

SLF2020 Community Strategie

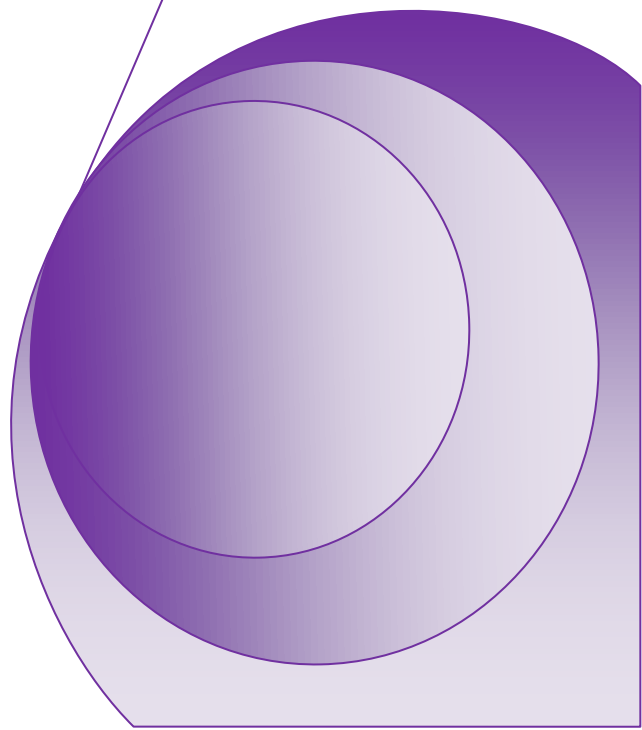
Groei naar het open en grote SLF

Versie 3Q2019

SLF Intern

Ben Gräve

30 september 2019



Inhoudsopgave

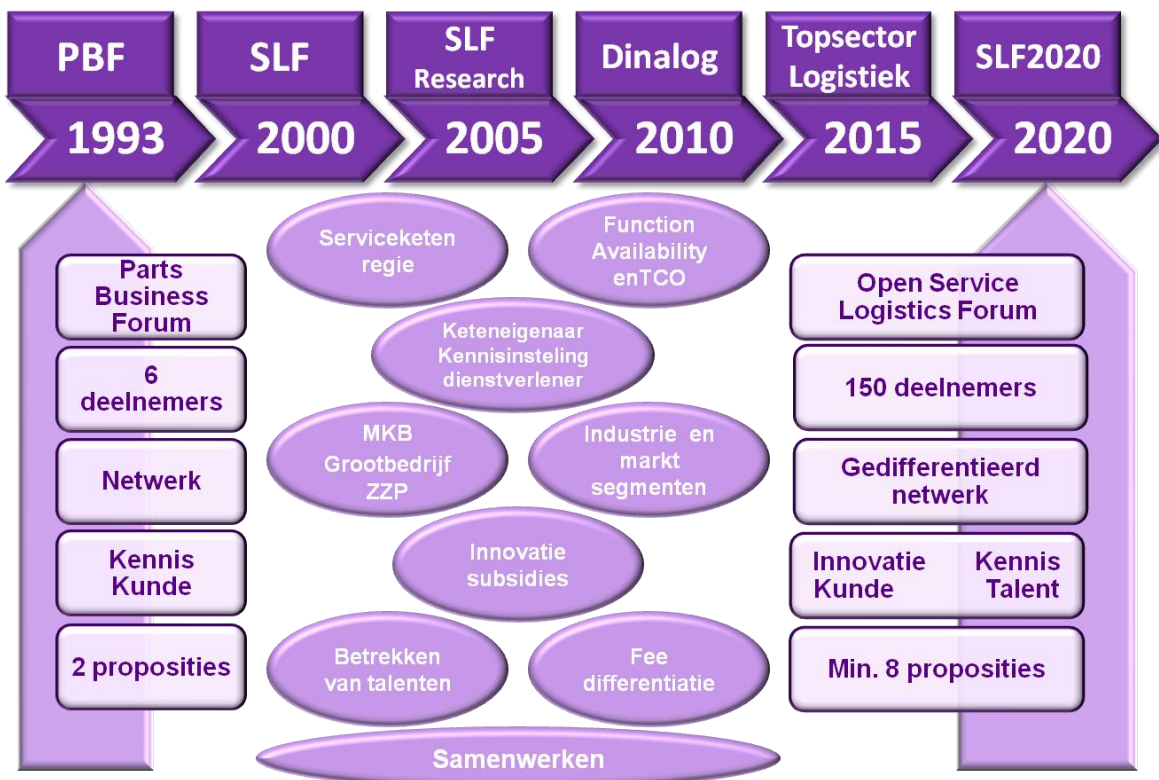
Inleiding.....	3
Missie van het forum in het service logistiek domein.....	4
Community strategie	4
Doel.....	4
Samenwerking.....	4
Sterke groei van het forum.....	5
Differentiatie van deelnemers.....	5
Proposities voor het netwerk.....	7
Meerwaarde analyse.....	7
Gedifferentieerde feestructuur.....	9
Aanpak groei in 2019 e.v.....	9
Belangrijkste resultaten in 2017	10
Open forum.....	10
Differentiatie van deelnemers en feestructuur	10
Groter aanbod van netwerk activiteiten.....	10
Groei van het forum.....	10
Belangrijkste resultaten in 2018	10
Open forum.....	10
Differentiatie van deelnemers.....	10
Groter aanbod van netwerk activiteiten.....	10
Groei van het forum.....	10
Plan van aanpak / status 2019	11
Community strategie	11
Open Forum	11
Netwerkactiviteiten	11
Groei en segmentatie.....	12

