



‘We willen laten zien dat het werkt’

Na de ontwikkeling van een landelijk vervoerdersplatform om koeriersdiensten en bijzondere logistieke opdrachten veel efficiënter uit te kunnen voeren, zet I&L Logistiek nu samen met TLN de volgende stap: een landelijk vervoerdersplatform voor alle logistieke diensten.

Een moderne vorm van logistieke samenwerking’, zo omschrijft Etiënne Luijten, directeur van I&L Logistiek in Tilburg, het nieuwe vervoerdersplatform in een notendop. ‘Opgezet met het doel de kosten en het aantal voertuigbewegingen te drukken, het aantal benodigde chauffeurs terug te brengen, de CO₂-uitstoot te reduceren en de marge van de vervoerder bij gelijke inzet te vergroten. Waarmee we op positieve wijze bijdragen aan het koelen van een paar toch wel zeer hete hangijzers in onze sector.’

Terug naar de basis

Er wordt bij de start van het nieuwe vervoerdersplatform bewust gekozen voor een bescheiden opzet, zo vertelt Luijten, met in eerste instantie een kleine groep enthousiaste vervoerders. ‘We gaan eerst terug naar de basis, door mensen bij elkaar te brengen en te laten samenwerken. Daarmee willen we laten zien dat het werkt. Dat is immers dé manier om andere vervoerders te interesseren in ons initiatief.’ Het partnerschap met TLN moet

het vervoerdersplatform ook gaan helpen, is de gedachte van Luijten. ‘Zij zijn in dit geval de ‘trusted third party’ en staan symbool voor de transparante en eerlijke aanpak van het vervoerdersplatform.’

Waarde genereren

TLN-directeur Jan Boeve knikt instemmend bij het verhaal van Luijten: ‘Wij zien in dit vervoerdersplatform een mooie gelegenheid om te zorgen voor meer efficiëntie en marge in de sector, door leegrijden zoveel mogelijk te voorkomen. Daarbij hebben we overigens wel

heel goed rekenschap genomen van een van de belangrijkste conclusies uit het sectoronderzoek dat we eerder samen met ING en TVM hebben uitgevoerd. Namelijk dat verregerende optimalisatie van de logistiek zonder innovatie van de betrokken businessmodellen alleen maar leidt tot meer vershraling van de marge. Daar moeten we ons dus van bewust zijn. We willen ons dan ook dwingen om rondom dit platform zoveel waarde te genereren zodat ook verladers en opdrachtgevers dit merken – overigens zonder dat ze zelf onderdeel van het platform worden. Dat lukt bijvoorbeeld door aantoonbaar uitstoot te reduceren, de leveringssnelheid te bevorderen en de continuïteit te garanderen. Met als ultiem doel onze tarieven beter op niveau te krijgen.’

Logisch en veilig

Bovendien bestaat er volgens Boeve nog een probleem: ‘In de sector is van oudsher weinig sprake van onderling vertrouwen, waardoor er verhoudingsgewijs weinig wordt samengewerkt. Vervoerders leveren niet graag hun >>

Etiënne Luijten:
‘Wij kiezen er bewust voor om geen verladers te betrekken, want dat houdt veel vervoerders toch tegen.’



autonomie in en zijn maar al te bang dat hun collega-vervoerder er uiteindelijk met de klant vandoor gaat. Of dat de collega slecht presteert en daarmee de klantrelatie onder druk zet. Tussen deze twee uiterste situaties ligt maar een klein middengebied waarop samenwerking logisch en veilig voelt. Technisch is bijna alles mogelijk, maar om succesvol te kunnen samenwerken vormt juist die veiligheid en het vertrouwen de sleutel tot succes. Dit verklaart waarom – ondanks het feit dat een platform technisch gezien het meest interessante middel voor samenwerking is – de meeste platformen alleen voor de commercieel minder belangrijke opdrachten worden gebruikt. En daarvoor, wegens een gebrek aan volume op de platformen, weinig succesvol blijken.’

Veilige omgeving

Het vervoerdersplatform van I&L Logistiek en TLN is niet het eerste vervoerdersplatform in de sector. Vele zijn gekomen en weer gegaan. De meest actuele ontwikkeling wat dat aangaat, is natuurlijk de aangekondigde komst van Uber Freight naar Nederland. Luijten hierover: ‘Feit is dat een vervoerdersplatform tal van voordelen biedt. Zo’n platform kun je echter op verschillende manier inrichten. Kies je er bijvoorbeeld voor om ook verladers toe te laten tot het platform? Laat je de techniek en de algoritmen leidend zijn? En niet onbelangrijk: waar ‘valt’ de effectiviteitswinst; bij de opdrachtgever, de facilitator of bij de uitvoerder? Bij Uber Freight is duidelijk dat dit voordeel ‘valt’ bij de opdrachtgever en Uber zelf en zeker niet bij de vervoerder. Die zal waarschijnlijk voor een nog lagere prijs de opdrachten moeten uitvoeren.’ Luijten vervolgt: ‘Voor ons als vervoerders is het dus heel belangrijk dat we ons eigen platform hebben waarvan de vervoerder kan profiteren. Wij kiezen er bewust voor om geen verladers te betrekken, want dat houdt veel vervoerders toch tegen. En natuurlijk zijn algoritmen belangrijk voor een vervoerdersplatform, maar die



Jan Boeve: ‘Wij zien in dit vervoerdersplatform een mooie gelegenheid om te zorgen voor meer efficiëntie en marge in de sector.’

moeten niet allesbepalend zijn.’ Boeve: ‘Door en voor vervoerders; dat is ons uitgangspunt. En door alleen TLN-leden toe te laten, creëer je een veilige en vertrouwde omgeving – zoals gezegd een belangrijke voorwaarde om succesvol te kunnen zijn.’

