

BUSINESS

Software & Mobile

2^E KWARTAAL 2012 WWW.VALUECHAIN.BE

VALUE
CHAIN



De evolutie van ERP- implementaties

De visie van Jürgen Helmer (Ackinas)

VERDER IN DIT NUMMER:

JOSKIN STUURT OP SAP, STANDAARDAUTOMATISERING BIJ IMBEMA GROUP,
FREIGHTFACTORY ZET IN OP VRACHTUITWISSELINGSPLATFORM,
NUTRECO ROLT CRM WERELDWIJD UIT, ABERDEEN GROUP OVER MOBIELE BI

Samen met Value Chain Management, Business Logistics en WWW.VALUECHAIN.BE vormt dit magazine één infopakket voor het management van uw globale waardeketen.
AFZENDER: KONING ALBERT I-LAAN 162 | B 8200 BRUGGE | P 206022 | ISSN 1372-875X | 18^E JAARGANG | KWARTAALUITGAVE 40 EUR | AFGIFTEKANTOOR OOSTENDE X

BUSINESS

Software & Mobile



VISIE

EEN ANDERE KIJK OP ERP

JÜRGEN HELMER OVER DO'S EN DON'TS BIJ EEN ERP-IMPLEMENTATIE

Hoewel heel wat bedrijven hun eerste ERP-implementatie al achter de kiezen hebben, blijft het uitkijken voor de valkuilen van ERP. Jürgen Helmer, ERP project manager bij consultancybedrijf Ackinas, maakt u wegwijs in de ERP-wereld.

9

IN DEZE EDITIE

ERP

12 Sturen op SAP

Joskin ruilt Baan voor nieuwe ERP-omgeving

16 Uniformiteit in verscheidenheid

Imbema Group volledig overgeschakeld op Unit4 Agresso Wholesale

BUSINESS INTELLIGENCE

20 MicroStrategy verandert van strategie

Verschuiving van traditionele BI naar sociale en mobiele BI

FORECASTING, PLANNING & INVENTORY MANAGEMENT

23 Sneller en efficiënter naar Afrika

Visco plant met Quintiq Company Planner

MOBILE COMPUTING/TMS

26 Afstemmen via IT

Zes transporteurs zetten in op gezamenlijk vrachttuitwisselingsplatform

MOBILE COMPUTING

30 Met meten geraak je (er) verst

StaminaGroup en Oudendijk krijgen met dataloggers de koudeketen onder controle

MANUFACTURING & EXECUTION SYSTEMS

34 Focus op manufacturing intelligence

Ordina stelt iMESure voor

CRM

37 Voer voor Microsoft Dynamics CRM

Nutreco rolt CRM wereldwijd uit

BUSINESS INTELLIGENCE

40 Altijd intelligent

Aberdeen Group over de mogelijkheden van mobiele BI

Afstemmen via IT

Zes transporteurs zetten in op gezamenlijk vrachttuitwisselingsplatform

Zes transportbedrijven in de regio rond het Nederlandse Waalwijk werken onder de noemer Freightfactory BV samen voor het uitwisselen van vrachten. Door de handen in elkaar te slaan zouden de zes ondernemingen zo'n 25% aan gereden kilometers kunnen besparen. Om de uitwisseling te ondersteunen, doet Freightfactory een beroep op het IT-platform van Deal Services, dat volledig is ontwikkeld in de Google App Engine omgeving en gebruik maakt van softwareagenten. Consultant van dienst is Menno Lambooy van consultancybedrijf Lambooy Logistiek.

De Nederlandse overheid maakte enkele jaren geleden budget vrij om te investeren in systemen waarmee transportbedrijven slimmer kunnen samenwerken. Dat gebeurde onder meer als antwoord op het nakende capaciteitstekort in de transportsector. Er

werd een groep bedrijven gezocht die bereid was om mee te stappen in het project en uiteindelijk werden zes transportondernemingen in de regio Waalwijk weerhouden. De grootte van de ondernemingen varieert van vijftien tot zo'n tachtig vrachtwagens. Alle bedrijven distribueren in België en Nederland. Enkeligen bieden ook internationaal transport aan.

De bedrijven zien de mogelijkheden van het gezamenlijk platform, maar het vergt tijd om het geheel te perfectioneren

In een eerste fase werden de mogelijkheden voor samenwerking bestudeerd. De bedrijven wisten al jaren dat ze elkaar tegenkwamen op de Belgische en Nederlandse markt, maar de studie moest uitwijzen wat het werkelijke potentieel was van een samenwerking.

