

# Logistiek maatwerk levert groothandel tijd- en kostenbesparing op én betere klantenservice

KLANT:	Technische groothandel
PROJECT:	Pakketvervoer
PROJECTTEAM ERA:	Specialist Logistiek, Specialist Power BI, Projectmanager

Mede door overnames had de bouwtechnische groothandel door de jaren heen een aanzienlijke groei doorgemaakt. Hierdoor was de onderneming erin geslaagd een landelijk netwerk van vestigingen uit te rollen, inclusief een fijnmazig distributienetwerk.

Vanwege het tempo van de groei waren leveranciers van overnamepartners aan boord gebleven als zij voordien prima presteerden. Zo kon het werk in volle vaart doorgaan.

## OPDRACHT

ERA werd ingeschakeld om het huidige pakketvervoer door te lichten. Hoewel er geen duidelijke pijnpunten waren en de kosten scherp werden gemonitord, wilde de directie toch laten onderzoeken of een extern specialist nog verbeterpunten zou traceren.

Wensen & Eisen bij de opdracht

- Onderzoek of reductie van leveranciers voordeel oplevert
- Onderzoek of de kosten nog lager kunnen. Zo ja, waar en hoe
- Laat zien wat verder toch beter kan
- Zorg dat onze huidige kwaliteit en service behouden blijven.

## ONDERZOEK

Als eerste nam ERA's logistiek specialist alle pakketstromen en de gang van zaken daaromheen onder de loep. De pakketten, zowel voor B2B- als voor B2C-klanten, werden door meerdere vervoerders verzorgd. Alle vervoersstromen waren decentraal en/of regionaal georganiseerd en werden ook decentraal gemanaged. Ook besluitvorming gebeurde op de betrokken locaties. Totaaloverzicht en -inzicht waren er niet. Elke vervoerder hanteerde zijn eigen tariefstructuur en zijn eigen facturatiemethode.



## VERBETEROPTIES

Na deze analyse bracht ERA in kaart hoe op verschillende manieren tijd en geld bespaard kon worden, met daarbij de huidige doorgerekende situatie als baseline. Om de klant mee te nemen in dit keuzeprocess, werden meerdere opties uitgewerkt die zouden kunnen passen bij de bedrijfsvoering van de onderneming, met verschillende accenten. Bijvoorbeeld volumes anders bundelen bij meerdere huidige leveranciers en/of bij nieuwe vervoerders, kiezen voor 1 van de huidige leveranciers voor alle pakketvervoer, of juist gaan samenwerken met 1 of 2 nieuwe partijen met aanvullende nieuwe diensten.

## OPLOSSING

Na een zorgvuldige afweging van de voorgelegde mogelijkheden besloot de klant om verder te gaan met 1 vaste leverancier voor alle pakketvervoer. Gekozen werd voor 1 van de huidige vervoerders met wie al fijn werd samengewerkt. Deze consolidatie leverde een significante kostenbesparing op. En een fraaie efficiëncyslag, ook voor de gekozen leverancier: de verschillende decentrale processen, van bestellen en aanleveren tot en met uitleveren en facturatie konden nu geïntegreerd worden in gekoppelde geautomatiseerde systemen. Daarnaast bleek de groothandel zo nog beter in staat zijn klanten op maat van dienst te zijn.

# Logistiek maatwerk levert groothandel tijd- en kostenbesparing op én betere klantenservice

## WIN-WINST VOOR HET PAKKETVERVOER

- Zakendoen met 1 vaste vervoerder
- Heldere afspraken over afhaaltijden en service
- Flexibeler inspelen op wensen van klanten
- Centraal inzicht in tarieven, kostenopbouw en processen
- Efficiënter werken door
  - Korte lijnen met 1 leverancier
  - Eenduidige aanpak op alle locaties
  - Geautomatiseerde corporate processen
  - Digitalisering van handmatige acties
  - 1 factuurstroom via 1 uniforme systeemkoppeling met leverancier
- Kostenverlaging van bijna 15%



## POWER BI SERVICE

Aan de hand van periodieke Power BI rapportages toetst en visualiseert ERA hoe de geïmplementeerde bundeling van vervoerders en vervoersstromen in de praktijk uitpakt, intern en extern. Zowel op bedrijfsniveau, als ook per vestiging en per afdeling.

Daarnaast springt ERA ad hoc bij als er zich grotere veranderingen voordoen, bijv. nieuwe locaties integreren na overname. En last but not least wordt de klant zo interactief geïnformeerd over markttrends en kansen, zodat het bedrijf daar (proactief) op in kan spelen.

