

# De weg met 4C: Project Hermes

## Reductie van vrachtwagenkm's in Nederland

Hermes projectvoorstel | April, 2019 | DRAFT

This presentation is confidential and intended for the sole use of the client to whom it is addressed. The information, results, and methodologies outlined herein are proprietary and their expression in this document is copyrighted, with all rights reserved to Argus b.v. Copying or distributing this material without permission is strictly prohibited.

**Vertrouwelijk**

# Project inventarisatie km reductive initiatieven dmv (horizontale) samenwerking met opschalingspotentieel

- Dit document geeft een overzicht van de deliverables van het project
- Leeswijzer tbv deliverables
  - Deliverable 1 (selectie en oplevering shortlist): slide 20
  - Deliverable 2 (oplevering case beschrijvingen): slides 22-29
  - Deliverable 3: (rapportage en vervolgstappen): slides 8-10



# Inhoudsopgave | Projectvoorstel Hermes

## Deel 1 | Achtergrond

De topsector Logistiek zet sterk in op het realiseren van besparingen op voertuigkilometers over de weg door middel van 4C initiatieven. Argusi wil een belangrijke bijdrage leveren aan deze ambitie door haar klantenbestand hiervoor te openen.

## Deel 3 | Kansrijke Initiatieven

Een rondgang langs onze klanten heeft een verrassend rijke verzameling aan lopende (of zeer kansrijke) 4C initiatieven opgeleverd. Deze initiatieven geven we in dit project een extra boost om zo snel mogelijk kilometers te besparen.

## Deel 5 | Waarom Argusi

In het laatste deel van deze presentatie geven we een aantal redenen waarom we de overtuiging hebben dat Argusi de juiste partij is om de 4C kilometerbesparingen te realiseren.

## Deel 2 | Project methodiek

Nadat in de afgelopen jaren veel is geleerd en geëxperimenteerd met 4C, is nu de tijd gekomen om hiervan te oogsten. We stellen een aanpak voor die bundeling in verschillende sectoren ondersteunt en door spreiding de kans op succes maximaliseert. Daarnaast zorgen we ook dat de ervaringen over de deelprojecten gedeeld worden in de media en in curricula van onderwijsinstellingen.

## Deel 4 | Begroting

Het opzetten van een 4C is in onze ervaring vooral een kwestie van tijd en doorzettingsvermogen. De tools, ervaring en ondersteunende partijen zijn aanwezig. De begroting per werkpakket bestaat dus vooral uit tijd van Argusi en partners om de initiatieven aan te jagen.



*Hermes, de boodschapper van de griekse goden, brengt individuen met elkaar in verbinding.*



# Achtergrond

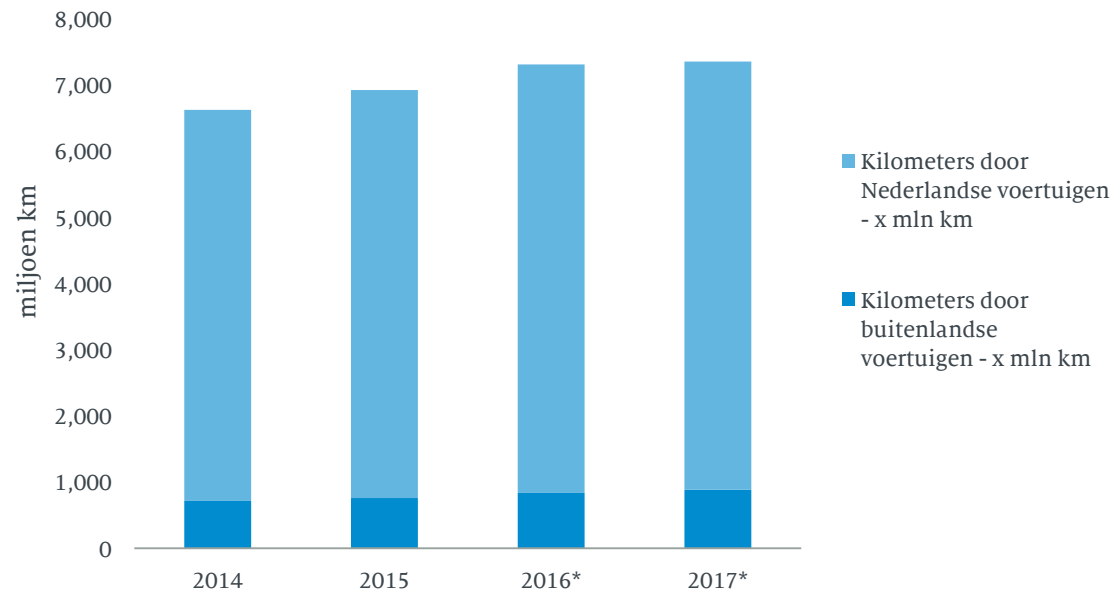


# Synergie binnen Argusi klantengroep

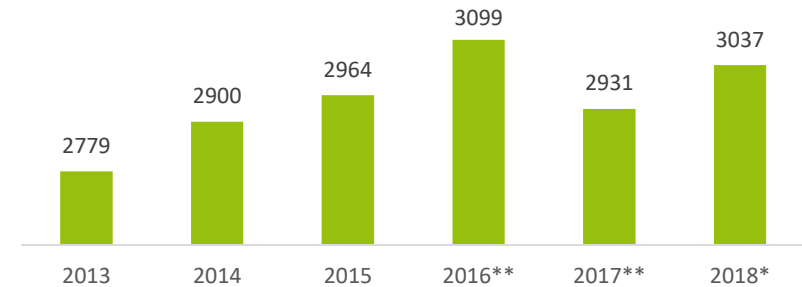
- De topsector logistiek wil voor medio 2020 substantiële kilometerbesparingen binnen Nederland kunnen opvoeren als gevolg van 4C initiatieven (40 miljoen km)
- Het gaat hierbij op toepassen van een 'proven-approach' voor 4C, uitdrukkelijk geen nieuwe concept- of kennisontwikkeling.
- We maken gebruik van alle kennis die er al bij de topsector logistiek beschikbaar is over 4C, en met name ook van de mogelijkheden voor bundeling binnen onze eigen klantengroep
- Dinalog/Connekt heeft Argusi gevraagd te zoeken naar minimaal vijf nieuwe 4C cases die bij kunnen dragen aan de besparingsambitie van de topsector. Dit document geeft het resultaat van deze actie.
- We hebben ons gericht op onze volledige klantenportefeuille en netwerk. Het resultaat is ronduit positief.
- In vergelijking met de afgelopen 10 jaar blijkt er veel meer bereidheid te zijn om stromen te bundelen. De belangrijkste redenen hiervoor verschillen per case (zie verder in dit document), maar constante factoren zijn CO2 reductie, tekort aan vrachtwagenchauffeurs en een algemene toename in bereidheid van (nieuw) management om samen te werken met andere bedrijven.
- Als verbindende partij neemt Argusi een centrale rol in in elke van de initiatieven. Onze rol varieert van matchmaking, tot het doorrekenen van gecombineerde routes en het zijn van een vertrouwde tussenpersoon (trustee).
- In elk van de initiatieven jaagt Argusi de samenwerking aan, zorgt voor ondersteuning waar nodig en geeft het dan zo snel mogelijk over aan de bedrijven zelf. Indien nodig gefaciliteerd door een aan te werven offline of online trustee.
- Het resultaat is een hoge-druk 4C programma dat tot doel heeft om enerzijds 4C definitief als praktisch bruikbaar concept op de kaart te zetten door herkenbare en inspirerende voorbeeldcases op te leveren, en anderzijds om direct de geambieerde kilometerbesparing te realiseren door praktische initiatieven bij aan Argusi gerelateerde bedrijven.

# Achtergrond – huidige verkeersprestaties vrachtvoertuigen in Nederland

Aantal vrachtwagenkm's in Nederland (bron: CBS)



Aantal beladen vrachtwagenkm's in Nederland\* (bron: CBS, binnenlands vervoer)



\*Binnenlands vervoer heeft herkomst en bestemming in Nederland. Dit is niet 1-op-1 vergelijkbaar met aantal vrachtwagenkm's in Nederland (linker grafiek) waar herkomst of bestemming ook buiten Nederland kan liggen. In 2005 is door CE Delft een uitgebreid onderzoek naar beladingsgraad in NL uitgevoerd. Die lag toen rond de 40% (totaal aantal ladingtonkilometers / totaal aantal laadvermogen-tonkilometers). Daarin is dus ook rekening gehouden met aandeel lege ritten als niet volledige gevulde vrachtwagens.

