

Onvoorspelbaar bestelgedrag tackelen

Tekst: Marcel van Rijnbach,
Foto's: MCB, Shutterstock, Stockspots

Delen realtime data maakt warehousing efficiënter

Het delen van realtime data in de logistieke keten wordt steeds belangrijker om de eindklant optimaal te kunnen bedienen. Onder druk van de e-commerce is die klant steeds wispelturiger, specifiek en onvoorspelbaarder in zijn aankoopgedrag. Hoeveel is de logistieke sector met data-uitwisseling en staan de partijen er voor open? Wat zijn de haken en ogen en wat zijn de nieuwe ontwikkelingen?

Iedereen in de intralogistiek herkent dit soort praktijkprobleem: Sinterklaas komt eraan en de supermarktketen heeft veel meer snoepgoed nodig dan vorig jaar, omdat de economie is aangetrokken. Als leverancier moet u de piek opvangen in uw voorraad, maar u beschikt niet over voldoende magazijnruimte. Hoe en waar vindt u op korte termijn extra voorraadruimte?

Andersom kan natuurlijk het probleem ontstaan dat logistiek dienstverleners of leveranciers met een overcapaciteit zitten, omdat de afzet van een bepaald product is verminderd. Gevolg: te hoge kosten en onverkochte voorraden. Als ze regelmatig sales reports en forecast-data hadden ontvangen, hadden de leveranciers hierop kunnen reageren.

Een ander voorbeeld: Transportbedrijf X heeft zijn vaste transportroutes door Nederland en lost elke week op een vast tijdstip zijn lading in het warehouse van leverancier Y. Deze ziet echter dat zijn orderportefeuille van de webshops een wisselvalliger karakter krijgen; de ene week heeft de shop 200 pallets nodig en de andere week is er een piek van 500 pallets. Als de transporteur daarvan op de hoogte was geweest, had hij zijn rijtijden anders en efficiënter kunnen indelen, zodat de goederen op afroep hadden kunnen worden getransporteerd naar het magazijn van de webshop.

Angst

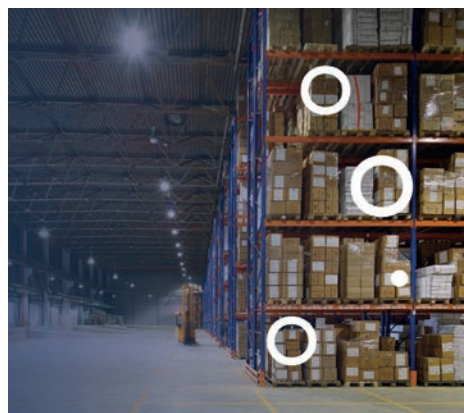
Kortom; zonder uitwisseling van bedrijfsmatige data wordt voorraadbeheer, transport en intralogistiek een inefficiënte business. De logistieke sector is zich bewust van de problematiek en heeft onder aanvoering van de TNO de 'Smart Data Factory for Logistics' opgezet. Koplopers hebben



Flexibel inspelen op de wens van de klant door data-sharing in de logistieke keten.



cases uitgerold om andere partners in de logistieke keten te laten zien welke voordelen het uitwisselen van data biedt. Deze deelnemers aan het programma hebben via gaming logistieke data uitgewisseld en de kansen en bedreigingen daarvan besproken. Bedreigingen? Jazeker, ook in de logistieke sector bestaat angst om bedrijfsgevoelige data (salesgegevens bijvoorbeeld) prijs te geven. Want hoe betrouwbaar springt mijn partner om met die data? Waar



Het voorraadbeheer wordt flexibeler. Met Stockspots kan logistiek dienstverlener snel op- en afschakelen.

