



## ***Verlag Ronde Tafel horizontale samenwerking in de logistiek***

### ***Ronde Tafel 2: Matchmaking***

*TKI DIALOG, Breda, donderdag 18 mei 2017*

---

#### ***1. Doel, deelnemers en agenda***

DIALOG en BCI organiseren een serie van 5 Ronde Tafels over Horizontale Samenwerking in de logistiek. Tijdens deze bijeenkomsten wordt onderzocht en besproken wat de kansen voor en uitdagingen bij bedrijven zijn voor het succesvol opzetten van horizontale samenwerking. Daarnaast bieden de sessies concrete handvatten voor bedrijven om te komen tot succesvolle samenwerkingsverbanden. Op donderdag 18 mei heeft een Ronde Tafel over het vinden van de juiste partners voor horizontale samenwerking (Matchmaking) plaatsgevonden. Deze Ronde Tafel over Matchmaking was de 2<sup>de</sup> bijeenkomst uit de serie.

Tijdens deze Ronde Tafel is met de deelnemers gesproken en gediscussieerd over *Waar een goede samenwerkingspartner in de logistiek aan voldoet* en *hoe je deze kunt vinden*. Aan de hand van enkele voorbeelden uit de praktijk gingen de deelnemers het gesprek aan over hun ervaringen, de uitdagingen die zij zien, maar natuurlijk ook de succesverhalen. Daarnaast is met de deelnemers besproken welke kenmerken nu van belang zijn voor het vinden van een betrouwbare, goede partner voor horizontale samenwerking.

De onderstaande tabel bevat een overzicht van de deelnemers aan deze Ronde Tafel bijeenkomst:

| <b>Naam</b>         | <b>Organisatie</b>             |
|---------------------|--------------------------------|
| Frans Denie         | Kien Logistics Management      |
| Diana van Zielst    | Visbeen                        |
| Christiaan van Luik | TLN                            |
| Ron Kervezee        | Gemeente Alphen aan den Rijn   |
| Eelco Koolhaas      | Ministerie van Verhalen        |
| Kees Verweij        | Buck Consultants International |
| Gerard Vos          | Buck Consultants International |

De Ronde Tafel bestond uit 5 agendapunten. Elk agendapunt wordt apart in dit verslag uitgewerkt:

- Opening Ronde Tafel
- Inleiding voordelen en voorbeelden van horizontale samenwerking
- Een aandeel in TRUST: Trust in Matchmaking
- Tools en ervaringen die je helpen bij Matchmaking: vinden van de juiste partners
- Voorbeeld tool: de WeConnekt-App

## **2. Opening Ronde Tafel**

Kees Verweij geeft een korte introductie op de doelen van DINALOG en BCI op het thema horizontale samenwerking in de logistiek. DINALOG voert sinds 2012 het Dinalog 4C innovatieprogramma uit. en er zijn inmiddels ruim 50 innovatieve projecten gestart. Via het 4C programma worden meer partijen betrokken bij horizontale samenwerkingstrajecten, en er worden tevens tools en instrumenten ontwikkeld. Deze ervaringen, tools en instrumenten zijn echter nog weinig bekend buiten het 4C programma, en daarom is een apart programma Horizontale Samenwerking gestart. Een belangrijke doel van dit programma is het ontsluiten en beschikbaar stellen van kennis en ervaringen rondom horizontale samenwerking. Daarvoor worden onder andere de Ronde Tafel gesprekken georganiseerd.

Aansluitend geven de deelnemers aan de Ronde Tafel hun motivatie voor deelname:

- Er zijn kansen voor het combineren van stromen van verschillende producenten, maar hoe vindt je de geschikte producenten en hoe overtuig je hen van de voordelen?
- Wij willen een nieuw samenwerkingsverband aangaan. Wat zijn nu de mogelijke samenwerkingspartners?
- De logistieke markt verandert en zo ook de positie van de transporteurs. TLN ziet voor zichzelf een rol weggelegd als trekker in synchromodaal transport en samenwerking tussen LDV's.

## **3. Inleiding voordelen en voorbeelden van horizontale samenwerking**

In een korte presentatie licht Kees Verweij enkele samenwerkingstrajecten toe, en hoe men tot deze samenwerking is gekomen. In zijn presentatie gaat Kees in op de volgende samenwerkingen:

### **1. Hagemeijer: Consolidatie van vrachten voor Noord en Oost-Nederland**

Hagemeijer is een electro-groothandel (onderdeel van Rexel) met leveringen in heel Nederland. Voor de leveringen in noord en oost Nederland wilde Hagemeijer

