

Shared warehousing pakt i bezetting aan

Online 'daten' met ideale logistieke partner(s)

Wist u dat gemiddeld 20 procent van de Nederlandse magazijnruimte leeg staat? En dat 60 procent van de vrachtwagens halfbeladen kriskras door Europa rijdt? De logistieke sector moet zijn milieufootprint aanzienlijk verlagen en efficiënter met magazijnruimte omspringen. Shared warehousing is een van de oplossingen. Twee specialisten, de online platforms Stockspots en Compose, leggen uit wat dit fenomeen voor verladers, logistiek dienstverleners en andere bedrijven kan betekenen.

Als verlader of als retailer kent u het probleem van pieken en dalen in de stock-levels, zeker gezien de oprukkende e-commerce, seizoensgebonden artikelen of onverwachte gebeurtenissen zoals het coronavirus dat plotseling zorgt voor lege plekken in het magazijn. En andersom: Wat doe je met een onverwachte megaorder en er is ineens een gebrek aan opslagruimte in het eigen magazijn of het warehouse van de logistiek dienstverlener? Tijdelijke opslagruimte elders kan je in dit soort situaties snel uit de brand helpen.

Geschikte partner

Dan moet je een geschikte partner vinden. Matchingplatforms als Stockspots en Compose maken dit mogelijk. Er is nog veel pionierswerk te verrichten. Het gros van de bedrijven heeft immers een eigen magazijn of zit vast aan een langdurig contract met een vaste logistiek dienstverlener die gebruik maakt van een warehouse. Desondanks weet iedere logistiek manager dat een optimale bezettingsgraad van het magazijn tegenwoordig onder druk staat. Opdrachtgevers verlangen steeds meer flexibiliteit in de supply chain.

Trailer-pooling maakte als eerste enkele jaren geleden een opmars door verschillende ladingen van verladers met elkaar te delen om de klant zo efficiënt mogelijk te beleveren. Nu zie je ook steeds meer verladers de sprong maken in de deeleconomie van het warehousing.

Stockspots: meer dan alleen matching-platform

Toen Stockspots eind oktober 2017 werd opgericht, was



Stefan Heeringa en Nanne Schriek: de stuwende krachten achter Compose, een platform dat helpt om magazijnruimte te vinden of delen.

het delen van opslagruimte helemaal nog geen common practice. De deeleconomie gold toen alleen voor de B2C-markt. Via een intelligent online platform brengt Stockspots zowel verladers en retailers in contact met als doel om magazijnruimte, maar ook Value Added Logistics, personeel en eventueel transportmiddelen, te delen.

“Wij zijn meer dan alleen een matching-platform”, zegt CEO Remko Been en eigenaar van ISTIA Software.

“Wanneer twee bedrijven elkaar gevonden hebben, geven we inkoopondersteuning, stellen we de contracten op en verzorgen we de facturering. Beide partijen hebben online een real-time voorraadoverzicht welke goederen waar liggen opgeslagen.”

Stockspots heeft nu een potentieel van 520 magazijnen in 17

kt inefficiënte



VOORDELEN VAN SHARED WAREHOUSING

- **Betere bezettingsgraad van het magazijn**
- **Flexibele opslagmogelijkheden bij pieken en dalen**
- **Efficiëntere belading en organisatie transport**
- **Lagere (vaste) kosten door gemeenschappelijk gebruik assets**
- **Beter voor het milieu**

Stockspots richt zich op drie pijlers: inventory overflow; een verlader en/of een logistiek dienstverlener is tijdelijk op zoek naar meer opslagruimte elders en gaat op het online platform op zoek. Retail distribution is de tweede pijler. Dat betekent dat de verlader gelijk aan de (web)winkel wil leveren, zonder tussenkomst van de groothandel. Volgens Been is het efficiënt en voordelig om elders magazijnruimte te huren, bijvoorbeeld in een logistieke HUB, op een gunstige locatie ten opzichte van de winkel of de eindklant om vervolgens gebruik te maken van last-mile opties zoals fietskoeriers.

In Stockspots kun je de meest gunstig gelegen hub pinpointen. In de derde plaats kan een verlader via cross border e-commerce op zoek naar extra magazijnruimte in het buitenland. Ook daarvoor heeft Stockspots in veel Europese landen een uitgekiend netwerk van magazijnen die opslagruimte aanbieden. Het doel is next day delivery tegen uitgebalanceerde lokale transportkosten om mee te concurreren met de markt aldaar.