Menno Lambooy: "Daarvoor heb ik, samen met twee andere consultants, in eerste instantie de data bestudeerd: in welke regio gebeuren de meeste zendingen en wat is het volume van die zendingen? Vervolgens heb ik een simulatie gedaan in een rittenplanningspakket: met hoeveel vrachtwagens moet elk

bedrijf rijden om zijn goederen te distribueren en hoeveel vrachtwagens zou je nodig hebben mochten alle zendingen vanuit één bedrijf worden vervoerd? Uit die simulatie bleek dat de bedrijven door onderling vrachten uit te wisselen maximaal 25% aan gereden kilometers konden besparen en zo'n 15% aan kosten."

Open versus gesloten systeem

In 2009 kwam Deal Services in beeld, toen de Waalwijkse transportondernemers – verenigd in Freightfactory BV – een IT-partner zochten om een vrachttuitwisselingsplatform op te zetten. Freightfactory koos er bewust voor om geen gebruik te maken van bestaande systemen, zoals Teleroute en Transporeon. "We wilden intelligentie in het systeem inbouwen, zodat de transportplanner geholpen wordt om te bepalen wat de duurste zendingen zijn. 'Dure zendingen' definiëren we als de zendingen die het meest geïsoleerd liggen ten opzichte van de eerstvolgende zending en die ook qua grootte niet zo interessant zijn. We wilden bovendien voorkomen dat het samenwerkingsplatform een soort vuilnisbak wordt voor zendingen die men niet zelf wilt doen. Door het programma te laten bepalen welke zendingen het meest interessant zijn om te worden uitgewisseld, krijg je een andere benadering", vertelt Menno Lambooy. "Bovendien is het Freightfactory-platform een gesloten platform. Je weet met wie je opdrachten uitwisselt. Zo kunnen de partijen er zeker van zijn dat ook naar de klan-



Menno Lambooy, eigenaar van consultancybedrijf Lambooy Logistiek: "Door het programma te laten bepalen welke zendingen het meest interessant zijn om te worden uitgewisseld, krijg je een andere benadering."

ten toe de nodige service wordt geleverd", vult Joost van Dijk, business developer bij Deal Services aan.

Het feit dat het IT-systeem aangeeft welke de beste zendingen zijn om uit te besteden, biedt ook de planner de nodige ondersteuning. Uitbesteden is voor een planner niet altijd de meest evidente keuze. Menno Lambooy illustreert dat met een voorbeeld: "Stel, ik heb een zending van een pallet naar het noorden van Nederland waar ik vijftig euro voor krijg. Voer ik die zending zelf uit, dan kost mij dat 100 euro aan brandstof, loon en andere kosten. Om een zending mee te geven met een andere transportonderneming, die toch al naar het noorden van Nederland rijdt, betaal ik bijvoorbeeld 60 euro. Het is duidelijk dat het dan een betere optie is om de zending uit handen te geven. Alleen zijn de planners geneigd om alle zendingen zelf te willen uitvoeren, omdat ze doorgaans in de veronderstelling zijn dat het hen meer kost om een zending door een derde partij te laten ver-

zorgen. De kosten voor het zelf uitvoeren van een zending zijn vaak niet gekend."

Uitbesteden is voor een planner niet altijd de meest evidente keuze

Freightfactory-platform van binnenuit

De focus van Freightfactory ligt op distributiezendingen: er wordt vandaag geladen om morgen te verzenden. Het IT-systeem is zo ingericht dat het één dag vooruitkijkt op basis van bestaande orders. "De voortrajecten van de internationale zendingen splitsen we op. Een transport van Amsterdam naar Parijs, wordt opgesplitst in een transport van Amsterdam naar Waalwijk en een van Waalwijk naar Parijs. Zo kan het eerste stuk van het

transport ook via het samenwerkingsverband worden uitbesteed", zegt Joost van Dijk.

Het Freightfactory-platform draait op Google-servers, dus in de cloud. Deal Services maakte een koppeling tussen het platform en de Transport Management Systemen (TMS) van de zes bedrijven. Van zodra een transportbedrijf een order invoert in het TMS, wordt het binnen de vijf minuten ingeladen in het platform van Deal Services. Op dat moment kan het bedrijf zelf het order zien staan in de orderlijst en kunnen ze het order situeren op de Google-kaart.