SLF2020: Community Strategie

Groei naar het open en grote SLF

Inleiding

SLF kiest nieuwe koers: Het SLF vaart een nieuwe koers voor de komende jaren en doet dit onder de vlag van het SLF2020 project. De afgelopen 24 jaar heeft het SLF service logistiek mede inhoud gegeven. In 1993 is het forum op initiatief van Districon opgericht als Parts Business Forum met een 6-tal deelnemers. De toenmalige naam van het forum geeft al aan dat de focus vooral op de besturing en optimalisatie van reservedelen lag. In 2000 is de naam van het forum veranderd in Service Logistics Forum omdat wel heel duidelijk werd dat de optimalisatie van de serviceketen niet beperkt bleef to reservedelen. Nadien is er ook een research component aan het SLF toegevoegd. Onderstaand overzicht laat de continue innovatie van het SLF in vogelvlucht zien.



Nu is het tijd om het SLF door te ontwikkelen tot hét open en grote innovatie netwerk dat een service logistieke visie ontwikkelt en een belangrijke rol vervult bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein. Dit wordt gerealiseerd met het project SLF2020 met de volgende drie belangrijkste speerpunten:

1. Innovatie ontwikkeling
2. Samenwerking met als motto: Logistiek Verenigd
3. Groei naar een grote, open community

Met deze koers weet het SLF zich gesteund door de Topsector Logistiek. Voor SLF deelnemers is dit goed nieuws, want hiermee wordt het forum een nog belangrijkere ontmoetingsplaats voor de uitwisseling van kennis en kunde in meer sectoren en met meer bedrijven en kennisinstellingen.

Missie van het forum in het service logistiek domein

Het Service Logistics Forum (SLF) is een netwerk van organisaties en professionals in Nederland en België die verdieping en ontwikkeling zoeken op service logistiek gebied. Al bijna 25 jaar staat in het netwerk kennis, kunde, innovatie en talent centraal. Het SLF organiseert o.a. vakgerichte bijeenkomsten en brengt op deze manier bedrijfsleven, onderzoek en overheid bij elkaar.

Bij de oprichting (toen als Parts Business Forum) ca. 24 jaar geleden werd slechts gekeken naar de reservedelen (service parts logistiek). Ca. 16 jaar geleden is dit forum omgedoopt tot Service Logistiek Forum met de visie dat het domein veel breder is dan de regie van reserve onderdelen en wel de regie van de totale aftersales service: alle logistieke activiteiten voor de installatie, onderhoud, modificering en verwijdering van technische systemen.

Inmiddels expandeert het service logistieke domein door servitization ontwikkelingen waarbij niet zozeer de technische systemen worden aangeschaft door de klanten, maar wel het gebruik daarvan met garanties voor beschikbaarheid (zowel in B2B als in B2C) (voorbeelden: “pay per click” bij kopieer systemen of mogelijk in de toekomst de aanschaf van mobility met garanties van beschikbaarheid van een vervoermiddel). Naast Total Cost of Ownership wordt ook gekeken naar “Function Availability” en “Price per Unit Use”. De nieuwe definitie (prof. Henk Zijm) van het SL domein staat beschreven in het meerjarenprogramma 2016-2020 van de Topsector Logistiek:

Service Supply Chains zijn voor bedrijven een middel om een gewenste functionaliteit aan haar klanten te leveren, middels de verkoop of het gebruik van technologische producten en daarnaast middels programma's gericht op instandhouding, upgrading en veilig gebruik van die producten gedurende de gehele levenscyclus tot en met de uiteindelijke buitengebruikstelling, terugname en hergebruik van deze producten.

Enkele bedrijven volgen reeds deze bredere visie van service logistiek. Echter, veel bedrijven onderkennen (nog) geen bredere visie van service logistiek en beperken dit nog tot reserve onderdelen. Er is nog een lange weg te gaan om de kansen van een totale regie rol uit te dragen met alle uitdagingen die in de verschillende definities liggen opgesloten.