Compose: strategische samenwerking faciliteren

Shared warehousing klinkt goed, maar hoe vindt een supply chain manager van een bedrijf een betrouwbare strategische partner voor de lange termijn om de supply chain structureel te verbeteren? Vanuit dat uitgangspunt heeft evofenedex voor haar leden een online tool ontwikkeld: Compose. Verladere die gericht zijn op horizontale en verticale samenwerking

Europese landen waar shared warehousing toegepast kan worden. Het klantenbestand groeit gestaag en binnen drie jaar is de omzet gegroeid naar 1,5 miljoen euro.

WAAR MOET JE OP LETTEN BIJ SHARED WAREHOUSING?

- **Juridische zaken**
 - Check lopend contracten met logistiek dienstverlener
 - Controleer het Mededingingsrecht bij samenwerking
- **Zoek aanvullende logistieke behoefte bij beoogd partner**
- **Zoek partner met dezelfde bedrijfscultuur**
- **Trek samenwerking breder dan alleen delen magazijnruimte**

STOCKSPOTS UITKOMST VOOR FRIGO BREDA

Omdat het eigen koel- en vrieshuis regelmatig vol zit, moet Frigo Breda dikwijls op zoek naar tijdelijke opslagruimte bij concullega's. Via online platform Stockspots vinden ze altijd plek voor hun koel- en diepvriesproducten. "Stockspots beschikt over zo'n groot netwerk van verladers dat we altijd relatief snel duizenden pallets ergens anders kunnen onderbrengen", zegt commercieel directeur Erik Janse.

Door de toegenomen bevolking en dus ook de toegenomen behoefte aan koel- en vriesproducten, is steeds meer opslagcapaciteit nodig.

"Daarnaast kunnen voorraden van enkele koel- en vrieshuizen geblokkeerd worden door bijvoorbeeld besmette Braziliaanse kip, waardoor de druk op andere koel- en vrieshuizen toeneemt", legt Janse uit.

In eerste instantie probeerde Frigo Breda bij concullega's uit het eigen netwerk producten weg te zetten, maar ook die zaten vol. Stockspots bood uitkomst. "Hun medewerkers zoeken in hun systeem naar een geschikte partner die voldoet aan onze opslagvoorwaarden qua maatvoering, opslagsysteem en regio. Zodoende hebben we een aantal mooie relaties opgebouwd. Gemiddeld varieert de opslagruimte van 1.000 tot 10.000 pallets die we hooguit enkele weken ergens anders moeten opslaan. Voor de klant maakt het niets uit."

Overigens bouwt Frigo Breda in Moerdijk aan een tweede koel- en vrieshuis waardoor de totale opslagcapaciteit verdubbelt naar zo'n 90.000 palletplaatsen. Janse: "Dat is echt wel nodig. Een aantal verouderde koel- en vrieshuizen in Nederland gaat afvallen omdat die niet meer in staat zijn te moderniseren. Maar mocht er bij ons toch leegstand ontstaan, dan kunnen we via Stockspots opslagruimte aanbieden. Andersom werkt het dus ook!"

in de keten weten dikwijls niet hoe en waar een geschikte partner te vinden die aansluit bij de logistieke behoeften en, niet te onderschatten, de 'softe' factoren, zoals bedrijfscultuur en vertrouwen.

Samen met studenten van de Tilburg Universiteit voerden projectmanagers van evofenedex, Nanne Schriek en Stefan Heeringa, circa 50 onderzoeken uit onder leden. Daaruit bleek dat de vertrouwensrelatie, de mate van modernisering van de supply chain organisatie en de cultuur van een bedrijf, doorslaggevend zijn om strategische partners te worden. "Als je bij iemand anders goederen opslaat, wil je wel dat dat veilig gebeurt, zonder risico op schade. Dat is een kwestie van vertrouwen", aldus Schriek.

Compose helpt de supply chain managers via een online platform de juiste partner te vinden om magazijnruimte te delen, maar het gaat volgens Schriek om met elkaar de supply chain effectiever te organiseren door middel van het delen van magazijnruimte, logistiek personeel en transportmiddelen.

Het platform werkt vrij eenvoudig: de gebruiker meldt zich aan en vult gegevens in omtrent de aard van het bedrijf, zijn logistieke behoefte, type bedrijfscultuur en de organisatie van de supply chain. Op basis van deze data creëert Compose een match. Zodra er een match is, mogen de partners-in-spé zelf de samenwerking vormgeven. Schriek: "Wij zijn faciliterend. Bedrijven moeten elkaar toch eerst leren kennen. Tot dusver zijn er 60 gebruikers en het aantal is groeiende." ■



Gebrek aan vierkante meters door onverwachte megaorder? Tijdelijke opslagruimte elders kan je in dit soort situaties uit de brand helpen.