

# Project Primavera eindoplevering

Project Primavera | Breda | 19 mei 2017

1 Deliverable III, Project Primavera



# Inhoudsopgave

1

## Introductie

Beschrijving en doel Project Primavera en introductie van laatste deliverable

2

## Lessons learned

Beschrijving van de lessons learned in het project

3

## Casussen

Beschrijving van een drietal casussen in synergie

4

## Conclusies

Conclusies uit Project Primavera



# Introductie

Project Primavera



# Achtergrondinformatie Project Primavera

Argusi ondersteunt het NLIP in het verkennen van synergie (bundelen van ladingen) door unieke datasets te verzamelen waarop verkennende analyses uitgevoerd kunnen worden met het doel te onderzoeken of het combineren van datasets nieuwe, waardevolle inzichten kan opleveren voor logistieke partijen. De uitdaging is of een zodanige verzameling ontsloten kan worden dat nieuwe inzichten potentieel mogelijk worden, dus verder gaan dan wat gebruikelijk is.

Samen willen het NLIP en Argusi de eerste stappen zetten in het uitwerken van een strategie om het NLIP uit te breiden met een actieve synergie dienst door middel van het doen van een proef waarin het verband wordt aangetoond tussen de mate van transparantie die bedrijven elkaar bieden (gemeten in concrete data elementen) en de waarde die dat vertegenwoordigd.

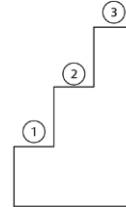


# Project aanpak

Stapsgewijs onderzoek.

Eerst is er een inventarisatie gemaakt van mogelijke bronnen van data waarop analyses gedaan kunnen worden. Daarna is er een cluster van bedrijven gezocht die data beschikbaar hebben gesteld voor een synergie analyse. Tenslotte is er op zoek gegaan naar cluster(s) van data als bron voor synergie analyses.

1. Inventarisatie van mogelijke datasystemen- en bronnen (deliverable I)
2. Cluster van bedrijven onderzoeken (deliverable II)
3. Cluster van data onderzoeken (deliverable III)



De bedrijven binnen deze clusters zijn afgezet tegen de Argusi Matrix. Deze matrix is ontwikkelt om te evalueren of een bedrijf een mogelijke geschikte bundelingspartner is. In de volgende slides wordt de matrix verder toegelicht.



# Argusi Matrix

Deze matrix is ontwikkelt om bedrijven te beoordelen als mogelijke bundelingspartner.

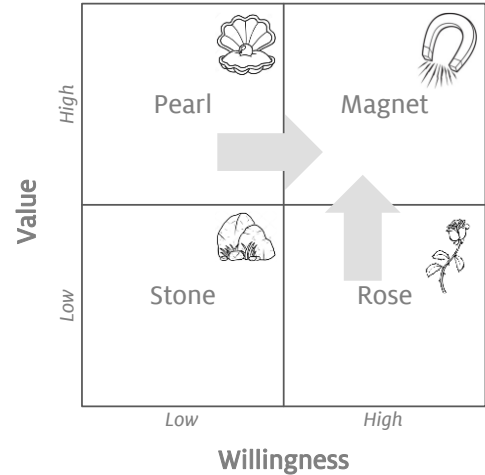
- Waarde (*value*): De relatieve waarde die een bedrijf toevoegt aan de samenwerking;
- Bereidheid (*willingness*): De mate waarin een bedrijf bereidt is tot samenwerking.

Magnet: Er is een hoge bereidheid en hoge waardetoevoeging, daardoor een ideale bundelingspartner. Dit bedrijf heeft de potentie om als een magneet te fungeren waardoor ook andere bedrijven geneigd zijn om deel te nemen aan de samenwerking.

Pearl: Dit bedrijf kan veel waarde toevoegen als bundelingspartner. Echter, de bereidheid ontbreekt nog. Dit kan veranderen door dit bedrijf te overtuigen danwel informeren over bundelingsmogelijkheden.

Rose: Dit bedrijf heeft een hoge bereidheid, echter past het nu niet als bundelingspartner. Het lijkt in eerste instantie een mooie samenwerking (bloem), totdat blijkt dat er weinig potentie in de samenwerking zit (doorns). Dit kan echter veranderen door: transportrestricties minder strikt te maken, service levels aan te passen, andere leverdagen toe te staan, etc.

Stone: Geen bereidheid en weinig waarde. Dit bedrijf kan buiten beschouwing gelaten worden.

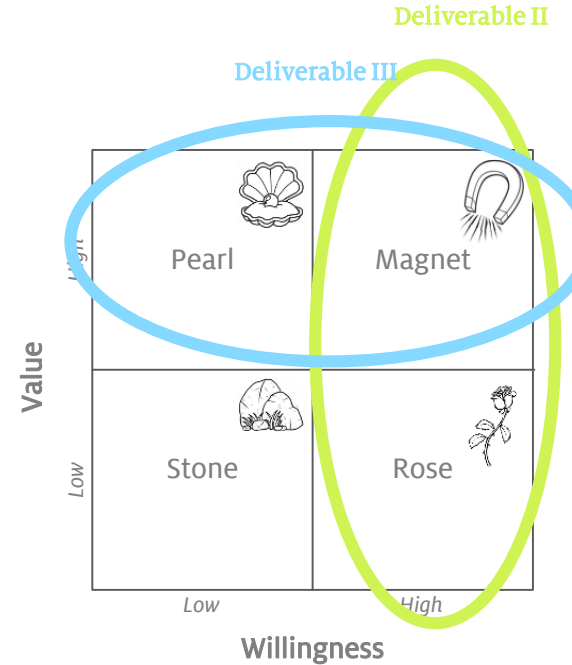


# Argusi Matrix en Project Primavera

In Deliverable II werd een cluster onderzocht waarvan de bedrijven zich in de rechterkolom van de matrix bevinden (bereidheid tot bundeling).

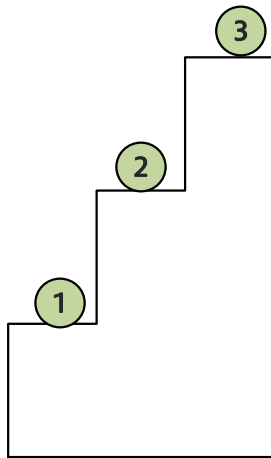
Het doel van Deliverable III is onderzoek doen binnen een cluster van data, niet bedrijven. Dit betekent dat bereidwilligheid van de bedrijven nog niet bekend is. Waarschijnlijk hebben deze bedrijven wel overeenkomende karakteristieken waardoor er een hoge waardetoevoeging verwacht wordt. Vandaar dat deze bedrijven zich in de bovenste horizontale kolom van de matrix bevinden.

Het bleek erg lastig om data te verzamelen vanuit een cluster van data. Dit omdat de bereidheid en mogelijkheid om data te delen laag blijkt te zijn bij bedrijven. Hierover meer in 'Lessons learned' (slide 10 - 19).



# Mogelijke clusters van data

- Er is een achttal mogelijke clusters van data geïdentificeerd:



## 3 Cluster van data

- A RTI Pool bedrijven
- B Stichting Versfust
- C Portbase
- D Organisaties zoals FNLI, Superunie
- E Transfollow
- F E-tailers
- G Healthcare Logistics Forum (HLF)
- H TMS leveranciers





# Doel analyse van cluster(s) van data

Het analyseren van data uit datasystemen /-bronnen op synergiepotentieel en toetsen van de methode om bottom-up te zoeken naar synergie. Dit betekent dat er uit bestaande clusters van data daadwerkelijk verbindingen of zogenaamde lanes geïdentificeerd worden waarop synergie te behalen valt.



# Lessons learned

## Inzichten verkregen tijdens het project

Project Primavera



# Introductie

In de volgende slides wordt aan de hand van de geïdentificeerde datasystemen /-bronnen beschreven wat de lessen zijn die getrokken kunnen worden uit dit project.

Niet alle mogelijke clusters van data zijn benaderd tijdens dit project, sommige zijn dan weer meermaals benaderd.



# Datasystemen / -bronnen: bestaand cluster van bedrijven

De analyse in deliverable II is gedaan op een cluster van bedrijven. Deze bedrijven hebben aangegeven geïnteresseerd te zijn in bundeling en waren bereid tot het delen van data.