Deze discussie over de inhoud en afbakening van het service logistieke domein zal in belangrijke mate worden gevoerd in SLF2020 speerpunt innovatie ontwikkeling en is als zodanig geen onderdeel van de community strategie.

Als iemand goed is opgeleid in het SL domein, dan kwalificeert hij/zij zich eigenlijk als COO van een onderhoudsdivisie / bedrijf. Service Logistiek is geen vak dat als zodanig wordt onderwezen op MBO / HBO /WO. Op de universiteiten onderkennen we wel dat dit vakgebied vanuit verschillende faculteiten wordt geadresseerd, getuige ook de vele BSc / MSc theses en inmiddels ook PhD afstudeerders. Binnen het HBO is via het mechanisme van het Kennis Distributie Centrum (KDC) het vakgebied wel onderkend en als speerpunt door de Hogeschool van Rotterdam opgepakt met inmiddels een minor Service Logistiek.

Community strategie

Uitgaande van de positie van het SLF eind 2017 in het service logistieke domein, in de industrie, service ketens, wetenschap, onderwijs en de geografische oriëntatie.

Doel

Het doel is om het SLF door te ontwikkelen tot hét grote en open innovatie netwerk dat service logistieke visie ontwikkelt en een belangrijke rol vervult bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein.

Samenwerking

WCM, NVSM, NVDO zijn organisaties die zich richten op service- / onderhoudsprocessen maar richten zich niet specifiek op het kennisgebied van SLF. Het vLm richt zich op professionals / opleidingen in het logistieke landschap, maar niet specifiek op het service Logistieke domein. Deze organisaties zijn wel complementair en zijn dus interessante samenwerkingspartners.

In 2017 is het SLF een projectmatige samenwerking aangegaan met NVDO, vLm en TKI Dinalog resulterend in het project “Logistiek Verenigd”. Dit wordt gecontinueerd in 2018 en de voortgang wordt beschreven in het SLF2020 speerpunt Logistiek Verenigd.

In Duitsland opereert ook het ISLA met vergelijkbare evenementen als SLF echter zonder een stevige deelname van de wetenschappelijke wereld. Met specifieke projecten wordt samenwerking gezocht met ISLA (speciaal als het SLF evenementen organiseert in Duitsland). Voor 2018 wordt samengewerkt met ISLA met een fieldtrip naar Leipzig / DHL en Porsche.

Vanaf 2005 is het SLF actief betrokken bij het ontwikkelen van SL kennis en kunde middels het SLF Research project waarbij 3 universiteiten met ca 12 bedrijven (allen deelnemers van SLF) een langjarige consortium verbinding zijn aangegaan voor de ontwikkeling van marktgedreven SL kennis en kunde. Met de oprichting van TTI Dinalog in 2010 is deze rijdende research trein overgegaan naar een SL research project met subsidie (ProSeLo) en inmiddels ook al weer naar een vervolg project (ProSeLoNext) gesubsidieerd door het nieuwe TKI Dinalog als onderdeel van de Topsector Logistiek. Behalve de genoemde research projecten zijn er ook andere projecten geïnitieerd / gerealiseerd waarbij het SLF netwerk niet of nauwelijks was betrokken (denk o.a. aan MaSelMa, Campi etc). Dit is aan een kant een gemiste kans om in ieder geval voor de kennisdisseminatie en valorisatie een breder netwerk te betrekken en aan de andere kant ook een gemiste kans om deelnemende bedrijven te binden aan het SLF netwerk.

In de verdere aanpak van het community building project wordt aandacht besteed aan de positionering van SLF t.o.v. de genoemde (inter)nationale stichtingen / verenigingen en onderzoeksprojecten.

Sterke groei van het forum

Het doel is om te groeien naar een forum van minimaal 150 deelnemers in NL en BEL (verdubbeling vanaf 2017).

In België gaat het forum ook groeien omdat er geen vergelijkbaar forum is en omdat de SLF evenementen in NL en BEL op één dag te bereiken zijn. Om meer focus te krijgen op de expansie in België is een Belgische ambassadeur ingeschakeld voor gerichte groei vanuit het Grootbedrijf en MKB (KMO in België).

Thans is het forum niet specifiek gericht op bepaalde industrie en/of service sectoren. Wel onderkent het forum dat het sterk is in o.a. de HighTech sector en Automotive, maar niet of nauwelijks in bijv. de Energie sector, Consumenten Goederen, Defensie of Overheid. Om deze segmenten te starten en gaande te houden worden ambassadeurs aangezocht.

In het algemeen is de B2B markt sterk vertegenwoordigd, maar niet de B2C en B2G (Business to Government) markten. Het forum zal keuzes moeten maken in welke sectoren en markten de groei zal moeten plaatsvinden. Dit bepaalt ook of de SLF proposities voor het netwerk geheel of deels worden aangeboden per sector en/of markt.