Joost van Dijk: "Voor Freightfactory ontwikkelden we daarnaast nog een softwareagent die de orderlijsten sorteert, waardoor de meest interessante orders om uit te besteden bovenaan de orderlijst komen te staan. De planner kan een order naar de gedeelde lijst slepen. Dat is een lijst met de orders die weggegeven worden en die zichtbaar is voor alle zes de partijen. Elk van de zes partijen kan de gedeelte lijst eveneens sorteren, zodat de orders die het meest interessant zijn om over



Joost van Dijk, business developer bij Deal Services: "We kunnen heel gemakkelijk externe stukjes software inpluggen in het systeem om het slimmer te maken."

te nemen bovenaan komen te staan. Als een partij geïnteresseerd is in een bepaald order, sleept de planner het order uit de gedeelde orderlijst naar zijn eigen orderlijst. Het systeem stuurt een e-mail naar de ordereigenaar en als deze zijn goedkeuring geeft, wordt het order zichtbaar in de orderlijst van de ontvanger en ontvangt deze ook een e-mail dat de overname is goedgekeurd."

Op het moment dat een planner een order van de gedeelde lijst oppakt, verandert het order van kleur. Zo weten de andere partijen dat er al iemand interesse heeft in het order. "Een andere planner kan dan alsnog het order oppakken en een verzoek doen om de zending te krijgen. Degene die de zending uitbesteedt kan dus van meerdere partijen een verzoek krijgen, maar hij beslist zelf aan wie hij het order toekent", aldus Joost van Dijk.

M. Lambooy: "We willen uiteindelijk nog een stapje verder gaan: in een volgende versie zou

het IT-systeem bijvoorbeeld ook een suggestie kunnen doen over wie de zending het best kan uitvoeren."

J. van Dijk: "We kunnen heel gemakkelijk externe stukjes software inpluggen in het systeem om het slimmer te maken. Zo gebeurt de sortering van de orderlijst vandaag voor alle zes de partijen op basis van dezelfde parameters. Ik kan me echter best voorstellen dat het ene bedrijf toch net iets andere criteria wil hanteren dan het andere bedrijf. Bovendien streven we met het Deal Services platform naar zelforganisatie. De softwareagenten kunnen gaandeweg een groter deel van het planningsproces automatiseren. Als het vertrouwen in het systeem groeit, kunnen we bijvoorbeeld een softwareagent inpluggen die automatisch de eerste vijf orders uit de orderlijst – de orders die dus het minst interessant zijn om zelf te doen – aan de gedeelde lijst toevoegt. Voor andere partijen voegden we via softwareagenten al Smartphone-appli-

caties toe die het mogelijk maken om tijdvakbelevering te doen. Voor Freightfactory is dit nog een brug te ver."

Meerdere uitdagingen

Het Freightfactory-platform draait niet realtime, dus enkel op basis van de ordergegevens. Oorspronkelijk was het wel de bedoeling om ook ritgegevens te integreren, maar de planning bij de zes bedrijven bleek op heel wat verschillende manieren te worden gemaakt. "Bij enkele bedrijven gebeurde de planning nog niet elektronisch. Een realtime planning bleek te hoog gegrepen", verwoordt Joost van Dijk het.

M. Lambooy: "Sommige spelers gebruiken hun TMS enkel voor de facturering, niet voor het begrijpen van de operaties. We moeten eerst die mindset veranderen voordat we kunnen overschakelen op een realtime IT-platform. De kwaliteit van de data is onze grootste uitdaging geweest in het project. Er waren planners bij die het order op een briefje schreven, waarmee ze dan gingen plannen. De briefjes gingen naar het magazijn, de truck werd geladen, de briefjes gingen terug naar het kantoor en dan pas werden het order en de rit ingevoerd in het TMS. We hebben er echt moeten op hameren om een binnenkomend order onmiddellijk in te voeren in het TMS, zodat het direct te zien is in het Freightfactory-platform. We hebben er een half jaar op gewerkt om meer kwalitatieve data te krijgen."