## Inventarisatie 4C initiatieven Argusi netwerk

- De afgelopen weken hebben we 4C-initiatieven en –mogelijkheden geïnventariseerd
- Hiertoe hebben we meer dan 20 gesprekken en interviews gehouden en transportdata van ca. 10 bedrijven geanalyseerd op synergie mbv ons Spanning Tree Search platform
- Uit deze gesprekken hebben we een selectie gemaakt van de meest kansrijke initiatieven
- Door onze focus op samenwerking en synergie de afgelopen 10 jaar, was het voor ons relatief makkelijk om (latente) samenwerkingen te identificeren
- We hebben gezocht naar 4C mogelijkheden in de belangrijkste nederlandse sectoren, om de kans op vervolgininitiatieven zo groot mogelijk te maken

De bereidheid die we tegengekomen zijn in de gesprekken is hoger dan ooit. Hierom hebben we als resultaat van de inventarisatie besloten een 4C programma voor te stellen dat groter is dan we zelf aanvankelijk verwacht hadden.

## Maximalisatie verwachte kilometerbesparing: spreiden van de kansen

- Eerdere ervaringen met 4C projecten hebben geleerd dat het vooraf lastig te voorspellen is of een initiatief duurzaam succesvol gaat zijn.
- Het uitgangspunt is daarom om de kansen spreiden dmv een aantal ontwerpkeuzes in het Hermes programma:
  1. We ondersteunen meerdere (7 a 8) kleinere initiatieven ipv één grote
  2. We houden expliciet de mogelijkheid om budgetten te herverdelen op basis van voortgang en perspectief
  3. We werken samen met ervaren bedrijven met sterke wortels in Nederland
  4. We betrekken alle stakeholders vanaf het begin (initiatieven waarbij rollen nog onbenoemd zijn, zijn te conceptueel en komen niet in aanmerking voor dit project)
  5. Alle initiatieven in Hermes zijn al door de eerste fase van ontwikkeling heen. Minimaal status P2 (zie verder). Het gaat om groeien, niet om innoveren.
  6. We hebben zoveel mogelijk gezocht naar partijen die nog niet aangesloten zijn bij (projecten van) de topsector logistiek. Gerealiseerde besparingen lopen daardoor niet het risico of 'dubbel geteld' te worden
  7. Door de centrale rol van Argusi zorgen we dat lessen gedeeld worden tussen verschillende initiatieven
  8. Naast de 7 geïdentificeerde initiatieven willen we nog een placeholder opnemen voor initiatieven die kansrijk zijn, maar die we op deze korte termijn nog niet goed hebben kunnen interviewen.



# Doelstelling en aanpak programma Hermes

Begeleiden en opschalen van 7 a 8 kansrijke samenwerkingsinitiatieven uit het netwerk van Argusi om vrachtwagenkm's in Nederland te besparen door vrachten te bundelen en lege km's te verminderen.

- Initiatieven verspreid over verschillende clusters (sectoren) om risico's te spreiden.
- Pragmatische aanpak en focus op initiatieven die daadwerkelijk voortgang laten zien. Geen vast budget per initiatief, halverwege het project een evaluatie en evt herallocatie van budget in samenspraak met topsector.

Selectie van samenwerkingsinitiatieven op basis van:

- Km reductie en opschalingspotentieel per samenwerkingsinitiatief. Doelstelling is minimaal 1 miljoen (gemiddeld 2 miljoen) vrachtwagenkm's per initiatief in Nederland, in het eerste jaar.
- Bereidheid en overige kenmerken per partij en sector
- De (externe) urgentie die maakt dat samenwerking meer voor de hand ligt dan eerder
- Zwaarte van de drempels per partij die de samenwerking/opschaling in de weg staan

## **Doelstelling:**

*reduceren met minimaal 1-3 mln vrachtwagenkilometers in Nederland door vrachten te bundelen in 7-8 verschillende kansrijke bundelingscases verdeeld over verschillende sectoren, ofwel: 15-20 miljoen kilometer in Nederland in jaar 1.*

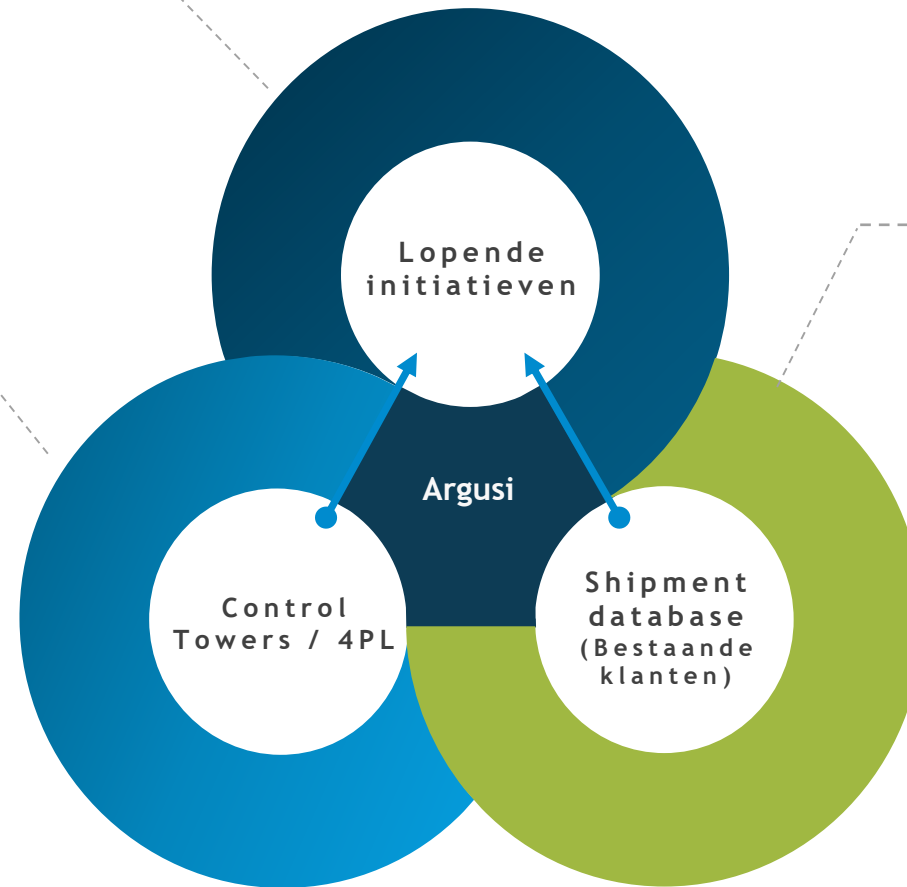
# Samenvatting | Het opschalen van lopende initiatieven

## Lopende initiatieven

We maken gebruik van onze bestaande relaties en reeds ingezette initiatieven om de kansrijkheid te vergroten (initiatieven zijn eerste fase van ontwikkeling heen).

## Control towers

Voortbouwen op bestaande relaties met 4C partners voor kennis en expertise en (operationele) opschaling van de initiatieven.



## Shipment database

We maken gebruik van datasets, analyses en netwerk informatie van onze bestaande klanten die zijn opgenomen in het Spanning Tree Platform. We kunnen nieuwe data (updates) op basis van standaard templates toevoegen en synergie tussen partijen kwantificeren.



Spanning Tree Platform  
SHIPMENT DATABASE



# Project methodiek



Begeleiden en opschalen van 8 kansrijke initiatieven uit het bestaande klantenbestand van Argusi om wegkilometers in Nederland te besparen door vrachten te bundelen en lege kilometers te verminderen. Door te kiezen voor lopende initiatieven verspreid over verschillende sectoren spreiden we de risico's en vermijden we de initiatie fase waarin het afbreuk risico groot is.

Pragmatische aanpak en focus op kansrijke lopende initiatieven die daadwerkelijk voortgang laten zien. Geen vast budget per initiatief, tussentijdse evaluatie en indien nodig herallocatie van budget.

Selectie van de te ondersteunen initiatieven op basis van potentie in kilometerreductie en potentieel bij opschaling. Doelstelling is minimaal 1-3 miljoen vrachtwagenkilometer reductie per initiatief.