Inmiddels is in 2017 gestart met een programma om jonge service logistiek talenten (high potentials) te bereiken.

Differentiatie van deelnemers

Qua doelgroep in de bedrijven mikt het SLF op top-beleidsbepalers / leiders in de service (logistieke) business. Daarnaast ook een groep van management / senior professionals. Als derde groep is er een programma ontwikkeld waarin jonge service logistiek talenten (high potentials) bij het forum worden betrokken.

Binnen het service logistieke landschap kan naast kennisinstellingen (universiteit, HBO, MBO MBO etc) onderscheid gemaakt worden in eigenaren van de service (logistieke) keten en service logistieke diensverleners.

De eigenaren van de service logistieke keten zijn essentieel voor het forum, want zij zijn de probleem / case eigenaren die veelal als input dienen voor thematisering en innovatieprojecten. Binnen deze categorie kan onderscheid gemaakt worden in:

- o OEM / Verlader die eigenaar / regisseur is van de totale service (logistieke) keten (vb: Océ met service contracten voor de producten en diensten die zij in de markt zetten)
- o Bedrijven die zelf de service regisseren van de assets in hun bedrijfsvoering (vb: Shell met onderhoud van eigen raffinaderijen of Rijkswaterstaat met de onderhoud aan de infrastructuur in NL)
- o Bedrijven (niet zijnde OEM / Verladers) die zelf de service regisseren van producten / diensten die zij aan hun klanten aanbieden (vb: KPN die de mobile telefoondiensten die zij aanbiedt aan klanten zelf qua serviceketen regisseren).

In deze gevallen staat de “brand” van de eigenaar van de service logistieke keten centraal en dit wordt verder aangegeven als: (service) keteneigenaar.

De service logistieke dienstverleners (o.a. LSP's, LLP's, reparatiebedrijven, groothandel en consultants) zijn uiteraard ook van groot belang voor het forum als onderdeel van de totale service logistieke kennisketen.

De “founding fathers” van het SLF waren vrijwel allemaal grootbedrijven en sindsdien is het forum voor een belangrijk deel gegroeid met grootbedrijf deelnemers. De proposities van dit forum zijn in hoge mate ook van belang voor het MKB maar deze bedrijven zijn moeilijker te bereiken voor innovatieve oplossingen in het service logistieke domein. Tot het MKB (in België KMO) behoren de kleine en middelgrote bedrijven. Het ‘kleinbedrijf’ bestaat uit de ondernemingen met nul tot vijf werknemers (circa 85% van alle bedrijven behoort daartoe). Het ‘middenbedrijf’ bestaat uit ondernemingen met zes tot tweehonderdvijftig werknemers (circa 14% van alle bedrijven).

Startups zien wij als een aparte categorie. Deze kleine tot zéér kleine ondernemingen moeten hun weg nog vinden, hebben veelal geen geld / tijd om voluit deel te nemen aan ons forum, maar kunnen wel behoefte hebben aan klankborden binnen ons forum. Deze categorie kan zowel tot de keteneigenaren als de diensverleners behoren.

ZZP'ers zijn de vierde doelgroep en die zijn uiteraard in het SLF domein alleen werkzaam als service logistieke dienstverlener (vb: consultant, groothandel etc).

Het blijkt dat professionals in ons vakgebied als bijv. tussen twee jobs zitten of naar een nieuwe job zoeken, wel interesse hebben om als private persoon deel te nemen. Op deze manier willen zij de business van nabij blijven volgen en ook de mogelijkheid hebben om te netwerken.

Bij de groei aspiraties dient het forum zich te realiseren dat er een evenwichtige groei moet worden nagestreefd tussen de kennisinstellingen, diensverleners en keteneigenaren. Uitgaande van de groei doelstelling om in 2020 een forum te hebben van 150 deelnemers kan de volgende invulling tot een gebalanceerde SLF leiden. Het forum bestaat dan voor bijna 50% uit keteneigenaren.

Aantal deelnemers in 2020	Kennisinstelling / netwerk	SL keteneigenaar	SL Dienstverlener	Totaal 150
	15	20	15	Grootbedrijf
		50	30	MKB Startup
			20	ZZP Privaat persoon

Proposities voor het netwerk

Het forum is vanaf de oprichting vooral actief rondom de kernbegrippen kennis en kunde en zal zich verder ontwikkelen met een breder scala aan proposities in het service logistieke domein mede gericht op de kernbegrippen innovatie en talent.

