



GROENEWOUT

Active Ants heeft baat met extra zekerheid over aanschaf AutoStore

Een interview met Jeroen Dekker, Managing Partner Active Ants door Marcel te Lindert



De markt voor e-commerce groeit, maar de omzet van Active Ants groeit nog sneller. Om de toenemende stroom online orders ook in de toekomst te kunnen verwerken was de fulfilmentspecialist genoodzaakt een nieuw opslag- en orderpicksysteem aan te schaffen. Het oog viel onmiddellijk op het compacte, efficiënte en schaalbare AutoStore-systeem. Groenewout fungeerde als klankbord voor de business case en verschaftte de extra zekerheid die de investering in dit unieke systeem mogelijk maakte.

P.O. BOX 3290

4800 DG BREDA

THE NETHERLANDS

NIJVERHEIDSSINGEL 313

4811 ZW BREDA

T +31 (0)76 - 533 04 40

MAIL@GROENEWOUT.COM

WWW.GROENEWOUT.COM

Sinds de overname door Jean Lahaye en Jeroen Dekker is de omzet van Active Ants in vier jaar tijd verviervoudigd. Dat is ongetwijfeld voor een groot deel te danken aan het enthousiasme en de innovatiegeest van de ondernemers, die zo veel mogelijk proberen te denken als een webwinkelier in plaats van een logistiek manager die is ingehuurd om op de voorraad te passen. Dat leidt tot verrassende innovaties, zoals de Basketpic: een foto van de bestelling die alvast via email naar consumenten kan worden gestuurd en via social media met vrienden kan worden gedeeld. "Die foto maken we net voordat de bestelling wordt ingepakt: een unieke service in onze markt", vertelt Jeroen Dekker die samen met Lahaye in november 2015 een FD Gouden Gazelle als snelst groeiend middelgroot bedrijf in de provincie Utrecht mocht ontvangen.



Jean Lahaye en Jeroen Dekker

GROENEWOUT B.V. TRADE REG.

NR. CH. OF C. 20009626.

ESTABLISHED 1966. ALL ORDERS

ARE ACCEPTED AND CARRIED-

OUT ACCORDING TO THE

GROENEWOUT GENERAL TERMS

AND CONDITIONS 2012.



Page: 2/4
Our ref.: 9024D423/IS/ | Februari 2016

Geen ruimte verspild

De snelle groei noodzaakte Active Ants te verhuizen van een warehouse van 6.000 vierkante meter in Lopik naar een hal van 13.000 vierkante meter in Nieuwegein. Tegelijkertijd gingen Lahaye en Dekker op zoek naar een geautomatiseerd opslag- en orderpicksysteem om de orderverwerkingscapaciteit nog verder te vergroten. Ze vielen als een blok voor AutoStore, een systeem met robots die over een aluminium raamwerk rijden en de daarin opgeslagen bakken met artikelen naar één of meer orderpickstations brengen. "Wij zochten een efficiënt opslagsysteem waarmee we snel orders kunnen afhandelen. AutoStore bestaat in feite uit een grote matrix met bakken waarin geen enkele ruimte wordt verspild. Het concept klinkt erg logisch. En het ziet er gewoon gaaf uit", verklaart Dekker.

Objectieve kijk

Natuurlijk ging Active Ants niet over één nacht ijs. Ondanks hun fascinatie voor AutoStore besloten ze ook de mogelijkheden van andere opslag- en orderverzamelssystemen zoals miniload- en shuttlesystemen te onderzoeken. Logistiek adviesbureau Groenewout fungeerde daarbij als klankbord. Dekker: "We hebben zelf de business case gemaakt, maar Groenewout heeft die tegen het licht gehouden, kritische vragen gesteld en onder meer de aannames over de verwachte prestaties getoetst. Klopt het dat het met AutoStore mogelijk is om 300 orderregels per uur per orderpickstation te verwerken of is dat te optimistisch? Hoeveel manuren gaan we uiteindelijk besparen? Groenewout heeft een objectieve en realistische kijk op het vraagstuk ingebracht."



