



Lunchbijeenkomst 15 maart 2018 SMARTKLUB



Governance en eigendom data

4C in de BOUW



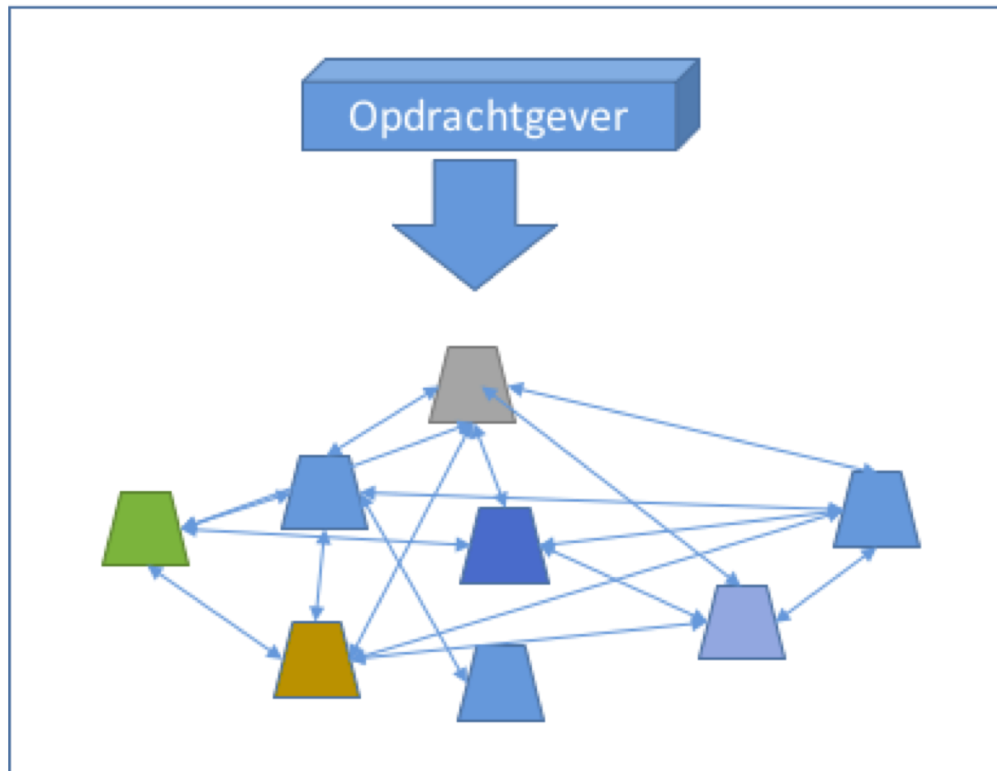
4C Bouwstoffenlogistiek



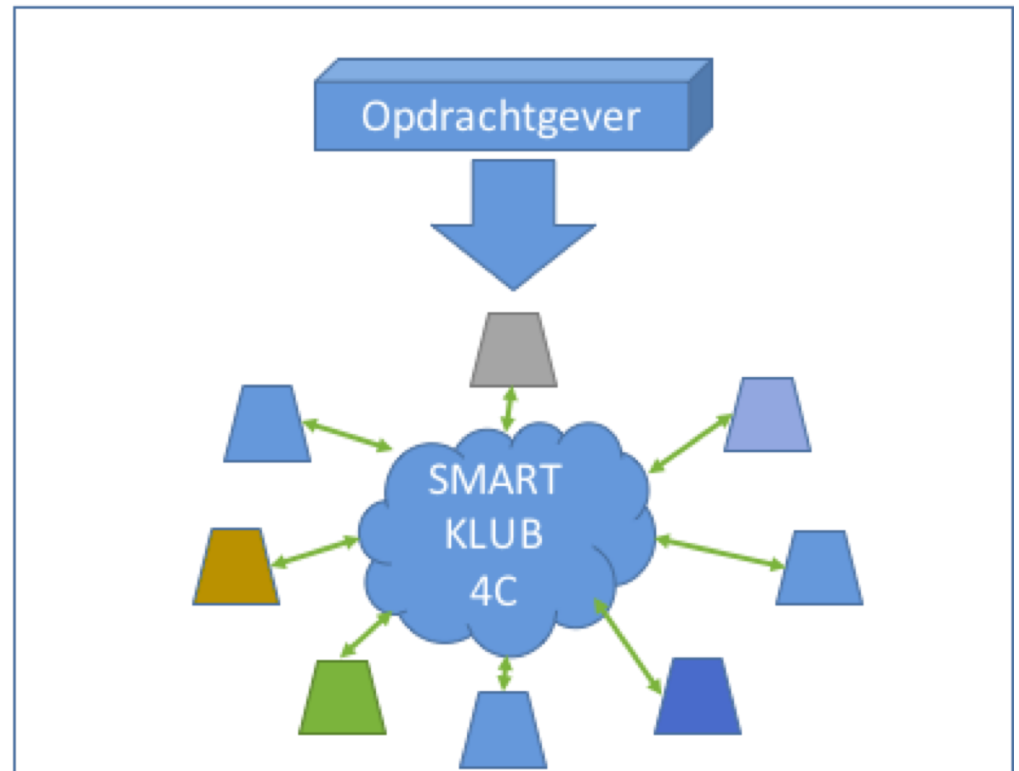
4C Bouwstoffenlogistiek:

