperiodes in met stress. Nu doen we dat met vertrouwen."

We besparen meer dan alleen tijd

De overstap naar automatisering verminderde ook de kosten voor tijdelijke arbeidskrachten. Met minder mensen in de gangpaden én robots die de bins beheren, is

de veiligheid bovendien toegenomen. Minder gedoe met uitzendbureaus, minder uitval – het hele proces loopt soepeler.



Groeien zonder groeipijn

In 2024 verwerkte het magazijn tussen 24 november en 17 december honderden duizenden e-commercebestellingen – een dubbele groei ten opzichte van het jaar ervoor. Vóór COVID waren dat er nog maar zo’n 100 per dag. E-commerce is explosief gegroeid en blijft dat doen.

Helly Hansen is daarom al begonnen met uitbreidingsplannen voor 2025: meer robots, extra poorten en nieuwe tools zoals

pickwaves voor een gelijkmatige spreiding van de werklust. “We zaten in 2024 op onze maximale capaciteit,” zegt Aldworth. “Dus dit jaar breiden we uit en optimaliseren we verder.”

Aldworth testte het systeem intensief vóór de implementatie: “Installeer het niet zomaar en hoop dat het werkt. Test het. Probeer het te breken. Dat is waarom onze overgang zo soepel verliep.”

De cleanste AutoStore-oplossing

Dankzij deze grondige voorbereiding duurde de training van het magazijnpersoneel slechts een week. “En daarna is het een kwestie van onderhoud.” Volgens Aldworth heeft hun systeem inmiddels 99,98% uptime – mede dankzij hun reputatie als ‘het schoonste AutoStore-systeem ter wereld’.

Voor Helly Hansen is automatisering niet alleen een kwestie van efficiëntie. Het heeft het werk beter gemaakt – voor iedereen. “De piek is nog steeds druk,” zegt Aldworth. “Maar het verschil? We zijn er klaar voor.”



*De piek is nog
steeds druk.
Maar het verschil?
We zijn er klaar voor.*

Technische specificaties:

Bins: 50.000

Robots: 36

Carouselpoorten: 10

Locatie: Sumner, Washington, VS



Pak de piek aan

Hoe AutoStore en Element Logic piekvolumes op schaal verwerken

Tijdens piekperiodes ontploffen ordervolumes. Deadlines krimpen. Dit is geen normale bedrijfsvoering – het is een stresstest voor elk magazijn. Eén enkel product kan van slapend naar razend populair gaan in een paar minuten.

Voor grote spelers in fast fashion, e-commerce en massaretail is hoge throughput geen luxe – het is noodzaak. AutoStore stond vroeger niet bekend als de

eerste keuze voor deze segmenten. De focus lag op opslagdichtheid en precisie, niet per se op snelheid.

Dat denken is achterhaald

Maar die tijd is voorbij. Dankzij slimme innovaties van Element Logic en verbeteringen in AutoStore-hardware, zet het systeem nu de norm in hoge-throughput omgevingen.

Neem Boozt: deze grote Noord-Europese e-commerce speler verwerkt tot 200.000 artikelen per dag. En sportretailer XXL haalt 800 picks per uur per picker – indrukwekkende cijfers.