De mate van data transparantie tussen bedrijven bleek een positief effect te hebben op het succes van synergie. Het aantal bundelingspartners wordt met het toevoegen van data elementen weliswaar verkleind, maar men komt op deze manier wel dichterbij de realisatie van een fit.

Waardecreatie na het realiseren van een fit is echter ook afhankelijk van de houding, visie en bereidheid van bedrijven om samen te werken.

## Stappen op weg naar synergie

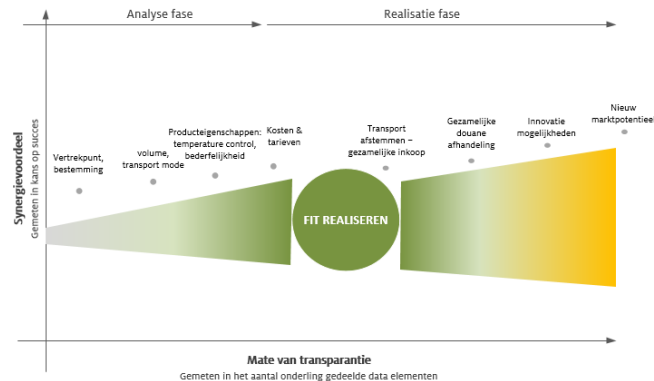
Stap 1: delen van data vereisten

Stap 2: Fit realiseren

Stap 3: Afstemmen van transport

Stap 4: Synergie zoeken buiten transport

12 Deliverable III, Project Primavera



## 2 Cluster van bedrijven

## 3 Cluster van data

A RTI Pool bedrijven

B Stichting Versfust

C Portbase

D Organisaties zoals FNLI, Superunie

E Transfollow

F E-tailers

G Healthcare Logistics Forum (HLF)

H TMS leveranciers



# Datasystemen / -bronnen: bestaand cluster van data

Casus 1 t/m 3 (slide 22 t/m 52) berusten op data uit deze bron.

Het is gebleken dat bedrijven het delen van data, zonder dat potentiële bundelingspartners bekend zijn, ervaren als een moeilijke stap (slide 14-16).

Zelfs wanneer de potentiële partners bekend zijn bij een bedrijf, wil dit nog niet betekenen dat bedrijven bereid zijn te bundelen (slide 17).

- 2 Cluster van bedrijven
- 3 Cluster van data
  - A RTI Pool bedrijven
  - B Stichting Versfust
  - C Portbase
  - D Organisaties zoals FNLI, Superunie
  - E Transfollow
  - F E-tailers
  - G Healthcare Logistics Forum (HLF)
  - H TMS leveranciers



# Datasystemen / -bronnen: RTI pool bedrijf

Wereldwijde marktleider met meer dan 300 miljoen pallets, kratten en containers in gebruik door hun klanten. Ze houden de stromen van pallets, kratten en containers bij in een database. De database is een mogelijke bron voor het bottom-up zoeken naar synergie.

Tijdens het project is er data gedeeld waarop een analyse is uitgevoerd (*casus 1, slide 22-32*). Dit betreft vertrouwelijke informatie en de uitkomsten mogen niet gedeeld worden. De data is aangeleverd op een dusdanig hoog aggregatieniveau dat er geen lanes geïdentificeerd konden worden waarop daadwerkelijk synergie kan plaatsvinden.

Een volgende stap zou zijn om om gedetailleerde shipment data op dagniveau te analyseren. Echter, aangezien het RTI Pool bedrijf geen eigenaar is van de data zal er eerst goedkeuring gegeven moeten worden door de klanten.

## 2 Cluster van bedrijven

## 3 Cluster van data

- A RTI Pool bedrijven
- B Stichting Versfust
- C Portbase
- D Organisaties zoals FNLI, Superunie
- E Transfollow
- F E-tailers
- G Healthcare Logistics Forum (HLF)
- H TMS leveranciers



# Datasystemen / -bronnen: FNLI

Het FNLI is een koepelorganisatie en belangenbehartiger voor bedrijven in de Nederlandse levensmiddelenindustrie. Dit zijn verladere die opereren in de segmenten: dranken, zuivel, vleeswaren, geelvetten en oliën, koek en snoep, groenteconserven, overige DKW.

Het FNLI is een voorbeeld van een organisatie die via hun leden veel bedrijven kan bereiken en vaak ook al meta data over bedrijven en hun transport heeft. Er is een deelname uitvraag verstuurd naar een longlist van bedrijven (100-tal) die aangesloten zijn bij het FNLI (slide 16).

De response was erg laag (drie bedrijven). Door feedback op de uitvraag kan aangenomen worden dat bedrijven niet bereid zijn 'zomaar' data te delen. Vragen die terugkwamen:

- Welke partijen hebben zich nog meer aangemeld?
- Wie zijn mogelijke bundelingspartners?

2 Cluster van bedrijven

3 Cluster van data

A RTI Pool bedrijven

B Stichting Versfust

C Portbase

D Organisaties zoals FNLI, Superunie

E Transfollow

F E-tailers

G Healthcare Logistics Forum (HLF)



H TMS leveranciers



# FNLI uitvraag

De laatste ontwikkelingen in de levensmiddelenindustrie [Lees online](#)

9 maart 2017 | Nummer 26



Vertrouwelijk Uitsluitend bedoeld voor leden van de FNLI

## ANALYSE SYNERGIEMOGELIJKHEDEN VOOR VERLADENDE FNLI-LEDEN

Onderwerpen: concurrentiepositie | topsector | supply chain

Geachte mevrouw De Koning,

De **Topsector Logistiek** stelt in het kader van het Meerjarenprogramma 2016-2020 middelen beschikbaar om het bundelen van lading tussen leveranciers te inventariseren. Als u belangstelling heeft; zendt deze Flits door naar de supply chain verantwoordelijke binnen uw bedrijf en lees hoe u kunt aanhaken.

### AMBITIE MEERJARENPROGRAMMA

Het Meerjarenprogramma 2016-2020 spreekt de ambitie uit dat Nederland in 2020 een internationale toppositie heeft in de afwikkeling van goederenstromen, als ketenregisseur van (inter)nationale logistieke activiteiten en als land met een aantrekkelijk innovatie- en vestigingsklimaat voor het verladend en logistiek bedrijfsleven.

### BUDGET VAN DE TOPSECTOR LOGISTIEK

Een van de manieren om de ambitie waar te maken is als verladers gemakkelijker met elkaar samenwerken en ladingstromen bundelen. De topsector stelde hiervoor budget beschikbaar in het kader van de Neutraal Logistiek Informatie Platform actielijn (NLIP). Dit mag worden gebruikt om bundelmogelijkheden tussen FNLI-leden te vinden en benutten. Hierbij bent u van harte uitgenodigd om data aan te leveren en kosteloos een overlapanalyse te laten uitvoeren met andere FNLI-leden.

## PRAKTISCHE INFORMATIE

Bedrijven die in aanmerking komen:

- Middelgrote verladers (100 miljoen tot 1 miljard euro omzet).
- Zowel verladers die hun logistiek (deels) hebben uitbesteed als die zelf hun logistiek organiseren.
- Verladers die leveren aan retailers / e-tailers / groothandels.

U wordt gevraagd leverberichten over uitgaande transportstromen over een representatieve periode van ongeveer drie maanden te delen. Uiteraard onder geheimhoudingsverklaring. U krijgt de mogelijkheid om aanvullende voorwaarden aan een samenwerking te stellen.

**Argusi** is aangewezen om de synergiepotentie in kaart te brengen. Als u deelneemt, neemt een medewerker van Argusi contact met u op. Er wordt een inspanning van één of twee dagen van u gevraagd om transactionele data te verzamelen.

Aan de hand van uw data en die van andere deelnemende verladers gaat Argusi dan op zoek naar synergie. Soortgelijke bedrijven worden op productcategorie, klantsegment en leveringsgebied geclusterd. Het traject van dataverzameling, validatie en analyse neemt naar verwachting drie maanden in beslag. U ontvangt een shortlist van mogelijke bundelpartners en een indicatie van mogelijke besparingen en verdere voor- en nadelen van het bundelen van ladingstromen.

Mocht de data-analyse tot positieve conclusies over samenwerking leiden dan is er voor de vervolgfase een stappenplan uitgewerkt waarin de samenwerkende verladers van A tot Z kunnen worden begeleid.