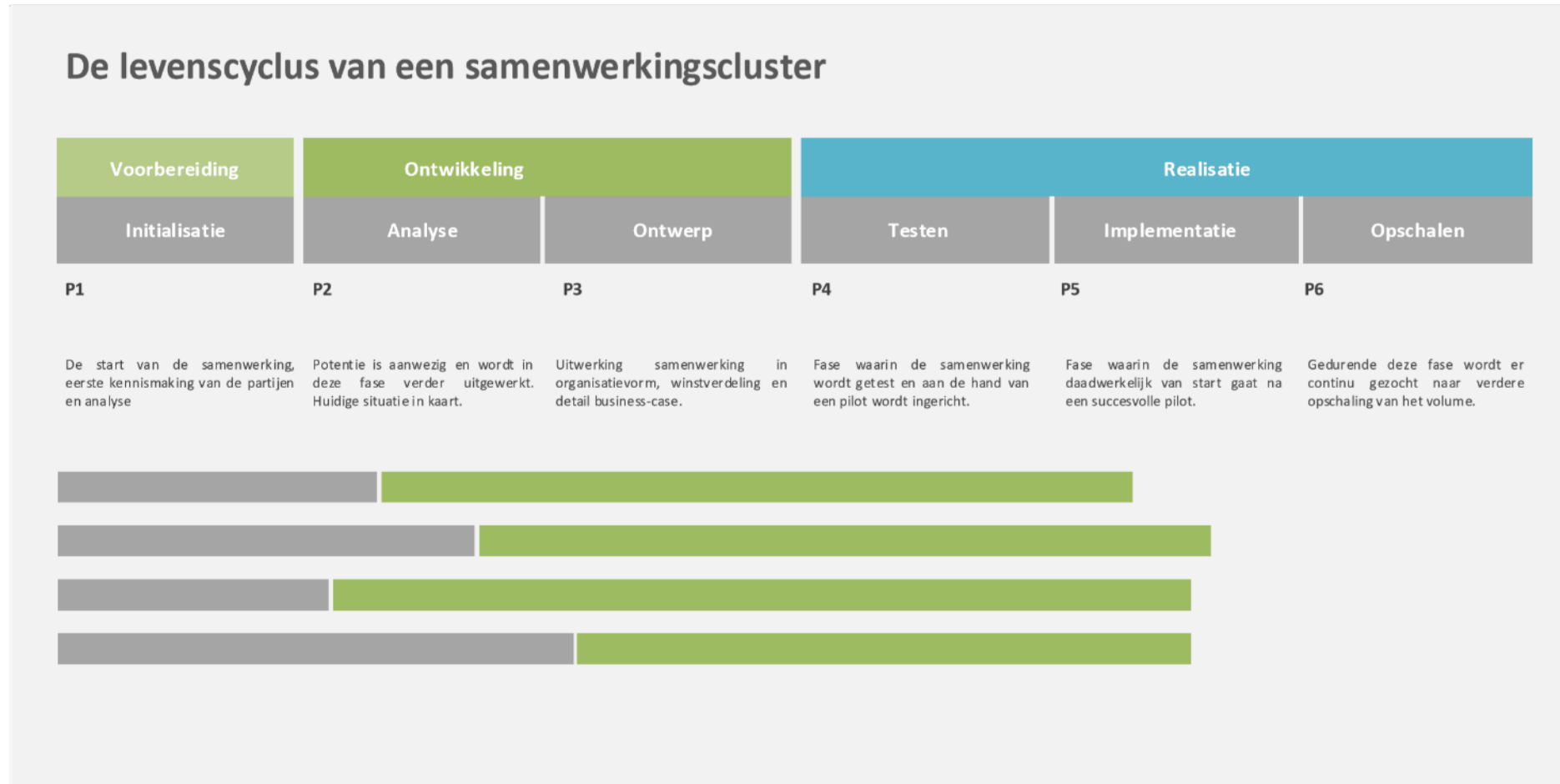
# Aanpak | De fasen in een samenwerking

In onze aanpak starten we met een selectie van kansrijke clusters die zich minimaal reeds in fase P2 van de levensfase bevinden. Op deze manier slaan we de onzekere en arbeidsintensieve fase P1 over. Dit is de fase met het grootste afbreukrisico en waar vaak het grootste gedeelte van de effort en resources mee gemoeid is.

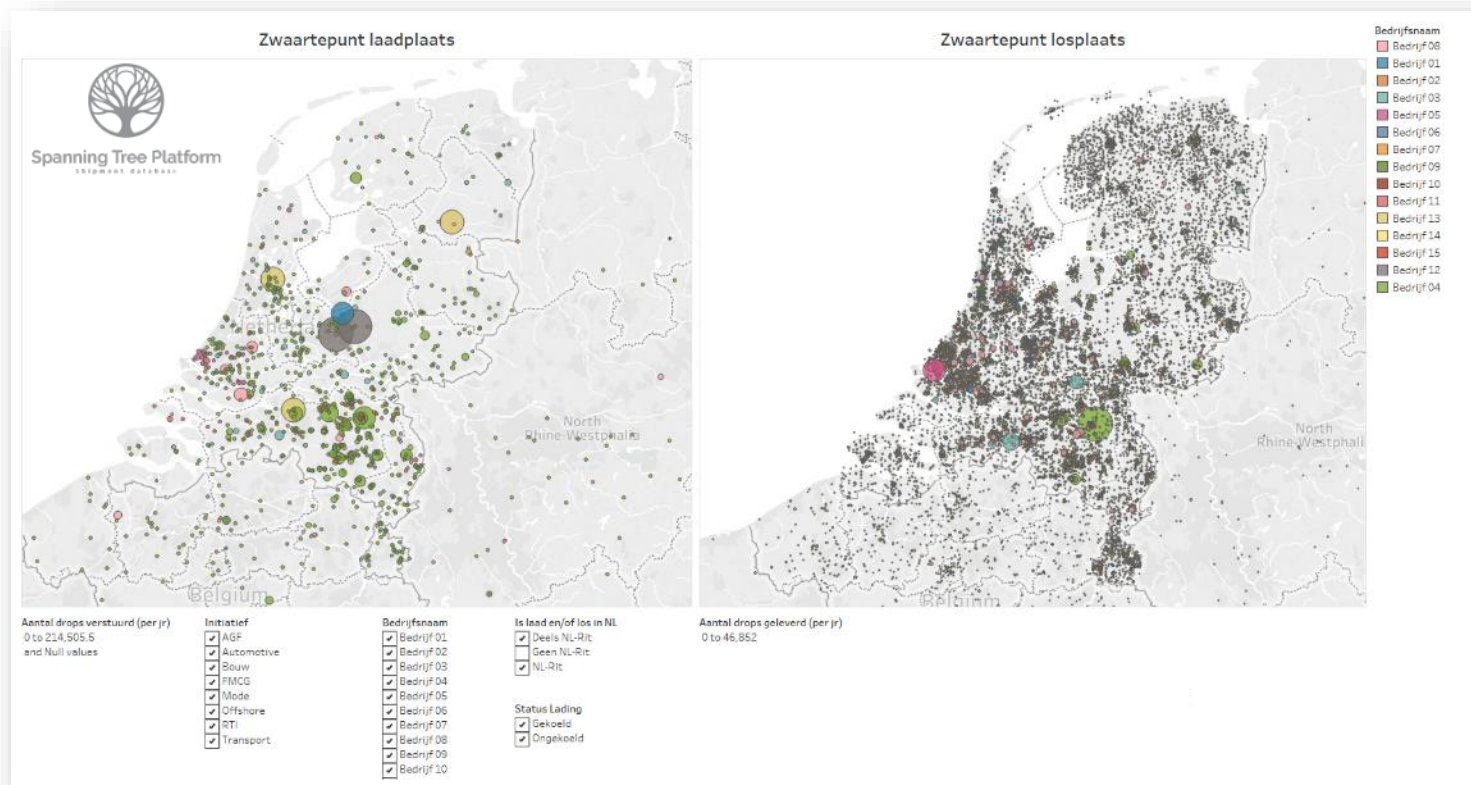


# Aanpak | De fasen in een samenwerking

In onze aanpak starten we met een selectie van kansrijke clusters die zich minimaal reeds in fase P2 van de levensfase bevinden. Op deze manier slaan we de onzekere en arbeidsintensieve fase P1 over. Dit is de fase met het grootste afbreukrisico en waar vaak het grootste gedeelte van de effort en resources mee gemoeid is.