Gewoon beginnen

Omdat wordt ingestoken vanuit vertrouwen en de menselijke wil tot samenwerking, kan het vervoerdersplatform snel en zonder grote investeringen op voorhand worden uitgerold, zo verwachten Luijten en Boeve. Beiden kunnen dan ook niet wachten op



Van wie is de data?

Het is een vraag die eigenlijk altijd terugkomt bij vormen van samenwerking waarbij onderling informatie wordt uitgewisseld: van wie is de data? Luijten en Boeve benadrukken dat hun vervoerdersplatform het principe heiligt dat de data altijd van de deelnemende vervoerders blijft. 'We zullen de data nooit inzetten voor acties waarmee we bijvoorbeeld prijserosie in de hand werken.' Wel zijn er andere, hogere doelen denkbaar, stelt Boeve. 'Eventueel kunnen we de data, uiteraard na toestemming van de eigenaren, inzetten om de mobiliteit in Nederland te bevorderen. Dat ontstaat een dubbele winst, met minder files en nog grotere marges in de sector.'

Geïnteresseerd?

Luijten en Boeve geven desgevraagd aan voor hun vervoerdersplatform vooral op zoek te zijn naar ondernemers die respect naar

de collega-ondernemers en kernwaarden als integriteit en vertrouwen hoog in het vaandel hebben staan. 'Ondernemers ook die zich realiseren dat alleen in samenwerking met collega's grote stappen kunnen worden gezet op het pad naar een steeds socialere, duurzamere en vooral rendabelere logistieke sector.' Bent u zo'n ondernemer of voelt u zich aangesproken? Meld u dan bij TLN via info@tln.nl. Indien u door de eerste selectie heen komt, is het vervolg een interactieve sessie met interessante en gelijkgestemde collega's. De eerste stap naar verdere optimalisatie is dan gezet!

Ontstaans-geschiedenis

TLN irriteert zich al langer aan het gebrek aan vertrouwen en de suboptimale inzet van mensen en middelen in de logistiek, maar zag tot nu toe niet de ruimte of mogelijkheid daarover met de leden goed in gesprek te raken. Toch begint de urgentie

steeds meer te ontstaan, nu externe platformen zich in toenemende mate in Nederland beginnen te melden, het chauffeurstekort niet afneemt en uitstootbeperkingen steeds strenger worden. Parallel aan al deze ontwikkelingen deed I&L Logistiek al veel ervaring op met het Landelijk CoördinatieCentrum Koeriersdiensten (LCCK), en dus met het platformprincipe, en verbaasde zich in toenemende mate over het feit dat de binnen hun bedrijfsvoering succesvol toegepaste werkmethode breed maar niet van de grond komt.

TLN en I&L Logistiek vonden elkaar en richtten een nieuw vervoerdersplatform op waarbinnen alle geleerde lessen voor wat betreft vervoerdersplatformen zijn toegepast. Bijvoorbeeld door in eerste instantie geen overmatige focus te hebben op de techniek maar te beginnen bij de meest essentiële onderliggende menselijke gedragingen en basisprincipes.

de aftrap. 'De techniek vormt al langer het probleem niet, het gaat zoals gezegd om vertrouwen.' Waar denken Luijten en Boeve over een jaar te staan met het vervoerdersplatform? Luijten: 'Het neerzetten van een succesvol vervoerdersplatform is een kwestie van lange adem, dat bewijzen andere platformen wel. Op dit moment is het vooral belangrijk om gewoon te beginnen en gaandeweg van de praktijk te leren en op basis daarvan bij te sturen.' Boeve: 'Ik vind dat ons platform over 2 jaar zo'n honderd leden moet tellen. Is dat niet het geval, dan hebben we iets niet goed gedaan. Want die

aantallen heb je simpelweg nodig om als vervoerdersplatform succesvol te kunnen zijn en blijven.' Luijten: 'Maar tegelijkertijd willen we groeibestendig zijn. We willen grip houden op de situatie en waar nodig kunnen sleutelen aan het concept. Dat lukt beter als je gestaag groeit en schaalbaar bent. Te onstuimig van start gaan is ook niet goed.'

Ontzettend kansrijk

Leerzaam wordt het sowieso, zo besluit Luijten. 'Het begin is gemaakt, de juiste mensen hebben elkaar gevonden. Nu is

het vooral een kwestie van doen, om voldoende redenen te bieden aan geïnteresseerde vervoerders om zich vooral aan te sluiten.' Boeve: 'We gaan iets doen wat in deze vorm nog niet bestaat. Dat is inderdaad leerzaam, maar zeker ook ontzettend kansrijk. We vragen de vervoerders die interesse hebben om zich bij ons te melden. Wij gaan daarna graag met ze in gesprek.' ✓