## INTERESSE?

Bent u geïnteresseerd in deelname of wilt u meer weten over het project? Meld dit dan voor **15 maart** bij de FNLI via [secretariaat@fnli.nl](mailto:secretariaat@fnli.nl) of bij Lotte de Bruijne van Argusi via [deBruijne@argusi.org](mailto:deBruijne@argusi.org). Vervolgens zal Argusi contact met u opnemen.

Met vriendelijke groet,

Philip den Ouden  
Directeur FNLI





# Datasystemen / -bronnen: Superunie

Superunie is een inkooporganisatie die 13 onafhankelijke retailorganisaties vertegenwoordigt in Nederland. De organisatie dekt de markt met ruim 1800 winkels en heeft een marktaandeel van ruim 30%. De missie van Superunie is het gezamenlijk inkopen van goederen en diensten met de beste prijs/kwaliteit verhouding.

Ondanks dat de mogelijke bundelingspartners in dit cluster bekend zijn en er al het een en ander aan data gedeeld wordt, is er toch afhoudend gereageerd op het zoeken naar synergie op basis van het delen van shipment data. Superunie geeft aan dat de organisatie momenteel te druk is met operationele projecten en op het moment geen focus heeft op een synergieproject. Vragen die naar boven komen zijn:

- Ontbreekt de behoefte?
- Of is het niet duidelijk welke waarde er in bundeling zit?

② Cluster van bedrijven

③ Cluster van data

A RTI Pool bedrijven

B Stichting Versfust

C Portbase

D Organisaties zoals FNLI, Superunie

E Transfollow

F E-tailers

G Healthcare Logistics Forum (HLF)

H TMS leveranciers

# Datasystemen / -bronnen: HFL

Het Healthcare Logistics Forum is een netwerk van productiebedrijven en dient als kennisdelingsforum in de healthcare industrie in Europa. Leden van de HFL zijn supply chain en logistics VPs/Directors met een globale of regionale verantwoordelijkheid. Opgericht in 2003 vertegenwoordigt het momenteel zo'n twintig vooraanstaande bedrijven binnen de Med-Tech, pharmaceutical, bio-pharma en animal health industrie.

Voor een tiental bedrijven binnen de HFL is een benchmark en synergie studie gedaan. Bevindingen hiervan staan beschreven in casus twee.

② Cluster van bedrijven

③ Cluster van data

Ⓐ RTI Pool bedrijven

Ⓑ Stichting Versfust

Ⓒ Portbase

Ⓓ Organisaties zoals FNLI, Superunie

Ⓔ Transfollow

Ⓕ E-tailers

Ⓖ Healthcare Logistics Forum (HFL)

Ⓗ TMS leveranciers

Healthcare  
Logistics  
Forum



# Datasystemen / -bronnen: TMS leverancier

TMS leveranciers beschikken vaak over data van transportstromen van meerdere klanten. De TMS leverancier die benaderd is voor dit onderzoek profileert zich als een cloud-based data sharing platform. Een van de projecten waar de TMS leverancier aan meewerkt is het opzetten van een data platform dat horizontale samenwerking faciliteert door het creëren van een 'marktplaats' van flows voor shippers. Men kan flows van andere bedrijven zien en daarop reageren met een verzoek tot analyseren van data voor bundeling. Zo veel mogelijk bundeling (binnen Europa) realiseren is het doel van dit project.

Voor een zevental bedrijven binnen de FMCG sector en aangesloten bij het platform is een synergie studie uitgevoerd. Uitkomsten hiervan staan beschreven in casus drie.

2 Cluster van bedrijven

3 Cluster van data

- A RTI Pool bedrijven
- B Stichting Versfust
- C Portbase
- D Organisaties zoals FNLI, Superunie
- E Transfollow
- F E-tailers
- G Healthcare Logistics Forum (HLF)
- H TMS leveranciers



# Bevindingen casussen

## Synergiepotentieel en kans op succes

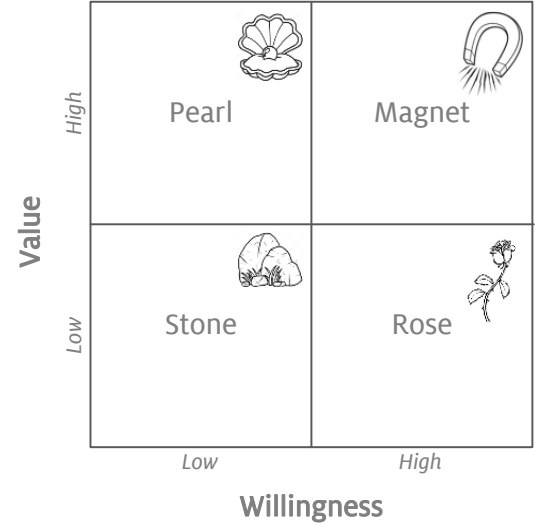
Project Primavera



# Introductie

In de volgende slides wordt een drietal casussen beschreven waarin onderzoek gedaan is naar synergiepotentieel. Per casus wordt aangegeven waar in de Argusi matrix de bedrijven uit de analyses zich bevinden.

- Casus 1: RTI pool bedrijf data: cluster van bedrijven die leveren aan retail
- Casus 2: HLF data: cluster van healthcare bedrijven
- Casus 3: TMS leverancier data: cluster van FMCG bedrijven



# Casus 1: RTI pool bedrijf

## Synergiepotentieel en kans op succes

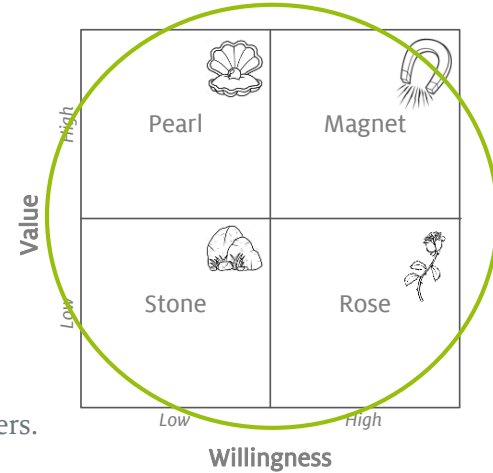
Project Primavera



# Introductie casus 1

Doel was om de mogelijkheden van synergie tussen klanten van het RTI pool bedrijf te onderzoeken. Deze bedrijven kunnen zich in alle vlakken van de Argusi matrix bevinden, aangezien niet bekend is welke klanten zich in de dataset bevinden.

- Scope:
  - Klantenstromen in Nederland
  - Retailflows: vanuit retail naar RTI Pool bedrijf, en vanuit de retail direct richting afnemers.
- De uitkomsten van de casus zullen in de volgende slides verder beschreven worden.



# Beperkingen in data

- Hoog aggregatie niveau van data.
- Gepresenteerde resultaten zijn o.b.v high level analyses. Detail analyses zijn gedaan ter illustratie van wat er mogelijk is. Aan deze analyses willen we echter geen conclusies cq. aanbevelingen verbinden.
- Uitkomsten van detail analyses vallen onder geheimhoudingsverklaring.