# Samenvatting | Gebruik van het *Spanning Tree Platform*



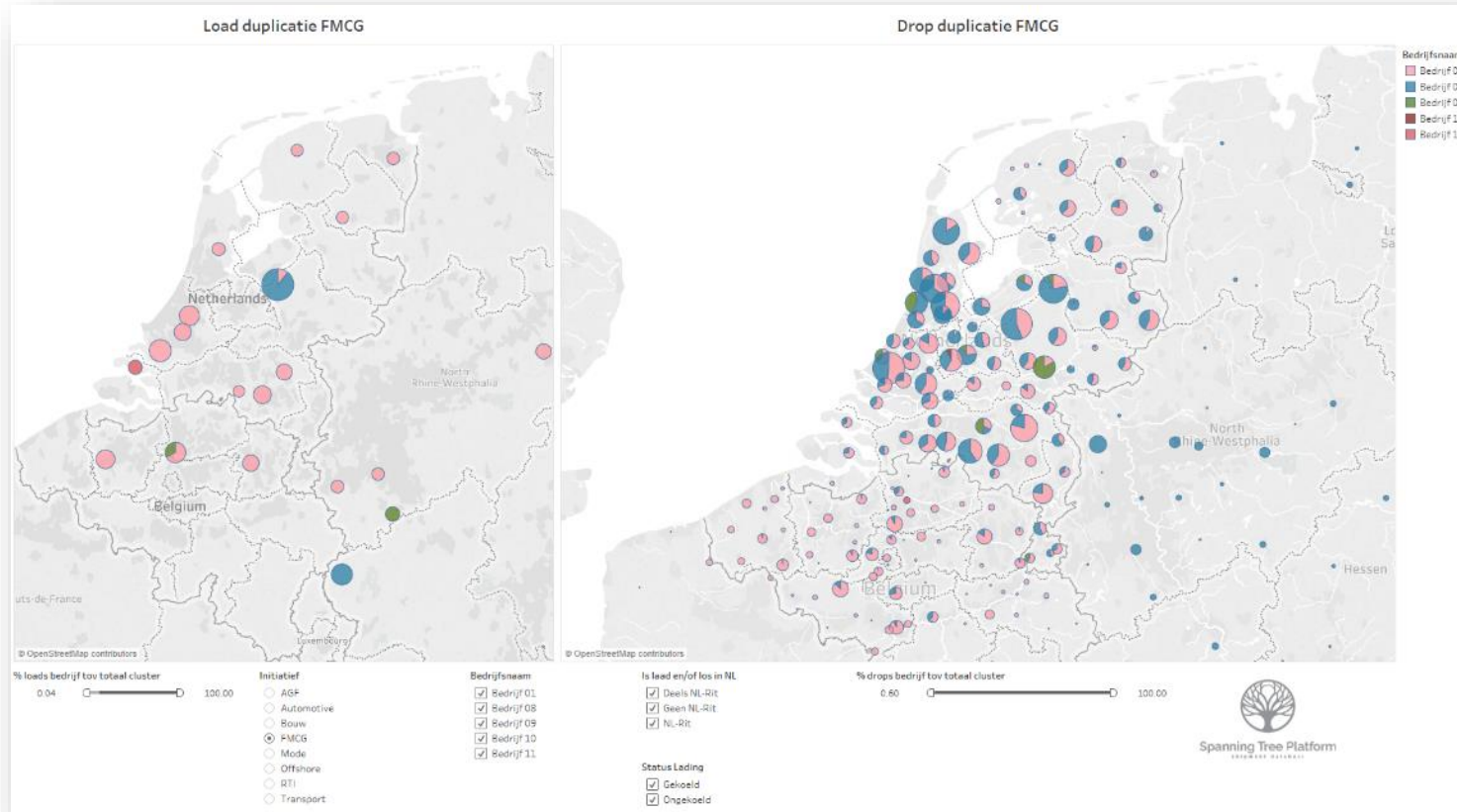
## Opgenomen volumes bestaande klanten

In dit project maken we gebruik van de volumes van reeds bestaande klanten van Argusi en kunnen op deze manier reeds lopende initiatieven en kansrijke combinaties identificeren.

In het overzicht hiernaast zien we ter illustratie herkomst- en bestemmingslocaties afgebeeld van bestaande Argusi relaties opgenomen in ons Spanning Tree Platform.



# Samenvatting | Voorbeeld van een lopend initiatief



## Dropduplicatie initiatief FMCG

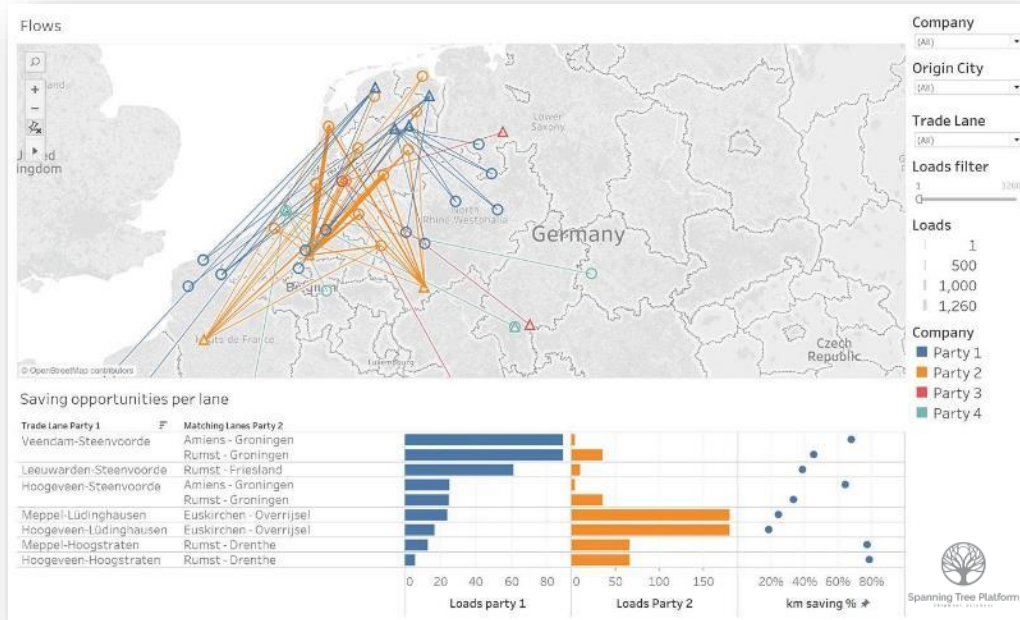
In dit project maken we gebruik van de volumes van reeds bestaande relaties van Argusi en kunnen op deze manier reeds lopende initiatieven en kansrijke combinaties analyseren.

In het overzicht hiernaast zien we ter illustratie de dropduplicatie afgebeeld per herkomst en bestemming poscoderegio van enkele bestaande Argusi relaties opgenomen in het Spanning Tree Platform binnen het cluster FMCG.





# Analyse data in Argusi platform *Spanning Tree Search*-> bepalen km besparing



## Matchende lanes initiatief

In dit project maken we gebruik van de volumes en lanes van reeds bestaande klanten van Argusi en kunnen op deze manier reeds lopende initiatieven en kansrijke combinaties analyseren.

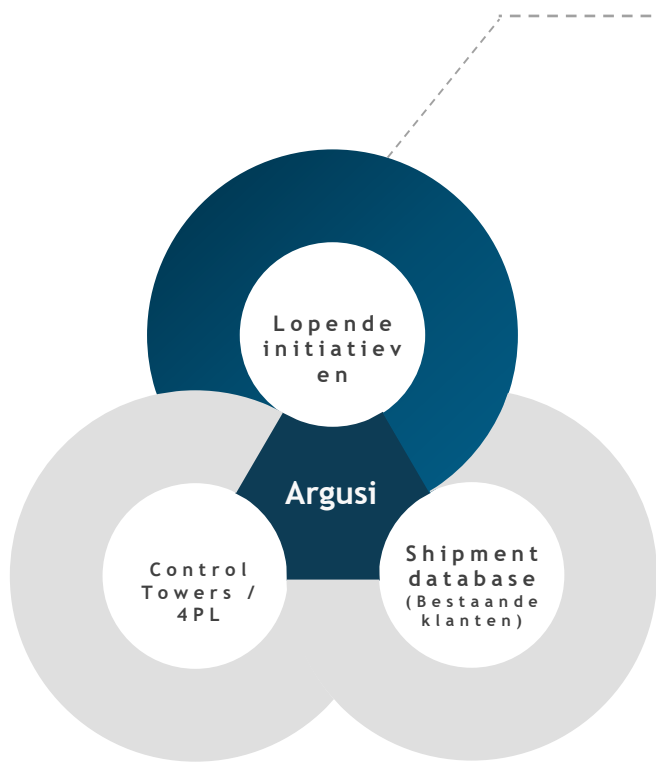
In het overzicht hiernaast zien we ter illustratie verschillende lanes en mogelijke lane matches afgebeeld van bestaande Argusi klanten opgenomen in ons Spanning Tree Platform.