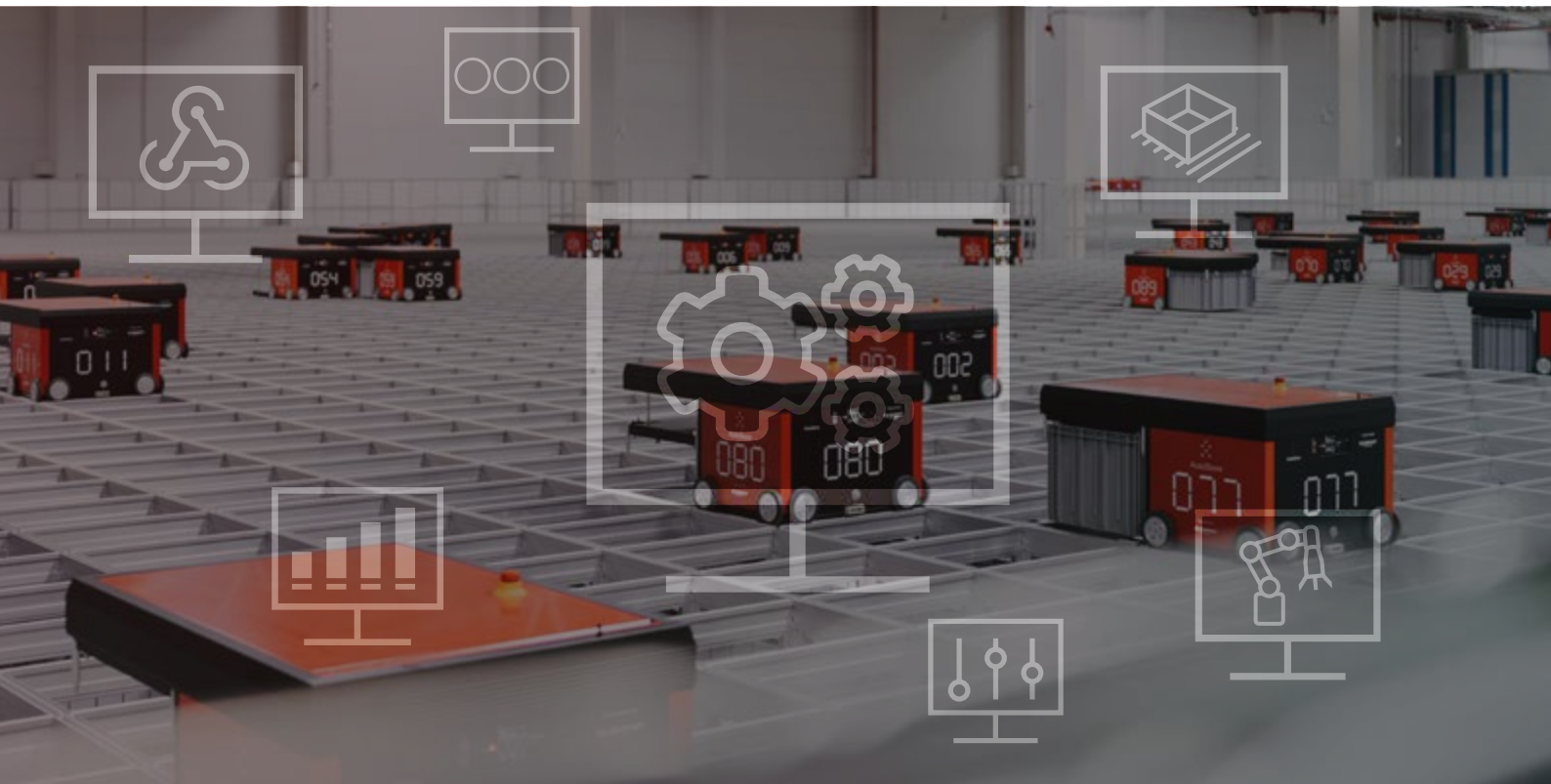
Dus, wat is er veranderd?

Het geheim? eManager van Element Logic. Deze softwarelaag optimaliseert de bovenkant van de grid voor topsnelheid. Bij hoge vraag duwt het systeem automatisch de juiste bins naar boven – geen graaftijd, geen vertraging.

De hardware is ook geëvolueerd. De R5Pro-robot levert topprestaties met minimale oplaadtijd. RelayPort-werkstations verwerken meer dan 650 bins per uur. En de Router-

software laat elke robot optimaal bewegen, zelfs bij piekvolumes.

AutoStore is allang niet meer alleen voor compacte opslag. Het is uitgegroeid tot een krachtig systeem voor extreem hoge prestaties. In combinatie met slimme optimalisatie van Element Logic is het dé oplossing voor wie piekperiodes echt wil beheersen – keer op keer.





Leren van de experts

– piekprestaties in de praktijk

Waar je ook bent ter wereld – de druk rond Black Friday voelt overal hetzelfde. Je moet sneller, slimmer en foutloos leveren. Gelukkig is piekstress niet onvermijdelijk. Met de juiste voorbereiding wordt het je grootste kans op groei.

We vroegen drie warehouse-automatiseringsexperts van Element Logic om hun beste tips voor de drukste tijd van het jaar. Hun adviezen klinken unaniem: succes begint met planning.

#1

Analyseer het verleden om de toekomst voor te bereiden



Marcus Rasmusson
Customer Success Director
Element Logic Zweden

“Elke piekperiode levert data op. De slimme zet is: analyseer wat er gebeurde – waar zaten knelpunten, wanneer liep het vast en waarom?” Gebruik KPI's van vorig jaar om je systeem nu al aan te scherpen.

Onverwachte situaties kun je nooit helemaal voorkomen, maar met een goed plan én 24/7 support van Element Logic kom je een heel eind.”

