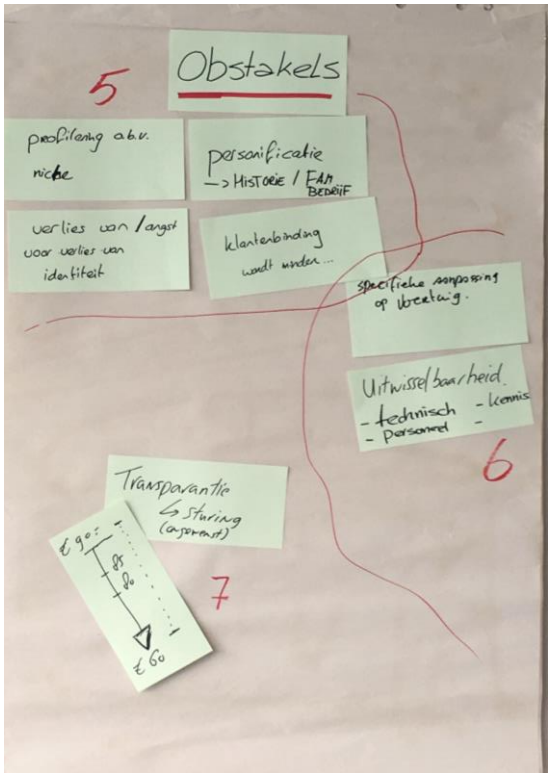
FUTUREPROOF TEAM

Verantwoording Fase 2 SMARTKLUB

Obstakels omturnen naar kansen en verminderde risico's.

Tijdens deze workshop (op basis van logical framework analysis) zijn de obstakels van de transporteurs die in kennismakingsbijeenkomst naar voren zijn gekomen nader besproken en geanalyseerd onder leiding van het FutureProof Team.



Obstakels

Naar aanleiding van de input verkregen bij de kennismakingsbijeenkomst op 8 juni 2017 waarin de eerste obstakels voor de vorming van een 4C reeds waren benoemd is onder leiding van Nicole Maas (facilitator LFA) verder gekeken naar de bestaande obstakels.

De obstakels zijn vervolgens geclusterd in de onderstaande 7 onderwerpen:

1. *Competenties eindgebruikers*

Als bedreiging wordt gezien onvoldoende kennis en ervaring over ICT bij de (toekomstige) eindgebruikers van de App. We spreken dan met name over de chauffeurs op de vrachtauto's. Zij werken vaak al jaren (het personeelsbestand vergrijst) op een bepaalde wijze. Het is afhankelijk van de mentaliteit en de servicegerichtheid van de chauffeur of deze wil denken vanuit ketenregie, bijvoorbeeld. Ook zijn er steeds meer opdrachtgevers (lees projectleiders/uitvoerders van bouwbedrijven) die specifieke verzoeken en wensen met betrekking tot chauffeurs hebben op projecten.

2. *Verdienmodel*

Deze obstakels zien op het verdiepmodel voor de ICT-bouwers (ScoreTrace en Thunderbuild in deze), Klanten nemen "extra" dienstverlening er gratis bij. Als een transportbedrijf of een bouwbedrijf efficiënter kunnen werken door bijvoorbeeld het gebruik van data beschikbaar gesteld door een App dan profiteren de ICT-bouwers

daar niet van. Het betreffen vaak eenmalige vaste kosten en/of kosten voor afname/abonnement. Hoe kunnen de dienstverleners (ScoreTrace en Thunderbuild) winstgevend zijn? Of meedelen in de winst/opbrengst van het efficiënter werken. Uit de praktijk blijkt dat prijsstellingen scherper worden en dat dit ten kosten kan komen aan de opbrengst.

3. *Vertrouwen*

Hoe zorg je voor vertrouwen in de keten, in je samenwerkingspartners. Dat ze er niet van door gaan met je klanten bijvoorbeeld. In de huidige praktijk komt het wekelijks voor dat bijvoorbeeld een charter ingehuurd door een transportbedrijf direct gaat rijden voor een aannemer op een project. Het verliezen van concurrerende informatie wordt als een belangrijk obstakel gezien. Hoe betrouwbaar is je samenwerkingspartner?

4. *Kennis & Eigendom*

Hoe toekomst bestendig is deze oplossing? Over circa 10 jaar zitten alle systemen in de auto's, dat is de huidige tendens. Hoe behouden we de kennis en beschermen we deze kennis? En van wie is deze kennis? Als klanten (lees met name chauffeurs) de systemen maar snappen, anders krijgen we (de ICT-bouwers) ze niet mee om deze systemen te gaan gebruiken. We doen het al jaren zo, waarom moeten we veranderen? De klanten hebben een kennisachterstand met betrekking tot ketenregie en zien nu (nog) niet de voordelen/Value add.

5. *Identiteit*

De huidige transportondernemers onderscheiden zich op een nichemarkt, en kunnen zich hiermee profileren. Ze personifiëren hun bedrijf vanuit de historie, het zijn veelal familiebedrijven. De angst is groot voor het verlies van de eigen identiteit door het werken in een keten, of in een 4C. Ook de klantbinding zal minder worden door de 4C.

6. *Techniek*

Hoe zit het me de uitwisselbaarheid van technische specificaties, kennis en personeel? En welke specifieke aanpassingen zijn nodig op de voertuigen?