DELEN VAN REALTIME DATA

- Efficiënter en flexibeler voorraadbeheer
- Leverancier verantwoordelijk voor voorraadbeheer
- Sneller en beter reageren op klantbehoefte
- Beter beladingsgraad
- Hogere winstmarges
- Maar: Angst voor data-sharing
- En: Een nieuw protocol data-sharing nodig

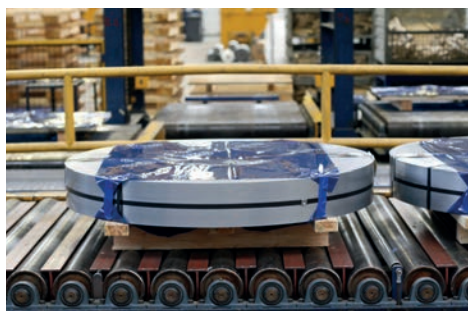
komen die data terecht? Dergelijke angsten worden getackeld via het opzetten van het i-Share afsprakenstelsel. Twaalf publieke en private partijen hebben gemeenschappelijke afspraken gemaakt om vertrouwelijk en drempelloos data te kunnen delen. Vanaf 1 januari 2018 is dat afsprakenstelsel voor iedereen in de logistieke sector toegankelijk (zie kader voor meer informatie).

STOCKSPOTS: DE MARKTPLAATS VOOR FLEXIBELE OPSLAG

Vraaggestuurd voorraad aanhouden betekent soms dat je als logistieke dienstverlener of leverancier snel moet op- of afschakelen. Piek- en dalmomenten moet je kunnen opvangen, maar waar vind je zo snel extra magazijnruimte buiten je eigen warehouse? De tijd ontbreekt vaak om zelf op zoek te gaan. Daarvoor is Stockspots in het leven geroepen. Dit datagedreven platform laat in één oogopslag zien waar verladers en retailers tijdelijk hun voorraad flexibel kunnen opslaan. "Het komt voor dat iemand bij ons komt die over drie weken 4000 pallets moet opslaan gedurende drie maanden", stelt Remko Been van Stockspots als voorbeeld. "De zendingen worden fijnmaziger en de vraag van de eindgebruiker wordt onvoorspelbaarder. Dat maakt het lastig om voor langere tijd een magazijnruimte te huren."

Stockspots heeft alle leegstaande magazijnruimte in kaart gebracht en zorgt voor de juiste digitale match tussen de vraag van de verlader of retailer en het aanbod. Het platform biedt de gebruiker allerlei relevante kenmerken van de magazijnen. Op basis van 200 warehouselocaties kan Stockspots de aanvrager de beste prijs/kwaliteitsverhouding of het goedkoopste of meest duurzame warehouse aanbieden. Het platform is in oktober 2017 begonnen, maar regelt al flexibele opslagruimte voor grote logistiek dienstverleners.

Coen de Lange en Remko Been, initiatiefnemers van Stockspots.



Klantwensen worden specifieker en daar speelt de leverancier op in.

Vendor Managed Inventory

Natuurlijk bestaat er al elektronische data-uitwisseling in de logistieke keten. EDI is daarvan de bekendste exponent. Traditioneel gezien wisselen opdrachtgever en leverancier berichtenverkeer uit over de orderverwerking, facturering, betaling en levering. Dit is een standaard werkwijze in de logistiek. Veel minder breed toegepast is Vendor Managed Inventory (VMI). De leverancier of logistiek dienstverlener wordt (deels) verantwoordelijk voor het beheer van de voorraad van hun klant(en). Op basis van sales reports en forecasting-gegevens over de verwachte afzet van bepaalde goederen levert de voorraadhouder just-in-time of houdt een minimum en maximum voorraad (MinMax) aan. De klant kan daarmee efficiënter inspelen op de bestelwens van de eindklant. Daarmee plant de fabrikant zijn productie beter, de transporteur heeft minder transportkosten en de leverancier levert meer toegevoegde waarde aan zijn opdrachtgever(s).

Klant ontzorgen

MCB, een groot leverancier van staal en metaal, werkt sinds 2016 met VMI. Het uitgangspunt is om de klant te ontzorgen en optimaal in te spelen op de bestelwens van hun eindgebruikers. Het concern hanteert vier concepten, namelijk consignatie, afroepcontracten, MinMax (het aanhouden van een minimale en maximale voorraad) en Flow. Bij consignatie ligt het materiaal fysiek bij de klant, maar blijft MCB eigenaar totdat materialen gebruikt worden door de eindgebruiker. "Als de klant zelf genoeg voorraadruimte heeft, maar de klantspecifieke producten snel beschikbaar moet hebben, dan is dit concept een goede optie", zeggen accountmanagers Michiel van Raak en Françoise Doezé van MCB. Daarnaast reserveert de staalleverancier een door de klant gewenste voorraad en bezorgt op afroep. Bij Flow wordt de voorraad bepaald door forecast-gegevens van de klant en MCB anticipeert daar voortdurend op.