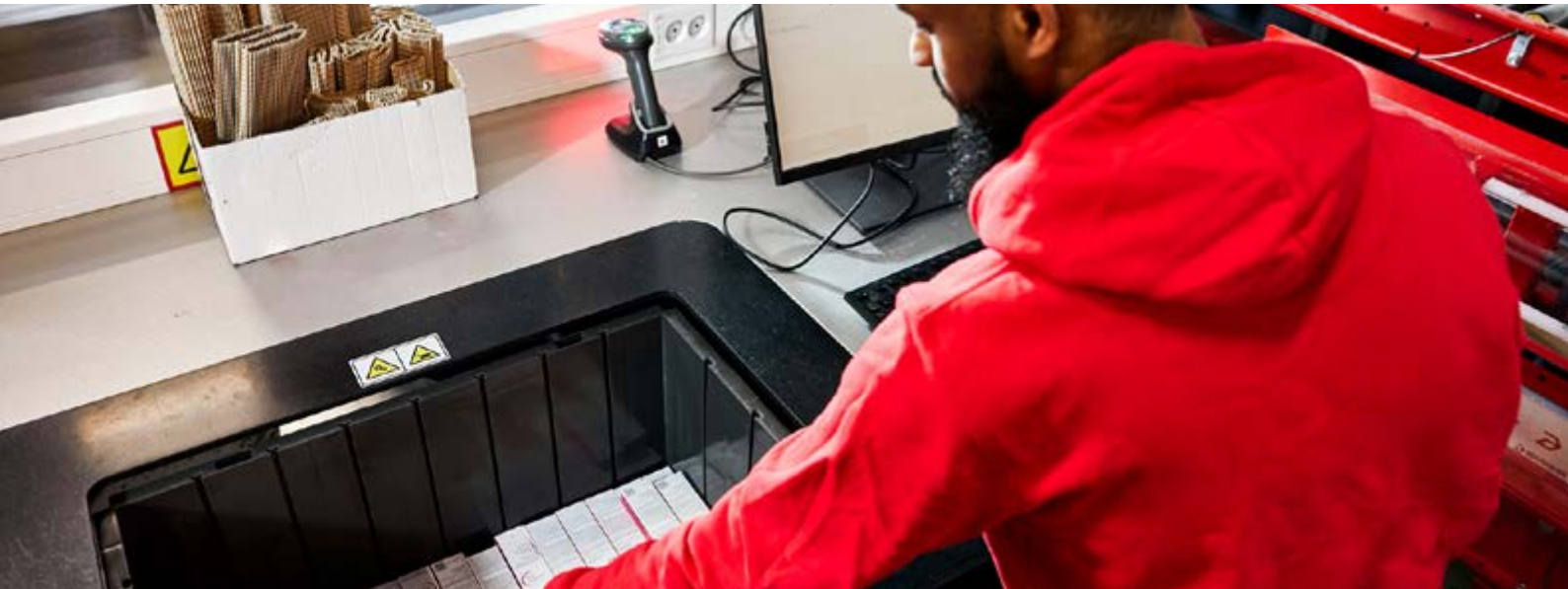
#2 Plan je mensen, laat de robots de rest doen



Joachim Kieninger
Director of Strategic Business
Development, Element Logic Duitsland

“Personeel plannen is een van de grootste uitdagingen rond pieken. Iedereen wil extra shifts. Begin dus vroeg.” Robots nemen je hier veel werk uit handen: ze hebben geen

pauze nodig en draaien 24/7. Met gebruiksvriendelijke software zoals eManager kunnen zelfs tijdelijke krachten snel aan de slag.”



#3 Onderhoud vóór de piek, niet tijdens



Robert Humphry
Executive Vice President
Element Logic Amerika

“Wacht niet tot de piek om een probleem te ontdekken. Plan je onderhoud vóór het druk wordt.” Preventief onderhoud voorkomt dat kleine issues uitgroeien tot grote storingen. Tools zoals eLogiq

houden prestaties realtime in de gaten en signaleren afwijkingen voordat ze impact hebben. Resultaat: rust in het team én een systeem dat blijft draaien.”



#4 Extra tip: voeg piece picking toe met eOperator

Steeds meer magazijnen voegen eOperator toe: een robotarm die automatisch items pikt – ideaal bij hoge volumes of weinig personeel.



Checklist: klaar voor de piek?

De best presterende magazijnen reageren niet op de piek
– ze bereiden zich erop voor.

Gebruik deze checklist om van inzichten naar actie te gaan:

- ☑ Analyseer prestaties van eerdere pieken
- ☑ Zorg dat je voorraad op tijd is
- ☑ Plan preventief onderhoud vóór Q4
- ☑ Optimaliseer je warehouselayout
- ☑ Plan je shifts en tijdelijke krachten vroeg
- ☑ Laat de avonddienst pre-pick routines uitvoeren
- ☑ Zorg voor essentiële reserveonderdelen
- ☑ Bereid je retourproces voor
- ☑ Boek een 24/7 stand-by technicus

