

Active Ants: optimale distributie dankzij innovatie, automatisering, robots, slimme software en Dell Technologies



Business needs

- Specifieke Dell Technologies server-setup
- Laptops zodat iedereen overal kan werken

Business results

- Robots aansturen met specifieke setup-wens van leverancier
- Efficiënt werken

In 2010 werd [Active Ants](#) opgericht om met behulp van innovatie, automatisering, robots en slimme software, e-fulfilment accurater en efficiënter te maken. Active Ants is een van de grotere e-fulfilment spelers in Nederland met meer dan 250 klanten. In 2022 verwerkte het bedrijf bijna 5 miljoen orders. Active Ants heeft twee warehouses in Nederland en een in België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Van daaruit verstuurt het bestellingen over de hele wereld – zo heeft het ook een Australische webshop in zijn klantenbestand. In Nederland heeft Active Ants zo'n vierhonderd medewerkers in dienst, waarvan er ongeveer tachtig op kantoor werken en de rest in de warehouses. Als e-fulfilment bedrijf neemt Active Ants het hele logistieke

Klantprofiel



E-commerce logistiek | Nederland



“Dell Technologies is wereldwijd actief en gezien onze expansieplannen is het logisch om een partner te kiezen die in meerdere landen snel kan leveren.”

Roeland Lengers

IT directeur
Active Ants, Utrecht

Solutions at a glance

- [PowerEdge R640](#)
- [Laptops](#)
- [Docking stations](#)

proces van zijn klanten, – over het algemeen webshops – uit handen; van het ontvangen en opslaan van webshopproducten in zijn warehouses, tot en met het inpakken en verzenden van de bestellingen. Active Ants wil de beste e-fulfilment partij voor het MKB zijn en in alle belangrijke landen van Europa e-fulfilment centers bouwen om zo zijn klanten nog beter te kunnen bedienen.

Roeland Lengers, IT directeur bij Active Ants: “De kern van ons geautomatiseerde systeem is de zogenaamde autostore, die draait op Dell PowerEdge-servers. Hier worden producten in bakken opgestapeld in een grid. Op die grid rijden robots die deze bakken eruit halen om een bestelling te verwerken. Als producten niet in die bakken passen – zoals bijvoorbeeld fietsen – dan kunnen we het proces niet automatiseren en komt er handwerk bij kijken. Bovendien nemen die producten ruimte in beslag in het warehouse, is het diefstalgevoelig en wordt het stoffig – nadelen die de autostore niet heeft. Daarom richten wij ons op klanten waarvan minimaal 95% van het assortiment in onze autostore past.”

Trends: internationalisering, customer experience en security

De handel, zeker in de consumentenmarkt, wordt steeds internationaler. Roeland Lengers: “Tot twee jaar geleden ging het merendeel van de bestellingen naar adressen in Nederland en een klein deel naar België en Duitsland. Sinds twee jaar gaat meer dan 50% naar landen verder weg.” Een andere trend is volgens Lengers dat mensen gewend zijn geraakt om producten online te kopen. Het bieden van een goede customer experience is belangrijk, bedrijven moeten meer op de klant gericht zijn en hen geven wat ze verwachten, of nog meer. “Bovendien verwachten klanten steeds meer gemak en inzicht, wat weer een wisselwerking heeft op de hoeveelheid data die we moeten verwerken”, zegt Lengers. “Daarnaast was, is en blijft security een aandachtspunt. Zeker met de laatste hausse aan ransomware-aanvallen op logistieke bedrijven. Niet alleen security van de data in onze database, maar ook van de servers die allemaal op Microsoft Azure draaien, is belangrijk. Om aan de AVG-wetgeving te voldoen anonimiseren we bijvoorbeeld de data.”



“Omdat we al bekend waren met Dell kunnen we efficiënter werken. Ook het persoonlijke contact en het feit dat we één aanspreekpunt hebben – ook voor niet Nederlandse sites – is fijn.”

Imme van der Brug

ICT-systeembeheerder
Active Ants, Nieuwegein

Laptops en servers van Dell Technologies

Twee jaar geleden is Active Ants overgestapt van desktops op laptops zodat medewerkers overal kunnen werken. Omdat het bedrijf wilde standaardiseren is overgestapt van een lokale laptopleverancier naar Dell Technologies. Lengers: “Dell Technologies is wereldwijd actief en gezien onze expansieplannen is het logisch om een partner te kiezen die in meerdere landen snel kan leveren.”