# Kansrijke initiatieven



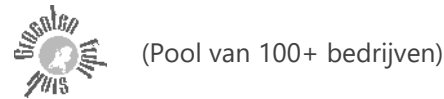
# Aanpak | Het opwerken van de kansrijke werkpakketten



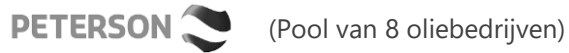
1) FMCG



2) AGF



3) Off-shore



4) RTI



5) Mode



6) Transport



7) Automotive



Deelnemers werkpakket primair

Potentiele additionele partijen  
Binnen Argusi netwerk



INFORMORE



4C partners

# Aanpak | Het opwerken van de lopende initiatieven

Werkpakket	Omschrijving	Betrokken relaties Argusi	# Partijen	Huidig km	Km reductie potentieel	km reductie per euro budget
01.01   FMCG	Bundeling klantlevering en intercompany van finished product	Primair: Arla, FrieslandCampina, Proctor & Gamble, Wessanen, Zeelandia, Refresco Secundair: Heineken, Masterfoods, KraftHeinz, Hessing Supervers, etc.	6	17 mln	0.75 - 2 mln	7 - 18
01.02   AGF	Bundeling inkomende AGF reefer stroom vanaf 2e maasvlakte naar cluster Venlo	Primair: Groentefruithuis	2 (~100)	30 mln	3 - 6 mln	32 - 63
01.03   Offshore	Gebundelde aanlevering consolidatiepunt Den Helder	Primair: Peterson	1 (~8)	5 mln	0.5 - 1 mln	7 - 13
01.04   RTI	Bundelingsmogelijkheden CHEP klanten	Primair: CHEP	1	50 mln	1 - 2 mln	13 - 26
01.05   Mode	Bundeling inkomende stroom vanaf Haven Rotterdam naar dc	Primair: Modint/Greenway	1 (~25)	6 mln	1 - 2 mln	17 - 34
01.06   Transport	Gecombineerde efficiëntere rondritten	Primair: Chain Logistics, Sanders Fritom, Van den Heuvel	5	30 mln	1 - 4 mln	10 - 40
01.07   Automotive	Gebundelde aanlevering spare parts naar dealers	Primair: Distrigo, Pon Logistiek (LKQ, Parts Point)	4	20 mln	2 - 3 mln	17 - 25

11-25 mln

# WP 01.01 | FMCG lopend initiatief

Lopend initiatief waarin bundeling van distributie (rondrit) leveringen naar gezamenlijke klanten en klantclusters van kleinere drops plaatsvindt en optimalisatie retourritten intercompany belevring wordt georganiseerd.

WP01.01 FMCG	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	1. Bundeling van distributie (rondrit) leveringen naar gezamenlijke klanten en klantclusters van kleinere drops (LTL). 2. Optimalisatie retourritten intercompany belevring (heenritten zijn voornamelijk FTL).
Partijen	<b>Primair:</b> Arla, FrieslandCampina, Proctor & Gamble, Wessanen, Zeelandia, Refresco <b>Secundair:</b> Heineken, Masterfoods, KraftHeinz, Hessing Supervers, etc.
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Deelnemende partijen hebben in verleden deelgenomen aan samenwerkingsinitiatieven. Hebben ervaring met wat werkt en wat niet werkt.
Urgentie/driver	Invulling van duurzaamheidsbeleid en doelstellingen. Noodzaak om efficiëntie verbeteringen door te voeren.
4C partner	IDS / Informore. Vanwege data betrouwbaarheid is 4C partner essentieel.
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	Bedrijven zijn bereid om met elkaar samen te werken op logistiek terrein al kunnen ze wel concurrenten zijn in het schap. NDA voor data vertrouwelijkheid voor alle partijen is ondertekend. Intern is mogelijke samenwerking afgestemd met commerciële afdelingen. Contactpersonen (champions) bij verschillende bedrijven zijn geïdentificeerd en committed.
Kans van slagen	80%
Barrières/ knelpunten	Nog niet volledig in kaart hoe groot synergie precies is en wat praktische operationele knelpunten zijn (wel eerste analyse gemaakt voor een tweetal koppels). Geen huidige samenwerking en communicatie-uitwisseling en nog geen koppeling van verschillende TMS en planningssystemen.
Risico's	- Onvrede over onderlinge rekentarieven en afstemming welk vervoerscontract wordt gebruikt. - Complexiteit in informatie-uitwisseling en afstemming onderlinge operationele processen (afstemming laadtijden, lostijden, etc.)

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	17 mln
Potentiele besparing km's	0.75 - 2 mln
Procentueel	4% - 12%
Benodigd budget	114
Km besparing per euro budget	7 - 18

Aantal partijen	6
Al Al gerealiseerde besparing	0 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-jan-2020

## Partijen werkpakket



## Potentiele partijen Argusi netwerk



# WP 01.02 | AGF initiatief

Verbeterde versie ("fresh corridor 2.0") van kansrijk initiatief bundeling van import inkomende AGF reeferstroom wordt gebundeld richting Venlo om gebruik te kunnen maken van trein en binnenvaart.

WP01.02 AGF	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	"Fresh Corridor 2.0". Bundeling import inkomende AGF reeferstroom (bananen, avocado's, etc.) vanuit Rotterdam richting Venlo. Omzetting huidige wegtransport naar trein of binnenvaart.
Partijen	<b>Primair:</b> Groente Fruit Huis <b>Secundair:</b> Fresh Park Venlo, CZAV
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	In het verleden zijn er meerdere samenwerkingsinitiatieven geprobeerd. Er is ervaring wat werkt en wat niet werkt.
Urgentie/driver	Inkomende containergroei in Rotterdam groeit hard (groei in 2018 was 15% tov 2017). Reefer containers maken 13% van totaal volume. Congestie op de terminals en op de a15 neemt steeds meer toe.
4C partner	Nog te bepalen (mogelijk Informore, IDS of CSI)
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	Concept is in verleden succesvol uitgevoerd door WAYZ in 'Fresh Corridor' project. Technisch kan het. De tariefstelling is toendertijd niet optimaal ingericht. Importeurs zelf waren niet genoeg meegenomen en te weinig aandacht voor totale logistieke kosten en stromen (inclusief retourstromen). Marktomstandigheden zijn nu anders. Met betere (integrale) kostenbepaling en focus op deelname importeurs voor de benodigde volume bundeling is dit initiatief haalbaar. Daarnaast support vanuit Havenbedrijf en ECT vanwege hun verantwoordelijkheid iets te doen aan congestie op 2e maasvlakte.
Kans van slagen	50%
Barrières/ knelpunten	Integrale distributie kosten berekening en tariefstelling ontbreekt en huidige samenwerking en communicatie-uitwisseling tussen importeurs. Transparantie containerstromen en bestemmingen ontbreekt, Gegevens ontsluiting via PortBase. Informatie / status updates richting importeurs. Overtuigen/duidelijk maken commercieel voordeel voor importeurs en importeurs voornamelijk commercieel gedreven.
Risico's	- Veel partijen verantwoordelijk voor informatieverzameling. - Veel verschillende importeurs - Cultuur "we hebben al vaker verbeterinitiatieven geprobeerd" - Teveel focus op individuele tarieven i.p.v. totale kosten - Een incident met een container (een container staat een keer vast of is zoek) kan bereidheid om onderling samen te werken bemoeilijken.

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	30 mln
Potentiele besparing km's	3 - 6 mln
	10% - 20%
Benodigd budget	96
Km besparing per euro budget	32 - 63
Aantal partijen	6
Al gerealiseerde besparing	0 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-jan-2020

Partijen  
werkpakket



Potentiele partijen  
Argusi netwerk



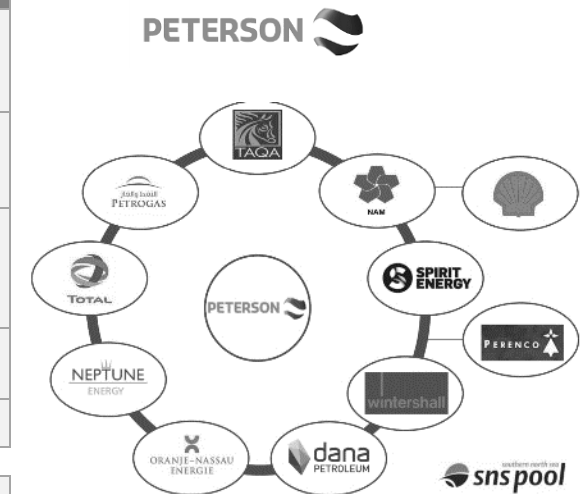
# WP 01.03 | Offshore lopend initiatief

Uitbreiding van lopende samenwerking naar gebundelde aanvoer van offshore commodities.