# Analyses

Stap 1: High level analyse (niet kijkend naar order type combinaties)

Stap 2: Detail analyse (Order type in acht nemend)

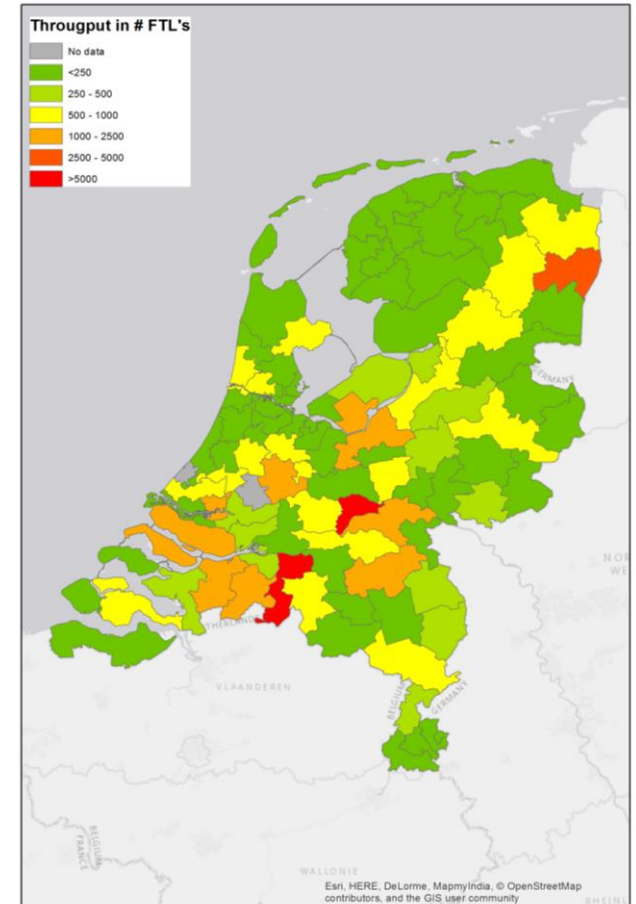
- Retouranalyse:
  - Combineren van routes door samenvoegen van ritten met zelfde van-naar combinatie
- Burenanalyse:
  - Combineren van routes door samenvoegen ritten met naastgelegen PC2 regio



# Huidige situatie

Afbeelding 1: Klantenstromen

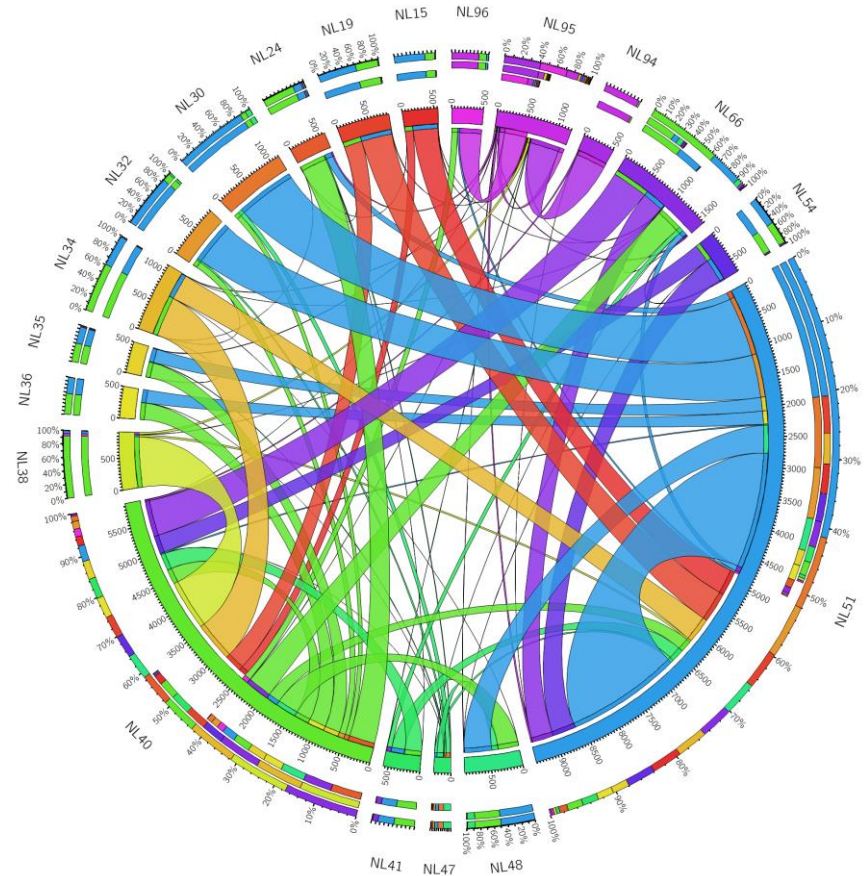
Afbeelding 2: Throughput level



# Huidige situatie

Afbeelding:

- 'Dikste' klantenstromen op Postcode-2 niveau.
- Des te dikker de lijn, des te groter is de throughput tussen deze postcodegebieden.
- Een postcodegebied kan meerdere klanten bevatten.



# Resultaten high level retouranalyse

Maand	% synergiepotentieel
Jan	40.7%
Feb	38.7%
Mar	40.9%
Apr	40.5%
Mei	44.4%
Jun	40.7%
Jul	40.2%
Aug	37.1%
Sep	39.8%
Okt	40.0%
Nov	41.8%
Dec	41.5%

% synergiepotentieel = % routes dat een terugroute kent in die maand.

Voorbeeld: Naast de NL-47 to NL-51 route is er ook een NL-51 to NL-47 route in de desbetreffende maand.



# Resultaten high level burenanalyse

Maand	% synergiepotentieel
Jan	26.3%
Feb	26.8%
Mar	27.9%
Apr	26.7%
Mei	26.3%
Jun	27.8%
Jul	26.8%
Aug	26.7%
Sep	27.3%
Okt	27.7%
Nov	26.1%
Dec	26.3%

% synergiepotentieel = % routes dat een burenroutte kent.

Voorbeeld: Naast de NL-47 to NL-51 route is er ook een NL-47 to NL-50 route in de desbetreffende maand.



# Resultaten detail retouranalyse

- Combineren van routes o.b.v. order types die samengevoegd kunnen worden.
- Retourrit mogelijk wanneer in dezelfde maand een rit vertrekt vanuit de PC2 waarin een andere rit is geëindigd.
- Uitkomsten vallen onder geheimhoudingsverklaring.

Maand	Baseline			Retouranalyse - besparing					
	# km's	# ritten	CO2 uitstoot	# km's	# ritten	CO2 uitstoot	% km's	% ritten	% CO2
Jan									
Feb									
Mar									
Apr									
Mei									
Jun									
Jul									
Aug									
Sep									
Okt									
Nov									
Dec									



# Resultaten detail burenanalyse

- Combineren van routes o.b.v. order types die samengevoegd kunnen worden
- Burenrit mogelijk wanneer een rit vertrekt vanuit dezelfde PC2 en dichtsbijzijnde naastgelegen PC2 aandoet in die maand.
- Uitkomsten vallen onder geheimhoudingsverklaring.

Maand	Baseline			Burenanalyse - besparing					
	# km's	# ritten	CO2 uitstoot	# km's	# ritten	CO2 uitstoot	% km's	% ritten	% CO2
Jan									
Feb									
Mar									
Apr									
Mei									
Jun									
Jul									
Aug									
Sep									
Okt									
Nov									
Dec									



# Conclusies

- Shipment / orderdata op dagniveau en route informatie nodig om werkelijke besparingen in kosten, kilometers en CO2 te kunnen berekenen.
- Toestemming van klanten nodig om synergieanalyses uit te kunnen voeren.