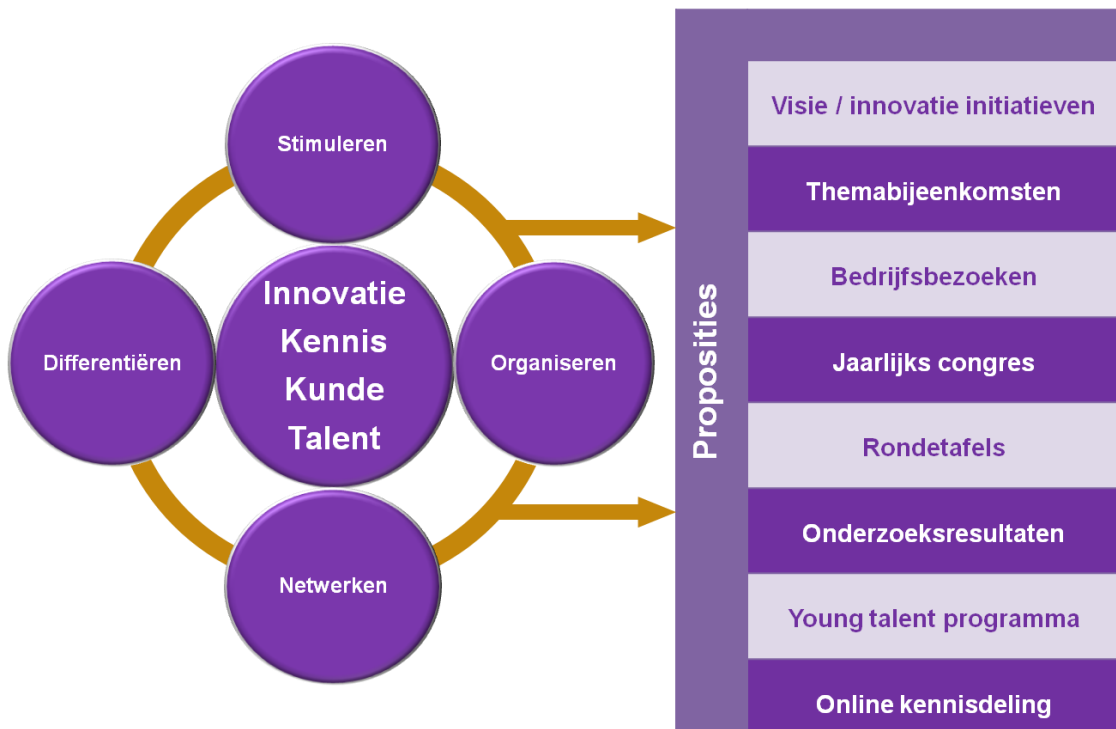
Het forum is traditioneel sterk in het organiseren en netwerken van de proposities: themabijeenkomsten, bedrijfsbezoeken, congres en rondetafels. Daarnaast zal het forum de ontwikkeling van de visie en innovatie initiatieven zowel als het delen van onderzoeksresultaten actief gaan stimuleren. Deze initiatieven gaan leiden tot mogelijk door de Topsector Logistiek of anderszins gesubsidieerde consortiumprojecten die niet of veelal niet binnen het SLF gemanaged worden, maar waarvan de resultaten toegankelijk worden binnen het SLF domein.

De bestaande aandacht voor jonge talenten in onze jaarlijkse summit zal worden uitgebreid met een meer gestructureerde plaats voor jonge talenten in ons forum. Online kennisdeling zal separaat als propositie worden uitgewerkt.

Zoals aangegeven gaat het forum groeien in verschillende industrie sectoren met grootbedrijf, MKB, Startups, ZZP'ers en ook in balans tussen keteneigenaren en dienstverleners. Dit vraagt van het forum om in vele zaken te kunnen differentiëren.

Vanwege de geplande sterke groei van het forum zullen er meer en meer activiteiten ontplooid worden die alleen gericht zijn specifieke industriesectoren of marktsegmenten.

Onderstaand overzicht geeft aan welke proposities verwacht mogen worden van het forum.



Meerwaarde analyse

Uitgaande van deze verschillende doorsneden van de spelers in het service logistieke domein is het van belang om een analyse te maken van de meerwaarde van en voor de verschillende partijen.

Als eerste de meerwaarde van het SLF voor de verschillende deelnemers, of met andere woorden: Welke meerwaarde verwachten deelnemers door deel te nemen aan het forum. Onderstaande tabel geeft dit overzichtelijk aan.

Mogelijk ook per industrie / service sector en markt				
Meerwaarde voor deelnemers	SL Kennisinstelling	SL keteneigenaar	SL Dienstverlener	
	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Trends evaluatie en duiding • Toegang tot bedrijven voor BSc/MSc/PhD • Kennis uitdragen • Talent opleiden • Consortia voor innovatie research / implementatie 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken met peers • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	Grootbedrijf
		<ul style="list-style-type: none"> • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken met peers • Kennis en Kunde uitdragen • Talent spotten 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	MKB Startup
			<ul style="list-style-type: none"> • Innovaties vergaren • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	ZZP Privaat persoon

Deze analyse geeft aan dat er duidelijke verschillen zijn in meerwaarde tussen de verschillende doorsneden van bedrijven en kennisinstellingen. Deze conclusie wordt meegenomen naar de analyse van het financiële model van het forum.