1. Creëren en delen van inzicht in transportbehoefte
2. Afstemmen van transport aanbod
3. Projecten en stromen combineren voor meer volle kilometers
4. Alle informatie en administratie op orde

Huidige situatie



Toekomstige situatie



4C Smartbulk



van Eeuwijk b.v.



4C Smartbulk:

1. Sneller en beter horizontaal afstemmen van transportbehoefte
2. Geen informatieverlies
3. Alle informatie en administratie op orde



Lessons learned

[illegible]

Obstakels

- 1. Klant acceptatie**
 - EBrowsers (APP) hebben die vroege kennis over ICT-waarde / persoonlijk mentaliteit
 - Wensen (f) w/voordere
 - specifiek verzoek vanuit gedwongen van chauffeurs...
 - Relevante hand.
- 2. Verdienmodel**
 - Klant heeft "extra" dienstverlening er gratis bij → Niet voor beland
 - Verdienmodel: - VASTE KOSTEN - WINSTGEVEND ZIJN AL - DIENSTVERLENER
- 3. Concurrentievervalsing**
 - Verlies van concurrerende info
- 4. Toekomst bestendig**
 - Klant - acceptatie
 - krijgen wij (ICT) AL KLIANTEN MEER?
 - SNAPPEN ONZE KLIANTEN HET STRAKS?
 - Toekomst bestendig
 - 10 JAAR ZIT ALLES IN AUTO
 - KENNIS - BEHOUDEN / VERLIEZEN
 - KENNIS - ACHTERSTAND
 - KENNIS - VERLIEZEN
 - korte regio
 - Autos

Obstakels

5

profilering a.b.v. niche

personalificatie
→ Historie / Fam. Betreff

verlies van / angst voor verlies van identiteit

klantenbinding wordt minder ...

specifieke op obstakel

Uitwisselb.
- technisch
- personeel

Transparantie
↳ Sturing (a.p.p.a.r.a.t)

7

90°
80°
60°

Echte obstakels

1. Vertrouwen
2. Niveau van deelnemers
3. Kritische massa
4. Verdienmodel / Gain share
5. Open standaarden

PROFIT & LOSS

Neutrale ondersteuning cruciaal

Kennismaken creëert vertrouwen

Focus op winst bij succes

Interactieve workshops helpen

Duidelijk juridisch kader

Werk en selecteer deelnemers met gedeelde waarden

Concurrentie en strategische belangen
ondermijnen vertrouwen en delen van inzicht

