

Welke stappen zijn gezet bij het verzamelen van data om er iets bruikbaar van te maken?

Dryport

1. Data opvragen en hoe verwerkt?

- Introductie: kennismaken met verladers en uitleggen doel van de gesprekken (in kaart brengen van bundelingmogelijkheden). Proces uitgelegd (eerst op hoofdlijnen matching met andere stromen van verladers in regio onderzoeken en tevens match maken met bestand van Topsector logistiek. Indien de eerste matching resultaten oplevert is verder detail onderzoek nodig en meer diepgaande info over lading nodig, zoals aard van de stromen, vervoers condities en time frames)
- Data opvragen: opgevraagde data waren in eerste instantie alleen origin / destination van lading en hoeveelheid (TEU, Pallets etc). Data zijn door stagiair verwerkt in excel overzichten.
- Matching: aangezien aantal verladers in deze fase beperkt was, was het relatief weinig werk om handmatig te beoordelen of er bundelingpotentieel zat in de aangeboden ladingstromen. Daarnaast is/wordt de data gematched met de data in de database van de topsector Logistiek.

Aangezien op voorhand duidelijk was dat het aantal verladers beperkt was (door beperkte looptijd van project) kon de quick scan van data op deze manier worden gedaan. In het geval van een grotere aanpak met meer ladingstromen, zou een partner betrokken zijn die beschikt over software om data te analyseren.

2. Wat heeft het opgeleverd?

Door beperkte aantal verladers dat data heeft opgeleverd heeft matching nog geen directe bundelingsmogelijkheden opgeleverd (data zijn gedeeld met Topsector Logistiek – matching met database heeft nog niet plaatsgevonden).

3. Wat hebben we er nog meer uitgehaald?

Aangezien de inventarisatie niet direct tot bundeling leidde, zijn we in samenwerking met de opdrachtgever verder gaan kijken naar wat er in gesprekken met verladers omhoog is gekomen. Duidelijk werd dat het potentieel en de wil om te bundelen via de inzet van spoor aanwezig was. De vraag was vervolgens: hoe kun je het besparingspotentieel concretiseren voor de (groep van) verladers en dienstverleners in de vorm van een business case, zodanig dat een of meerdere partijen het risico nemen om een trein met de benodigde frequentie en naar de gevraagde bestemmingen te kunnen laten rijden (en de verladers daarvoor lading beschikbaar stellen)?

Hiervoor is een voorstel uitgewerkt dat erop neerkomt om voor een eerste groep verladers een historische data analyse van vervoersbewegingen te maken (op basis van de logistieke/leveringsdata i.v.v. pakbonnen). In deze analyse kijken we een jaar terug naar de vervoersbewegingen van de betrokken verladers en brengen op basis van historische data de potentie in beeld. Centrale vraag: wat had het opgeleverd als het vervoer van deze stromen gezamenlijk was gedaan?

4. Hoe is dit gebruikt in relatie tot opdrachtgevers?

Op basis van de bevindingen en het voorstel dat hiervoor is beschreven is vervolgens met verschillende partijen contact gelegd. In deze gesprekken is draagvlak ontstaan voor dit idee en wordt op dit moment gezocht naar manieren om het te financieren.

Moerdijk

1. Data opvragen en hoe verwerkt?

Voor Moerdijk is dezelfde aanpak gevolgd wat betreft de data analyse als hiervoor is beschreven. Met dit verschil dat de analyse van data ism is gedaan met Boostlogix die door Rewin is aangeboden ter ondersteuning voor Moerdijk.

2. Wat heeft het opgeleverd?

Het beeld dat uit de inventarisatie ontstond was net als bij Dryport versnipperd en leverde niet direct bundelingmogelijkheden op. De uitkomsten zijn gepresenteerd aan de spoortafel in Moerdijk. Op basis van deze data zijn enkele kansen richting Duitsland en Italië geïnventariseerd (zie bijlage pdf). Moerdijk pakt dit verder op met de betreffende verladers.

3. Wat hebben we er nog meer uitgehaald?

In Moerdijk bleek vanaf het begin veel behoefte aan ondersteuning op commercieel gebied. Nadat de data analyse niet direct resultaat opleverde, zijn we met hen meer gaan focussen op de positionering van Moerdijk binnen het krachtenveld waarin ze actief zijn. Dit heeft geleid tot een voorstel om de samenwerking tussen verladers in regio verder te brengen door o.a.:

- het versterken van deelname aan Milaan trein,
- het verder betrekken van bedrijven uit het chemisch cluster,
- een brainstorm over "booking.com voor freight"

4. Hoe is dit gebruikt in relatie tot opdrachtgevers?

Op dit moment zijn wij met Moerdijk in gesprek om deze voorstellen uit te voeren in de vorm van een vervolgoopdracht van Haven Moerdijk.