WP01.03 Offshore	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	Bundeling van de aanvoer van off-shore commodity stromen over de weg naar het off-shore consolidatie DC in Den Helder. In de huidige situatie vervoeren verschillende olie- en gas producenten apart hun commodity supplies naar Den Helder vanaf verschillende herkomsten. Deze aanvoer richting DC Den Helder kan ook gebundeld plaatsvinden.
Partijen	Petrogas (Total, Petrogas, NAM, TAQA, Neptune Energy, Oranje-Nassau Energy, Dana petroleum, Wintershall, Spirit Energy, Perenco)
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Partijen werken nu al samen in de gezamenlijke beleving van boorplatforms etc op zee. Plan is om deze samenwerking uit te breiden naar gebundelde aanvoer over de weg. Daarnaast kunnen additionele off-shore partijen die hun eigen off-shore beleving op zee organiseren ook deelnemen in de toelevering naar Den Helder.
Urgentie/driver	Grote focus bij energie bedrijven op gebied duurzaamheid en efficiëntie verbetering.
4C partner	Peterson
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	Contacten, samenwerkingsbereidheid en data vertrouwelijkheid is al geregeld. 4C partner en samenwerking is al operationeel. Uitbreiding van scope (ook offshore aanlevering).
Kans van slagen	80%
Barrières/ knelpunten	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kwantificering van synergiepotentieel</li> <li>- Waar en hoe te bundelen is niet duidelijk</li> <li>- Nog geen gezamenlijke transportplanning en informatie-uitwisseling.</li> <li>- Elke partij kan afzonderlijk beslissing maken en moet apart worden overtuigd.</li> </ul>
Risico's	- huidige transportcontracten en afspraken.

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	5 mln
Potentiele besparing km's	0.5 - 1 mln
Procentueel	10% - 20%
Benodigd budget	80
Km besparing per euro budget	7 - 13
Aantal partijen	1
Al gerealiseerde besparing	0 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-mrt-2020

## Partijen werkpakket



# WP 01.04 | CHEP lopend initiatief

Uitbreiding van lopend CHEP initiatief om bundelingsmogelijkheden tussen CHEP klanten onderling te identificeren en realiseren

WP01.04 RTI	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	"Big Data analyse op CHEP stromen". Op basis stromen analyse van CHEP data van volle pallets van hun klanten, potentiële partners matchen. Partners worden gematched op basis van Complementaire of overeenkomende volume stromen op basis volume, zendingsgrootte, zendingsfrequentie, herkomst en bestemming.
Partijen	CHEP
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Samenwerking moet nog tot stand komen na identificatie matching partners. Data bron zit al wel bij één partij.
Urgentie/driver	Kostenefficiëntie
4C partner	CHEP
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	De analyse is haalbaar en data komt van één bron (CHEP). Op basis van uitkomsten kan verder worden gekeken hoeveel en welke potentiële samenwerkingen verder onderzocht kunnen worden. Het potentieel is enorm door het grote marktaandeel van CHEP. Het is niet schieten met hagel, Door op basis van palletstromen gericht partijen te benaderen is de kans groot dat daar zinvolle matches uitkomen.
Kans van slagen	50%
Barrières/ knelpunten	- Palletstroomdata analyse is pas eerste stap. Vervolgens moeten de partijen nog bereid zijn om samen te willen werken en detail analyse is nodig om daadwerkelijk synergie potentieel te bepalen.
Risico's	- Initiatief komt niet van verladere zelf, commitment om samen te werken bij potentiële match nog onbekend. - potentieel bepaling op basis van palletstromen is indicatief en houdt nog geen rekening met administratieve, operationele en technische voorwaarden van het transport.

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	50 mln
Potentiele besparing km's	1 - 2 mln
Procentueel	2% - 4%
Benodigd budget	78
Km besparing per euro budget	13 - 26
Aantal partijen	1
Al gerealiseerde besparing	0 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-apr-2020

Partijen  
werkpakket

Potentiele partijen  
Argusi netwerk





# WP 01.05 | Mode lopend initiatief

Uitbreiding van lopend initiatieven om mode bedrijven beter te laten samenwerken en meer te laten bundelen op hun inkomende distributiestroom vanuit Rotterdam. "Containers van de weg"

WP01.05 Mode	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	"Containers van de weg". De huidige inkomende 'FTL' mode containers vanuit Azië via Rotterdam naar winkel DC's zijn slecht beladen (65%) en lege containers gaan via de weg retour naar Rotterdam. In de nieuwe situatie worden deze inkomende stromen gebundeld als LTL loads per herkomsthaven in beter beladen containers (>85%) en in grotere containers (40ft of 40ft HC ipv 20 ft). Deze containers worden in regio RTM overgeslagen naar verschillende transportnetwerken (FTL, LTL en parcel) i.p.v. container levering aan winkel DC's. Hierdoor is retourrit van lege container van winkel DC naar RTM niet nodig (gem. 150km) en minder bewegingen tussen 2e maasvlakte naar importeur hub in RTM (gem. 50 km per beweging).
Partijen	<b>Partijen initieel:</b> Modint/Greenway. Focus op bundeling 125 Modint leden die nu via verschillende importeurs uit Azië importeren (totaal 450 Modint leden). Deze 125 Modint leden kan je in 10-15 geografische clusters opdelen. Voor maximale synergie wordt elk cluster door één importeur en LSP beleverd. <b>Partijen voor verdere opschaling:</b> Modint leden met eigen wh locaties, Modint leden met import niet uit Azië, uitbreiding naar Sport branche.
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Dit concept wordt al op uitgevoerd op kleine schaal door VIM. Huidig aandeel van de containers in scope in dit concept is nog geen 2%. Grote kans op opschaling met versterkend effect (hoe meer partijen meedoen, hoe sneller het groeit).
Urgentie/driver	Duurzaamheidsbeleid binnen de sector en efficiëntie.
4C partner	Voorkeur ligt bij VIM/Ewals omdat afspraken en processen al zijn gemaakt. Maar dit kan per cluster ook door Toll, Trippl A, etc. worden uitgevoerd afhankelijk van voorkeur Modint leden.
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	Modint leden kunnen ieder zelfstandig beslissen of ze deelnemen. Deelnemende partijen bereiken ook kostenverlaging en CO2 footprint reductie door verhoogde bundeling op het zeetransport traject daarvoor. Dit initiatief wordt versterkt door twee lopende initiatieven: "Bundeling bij de bron" (zeevracht cluster VIM) en de "CO2 monitor zeevracht" (Modint/Greenway). Sterke commitment bij Modint/Greenway om dit initiatief te laten slagen. Eerste analyses van een aansprekend modebedrijf (voorloper) als die ook zou deelnemen aan dit concept ziet er veelbelovend uit.
Kans van slagen	80%
Barrières/ knelpunten	- Geen centraal inzicht in containerstromen en container beladingsgraden van alle partijen onderling. Dit moet per partij worden verzameld. - Business case moet per partij worden gekwantificeerd en iedere partij moet worden overtuigd om deel te nemen. Dit proces wordt steeds makkelijker naarmate het aantal deelnemers groter wordt, daarom is de eerste focus op aansprekende bedrijven (champions) die als voorbeeld dienen. - Voor dit concept zullen een aantal modint leden moeten overstappen van hun vertrouwde huidige importeur naar een andere importeur om de bundeling te kunnen realiseren. Er worden in de markt veel verschillende importeurs gebruikt die allemaal goede dienstverlening bieden tegen vergelijkbare prijzen. Als de business case duidelijk wordt gekwantificeerd is er geen wezenlijke belemmering voor de mode bedrijven om over te stappen en synergie te realiseren. Een eerste analyse van dit concept met een dataset van 3 maanden van een groter mode bedrijf laat overtuigend besparingpotentieel zien.
Risico's	- Contracttermijnen, voorwaarden en vertrouwensrelaties met huidige importeurs en logistiek dienstverleners. - Belemmering voortgang/aandacht door seizoensdruk.

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	6 mln
Potentiele besparing km's	1 - 2 mln
Procentueel	17% - 33%
Benodigd budget	60
Km besparing per euro budget	17 - 34
Aantal partijen	1
Al gerealiseerde besparing	300.000 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-mrt-2020

Partijen  
werkpakket



Potentiele additionele  
Partijen



# WP 01.06 | Transport lopend initiatief

Opschaling van lopende kleinschalige samenwerking tussen transporteurs in regio Uden.