Om de kwaliteit van de data te verbeteren, werden de zes bedrijven ten opzichte van elkaar gebenchmarkt en werden er Key Performance Indicators (KPI's) ontwikkeld om de databetrouwbaarheid te meten. "Bij hoeveel van de orders is de postcode juist ingevuld? Bij hoeveel van de orders is het volume in laadmeters correct? In het begin van het Freightfactory-project was de databetrouwbaarheid bij sommige bedrijven bedroevend, namelijk rond de 50%. We hebben dat kunnen opkrikken tot 85% à 90% en sommige partijen halen zelfs een databetrouwbaarheid van 99%", vertelt Menno Lambooy. "Het is voor de transportbedrijven ook niet altijd gemakkelijk om de juiste data in te voeren. Zo is er bij enkele bedrijven een interface tussen de TMS-oplossing en het systeem van de klant. De orders worden digitaal doorgestuurd, wat betekent dat de transportfirma ook zijn klant moet kunnen overtuigen van het belang van het aanleveren van de juiste data. Dat is een tijdrovend proces."

In de praktijk

In de zomer van 2011 werd het project, gesubsidieerd vanuit de overheid, afgesloten. Begin

februari 2012 beslisten de zes bedrijven in Freightfactory, om op commerciële basis door te gaan met het project. Alle bedrijven investeerden daartoe evenveel in het project, hoewel de grootte van de ondernemingen en de voordelen die door de verschillende partijen behaald worden, niet gelijk zijn.

M. Lambooy: "Van zodra er meer vrachten worden uitgewisseld en de samenwerking goed loopt, zal dit misschien wel worden herbekeken. Voor de vrachtwisselingen zelf is er onderling een prijsafspraken gemaakt. De prijs is vrij scherp gesteld om de drempels bij de planners weg te nemen. De doelstelling is om in de eerste periode van het commerciële traject minstens vijf tot tien zendingen per dag uit te wisselen."

De voorbije jaren lag de klemtoon in eerste instantie op het opstarten van een gezamenlijk IT-platform. Nu het IT-systeem op punt staat, wil Lambooy zich focussen op de mensen en op het operationele proces: "Er zijn nog altijd medewerkers die sceptisch staan ten opzichte van het nieuwe systeem en het samenwerkingsverband. We moeten hen nu echt meekrijgen op de Freightfactory-kar. Daarnaast staat de uitwisseling van vrachten

IT-gewijs op punt, maar de logistieke operaties lopen nog niet efficiënt. Momenteel zorgen de bedrijven onderling dat het order fysiek wordt uitgewisseld. Maar het moet ook mogelijk zijn om met één vrachtwagen de uitgewisselde zendingen op te halen en naar de juiste transporteur te brengen. Een ander alternatief is een centraal overslagpunt opzetten, wat vanaf een bepaald volume zeker een optie is. In de beginfase van het project zijn we evenwel al tevreden als er iedere dag enkele zendingen worden uitgewisseld en moeten we er ons bij neerleggen dat dat operationeel nog niet altijd op de meest efficiënte manier gebeurt."

Return on investment

Wanneer denken beide heren dat het Freightfactory-project zichzelf terugverdient? "De verwachting is dat het samenwerkingsverband het eerste jaar niet tot grote besparingen zal leiden. En misschien duurt het zelfs twee jaar om voordeel uit de samenwerking te halen. De bedrijven zien de mogelijkheden, maar het vergt tijd om het geheel te perfectiëren. Het is voor mij een uitdaging om aan te tonen wat het besparingspotentieel is. In

die zin zou het goed zijn om een rapportagesysteem op te zetten, waar de bedrijven bijvoorbeeld de minimumkosten kunnen zien om een pakket zelf te leveren. Hoeveel hebben we bespaard door uit te wisselen?", antwoordt Menno Lambooy.

J. van Dijk: "Ik ben toch optimistischer. Waarom zouden de transporteurs geen veertig orders kunnen uitwisselen in plaats van de vooropgestelde vijf orders? Er zit veel potentieel in het samenwerkingsverband en het leuke is dat de bedrijven door deze samenwerking ook gaan kijken of ze op andere vlakken eveneens kunnen samenwerken. Denk maar aan het gezamenlijk inkopen van brandstof, reserveonderdelen of onderhoudsdiensten. Begrijp me niet verkeerd, ik zou het teleurstellend vinden mocht de samenwerking leiden tot een fusie van de zes bedrijven. Concurrentie is goed, want het houdt elke speler scherp. Competitiviteit en samenwerking is een combinatie die systemen succesvol maakt. Dat zie je in de natuur, maar dat geldt evengoed voor bedrijven. En die samenwerking kan je met slimme IT-systemen faciliteren."

MT

Software to accelerate
global trade and logistics

> TRANSPORT
> WAREHOUSING
> FORWARDING
> CUSTOMS

KEWILL
www.kewill.com