# Casus 2: Healthcare Logistics Forum

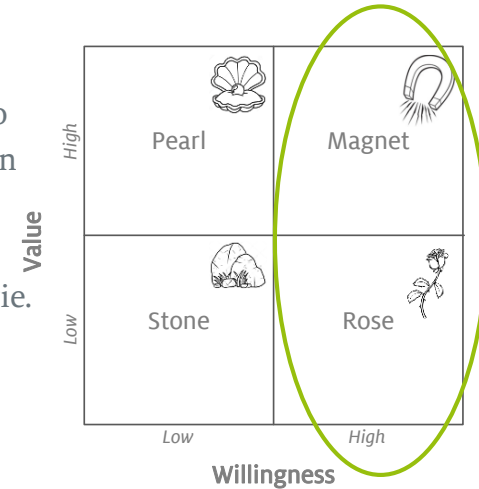
## Synergiepotentieel en kans op succes

Project Primavera

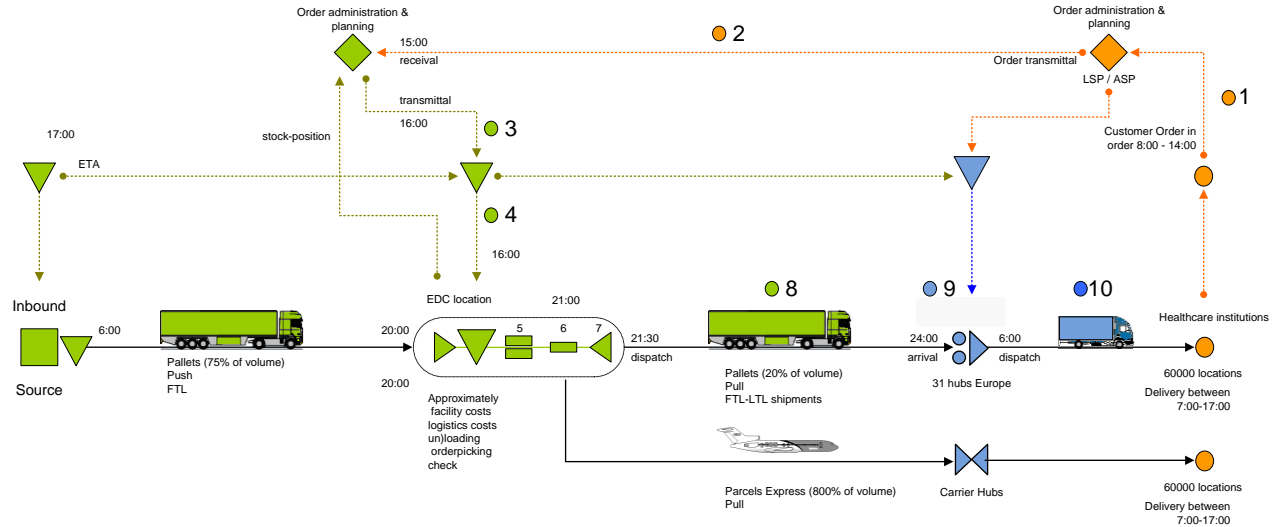


# Introductie casus 2

- Een tiental healthcare bedrijven uit de HLF heeft aangegeven data te willen delen om zo hun performance te laten benchmarken en de mogelijkheden van bundeling in de keten te laten onderzoeken.
- Er is onderzocht welke invloed het toevoegen van data elementen heeft op waardecreatie.
- Er zijn een drietal fases in waardecreatie geïdentificeerd:
  1. Prestaties benchmarken;
  2. Overlap in volumes door te combineren;
  3. Synergie op shipment niveau genereren.
- De uitkomsten van dit onderzoek zijn vertrouwelijk. In de volgende slides zijn daarom geïllustreerde uitkomsten (geen bedrijfsnaam of werkelijke besparingen) weergegeven.



# Waar in de keten is samenwerking mogelijk?





# Waar in de keten is samenwerking mogelijk?



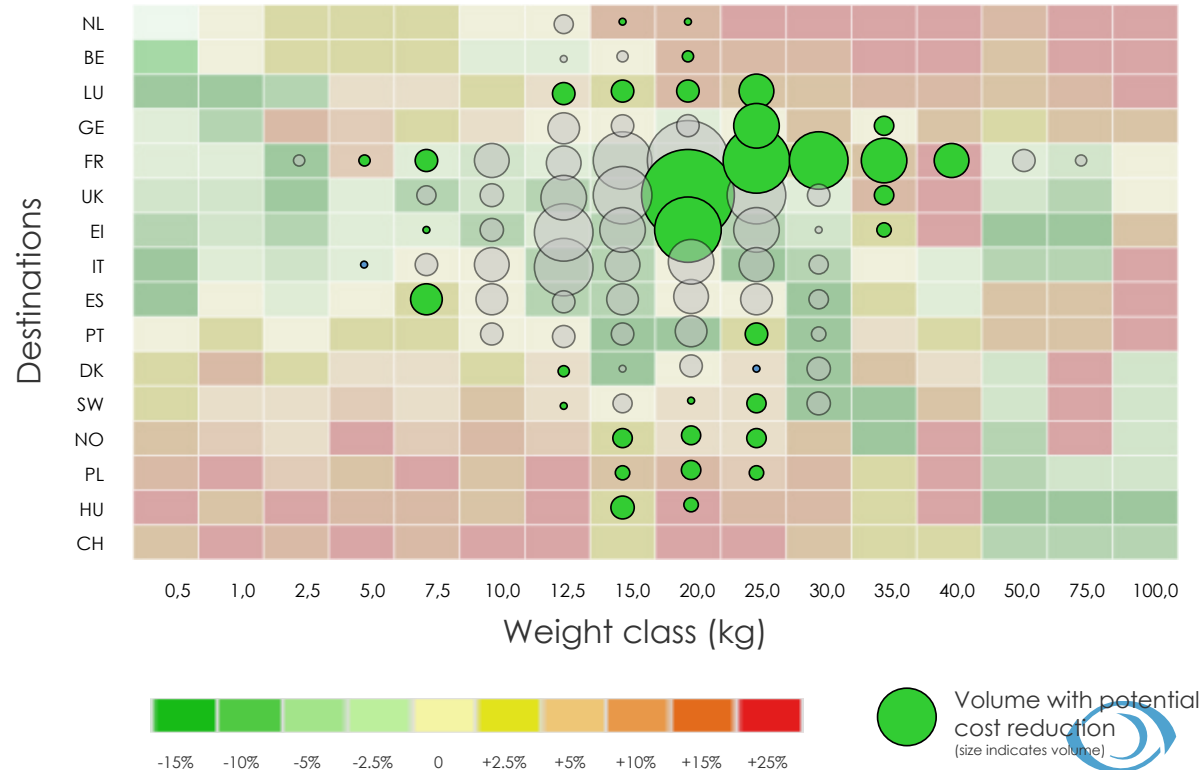
# Waar in de keten is samenwerking mogelijk?

Het delen van data (sharing information) brengt relatief weinig inspanning en risico's met zich mee. Het kan echter inzicht verschaffen in waar samenwerking mogelijk is. Vandaar dat dit in de bottom-up aanpak gezien wordt als een goede eerste stap naar bundeling.



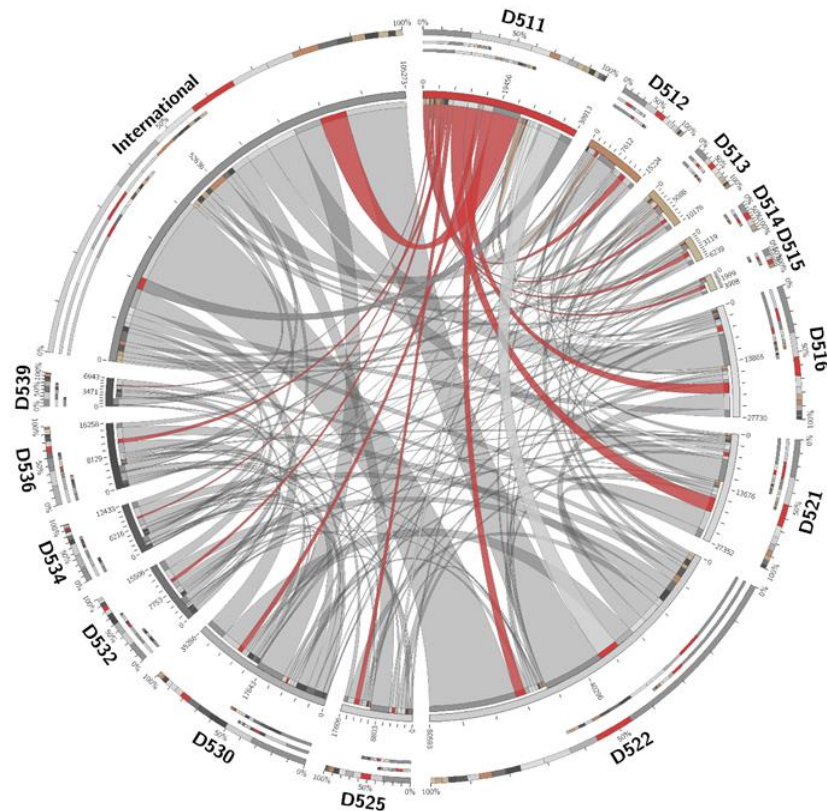
# Fase 1: Prestaties benchmarken

- Transport rates voor shipments met een bepaald gewicht naar specifieke bestemmingen zijn gedeeld.
- Hierdoor was het mogelijk om te benchmarken en per bedrijf te onderzoeken of de eigen rates competitief zijn in vergelijking tot de overige deelnemers.
- Data is onafhankelijk geanalyseerd door Argusi.



# Fase 2: volumes overlap

- Geaggregeerde lane informatie (volume per dag op een lane) is gedeeld om te onderzoeken of er mogelijk waarde zit in het bundelen van lanes van deelnemende bedrijven.
- Puur gebaseerd op data, nog geen afstemming tussen bedrijven.