#### **Selectiecriteria Hagemeijer:**

1. Win-win situatie voor beide verlaanders voordelen
2. Geen directe concurrenten vanwege commerciële redenen
3. Synergie in het productassortiment
4. Overlap in klanten en adressen
5. Goede 'fit' tussen mensen, organisaties en processen (gelijkwaardigheid, soortgelijke werkwijze en cultuur)
6. Mogelijkheden tot afstemming ICT-systemen

graag samenwerking met enkele partners, om zo efficiënter te kunnen leveren. Voor het vinden van een juiste partner had Hagemeijer een aantal criteria opgesteld. Op basis van de genoemde criteria, heeft Hagemeijer zelfstandig een *longlist* met 16 potentiële kandidaten voor samenwerking opgesteld. Met 6 partijen is een gesprek gevoerd over de samenwerking, en uiteindelijk zijn er twee samenwerkingspartners gevonden. Het voorbeeld van Hagemeijer laat een zeer gestructureerde aanpak zien voor het vinden van potentiële partijen en de selectie van hun partners. Daarbij had zij duidelijk voor ogen wat zij willen bereiken en aan welke criteria de samenwerkingspartner zou moeten voldoen.

## 2. Gezamenlijke warehousing en logistiek Unilever en Kimberly Clark

De logistieke managers van Unilever en van Kimberly Clark (KCC) ontmoeten elkaar voor het eerst op een congres over optimalisatie en duurzaamheid. Beide partijen waren op zoek naar verdere optimalisatie van hun logistieke proces, en ontdekken een grote overlap (60-70%) in afleveradressen. Deze overlap vormde de belangrijkste driver voor de ontwikkeling van het samenwerkingsverband.

Unilever en KCC formuleerden vervolgens een gezamenlijke visie op de samenwerking, waarbij vooral verbetering van het serviceniveau centraal staat. Ook gaven beide partijen nadrukkelijk aan dat zij bereid zijn te investeren om de visie waar te maken. De gezamenlijke visie resulteerde in het opstellen van gezamenlijke logistieke KPI's (en doelstellingen) en uiteindelijk in een gezamenlijke tender voor het logistieke proces.

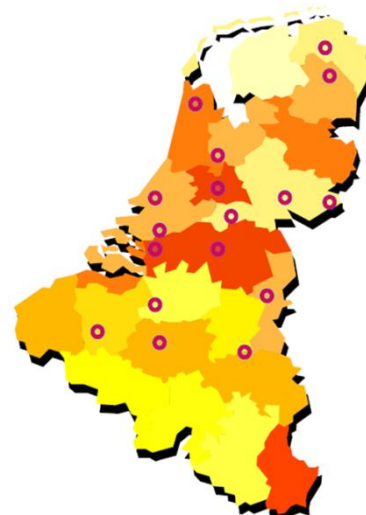
*Dit voorbeeld laat zien dat matchmaking* ook kan ontstaan door een “toevallige” ontmoeting, al zijn er natuurlijk voor beide partijen redenen geweest om op dit congres aanwezig te zijn. De kansen die beide partijen tijdens het eerste, informele, contact bespraken, zijn doorgezet naar formele, bedrijfstechnische indicatoren.

## 3. Samenwerking LDV's in TRANSMISSION: Optimalisatie uitlevering door regio specialisten

Transmission is een samenwerkingsverband tussen middelgrote logistieke dienstverleners. Dit samenwerkingsverband is ontstaan, omdat enkele van deze transporteurs de noodzaak voelden uit de markt: individueel konden zij lastig de fijnmazige distributieservice bieden die klanten van hen verwachtten, maar juist door de combinatie van de individuele krachten, konden zij een landelijk fijnmazig distributienetwerk aanbieden.

*Figuur: Regionale spreiding deelnemers Transmission*

Een kleine groep transporteurs heeft zo een strategie ontwikkeld, gericht op langdurig samenwerkingsverband. Uitbreiding van het samenwerkingsverband was vervolgens nodig voor het verder verbeteren en verfijnen van de service. Vervolgens is gericht op zoek gegaan naar partners die van toegevoegde waarde waren voor het landelijk distributienetwerk. De samenwerking in Transmission wordt nog altijd uitgebreid, waarbij sterk wordt gelet op de toegevoegde waarde van nieuwe toetreders voor het netwerk.



Het voorbeeld van Transmission geeft aan hoe vanuit een bestaande, incidentele, samenwerking een structureel samenwerkingsverband is ontstaan. Vanuit een vaste strategie melden nieuwe deelnemers zich aan bij het samenwerkingsverband.

#### 4. Een aandeel in TRUST: Trust in Matchmaking

Vertrouwen (Trust) wordt vaak genoemd als essentieel element van samenwerking, maar dit aspect is in de praktijk soms lastig verder uit te werken. Vertrouwen is vaak een ongrijpbaar element, het is er wel of niet. Toch kan er ook tijdens een samenwerkingsproces een verdieping van vertrouwen plaatsvinden. Vraag is hoe je dit kan stimuleren?.