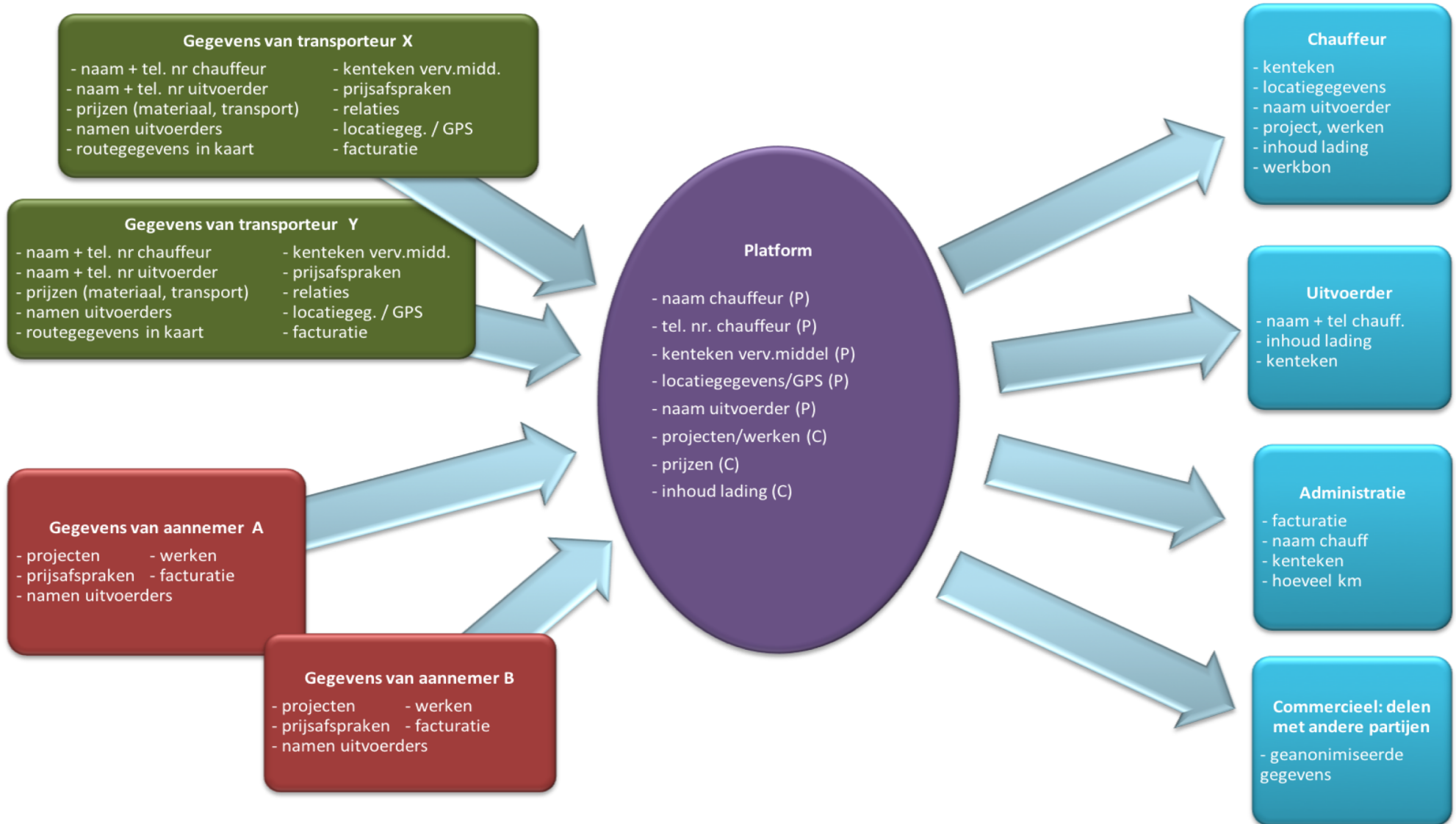
Machtsverhoudingen verlader<-
>transporteur beïnvloeden gainsharing

Drempel voor kritische massa vaak te hoog

Additionele werkzaamheden hebben korte THT waarde.