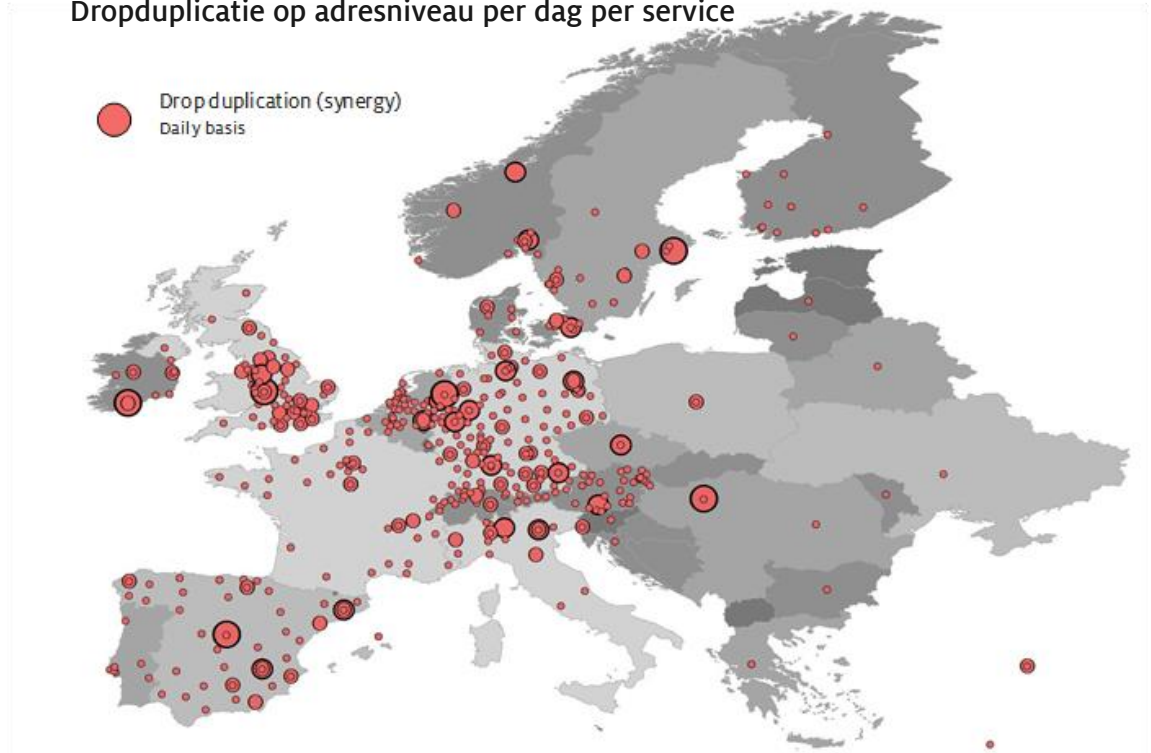




# Fase 3: synergie op shipment niveau

- Op klant / adres niveau is er data gedeeld om te zien of er daadwerkelijk shipments (tegen dezelfde service levels) gebundeld kunnen worden: dropduplicatie.
- Afstemming tussen bedrijven: besproken wat voorwaarden zijn om daadwerkelijk shipments te delen.

Dropduplicatie op adresniveau per dag per service



# Casus 3: TMS leverancier

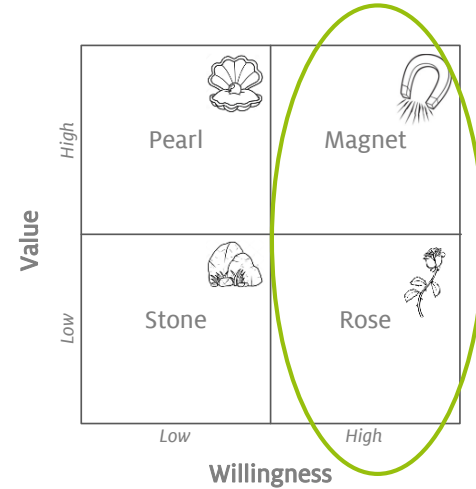
## Synergiepotentieel en kans op succes

Project Primavera



# Introductie casus 3

- De TMS leverancier beschikt over data van een zevental FMCG bedrijven waarvan de mogelijkheden van bundeling in de keten onderzocht zijn.
- Scope:
  - Flows in Europa
  - Lanes waar zowel weg als rail transport op plaatsvindt.
  - Transport zal via rail of road terminals verlopen. Deze terminals hebben een hub functie waar ladingen gebundeld worden en vanuit daar op transport worden gezet naar de terminal van bestemming.
- De casus zal in de volgende slides verder beschreven worden.