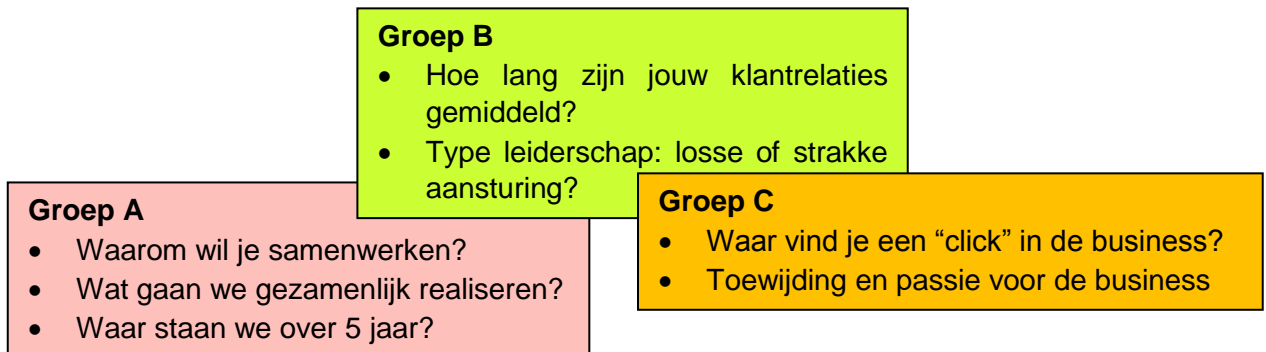
Eelco Koolhaas doet vanuit het Ministerie van Verhalen onderzoek naar wat vertrouwen in samenwerkingsverbanden eigenlijk omvat en hoe je dat kunt ontwikkelen. Hiervoor ontwikkelt hij, bijvoorbeeld, interactieve spelvormen of legt hij "lastige vragen" voor aan deelnemers.

##### 1. Over lastige vragen gesproken ...

Eelco legt ons eerst een vraag voor. Deze wordt in kleine groepen besproken:

**Vraag:**

Je bent een succesvol bedrijf – op zoek naar een vertrouwensvolle partner voor samenwerking. Welke vragen stel je aan de potentiële kandidaten om daar achter te komen?



Een deel van deze geopperde vragen gaan over de 'zachte kant': in hoeverre is er vertrouwen en toewijding aan de samenwerking? Een samenwerking is dus altijd gebaseerd op een combinatie van harde en zachte voordelen.

##### 2. Het verhaal achter samenwerking: Hoe vind je een match en voldoende TRUST?

Door Eelco zijn spelvormen ontwikkeld, waarbij in een korte tijd een basis kan worden gelegd voor samenwerking. Voor deze bijeenkomst heeft Eelco kaarten gemaakt met uitspraken over Matchmaking. In drie groepen worden de belangrijkste uitspraken er uit gelicht. Zie hier het resultaat:







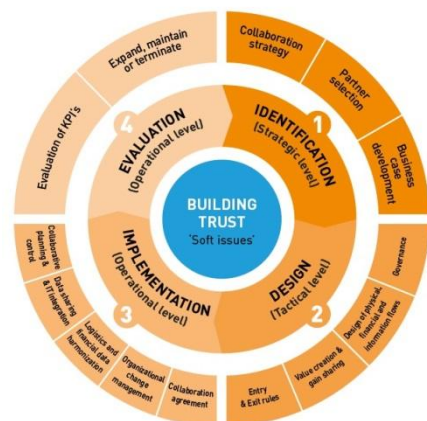
## 5. Tools en ervaringen die je helpen bij Matchmaking

In de 50 uitgevoerde projecten over horizontale samenwerking en binnen de verschillende onderzoekstrajecten zijn verschillende tools en instrumenten ontwikkeld, die partijen kunnen helpen bij het starten van samenwerking. Ook zijn uit verschillende trajecten ervaringen en *best-practices* verzameld en vastgelegd, bijvoorbeeld in interviews en publicaties. DINALOG wil nu de belangrijkste van deze tools, instrumenten en ervaringen beschikbaar stellen via het internet. Op deze manier wil DINALOG bedrijven inspireren en stimuleren om tot horizontale samenwerking in de logistiek te komen. Mogelijk komen er ook contacten tot stand waardoor bedrijven eerder initiatief nemen tot horizontale samenwerking. Met deze tools, instrumenten en ervaringen kunnen bedrijven, in de praktijk, aan de slag.

TKI DINALOG heeft het Supply Chain Collaboration Model (SCCM) opgesteld waarin de verschillende fasen van horizontale samenwerking staat weergegeven. Dit SCCM staat hieronder weergegeven, en de ervaringen, tools en instrumenten uit verschillende projecten zijn in elk van de 4 fasen van samenwerking beschikbaar.