WP01.06 Transport	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	Samenwerkende logistiek dienstverleners op gebied van fijnmazige distributie en groupage in Nederland (vanuit cluster Uden). Ambitie is om efficiëntere rondritten te rijden door klantorders slim uit te wisselen via een centrale 4C. Ambitie is klein en simpel te starten en als een olievlek uit te breiden. Uiteindelijke ambitie is om een groot partner netwerk voor LTL te ontwikkelen met vergelijkbare dienstverlening als pakketvervoerders aanbieden.
Partijen	Partijen initieel (Magnets): Chain Logistics, Sanders Fritom, Van den Heuvel. Potentiele partijen in beeld voor verdere opschaling: Idealogistics- Verhoeven en anderen.
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Werken al samen op ad hoc basis met volledig manuele afstemming. Als gezamenlijke planning, informatie-uitwisseling en onderlinge tarieven is afgestemd is toevoeging van meerdere partijen mogelijk. De contacten en bereidheid is er al.
Urgentie/driver	Grotere klanten ook kunnen bedienen door samen te werken, concurrentievermogen t.o.v. grotere partijen vergroten. Efficiëntie bereiken. In de huidige markt is het bijna niet te doen om chauffeurs te vinden en te groeien.
4C partner	Nog te bepalen, mogelijk neemt één van de deelnemende partijen deze rol.
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	Onderling vertrouwen en bewezen ad hoc successen van huidige samenwerking. Bedrijven zijn bereid om met elkaar samen te werken, kennen elkaar en zitten in zelfde regio (Uden). NDA's zijn getekend, partijen hebben eerste sample dataset van 1 week geleverd.
Kans van slagen	80%
Barrières/ knelpunten	Huidige samenwerking en communicatie-uitwisseling ondersteunt alleen ad hoc samenwerking. Missen tools voor data extractie (inclusief bewerking en cleansing), tools voor analyse en tools voor planning. Geen koppeling van verschillende TMS en planningssystemen en hebben geen interne verkeningsmethodiek (onderlinge rekentarieven).
Risico's	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mogelijke onvrede over onderlinge rekentarieven. Opportunisme om buiten netwerk om te opereren.</li> <li>- Communicatie met 'eigen' klant klant als partner rit uitvoert</li> <li>- Complexiteit in informatie-uitwisseling (verschillende TMS systemen).</li> </ul>

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	30 mln
Potentiele besparing km's	1 - 4 mln
Procentueel	3% - 13%
Benodigd budget	102
Km besparing per euro budget	10 - 40
Aantal partijen	1
Al gerealiseerde besparing	200.000 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-jan-2020

Partijen  
werkpakket



Potentiele partijen  
Argusi netwerk



# WP 01.07 | Automotive aftermarket lopend initiatief

Lopend initiatief om toelevering van reserve onderdelen en banden naar dealers, schadebedrijven en universele garages gezamenlijk te bundelen.

WP01.07 Automotive aftermarket	
Beschrijving op hoofdlijnen	
Beschrijving/ Ambitie	Gezamenlijke distributie van auto reserve onderdelen en banden richting dealers, schadebedrijven en universele garages. De trend is laatste jaren steeds meer in-night en meerdere same day deliveries i.p.v. voorraad aanhouden bij dealers. De huidige dealer beleving gaat met busjes met kleine drops met hele lage beladingsgraad. Inschatting is dat voor alle merken totaal 400 busjes per dag rondrijden (bijv. PSA heeft 14% van de markt en rijdt dagelijks met 60 busjes). Eigenlijk zou er één distributienetwerk kunnen zijn met kwart van aantal busjes.
Partijen	Primair: Distrigo (Peugeot, Citroen), Pon Logistiek, Informs Secundair: LKQ, Parts Point
Volwassenheid samenwerking, schaalbaarheid	Deelnemende partijen zijn bereid samen te werken (zien elkaar niet als concurrenten). Als samenwerking goed functioneert is het makkelijker nieuwe partijen aan te sluiten zoals LKQ, Parts point, etc.
Urgentie/driver	Grote focus op efficiëntie door nieuwe model waarbij dealer zelf geen voorraad meer aanhoudt
4C partner	Informs
Haalbaarheid	
Haalbaarheid	PSA heft in 2016 distributienetwerk richting afnemers volledig centraal ingeregeld en wil graag samenwerken om efficiëntie te vergroten. Pon Logistiek wil graag samenwerken. Ze hebben gezamenlijk een groot belang om betere dienstverlening te kunnen leveren om beter te concurreren met universele reserve-onderdelen. Huidige regionale distributie verzorgd door dealers is niet optimaal en veelal ingegeven door omzet doelstellingen en niet logistieke efficiëntie.
Kans van slagen	60%
Barrières/ knelpunten	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Synergie is niet gekwantificeerd.</li> <li>- Pon-dealers werken zelfstandig en fungeren als distributiehubs richting andere dealers, garages en schadebedrijven. Zij hebben eigen keuze en eigen omzet targets. Deze moeten allemaal afzonderlijk worden overtuigd.</li> <li>- Onduidelijk nog hoe en waar de stromen kunnen worden samengevoegd en hoe administratieve proces moet verlopen</li> <li>- Inzicht in klantorders en leveringen van pon dealers richting andere dealers, garages en schadebedrijven.</li> <li>- Missionaris/aanjager nodig om dealers mee te krijgen.</li> </ul>
Risico's	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Veel partijen, huidige lokale distributie-richting bij Pon Dealers</li> <li>- Complexiteit, veel verschillende soorten belevingen (nachtleveringen in grote trailers, distributie met kleinere busjes overdag en spoedstromen via extern network, etc.)</li> <li>- Complexiteit operationele proces (nu worden klantorders veel decentraal afgewikkeld)</li> </ul>

Kentallen	
Huidig km's in NL in scope	20 mln
Potentiele besparing km's	2 - 3 mln
Procentueel	10% - 15%
Benodigd budget	121
Km besparing per euro budget	17 - 25
Aantal partijen	4
Al gerealiseerde besparing	0 km
Start Ontwikkeling	1-jun-2019
Start Realisatie	1-mrt-2020

Partijen  
werkpakket

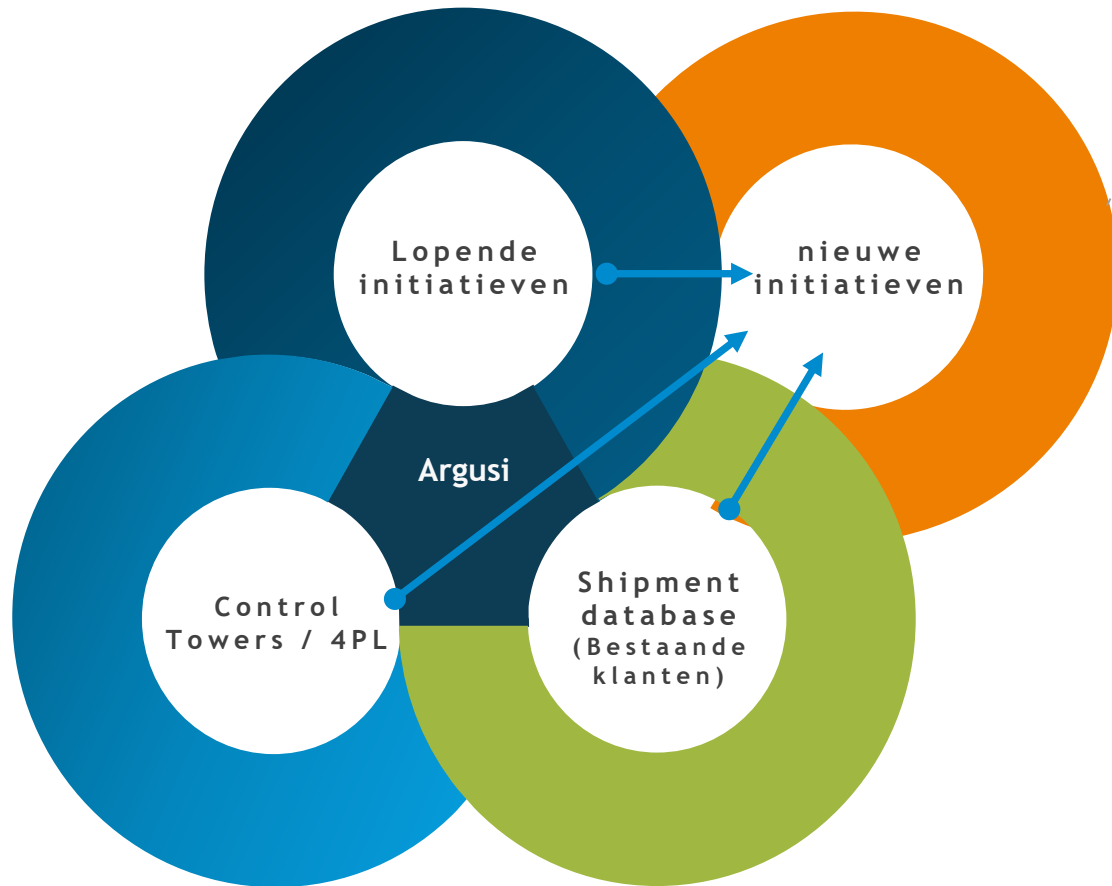


Potentiele partijen  
Argusi netwerk



## WP 02 | Uitbouw - ‘serendipity placeholder’

Naast opschaling van lopende initiatieven in werkpakket 1 besteden we aandacht aan identificeren, realiseren en opschalen van nieuwe bundelingsmogelijkheden gedurende het traject.