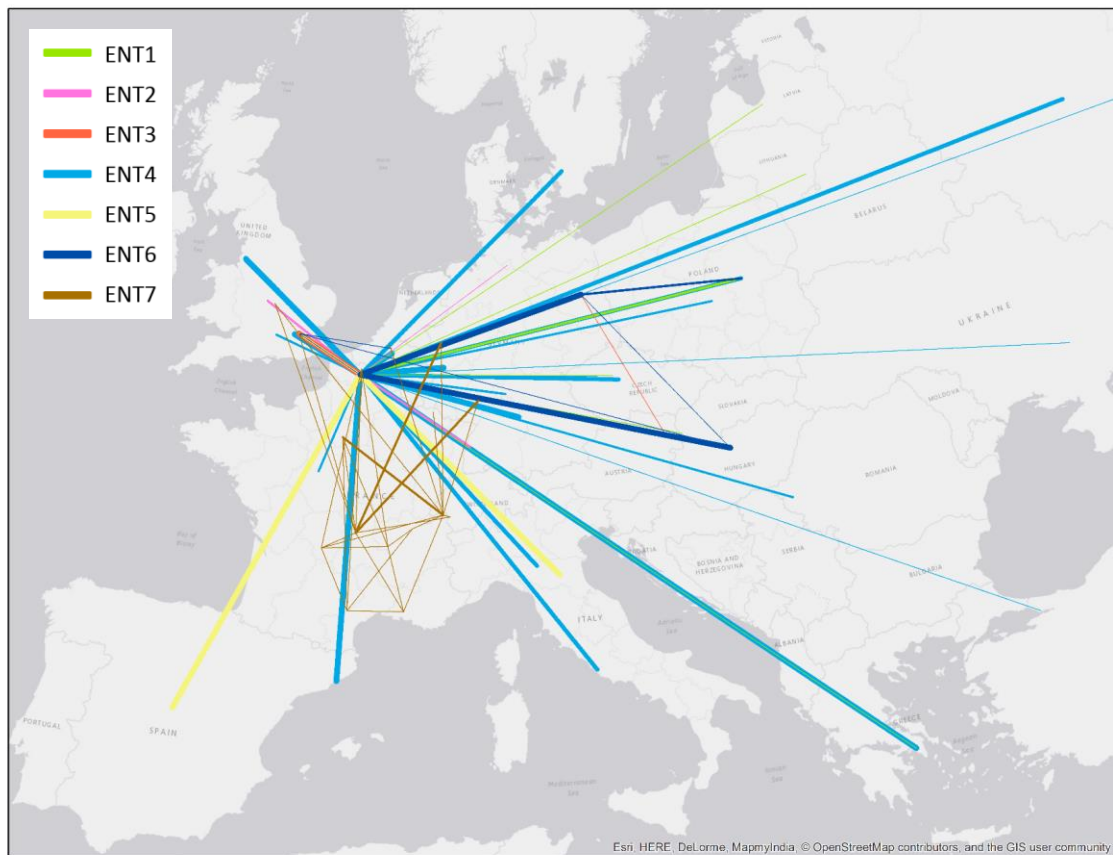
# Alle mogelijke terminals in Europa



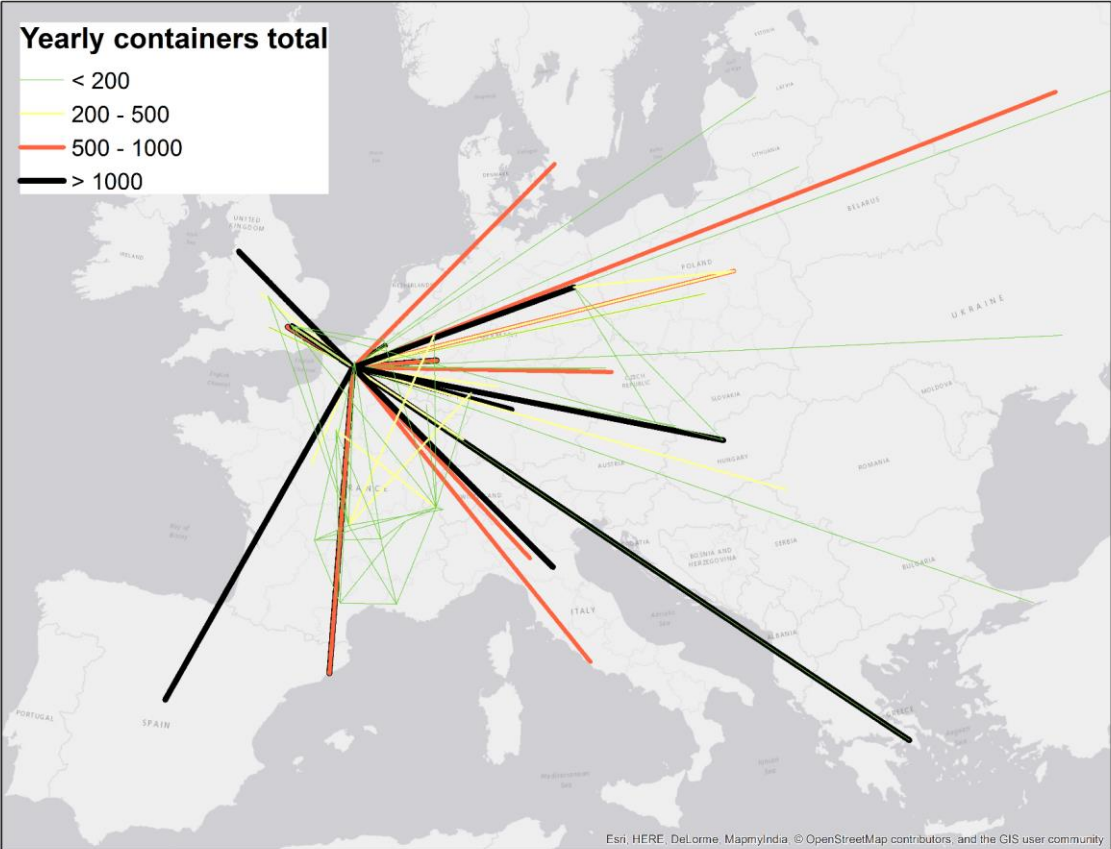
Vergrote terminals zijn momenteel in gebruik door deelnemende bedrijven



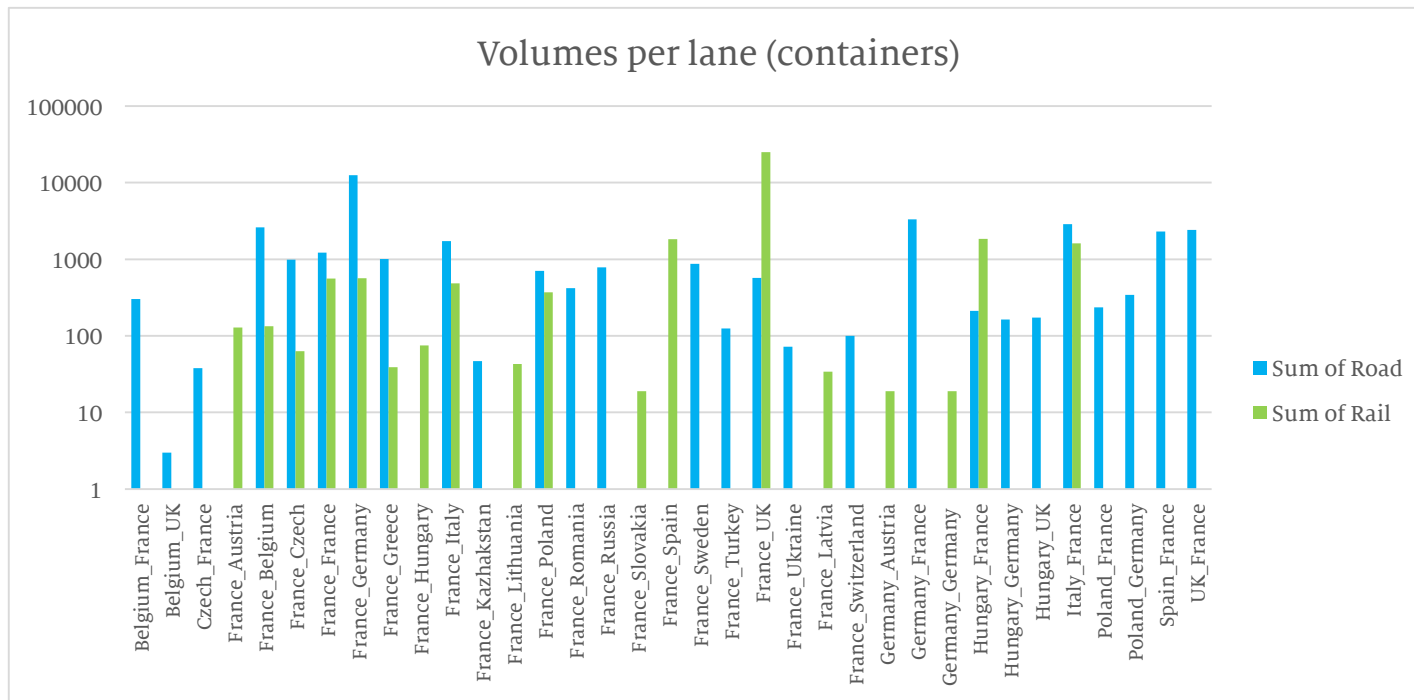
# Jaarlijkse volumes (containers) per bedrijf



# Totaal jaarlijks volume (containers)



# Jaarlijks volume op lanes (road of rail)



Alle lanes in de dataset op landniveau



# Synergiemogelijkheden per lane

Hierbij een overzicht van een aantal potentiële 'synergie' lanes voor een subset van de bedrijven. In de tabel wordt weergegeven welke bedrijven een bepaald volume op eenzelfde lane (rail of road) heeft en dat gecombineerd kan worden om zo synergie te creëren.

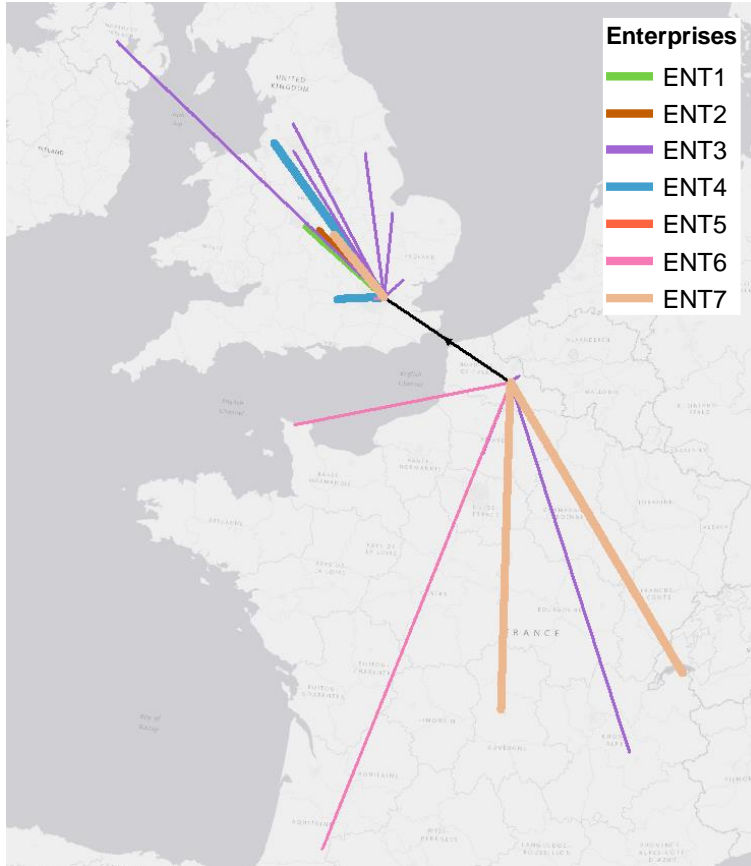
Lane	ENT1	ENT2	ENT3	ENT4	ENT5	ENT6	ENT7	Total	Road	Rail
France_UK	8.9	4.2	5.8	483.7		1.4	483.3	987.3	ENT2,ENT3,ENT4,ENT6	ENT1,ENT4,ENT7
France_Germany		9.7		85.1		157.0	566.7	818.4	ENT2,ENT4,ENT6	ENT7
Italy France				11.9	78.1			90.0	ENT4,ENT5(59%)	ENT5(41%)

Op de volgende slides wordt weergegeven op welk gedeelte van de lane synergie mogelijk is.