Gerard Vos geeft een korte toelichting op enkele *tools* en ervaringen die een rol spelen bij *matchmaking*.

- Tool: Hubways ontwikkelt een IT-Platform waar-op vervoerders kunnen aansluiten
- Ervaring: Tjebbe Nabuurs geeft een inspirerend interview over de samenwerking tussen Nabuurs, Kuehne + Nagel en Bakker Logistiek



- Ervaring: L&G Barge verbindt partijen door landelijke bijeenkomsten

Een nadere toelichting wordt gegeven in bijgevoegde presentatie.

## 6. Voorbeeld Tool: de WeConnekt-App

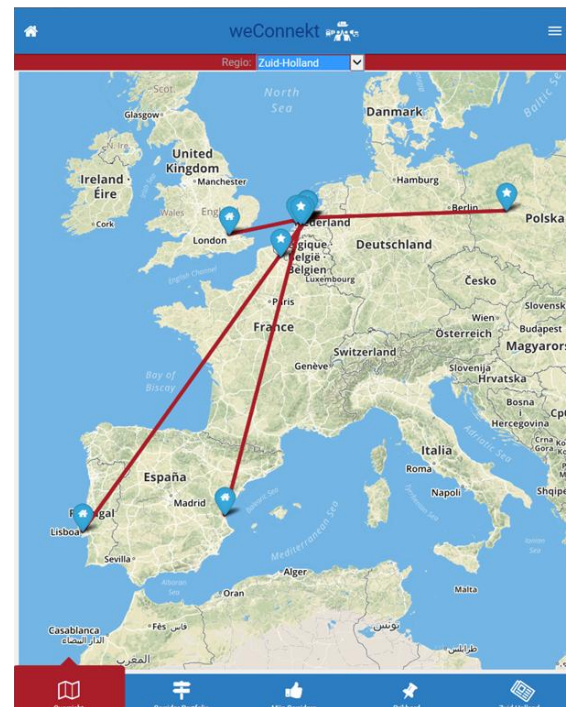
Kees Verweij geeft tot slot een toelichting op het gebruik van de WeConnekt-app. De WeConnekt-app is gratis te gebruiken en toegankelijk voor iedereen. Deze "Tinder van de Logistiek" brengt verladers en vervoerders met elkaar in contact. Gebruikers van de applicatie geven aan op welke goederencorridors (herkomst/bestemmingsregio) zij ladingstromen hebben. Partijen met vergelijkbare stromen worden dan gematcht, en met elkaar in contact gebracht. Daarna kunnen die partijen bespreken of en waar samenwerking mogelijk is.

Op deze wijze worden partijen op basis van volumes met elkaar gematcht, en kunnen er ook samenwerkingen ontstaan waarbij de partijen elkaar eerst helemaal niet kenden.

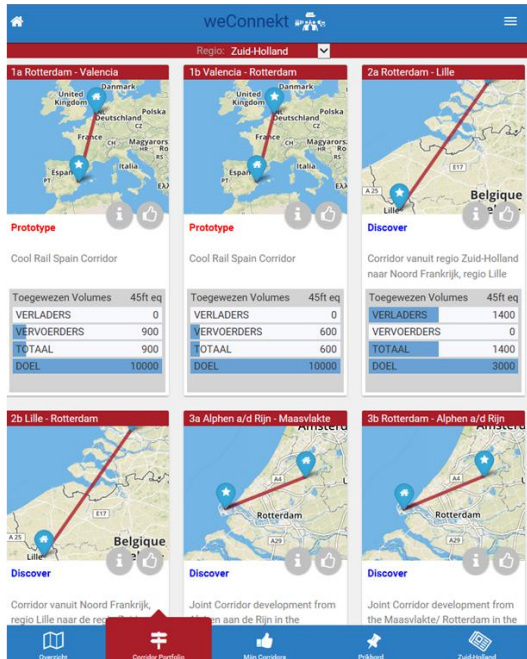
Eerst vul je eigen data in: het product, transport en gewenste regio voor bundeling

The screenshot shows the 'weConnekt weConnekt' app interface. It features a blue header with a home icon, the app name, and a menu icon. Below the header, there are two input fields: 'Vanuit welke regio?' and 'Naar welke regio?'. Underneath these is a section titled 'Kenmerken' (Features) with four input fields: 'Product classificatie', 'Geconditioneerde omgeving', 'Soort ladingdrager', and 'Huidige of gewenste modaliteit'. At the bottom right of this section is a blue button labeled 'OPSLAAN' (Save).