"VMI hanteren we bij klanten met wie we al langer zakendoen en die een behoefte hebben om flexibeler en efficiënter met hun voorraadbeheer om te gaan. Vroeger legde de klant tegen een zo laag mogelijke prijs een zo groot mogelijke voorraad aan, maar tegenwoordig krijgen we

steeds meer de vraag of wij de verantwoordelijkheid willen dragen voor het voorraadbeheer. Veel klanten willen just-in-time op orderniveau inkopen.”

Maar wat is het voordeel van VMI voor MCB? “Wij moeten er natuurlijk ook belang bij hebben. Wij gaat niet voor iedereen voorraadbeheer doen. Dat doen we bij klanten met wie we een vertrouwensband hebben en die uit zakelijk oogpunt het voorraadbeheer willen uitbesteden. De voordelen voor ons schuilen in klantbinding en klanttevredenheid.”

Drempel

Rozis uit Arnhem levert EDI-software aan logistieke partners. Directeur Willem van Tongerloo signaleert een evolutie van de mogelijkheden met EDI. Het platform wordt niet alleen meer toegepast voor een digitale uitwisseling van inkoop en verkooporders, pakbonnen, facturering en vrachtbrieven, maar krijgt een veel breder spectrum met onder meer VMI. Vooral de grote logistiek dienstverleners en hun klanten hebben het volgens Van Tongerloo goed voor elkaar, maar veel kleinere ‘spelers’ kunnen nog veel terrein winnen met een elektronische uitwisseling van data. “Er zijn nog veel partijen die roepen dat ze geautomatiseerd data delen, maar als puntje bij paaltje komt toch nog de telefoon of e-mail gebruiken om mutaties door te geven. En er zijn partijen die het principe gewoon niet snappen en traditioneel pen en papier hanteren, omdat ‘we dat al jarenlang zo doen en vertrouwd is’. Bovendien moet je als organisatie tijd en geld investeren om data-sharing toe te passen en dat blijkt voor menigeen toch een forse drempel.”

Maar Van Tongerloo kan de aarzelende bedrijven of stokstijve weigeraars geruststellen: als je openstaat voor het delen van data en de IT goed hebt ingericht dan kun je hogere winstmarges bedingen. Bovendien gaat het werk effectiever en sneller, zo belooft hij. “Als leverancier kun je de klant een hoop werk uit handen nemen door het voorraadbeheer en het transport optimaal te organiseren via het realtime uitwisselen van data met je partners. Daar wil de klant gerust voor betalen. Het gaat hem alleen erom dat de goederen op tijd aankomen en zijn klant tevreden is.” ■



MCB is voor enkele klanten verantwoordelijk voor het voorraadbeheer.



Vendor Managed Inventory op basis van forecasting van de klant.

VERTROUWELIJK DEZELFDE TAAL SPREKEN: I-SHARE

Data delen voor een efficiëntere bedrijfsvoering en meer service naar de klant is mooi, maar wie of wat zorgt ervoor dat dit veilig gebeurt? Om daarvoor te zorgen hebben twaalf publieke en private partijen onder auspiciën van de Topsector Logistiek een protocol opgesteld om de identificatie en authenticiteit van de data-uitwisselaars en wat zij met de data mogen doen te waarborgen. Dit afsprakenstelsel, genaamd i-Share, regelt voor iedereen die data wil uitwisselen dat het proces veilig en vertrouwelijk gebeurt. “Partijen moeten zich identificeren en aantonen dat ze zijn wie ze daadwerkelijk zijn. Met i-Share conformeren ze zich aan de afspraken over wat ze met de data mogen doen. Daarmee verstrekken we voor iedereen in de logistieke sector een vertrouwensnetwerk”, zegt projectmanager Mariane ter Veer. Deelnemers aan i-Share mogen zelf bepalen welke data ze delen en hoe vaak. Overigens organiseert i-Share op 12 april een speciale editie van ‘i-Share works’ voor leveranciers van software in de logistiek in het WTC aan de Zuidas in Amsterdam. De workshop is van 10.00 tot 12.00 uur.