# Lane France-UK



Alle shipments worden gebundeld in een terminal in het 'verzend'land en getransporteerd naar een terminal in het land van bestemming. Vanuit die terminal worden de goederen weer per bedrijf getransporteerd naar de uiteindelijke klant.

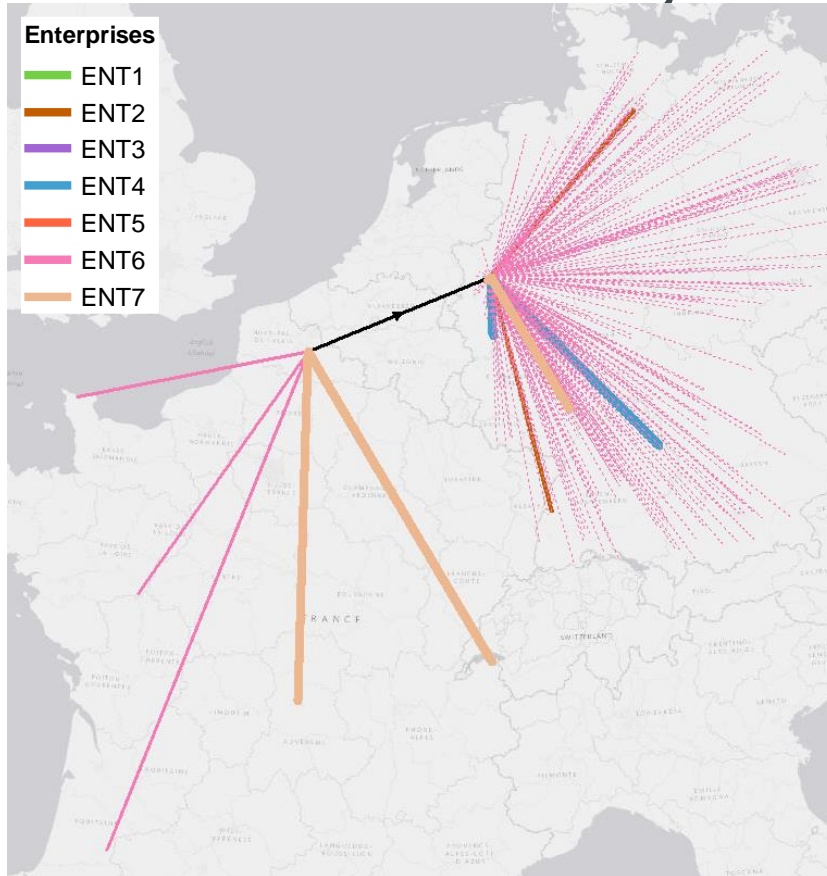
De zwarte lijn geeft de lane aan waarop synergie mogelijk is.

Onderstaande tabel geeft het total aantal containers per week per bedrijf op deze lane.

Bedrijf	Totaal/week
ENT1	8.9
ENT2	4.2
ENT3	5.8
ENT4	483.7
ENT6	1.4
ENT7	483.3



# Lane France-Germany



Alle shipments worden gebundeld in een terminal in het 'verzend'land en getransporteerd naar een terminal in het land van bestemming. Vanuit die terminal worden de goederen weer per bedrijf getransporteerd naar de uiteindelijke klant.

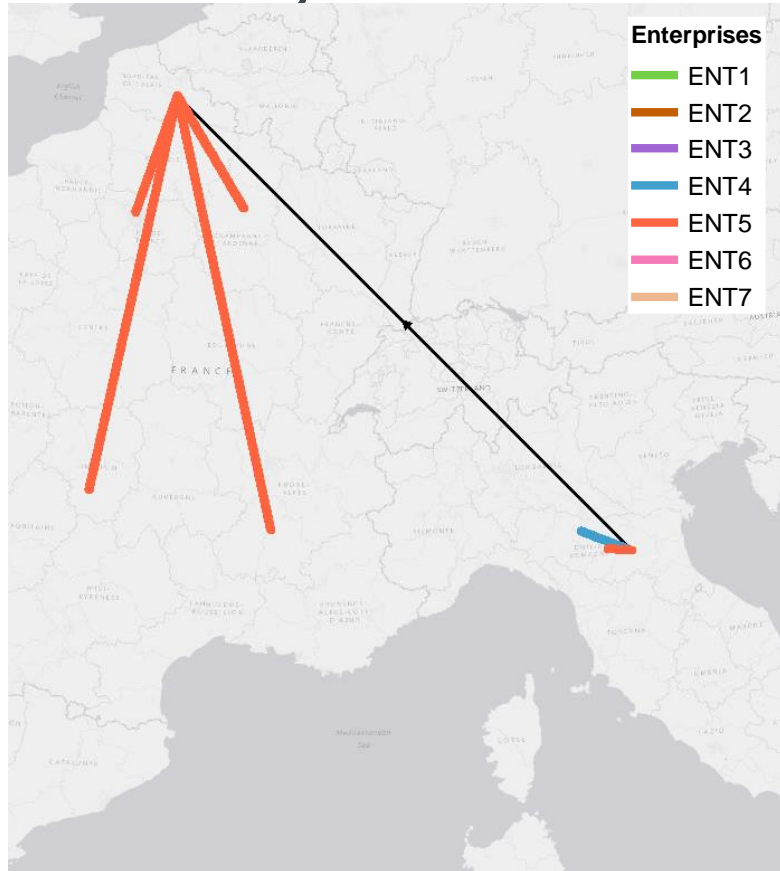
De zwarte lijn geeft de lane aan waarop synergie mogelijk is.

Onderstaande tabel geeft het total aantal containers per week per bedrijf op deze lane.

<b>Bedrijf</b>	<b>Totaal/week</b>
ENT2	9.7
ENT4	85.1
ENT6	157.0
ENT7	566.7



# Lane Italy-France



Alle shipments worden gebundeld in een terminal in het 'verzend'land en getransporteerd naar een terminal in het land van bestemming. Vanuit die terminal worden de goederen weer per bedrijf getransporteerd naar de uiteindelijke klant.

De zwarte lijn geeft de lane aan waarop synergie mogelijk is.

Onderstaande tabel geeft het total aantal containers per week per bedrijf op deze lane.

<b>Bedrijf</b>	<b>Totaal/week</b>
ENT4	11.9
ENT5	78.1



# Conclusies project Primavera

Project Primavera



# Belangrijkste conclusies project Primavera

- Er kan geconcludeerd worden dat er door de gehele supply chain volop datasystemen en -bronnen beschikbaar zijn om synergie te onderzoeken. Deze zijn echter lastig te ontsluiten en te gebruiken voor andere doelen.
- De mate van data transparantie tussen bedrijven heeft een positief effect op het succes van synergie. Het aantal mogelijke bundelingspartners wordt met het toevoegen van data elementen weliswaar verkleind, maar men komt op deze manier wel dichterbij de realisatie van een fit.
- De verschillende casussen geven aan dat er wel degelijk synergie te vinden is tussen bedrijven wanneer er data gedeeld wordt en data analyses uitgevoerd worden.
- In dit project wordt het delen van data gezien als de eerste stap richting de realisatie van synergie. Het is echter erg lastig gebleken om bedrijven zover te krijgen data te laten delen (met als doel stromen op synergie te onderzoeken). Hierin ligt dan ook de **uitdaging voor het NLIP: Hoe kan ervoor gezorgd worden dat bedrijven bereid zijn data (op dagniveau detail) te delen?**