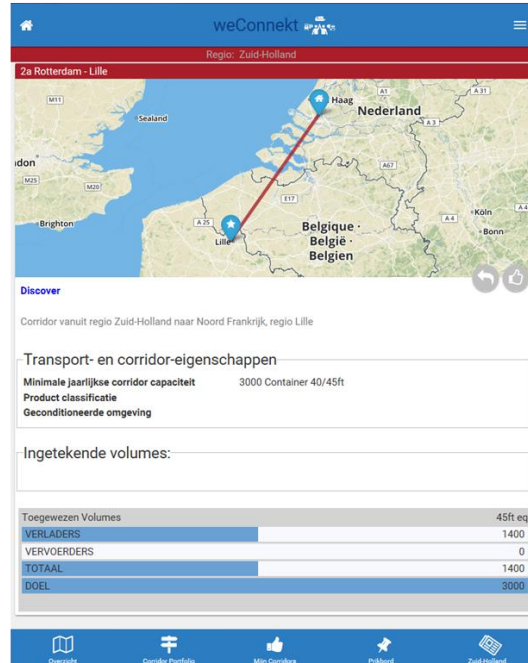
Daarna kan je volumes van andere partijen per regio bekijken en krijg je voorstel voor matches



Per regio worden alle corridors gelist waar andere partijen volume voor hebben



Info per corridor te bekijken, en je kan je aanmelden als je interesse hebt. Daarna contact



## 7. Afsluiting

De deelnemers gaven aan meer inzicht te hebben gekregen in hoe bedrijven zoeken naar partners voor samenwerking, en vooral dat er tools bestaan die hierbij kunnen helpen. De derde Ronde Tafel staat gepland om 30 mei 2017, en dan staat het thema *Horizontale samenwerking: van idee naar praktijk* centraal.





## Round Table Horizontale samenwerking in de logistiek

### Onderwerp 2: Matchmaking



Breda, 18 mei 2017

Buck Consultants International  
Postbus 1456  
6501 BL Nijmegen

Tel. : 024 379 0222  
Mobiel : 06 511 00 950  
E-mail : kees.verweij@bciglobal.com

### Agenda



- Welkom en voorstelronde
- Ervaringen uit de praktijk: Partners in logistieke samenwerking: de overwegingen en succesfactoren
- Interactief aan de slag: Het verhaal achter een hechte samenwerking
- Ondersteuning: Welke tools en instrumenten kunnen u ondersteunen om tot matchmaking in horizontale samenwerking te komen?
- Voorbeeld tool voor matchmaking: de We ConnektApp
- Hoe kunnen we u verder helpen? Conclusie en verdere stappen

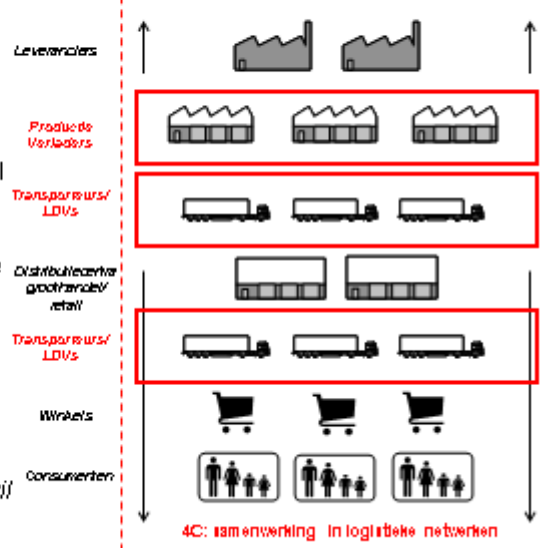
# 1 Welkom en Aftrap

- Sinds 2012: Actielijn Cross Chain Control Centers (4C)
- 2016: > 50 projecten in uitvoering → horizontale samenwerking
- Uitdaging: Hoe kunnen we ervaring en tools gebruiken om partijen te helpen?

| Projecten in 4C categorieën                              | # projecten | Resultaat op deelaspecten | Best practices | Aansprekende instrumenten?  |
|--|-------------|---------------------------|----------------|---|
| 1. Fundamenteel- en schappelijke reorganisatie projecten | 6           |                           |                | <b>Informatie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cases</li> <li>• Checklists</li> <li>• Top-10 succesfactoren</li> </ul>      |
| 2. Fundamenteel-Industriële reorganisatie projecten      | 19          |                           |                | <b>Inspiratie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Testimonials</li> <li>• Videos</li> <li>• Samen werken</li> </ul>            |
| 3. Industriële experimentele reorganisatie projecten     | 20          |                           |                | <b>Persoon/IA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ambassadeurs</li> <li>• Rondreizen</li> <li>• Klikte in de keuren</li> </ul> |
| 4. Toegevoegde pilot projecten                           | 5           |                           |                |   |