Naast de laptops en docking stations koos Active Ants ook voor PowerEdge servers van Dell Technologies. Lengers legt uit: “Het bedrijf uit India dat de robots voor onze warehouses levert, eiste specifieke hardware die hun robots aanstuurt, de Dell Technologies PowerEdge R640. Het is zeer eenvoudig om aan de eisen van onze leverancier te voldoen omdat deze specificatie overal ter wereld hetzelfde is.”

Dell Technologies levert de servers, denkt mee, geeft advies en gebruikt Live Optics om de IT-infrastructuur en werkbelastingen te analyseren. Zo krijgt Active Ants een compleet beeld van zijn IT-omgeving en worden performance knelpunten zichtbaar. Op de servers draait software en AI van Active Ants. Berend de Boer, Data Center Inside Sales Engineer bij Dell Technologies: “Active Ants koos voor Dell vanwege het persoonlijke contact en omdat Dell wereldwijd levert. Als ze in een ander land een site opzetten, dan kunnen wij daar de producten leveren en support bieden. We kunnen internationaal en lokaal opereren, dat is erg belangrijk en prettig voor Active Ants.”

Persoonlijke contact, next day-support en goed accountmanagement

De systeembeheerders van Active Ants waren al bekend met en tevreden over oplossingen van Dell Technologies. Toen ze gingen standaardiseren werden verschillende partijen vergeleken, maar Dell Technologies had al de voorkeur. Imme van der Brug, ICT-systeembeheerder bij Active Ants: “Het persoonlijke contact en het feit dat we één aanspreekpunt hebben – ook voor niet Nederlandse sites – is fijn. Dell levert goed accountmanagement, biedt next day-support en is betrouwbaar, wat voor zowel servers als clients belangrijk is als je op afstand moeten leveren.”

Over de samenwerking met Dell zegt Piet van Wier, Senior systeem- en netwerkengineer bij Active Ants: “We hebben de technische ondersteuning van Dell, het bestelproces is eenvoudig en inzichtelijk en de lijntjes zijn kort wat zorgt voor een prettige samenwerking.”



Volgens zijn collega Van der Brug is de on-site support het grootste voordeel. Hierdoor duurt het bijvoorbeeld geen maanden om een laptop die gerepareerd moet worden terug te krijgen. Daarnaast was het een vereiste van Active Ants om alles remote te kunnen beheren. Dankzij Integrated Dell Remote Access Controller (iDRAC) bevat elke Dell PowerEdge server een krachtige processor voor server-beheer op afstand. Het is ontworpen voor veilig lokaal- en extern serverbeheer en helpt IT-medewerkers om Dell PowerEdge servers overal en altijd te implementeren, bij te werken en te monitoren. Van der Brug zegt hierover: “iDRAC-access tot de PowerEdge servers is erg belangrijk. In korte tijd op afstand iets oplossen heeft de voorkeur boven ergens twee uur naartoe rijden om het op te lossen. Hoe goed iDRAC werkt is een onderscheidende factor van Dell.” Ook zorgt de PowerEdge R640 voor stabiele processing. Dit is cruciaal, omdat er geen verstoringen mogen optreden in de grid.

De PowerEdge servers sluiten goed aan bij de behoeften van Active Ants: ze bieden ruim voldoende rekenkracht, zijn gebruiksvriendelijk en het beheer is eenvoudiger. De Boer: “Bij veel andere leveranciers is het zo dat je, als je één server hebt, simpelweg kunt inloggen. Maar als je er vijf hebt dan is het een ander verhaal. Met de R640-servers kun je eenvoudig uitbreiden en er een cluster van maken. Mocht Active Ants nog een cluster bouwen, dan kunnen ze deze een-op-een kopiëren, waardoor alle instellingen hetzelfde zijn. Dit scheelt enorm veel werk.” Active Ants wil in heel Europa groeien en Dell Technologies gaat deze strategie graag met hen aan.



“Dell levert goed accountmanagement, biedt next day-support en is betrouwbaar.”

Imme van der Brug

ICT-systeembeheerder
Active Ants, Nieuwegein



[Ontdek meer over de Dell PowerEdge R640.](#)

[Lees meer over ons PowerEdge-portfolio.](#)

DELLTechnologies

Connect
on social