De meerwaarde van de deelnemers voor het forum zijn uiteraard ook interessant om nader te beschouwen. Welke meerwaarde kan en mag het forum verwachten van de verschillende deelnemers. De onderstaande tabel geeft een duidelijk overzicht van de te verwachten “in kind contributie” van de verschillende deelnemers.

Meerwaarde van deelnemers voor SLF	Kennisinstelling	SL Keteneigenaar	SL Dienstverlener		
	<ul style="list-style-type: none"> • Wetenschap • Visie / innovaties • Thema support • Young Talent • Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> • Case studies • Thematisering • Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie / innovaties • Thematisering • Specialisatie in sectoren / markten • Nieuwe deelnemers aanbrengen • Sponsoring 		Groot Bedrijf
		<ul style="list-style-type: none"> • Case studies • Thema invulling • Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie / innovaties • Thematisering • Specialisatie in sectoren / markten • Nieuwe deelnemers aanbrengen • Sponsoring 		MKB
			<ul style="list-style-type: none"> • Thematisering • Specialisatie in sectoren / markten • Nieuwe deelnemers stimuleren 		ZZP

Hier is sprake van een meerwaarde in termen van “cash contributie” en “in kind contributie”. De “cash contributie” komt in het volgende hoofdstuk aan de orde.

Gedifferentieerde feestructuur

De fees zijn de belangrijkste bron van inkomsten voor het forum en moeten het forum na de transitie in 2020 in staat stellen om volledig op eigen benen te staan. Er zijn twee soorten fees: een jaarlijkse en een eenmalige entree fee.

Inmiddels is de gedifferentieerde fee structuur voor 2020 en volgende jaren uitgewerkt. Tevens is er voor 2018 een interim fee structuur vastgesteld en zal het SLF bestuur op basis van de groeiende meerwaarde van het forum voor de deelnemers elk jaar opnieuw vaststellen. Dit is vastgelegd in een separaat document “170630 SLF2020 gedifferentieerde fee v4”

Aanpak groei in 2019 e.v.

In 2017 en 2018 hebben we een sterke aanwas gerealiseerd van 34 nieuwe deelnemers. In de eerste maanden van 2019 hebben we helaas moeten ervaren dat dit minder voortvarend gaat. Onze analyse is: (a) De nieuwe consultancy bedrijven die aan boord zijn gekomen brengen wel veel toegevoegde waarde middels inhoudelijke bijdragen, maar zijn minder actief als het aankomt op het werven van nieuwe deelnemers. (b) Bij een bedrijf of instelling binnen komen met de SLF propositie werkt alleen maar via “warme” contacten. (c) De lijst van voor de hand liggende “warme” contacten bij bedrijven / instellingen groeit niet of nauwelijks. Wij hebben inmiddels de volgende acties gedefinieerd om tot verdere substantiële groei te komen:

Ons kent ons: Aan onze huidige deelnemers vragen voor “warme” contacten bij andere bedrijven in hun persoonlijke netwerk. Middels een nabel-actie door onze backoffice organisatie worden deze contacten verzameld. Afhankelijk van het aantal worden deze bedrijven / instellingen apart voor een kennismakingsbijeenkomst uitgenodigd en / of bezocht door onze bestuursleden.

Op uitnodiging: Bij SLF bijeenkomsten worden bedrijven / instellingen uitgenodigd uit het netwerk van die bedrijven / instellingen die deze bijeenkomsten mede tot stand brengen. Verdere f/u van die nieuwe bedrijven / instellingen door het SLF bestuur.

Ambassadeurs: SLF deelnemers “opleiden” om de boodschap van het SLF kernachtig te kunnen uitdragen en daarmee direct of indirect zorgen voor “warme” contacten.

Innovatie initiatieven: Voor de nieuwe service logistiek projecten (zoals het Traceability project) wordt SLF formeel partner. Hiermee wordt de link van de deelnemende bedrijven in het consortium naar het SLF erg duidelijk. Voor reeds lopende projecten wordt dit per project

bekenen. Daarnaast zijn er initiatieven die middels roundtables mogelijk kunnen leiden tot service logistieke innovaties.

Belangrijkste resultaten in 2017

Open forum

Het doel: ultimo 2017 minimaal 3 consultancy bedrijven deelnemer van SLF is gerealiseerd.

Differentiatie van deelnemers en feestructuur

Complete differentiatie van mogelijke deelnemers aan het forum en de bijbehorende feestructuur is volledig ingevoerd. Dit is inclusief de betrokkenheid van jonge talenten in het “Jong-SLF” programma.

Groter aanbod van netwerk activiteiten

11 netwerk activiteiten die of georganiseerd waren door SLF of waarbij SLF betrokken was.