# 2 Hor. Samenwerking: wat levert het op?

- Horizontale samenwerking: kansen, maar bereiken samenwerking is soms complex
  1. Wat levert het me op?
  2. Hoe bereik ik structureel voordelen?
  3. Samenwerken met concurrenten: hoe doe je dat?
  4. Hoe vind je de juiste partners?
  5. Wie kan me helpen?
- *Uitdaging: Visie op samenwerking nodig, wat wil je met wie bereiken*



## Horizontale samenwerking: praktische voordelen



Electro-groothandel heeft zestal criteria gebruikt bij vinden juiste samenwerkingspartner:



Bron: TKI DIALOG

1. Win-win situatie: voor beide verladers moeten voordelen te behalen zijn
2. Geen directe concurrenten vanwege commerciële redenen
3. Synergie in het productassortiment
4. Grote overlap in klanten en afleveradressen
5. Goede 'fit' tussen mensen, organisaties en processen (gelijkwaardigheid, soortgelijke werkwijze. Overeenkomstige cultuur)
6. Mogelijkheden tot afstemming ICT-systemen

Op basis genoemde criteria is lijst van 16 potentiële kandidaten gemaakt, waarbij uiteindelijk met 6 bedrijven is gesproken. 2 partijen overgebleven voor samenwerking: groothandels in o.v./sanitair en bouwmaterialen

## Case 1 horizontale samenwerking

Case 1: vanaf 2004 tot nu, vanaf 2015 in warehouse Tiel

Succesfactoren:

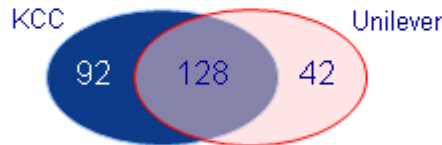
- Complementaire producten in volume en aard
- Trust en commitment
- Samenwerking met LDV: telkens extra voordelen



## Case 1: Matchmaking



- Logistieke managers Kimberly-Clark en Unilever HPC ontmoeten elkaar op logistiek congres over optimalisatie en duurzaamheid, en raakten met elkaar in gesprek
- Ze hadden beiden de eigen distributie geoptimaliseerd, maar waren op zoek naar meer voordelen (service, kosten, duurzaamheid)
- Meeting Kimberly-Clark & Unilever HPC om samenwerkingspotentie te ontdekken
  - 60-70% overlap in afleveradressen



- Meeting gezamenlijk formuleren van visie:
  - Integrale samenwerking: bundeling van transport en warehousing activiteiten,
  - focus op verbeterde klantenservice en niet op lagere kosten
  - Samenwerking op langere termijn
  - Bereidheid om te investeren (bijv. Automatic Pallet Sorter)
- Daarna: Tender om Logistieke dienstverleners te vinden → ACR Logistics (nu K+N)

## Case 1: Matchmaking



- Na selectie ACR Logistics samen werken aan zowel test als strategie
- Test: gecombineerde leveringen Makro Nuth: operationeel positief
- Strategie: Haalbaarheidsstudie voor 1 gezamenlijk Manufacturing Consolidation Center: vereiste capaciteit: 30.000 CHEP locaties + ADR (aerosol opslag)
- Definieren van service levels richting klant → verbetering

### Vóór het MCC

- 95% orderfill
- 98% orders op tijd
- Gem. 2-3 leveringen per week
- Gem. 17 pallets per order



### Target service levels

- 99% orderfill
- Op tijd leveren
- Frequenter leveren
- Kleinere hoeveelheden
- Volle trucks

kostenbesparingen in distributie worden direct ingezet voor service level verbeteringen.



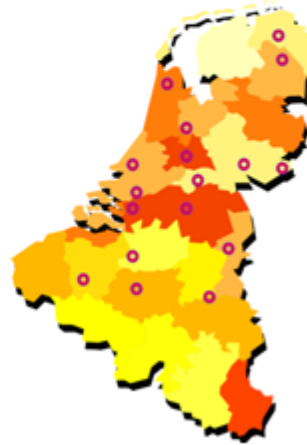
## Case 2 horizontale samenwerking

Case 2 : vanaf 2000 tot nu, samenwerking tussen 16 dienstverleners  
14.000 zendingen, 500 wagens, 12.000 medewerkers per dag  
Succesfactoren:

- Samen fijnmazige distributie aanbieden, kunnen ze alleen niet
- Samen investeren in duurzaamheid: oa. Cargohopper
- Zeggen wat je doet, doen wat je zegt!



|                      |              |
|----------------------|--------------|
| TransMission         | Almere       |
| Pyck TransMission    | Bearwijk     |
| Bode Scholten        | Zoetemeer    |
| Wijkma               | Dordrecht    |
| Hoek TransMission    | Utrecht      |
| Van de Haak          | Geldemakke   |
| TransMission         | Berg op Zoom |
| Van Schijdel         | Helvoert     |
| TransMission         | Weert        |
| Zwier Verdooen       | Deventer     |
| HST TransMission     | Enschede     |
| Slyter Logistics     | Assen        |
| Koopman TransMission | Noordhorn    |
| TransMission         | Brussel      |
| TransMission         | Berg op Zoom |
| TransMission         | Delize       |
| Getax                | Ham          |
| EliteExpress         | Wierbomst    |