Maak van piekseizoenen een groeikans

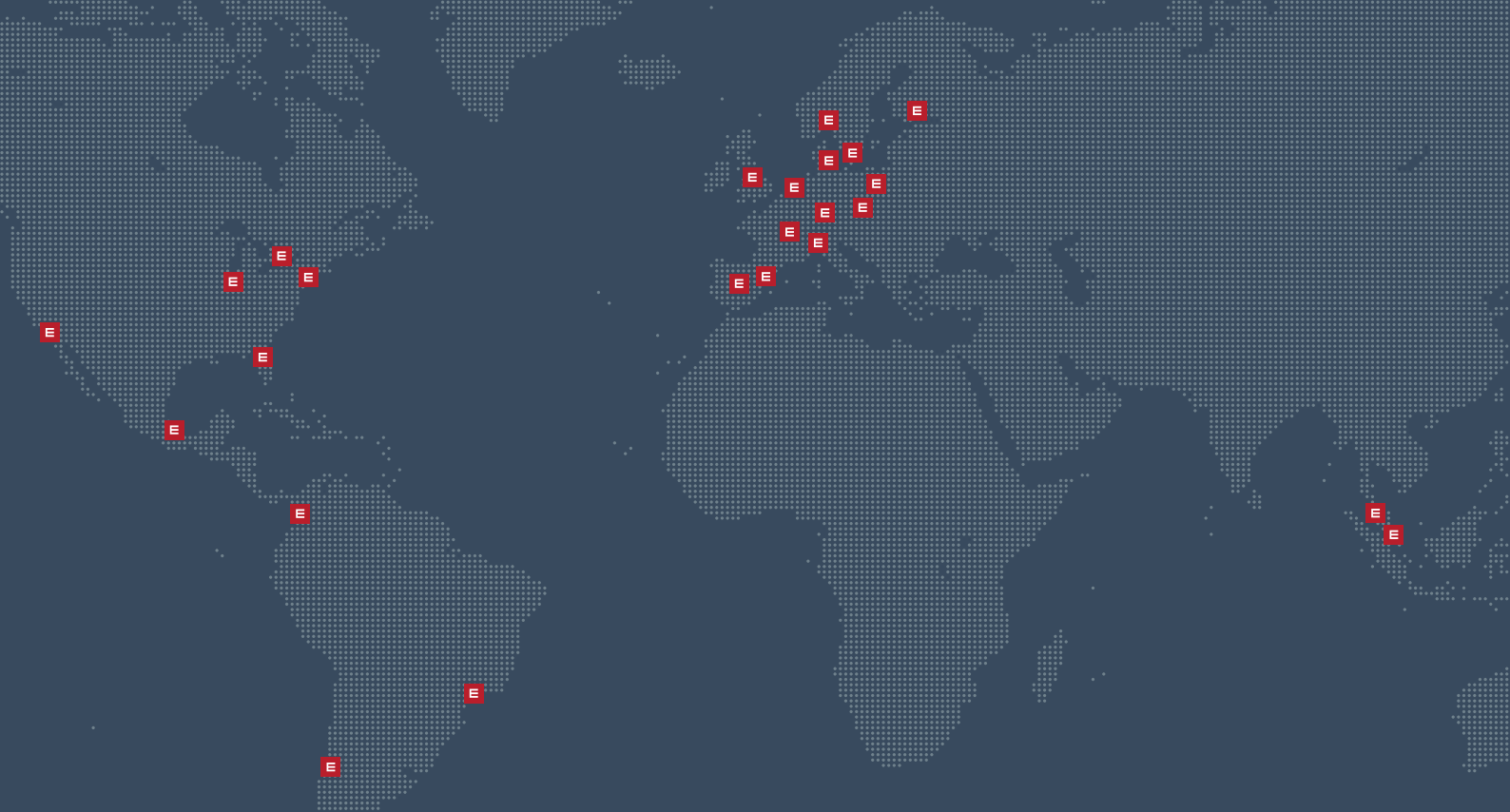
Met de juiste voorbereiding, software en hardware hoeft je magazijn piekdrukke niet alleen aan te kunnen – het kan verwachtingen overtreffen. Element Logic helpt bedrijven wereldwijd om klaar te zijn voor piekperiodes, met slimme automatisering, strategische ondersteuning en schaalbare oplossingen.

John Doe
Managing Director
Element Logic

Neem vandaag nog contact op
– en maak van je volgende piek
de meest succesvolle tot nu toe.

**Neem vandaag
nog contact op**



A dark blue world map with a dotted texture. Red squares, each containing a white 'E', are placed over various countries to represent global presence. These are located in North America (USA, Canada), South America (Brazil, Chile, Argentina), Europe (UK, France, Germany, Italy, Spain, Poland, Czech Republic, Slovakia, Austria, Hungary, Switzerland, Netherlands, Belgium, Luxembourg, Ireland, Greece, Turkey, Russia), and Southeast Asia (Singapore, Malaysia, Indonesia).

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