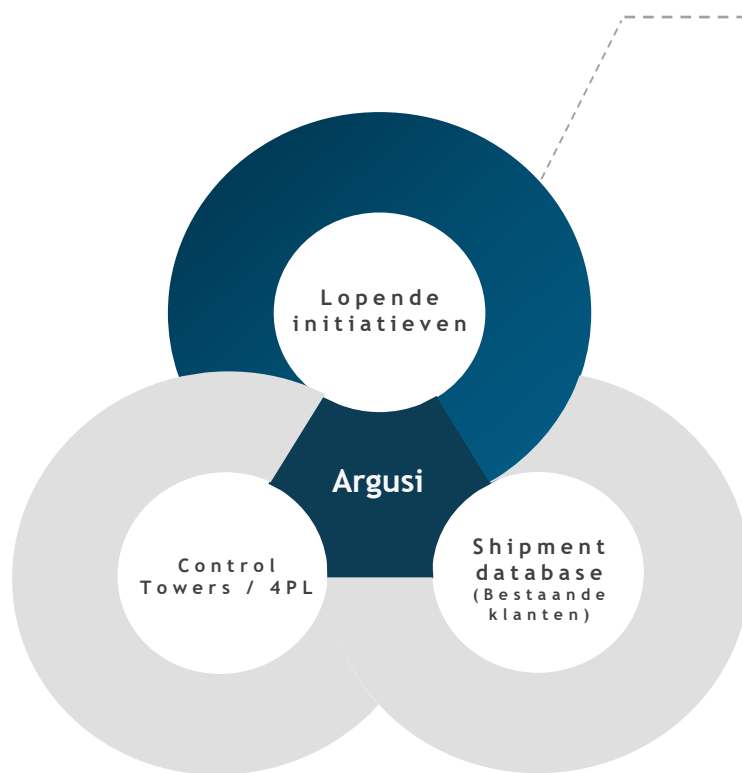


### • Nieuwe initiatieven

Identificeren, realiseren en opschalen van nieuwe kansrijke initiatieven gedurende het traject. Nieuwe kansrijke initiatieven die nog in fase P1 zitten waarvan synergiepotentieel en commitment nog niet bekend is en initiatieven die afgelopen weken nog niet (voldoende) zijn onderzocht en onvoorziene opschaling van huidige initiatieven.

## WP 03 | Disseminatie - ‘spread the message and educate the future’

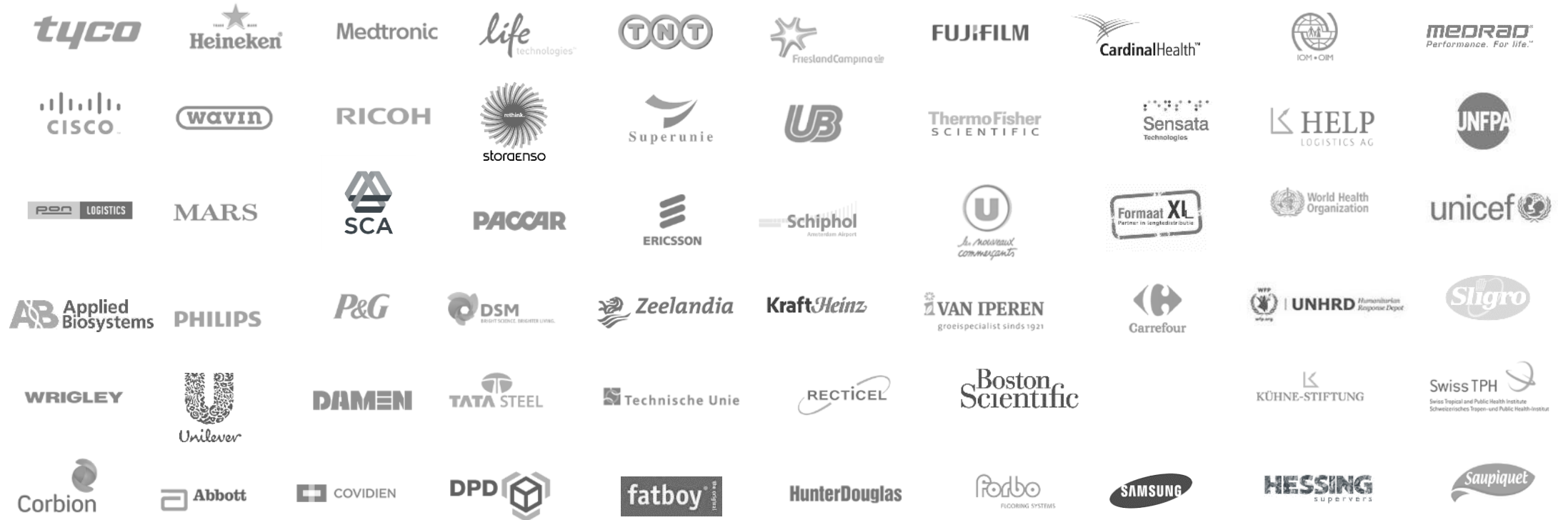
Uitwisselen van kennis en ervaringen gedurende het programma met bedrijven, hogescholen en universiteiten



- **Congressen, seminars en onderwijsprogramma's**

Het uitwisselen van alle kennis en ervaringen opgedaan gedurende dit programma wordt actief gedeeld met bedrijven, hogescholen en universiteiten door workshops en presentaties op verschillende congressen en seminars. Tevens zullen er verschillende artikelen in vakpers worden gepubliceerd (minimaal 1 per initiatief) en een bijdrage worden geleverd aan het onderwijscurriculum door middel van inzet en begeleiding van afstudeerstudenten in de initiatieven, organiseren van gastcolleges op universiteiten en hoge scholen en ontwikkelen lesmateriaal.

## Our clients



This presentation is confidential and intended for the sole use of the client to whom it is addressed. The information, results, and methodologies outlined herein are proprietary and their expression in this document is copyrighted, with all rights reserved to Argusi b.v.. Copying or distributing this material without permission is strictly prohibited.



# Waarom Argusi



## 4C kennis en ervaring Argusi

Meer dan 10 jaar ervaring in het analyseren en begeleiden van logistieke samenwerkingsprojecten

- CO3
- Clusters 2.0
- Proefschriften en academische papers Frans en Bas
- Doorbraak Bundeling Goederenstromen
- HLF
- Iconet – physical internet project
- Commerciële projecten (zie logo's)
- Ervaring in het werken met en voor TKI Dialog/Connekt
- Sterk netwerk en betrouwbare partner

**HunterDouglas**  
WINDOW FASHIONS

**MARS**

  
Superunie

**P&G**



Brabantse Ontwikkelings Maatschappij

**BOM**

**REWIN**  
WEST-BRABANT

**MODINT**

  
**ADDINK**

**JEWELRET**



# Achtergrond – lessons learned vorige initiatieven Argusi

Vanuit het oogpunt van synergie in gang zetten door middel van data analyse:

- Belangrijkste les: synergie bestaat!
- Meer datatransparantie geeft een grotere kans op synergie
- Data delen is een noodzakelijke stap, helaas zijn bedrijven tot nu toe terughoudend daarin geweest
- Vertrouwelijkheid is zeer belangrijk
- Te hoog aggregatieniveau van data belemmert identificeren werkelijke synergiepotentieel
- Shipment / orderdata op dagniveau en route informatie is nodig om werkelijke besparingen in kosten, kilometers en CO2 te kunnen berekenen.
- Samenwerking is een strategische keuze die vaak op hoog niveau in het (moeder)bedrijf genomen (of toegestaan) wordt.

# Argusi

- Commercieel onderzoeksbureau gespecialiseerd in:
  - Distributienetwerk analyse en optimalisatie
  - Horizontale samenwerking
  - Supply chain analytics
  - Capability ontwikkeling (Argusi Academy)
- Opgericht in 2007
- Kantoor in de Brouwerstoren in Breda
- 18 professionals, allen met een technische kwantitatieve achtergrond