## Case 2: Matchmaking

- Reden: Samen fijnmazige distributiedienst aanbieden wat men alleen niet kan

### Logistiek Nachtnet en Overslag



- **Nachtnet:**
- Stelsel directe lijnen
- Vaste dienstregeling
- **Overslag-Hub:**
- Utrecht – Lage Weide
- "Dunne" lijnen
- Export België/Lux
- Beveiligd (pasjes, camera's)

- Ontstaan: enkele dienstverleners werkten al samen, hieruit is strategie gegroeid om die partners erbij te zoeken om heel NL te bedienen
- Partners: samen nachtnet, meerderheid van fijnmazige distributie in regio komt uit netwerk
- Samenwerking is essentieel voor marktpositie bedrijven gebleden

### 3 Interactief: Verhaal achter samenwerking

<https://vimeo.com/209408666>

Discussie in tweetallen over belang trust in matchmaking

1. Welk van deze uitspraken van belang. In welke volgorde?
2. Welke uitspraak mist er nog?

### 5 Visie: ervaringen en tools



- Publicatie van tools, instrumenten en ervaringen op internet
- Basis: Projecten horizontale samenwerking
- Ervaringen: video's, interviews, testimonials
- Tools & instrumenten: serious games, app's, business modellen, maar ook discussiekaarten

Bron: TKI DIALOG



### 15 Ervaringen

- Film
- Animaties
- Presentaties
- Publicaties
- Testimonials/Interviews

### 29 Tools

- |                   |                          |
|-------------------|--------------------------|
| ● Business case   | ● Optimalisatie software |
| ● Business model  | ● Planning software      |
| ● Matchmaking App | ● Platform               |
| ● Modelcontracten | ● Reken tool             |
| ● Monitoring tool | ● Serious Game           |
|                   | ● Simulatiemodel         |



### 1. Visie – wat kan horizontale samenwerking uw bedrijf brengen?

- 1.1 Bedenk uw strategie
- 1.2 Vind uw partner
- 1.3 Ontwikkel een business case

- **Ervaringen** 
- **Tools** 

## Voorbeeld ervaringen & tools



### HUBWAYS: IT-Platform voor de sierteeltsector



#### Kenmerken

**Stap:** Bedenk uw strategie

**Sector:** Sierteelt

**Type ervaring:** IT-Platform



#### Lessons learned

- IT-Maturity is een bottleneck voor deelname aan gezamenlijke platforms. HubWays biedt ondersteuning (SAAS-applicatie) die deze drempel verlaagd.
- Gezamenlijke ontwikkeling met ketenpartners van prototype naar productiesysteem

*"Samen met softwareleveranciers en pilotpartijen verder bouwen aan het HubWays platform"*

## Voorbeeld ervaringen & tools



### Cross Chain Collaboration: Nabuurs, Kuehne + Nagel en Bakker Logistiek



#### Kenmerken

**Stap:** Bedenk uw strategie

**Sector:** FMCG/Food

**Type ervaring:** Testimonial



#### Lessons learned

- Goede partners voor samenwerking hebben een netwerk dat aansluit
- Goede partners genereren samen voldoende impact, bijvoorbeeld in het aantal ritten per dag. Dit geeft direct uitdagingen in IT-ontwikkeling
- Uitwisseling van (concurrentiegevoelige) informatie is een moeilijk issue, want deze informatie is de core van de bedrijfsvoering

*"Er is enorme winst te boeken in termen van efficiency en duurzaamheid als bedrijven de handen ineen slaan, en dat is nu juist wat wij met onze samenwerking willen bereiken."*



## Voorbeeld ervaringen & tools



### Lean & Green Barge: De Vaart Erin!



#### Kenmerken

**Stap:** Bedenk uw strategie

**Sector:** allen

**Type ervaring:** Animatie



[https://www.youtube.com/watch?v=Wq11F\\_1z9E](https://www.youtube.com/watch?v=Wq11F_1z9E)

#### Lessonslearned

- Succesvolle Matchmaking bijeenkomsten georganiseerd door het hele land
- Lean & Green organiseert het netwerk en faciliteert met experts
- Door ontstaan van nieuwe lanes komen ook nieuwe partners (verladers) in beeld

*"Hoe meer zielen hoe meer vreugd – Bundeling van cargo biedt economische voordelen en goedkopere tarieven. Nieuwe lanes worden ontwikkeld, die weer nieuwe mogelijkheden biedt."*