AutoStore opslagsysteem (Foto © Hatteland®)

Schaalbaarheid

Na deze grondige analyse bleek de aanvankelijke keuze voor Autostore de juiste te zijn, onder meer vanwege de schaalbaarheid van dit systeem. "Wij willen een systeem kopen met een capaciteit die voor dit moment toereikend is, maar vergroot kan worden als het aantal stock keeping units of het aantal orders groeit. Met de meeste systemen is dat behoorlijk lastig, maar met AutoStore kunnen we gemakkelijk tienduizend artikelbakken erbij plaatsen zonder het systeem twee dagen stil te hoeven leggen. Daarnaast is de aanschafprijs van AutoStore niet al te hoog. Sommige systemen zijn twee keer zo duur in aanschaf, wat een sluitende business case een stuk lastiger maakt. Bovendien nemen alle andere systemen meer ruimte in beslag. En ruimte is kostbaar, zeker hier in Midden-Nederland waar we dichtbij de hubs van pakketvervoerders zitten."

Ergonomische aspecten

Ook over het exacte ontwerp van het AutoStore-systeem en de inrichting van de pick- en packprocessen heeft Groenewout meegedacht. Uit hoeveel bakken moet het systeem bestaan? Welk type orderpickstations zijn nodig? En hoe moet de aan- en afvoer van bakken en dozen verlopen? "Groenewout heeft ons onder meer gewezen op de ergonomische aspecten. Het is bijvoorbeeld niet verstandig als een orderpicker 300 keer per uur een draai van 180° moet maken om de gepickte artikelen in de juiste klantenbak te leggen. Als onze mensen na twee dagen met rugklachten moeten afhaken, hebben we een groot probleem", aldus Dekker, die uiteindelijk zijn handtekening zette onder een systeem met 13.000 bakken, 16 robots, 2 orderpickstations en 2 invoerstations. "De orderpickstations zijn speciaal voor ons ontworpen en bieden de mogelijkheid om de artikelen uit het AutoStore-systeem middels put-to-light te verdelen over zes klantenbakken. Met een ingebouwde weegcontrole kunnen we het aantal pickfouten nagenoeg tot nul reduceren."

Diefstalpreventie en stofvrij

In het nieuwe warehouse in Nieuwegein is system integrator Egemin inmiddels gestart met de implementatie van het AutoStore-systeem. Als dat in het voorjaar van 2016 operationeel is, verwacht Dekker de zeventig webshop-klienten nog beter te kunnen bedienen. "De belangrijkste voordelen betreffen de kortere doorlooptijden en de hogere orderpickproductiviteit. Vergeet echter niet het voordeel van diefstalpreventie. We werken voor een aantal webshops met horloges en smartphones die straks in bakken liggen

Page: 4/4
Our ref.: 9024D423/IS/ | Februari 2016

waar niemand zomaar bij kan. Deze klanten hoeven straks niet meer te betalen voor extra beveiligde opslag van hun goederen. Vergeet ook niet dat we die artikelen nu stofvrij kunnen opslaan. Met name in onze sector waarin artikelen los worden opgeslagen, kan stof een probleem opleveren”, vertelt Dekker, die de samenwerking met Groenewout prijst. “De consultants zijn heel ter zake kundig en – niet onbelangrijk – prettig in de omgang. Dat leverde aangename, informele sessies op, maar de consultants schroomden niet om op het goede moment tegengas te geven. Het inschakelen van Groenewout heeft daardoor zeker resultaat gehad. Goed advies verdient zichzelf terug.”

Extra zekerheid

Dat Lahaye en Dekker enthousiast zijn over AutoStore, is duidelijk zichtbaar in de [commercial van de Rabobank](#) waarin beide directeuren van Active Ants de hoofdrol spelen. De bank is belangrijk geweest voor de financiering van het systeem, dat een investering van 2,5 miljoen euro vergt. “Zonder financiering hadden we AutoStore niet kunnen aanschaffen. Al ons werkkapitaal is immers nodig om de snel groeiende volumes te faciliteren”, stelt Dekker, die eraan toevoegt dat ook Groenewout hierin een belangrijk rol speelde. “De Rabobank stelde als voorwaarde dat de business case door een onafhankelijke objectieve partij zou worden gecontroleerd. Groenewout was die trusted third party en heeft daarmee de extra zekerheid verschaft die nodig was om dit project mogelijk te maken.”

Tekst Marcel te Lindert

Marcel te Lindert is een journalist met meer dan 10 jaar ervaring in de logistieke branche. Hij was eindredacteur bij de vakbladen Transport+Opslag en Logistiek. Tegenwoordig werkt hij als freelancer voor vakbladen als Supply Chain Magazine en Logistiek Totaal.

Meer informatie

Indien u meer informatie wenst over dit project, neem contact op met Arthur Zondervan, zondervan@groenewout.com | tel. +31 76 533 04 40.