7. *Transparantie*

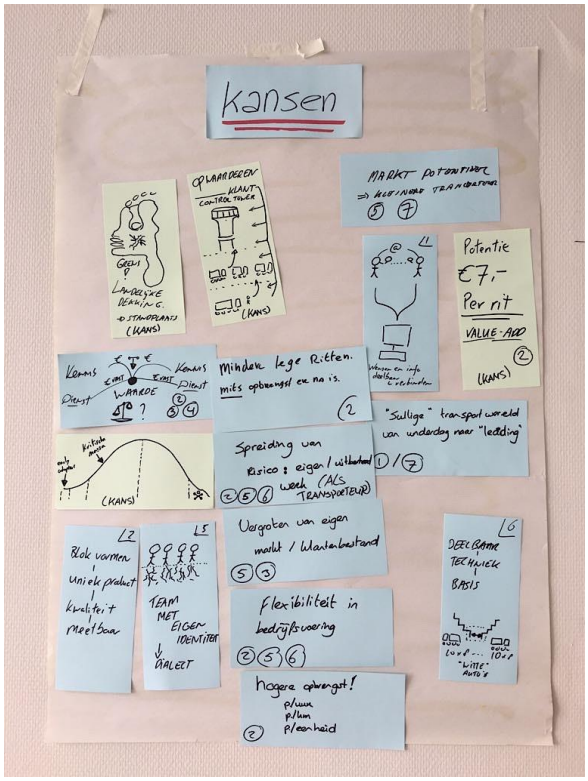
Transparantie door de systemen geeft (ongewenst) sturing. Uitvoerders zouden door meer inzichtelijk te krijgen wat de echte kosten zijn, nog meer kunnen gaan sturen op het drukken van transportkosten. Daar waar de marges nu al dun zijn.

Hiermee samenhangend de risico's door de steeds strenge eisen van aanbestedende partijen (lees: de overheden zoals Rijkswaterstaat, de provincies en de Waterschappen) op thema's zoals CO2 en milieu, en de kosten. Duiken partijen ver onder de prijzen zonder te kunnen voldoen aan de kwaliteit van het werk. Regionale partijen worden gepasseerd bij de aanbesteding (lees vanwege de reële

prijsopgave score ze te laag) om later door de winnende partij gevraagd te worden om te helpen op het werk/project omdat deze te weinig mens en voertuig capaciteit heeft.

Kansen

Op basis van de genoemde obstakels werd het laatste half uur van de bijeenkomst besteed aan het benoemen van kansen. Dus als de obstakels (zoals geclusterd door de groep) worden weggenomen, welke kansen bieden zich dan aan.



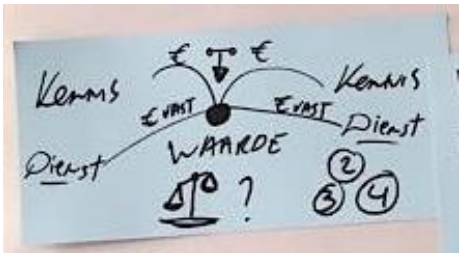
Per cluster werden onderstaande kansen geformuleerd:

1. *Competenties eindgebruikers*

Door te verbinden worden wensen en informatie deelbaar. Van “sullige” transportwereld, van underdog naar “leading”

2. Verdienmodel

Als het lukt komt er per rit een value-add van €7,-. Daarnaast ontstaan er minder lege ritten, mits de opbrengst erna is. Als transporteur kun je je risico's spreiden (eigen werk en uitbesteed werk). Daarnaast kun je met 4C een blok vormen, je creëert een uniek kwalitatief product dat ook meetbaar is. Door risicospreiding ontstaat ook flexibiliteit in de bedrijfsvoering. Door vanuit waarde te ontwikkelen en af te rekenen ontstaan meer kansen op het gebied van dienstverlening en kennis.

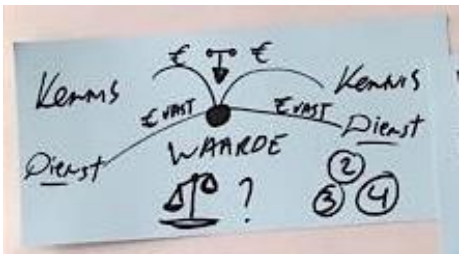


De opbrengsten per uur, per kilometer en per eenheid worden door 4C hoger.

3. Vertrouwen

Door ketenregie en 4C vergoot de transporteur de eigen markt en het klantenbestand. Dit komt net als bij de kansen rondom het verdienmodel ook weer ten gunste van de dienstverlening en de opgebouwde expertise en kennis.

4. Kennis & Eigendom



5. Identiteit

Door ketenregie en 4C vergoot de transporteur de eigen markt en het klantenbestand. Evenals de flexibiliteit in de bedrijfsvoering wordt gezien als kans voor de verdere ontwikkeling van de eigen identiteit.

Voor de ICT-bouwers wordt het marktpotentieel van de kleinere transporteurs ook als kans gezien. Doordat deze makkelijker kunnen worden ingehuurd (de grotere besteden werk uit), komen ook deze bedrijven in aanraking met de mogelijkheden en de voordelen van ketenregie en de bijbehorende apps en ICT-mogelijkheden. Spreiding van risico's wordt ook hier gezien als kans.

6. Techniek

Eveneens bij techniek wordt risicospreiding gezien als een kans. Als mede de flexibiliteit in de bedrijfsvoering. En tenslotte de deelbaarheid van de techniek.

7. Transparantie

Een 4C control tower zorgt voor meer transparantie in prijzen, maar juist ook in kwaliteit van dienstverlening. De transportwereld wordt hip, van underdog naar

“leading” en het marktpotentieel wordt vergroot. Vanuit samenwerking kan landelijke dekking ontstaan, waarbij oog gehouden dient te worden voor een bepaalde afstand/grens zodat enerzijds de eigen identiteit kan blijven bestaan (dialect) en anderzijds dit vertrouwen geeft in de onderlinge samenwerking.

11 oktober 2017