## Voorbeeld ervaringen & tools



### De logistieke matchmaking App



#### Kenmerken

**Stap:** Vind uw partner

**Sector:** Logistiek

**Type tool:** Matchmaking App

#### Bijdrage tool:

- Via de We Connekt app kom je in contact met mogelijke samenwerkingspartners bij jou in de buurt.
- Inschrijven op corridor-niveau
- Doelstelling: eind 2017 een landelijk netwerk



## Wat is de We Connekt App?

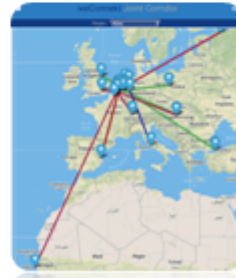
De App is gemaakt om logistiek professionals met elkaar in contact te brengen:

- Voor bedrijven die open staan voor samenwerking
- Op basis van generieke kenmerken zoals locatie, sector en modaliteit
- De App vind matches, het onderling gesprek leidt tot praktische ideeën voor samenwerking

Ontmoeten  
(matchmaking)



en Doen  
(Joint corridor)



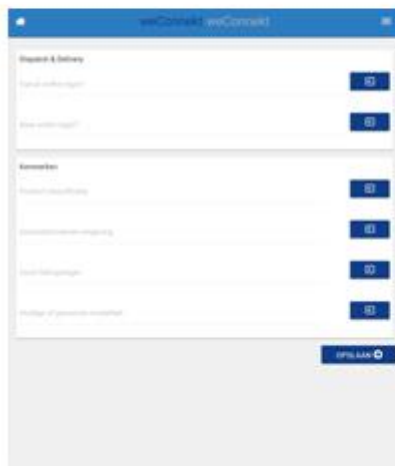
© Buck Consultants International, 2017

18

## Gebruik We Connekt App 1/2



Eerst vul je eigen data in: het product, transport en gewenste regio voor bundeling



Daarna kan je volumes van andere partijen per regio bekijken en krijg je voorstel voor matches



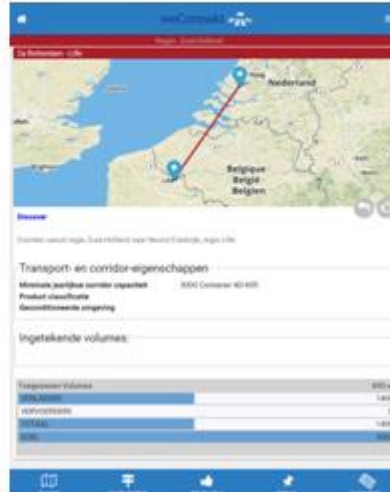
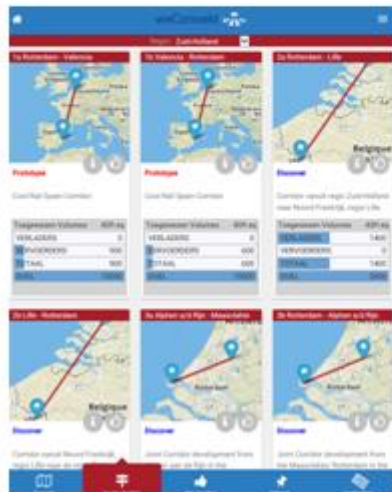
© Buck Consultants International, 2017

18

## Gebruik We Connekt App 2/2

Per regio worden alle corridors gelist waar andere partijen volume voor hebben

Info per corridor te bekijken, en je kan je aanmelden als je interesse hebt. Daarna contact



## Succes We ConnektApp → match



Bas Kersten van Bolsius, een van de deelnemende verladers: "Met dit programma kunnen we onze logistiek eenvoudig en snel verbeteren. Lean & Green Off-Road zorgt voor juridische zekerheid. Via een app maak je snel de juiste verbindingen met andere verladers in de regio om het vervoer efficiënter te organiseren. Natuurlijk houd je altijd 10% voor- en natransport van en naar de terminals, en ook zo'n 10% moet je reserveren voor traditioneel wegvervoer in het geval van onvoorziene omstandigheden. Maar het leeuwendeel – zo'n 80% – gaan we structureel verplaatsen naar andere modaliteiten, zoals het spoor. Met het regionale actieprogramma NewWays Noord-Brabant bouwen wij met Samsung en geselecteerde vervoerders momenteel aan een gezamenlijke corridor tussen Brabant en Poznan (Polen). Dat levert een enorme economische en maatschappelijke winst op. Hier kunnen andere verladers en vervoerders via het landelijke en de regionale actieprogramma's eenvoudig en snel op aansluiten."

## Discussie

- Waar zoeken jullie naar informatie?  
// // // // // // //
- Waar mist informatie?  
// // // // // // //
- Zouden jullie gebruik maken van deze app?  
// // // // // // //