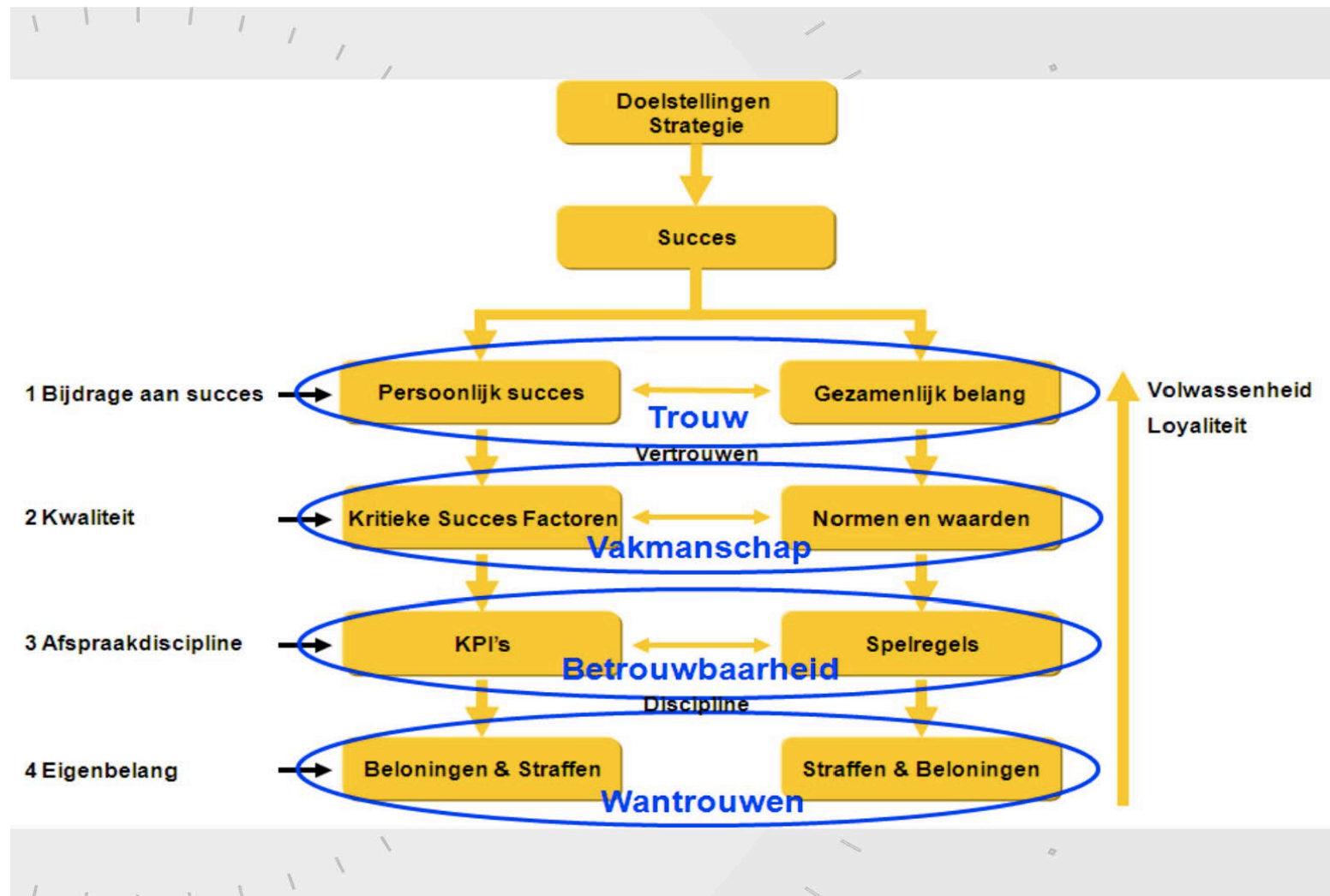
Vertrouwen





Data delen





Aan de slag



Wat komt er in je op?

- Dichtbij is $\neq$ aan hogere opbrengsten
- Opbrengsten van asfalt zijn anders dan lading klei
- 85% van de deelmarkt $\leq$ 12 vergunningen
- Label MVO ala Lean and Green Bulk, harde voorwaarden van RWS
bij aanbestedingen infra en kunstwerken

Met wie wil je data delen?

- Mogelijkheden om aan te geven met wie je wil samen werken
- Think global, act local
 - Landelijk organiseren en lokaal invulling aan geven
- ScoreTrace & Thunderbuild, als leveranciers, data eigendom van SMARTKLUB, eigen server

Voorwaarden voor toetreding

- Vaste prijzen in SMARTKLUB, je weet wat je krijgt voor één rit
- Solide ondernemingen mogen deelnemen:
 - ≥ 10 vergunningen /eenheden
 - Financieel stabiele bedrijven (creditsafe)
 - WKA
- VCA
- Lid van een brancheorganisatie (informatieplicht mbt wet en regelgeving)
- Niet te grote ondernemingen (bv max. 45 eenheden/vergunningen)
- Omzet gaat via 4C /TTP
- Eventueel winstuitkering ook via TTP
- Vestigingsplaatsen (van oudsher) optimaliseren

Hoe blijven we eerlijk spelen?

- “jaarlijkse” audit voldoe je als organisatie aan de voorwaarden
- Transparantie over spelregels en voorwaarden, open source
- Oprichten van `STAK of Stichting, waarin Ownership goed georganiseerd is
- Data delen alleen waarvoor het bedoeld is
- Opbrengsten voor de hele keten dus voor alle deelnemers