Groei van het forum

Het doel: ultimo 2017 25 nieuwe deelnemers waarvan 5 MKB bedrijven, 2 bedrijven in de B2C markt, 2 bedrijven in België en 2 hogescholen is niet volledig gerealiseerd. 10 bedrijven / 3 instellingen / 5 zzp – private personen: totaal 18 en dat is een groei van SLF in 2017 van ca 25% (niet conform doel, maar wel ongekend in het bestaan van SLF).

Belangrijkste resultaten in 2018

Open forum

Het forum is in 2018 uitgebreid met nog een consultancy bedrijf (PWC). Dit onderstreept de toenemende openheid van het forum.

Differentiatie van deelnemers

Contacten gelegd met Rijkswaterstaat om het forum uit te breiden op de sector Overheid. Verdere ontwikkelen hangen af van het succes om deze contacten te laten uitmonden in een innovatieproject.

Groter aanbod van netwerk activiteiten

Ook in 2018 wederom 11 netwerk activiteiten die of georganiseerd door SLF of waarbij SLF betrokken was (inclusief 2 Jong SLF bijeenkomsten).

Groei van het forum

Het forum is in 2018 gegroeid met 16 nieuwe deelnemers (niet conform doel, maar wel ongekend in het bestaan van SLF).

Plan van aanpak / status 2019

Totaal K€	1Q19	2Q19	3Q19	4Q19	Totaal
Projectkosten	16	16	12	16	60
Financiering	8	8	6	8	30
Deliverables:					
Community strategy update 1 1 ^e Jong SLF bijeenkomst 5 nieuwe bedrijven / instellingen bij de community					
Community strategy update 2 1e themabijeenkomst of roundtable Marketing en communicatie uitingen 6 nieuwe bedrijven / instellingen bij de community					
2 ^e themabijeenkomst of roundtable 3 nieuwe bedrijven / instellingen bij de community					
Community strategy update 3 2e Jong SLF bijeenkomst 3e themabijeenkomst of roundtable Marketing en communicatie uitingen 11 nieuwe bedrijven / instellingen bij de community					

Community strategie

Gerealiseerd 1Q2019:

Dit document is een update van de strategie, inclusief de geplande deliverables voor 2019

Gerealiseerd 2Q2019:

In dit document is een hoofdstuk toegevoegd "Aanpak groei in 2019 e.v."

Gerealiseerd 3Q2019:

Geen geplande en actuele acties

Open Forum

Gerealiseerd 1Q2019:

De backoffice activiteiten van SLF werden sinds de oprichting uitgevoerd door Districon in Maarsse. In het eerste kwartaal 2019 is er middels een offerte proces gezocht naar een organisatie die deze activiteiten kunnen uitvoeren. Vanaf 1 april worden backoffice activiteiten overgedragen aan MOS, Nijkerk.

Gerealiseerd 2Q2019:

Per 1 april 2019 zijn de backoffice activiteiten overgenomen door MOS, Nijkerk. De transitie is goed verlopen.

Gerealiseerd 3Q2019:

Geen geplande en actuele acties.

Netwerkactiviteiten

Gerealiseerd 1Q2019:

- 29 januari 2019 ochtendseminar Hogeschool Rotterdam / SLF in Rotterdam
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/nieuws/153/ochtendseminar-hogeschool-rotterdam-een-goed-begin>
Prima opkomst met ruim 40 deelnemers
- 11 februari 2019 Roundtable Circulariteit in Service Logistiek TKI Dinalog / SLF
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/nieuws/154/ronde-tafel-circulariteit-in-service-logistiek>
- 21 maart 2019 Middagprogramma CQM / SLF seminar in Zaltbommel
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/nieuws/160/veel-interesse-in-service-control-towersaltbommel>
Prima opkomst met ruim 50 deelnemers.
Zie ook publicatie in Logistiek.nl https://www.logistiek.nl/supply-chain/nieuws/2019/03/aandacht-voor-service-control-towers-neemt-toe-101167537?utm_source=Vakmedianet&utm_medium=email&utm_campaign=20190327-logistiek-std&tid=TIDP648647X3ADA5AC017BC43B9BA7DB62AF3769D06YI4

Gerealiseerd 2Q2019:

- 2 April 2019 - SLF Pitchworkshop voor SLF Ambassadeurs door Patrick van Gils
16 deelnemers met als thema: Van Deelnemer naar Ambassadeur. Er komt een vervolgsessie in 3Q2019.
- 29 april 2019 – Service Control Towers CQM seminar in Antwerpen
20 deelnemers. Georganiseerd samen met BEMAS in België en mede in het kader van de buitenlandpromotie van de Topsector Logistiek.
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/over-het-slf/activiteiten-terugblik/193-pitch-workshop/194-servcie-control-tower-be>
- 13 mei 2019 - SLF Roundtable Infrastructuur van de toekomst bij RWS in Utrecht
18 deelnemers. Georganiseerd samen met RWS, SLF en TKI Dinalog. Voor het SLF kennismaking met een nieuwe sector: Publieke Infra: Civiele Techniek ontmoet Service Logistiek
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/over-het-slf/activiteiten-terugblik/195-rt-infrastructuur>
- 20 juni 2019 – Service Logistiek Innovatie Symposium in LEF Future Center RWS Utrecht
66 deelnemers! Georganiseerd samen met Gordian en TKI Dinalog
<https://www.dinalog.nl/service-logistiek-innovatie-symposium-innovaties-in-service-logistiek-zijn-maatschappelijk-relevant/>

Gerealiseerd 3Q2019:

- 23 September 2019 – Robotica en deep learning bij AWL in Harderwijk
45 deelnemers. Dit evenement was georganiseerd tezamen met WCM en met bijdrage vanuit SLF achterban van CQM.
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/over-het-slf/activiteiten-terugblik/197-robotica-deep-learning-ai>

Groei en segmentatie

Gerealiseerd 1Q2019:

- 2 nieuwe deelnemers (dit is lager dan gepland, maar komt mede door de enorme inspanningen nodig om het SLF backoffice over te zetten naar MOS in Nijkerk).
- Om serieuze groei dit jaar mogelijk te maken is er een SLF ambassadeursprogramma ontwikkeld en dit wordt 2 april 2019 afgetrapt onder begeleiding van een marketing en communicatie deskundige die hiervoor is ingehuurd.
<https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/nieuws/152/slf-maakt-werk-van-betrokkenheid>

Gerealiseerd 2Q2019:

- 2 nieuwe deelnemers (waaronder de Koninklijke Landmacht – MATLOG)
- Veel vorderingen gemaakt door de aanpak van de groei in 2019 e.v. zoals beschreven in dit hoofdstuk op blz 9. Geschatte score uit deze projecten in 2019 op basis van de huidige “warme” contacten: 15 organisaties:
 - “Ons kent ons” project: inmiddels een lijst van 15 “warme” contacten via inventarisatie bij SLF deelnemers en bestuursleden. Geschatte score in 2019: 6 waarvan 2 bedrijven / instellingen al min of meer toegezegd hebben (ProRail en Stenden Hogeschool).
 - “Op uitnodiging” project: Na Control Tower seminars in Zaltbommel en Antwerpen en het Innovatie Symposium in Utrecht hebben we 7 “warme” contacten die na deze events serieus met ons in gesprek zijn over deelname. Geschatte score in 2019: 4 bedrijven, waarvan 1 bedrijf al min of meer toegezegd heeft (Lely).
 - “Ambassadeurs” project: Dit project wordt verder in 3Q2019 voortgezet en zal naar inschatting pas in 2020 tot resultaten leiden.
 - “Innovatie initiatieven” project:
 - Roundtable Infrastructuur van de toekomst leidt mogelijk tot een innovatieproject in een consortium van ca 8 organisaties, waarvan 6 nog niet zijn aangesloten bij SLF. Geschatte score in 2019: 3 organisaties.
 - Roundtable Spare Parts Lane voor airfreight leidt mogelijk tot een nader innovatie initiatief met Cargonaut en een aantal reeds bij SLF aangesloten bedrijven. Geschatte score in 2019: 1 organisatie.
 - N.a.v SL Control Tower white paper is er interesse vanuit NAM / Shell om onderzoek te doen met bij SLF aangesloten kennisinstellingen. Geschatte score in 2019: 1 organisatie.

Gerealiseerd 3Q2019:

- 5 nieuwe deelnemers (Lely, Dutch Analytics, DiMaNex, NHL Stenden en Terberg)

- Ambassadeurs project: na de 2Q bijeenkomst: Pitchworkshop in 3Q een telefonische terugkommiddag: Powerhour. Zie <https://www.servicelogisticsforum.nl/nl/nieuws/178/van-deelnemer-naar-slf-ambassadeur> Zoals eerder aangegeven verwachten we in 2019 hiervan nog geen groei.
- Wederom vorderingen gemaakt door de aanpak van de groei in 2019 e.v. zoals beschreven in dit hoofdstuk op blz 9.
 - Totaal aantal open “warme” contacten uit de diverse bronnen: 42
 - Hiervan verwachten wij 5 deelnemers op korte termijn op basis van gevoerde gesprekken en toezeggingen
 - 15 “warme” contacten worden verder geadresseerd in 2019 mede n.a.v. de SLF Summit (14 november as)
 - 22 “warme” contacten dreigen af te vallen of zijn pas opportuun in 2020
 - Geschatte score uit deze projecten in 2019 op basis van de huidige “warme” contacten: nog 10 organisaties in 2019