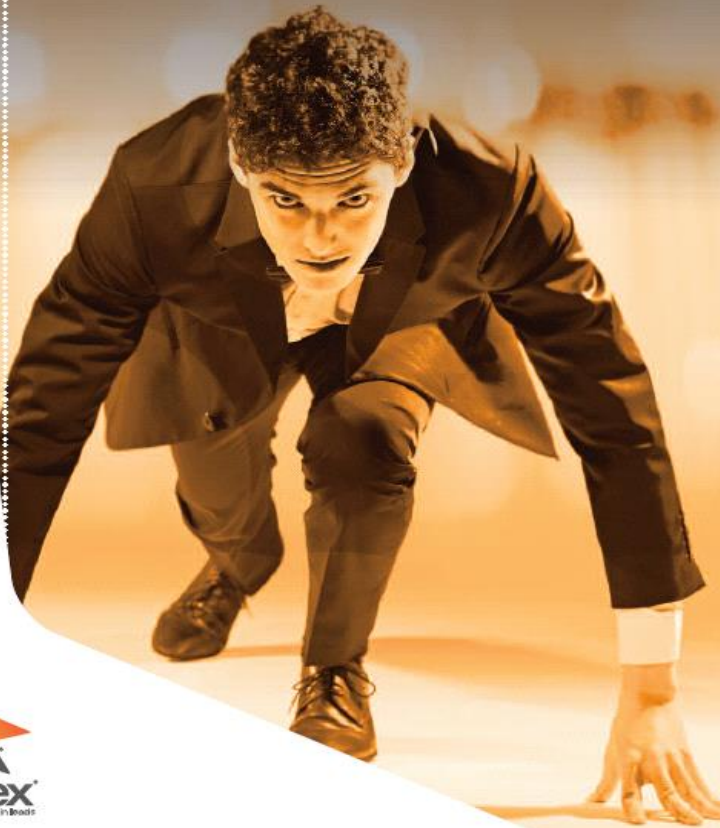


Van kennisleider naar marktleider

met content marketing

Tendrapport Marktbewerking in ICT 2013-2014



DESCARTES™

Preview trendonderzoek 2015

Maxim Spek
januari 2015

Een greep uit onze klanten

“Wij geloven in de kracht van herhaling uit dit programma.”

Raymond van Turnhout / Sales Manager Qurius

“De aanpak heeft ons in 6 maanden gebracht waar we zelf 2 jaar over zouden hebben gedaan.”

Frans Gemen,
directeur Juicy Pear Media



Een greep uit onze klanten



Doelstelling Trendonderzoek Descartes

- ✓ In gesprek met onze doelgroep
- ✓ Zicht op nieuwe kansen en knelpunten in de branche
- ✓ Kennisdelen
- ✓ Verstevigen relatie huidige klanten
- ✓ Relaties opbouwen met nieuwe prospects

Grondige aanpak

1. **Workshop 1: welke thema's spelen er?**
2. **Customer insightst: toetsen bij klanten**
3. **Workshop 2: draft onderzoek opstellen**
4. **Customer insights: toets 2 bij klanten / prospectcs**
5. **Marktonderzoek**
6. **Analyseren kruisverbanden**
7. **Marktonderzoeksrapport (februari)**
8. **Feedback aan relaties / klanten Descartes waar een ieder staat tov onderzoek (maart)**

Wat hebben we onderzocht?

“Kansen en knelpunten in ICT rond logistieke processen bij producenten van voedingsmiddelen en dranken in Nederland en België”

- ✓ Aantal producenten benaderd: 280
- ✓ Respons: 25%
- ✓ Doelgroep: logistieke managers en IT managers
- ✓ Thema “**ICT in de supply chain**” inzake de processen:
 - ✓ Uitbesteed transport
 - ✓ EDI communicatie
 - ✓ Distributie in eigen beheer
 - ✓ Douane regel en wetgeving

Trends en ontwikkelingen

- ✓ Regeldruk neemt toe... Steeds striktere wetgeving rond herleidbaarheid producten
- ✓ Retail wil meer grip op processen

Je zou verwachten dat producent, toeleverancier en afnemer de handen ineen slaan... maar

Trends en ontwikkelingen

- ✓ Men richt zich vooral op de klanten
 - ✓ Downstream communicatie domineert supply chain agenda (64%)
- ✓ We hebben geen tijd en budget voor verbeteren processen (transport optimalisatie en voorraadverlaging)
- ✓ Andere problemen:
 - ✓ Meer service en regels, maar kosten moeten dalen
 - ✓ Meer dan de helft van de bedrijven weet niet welke rol ICT kan spelen in bestrijden toenemende ICT complexiteit
 - ✓ Slechts 1/3 is tevreden over ondersteuning van EDI....
 - ✓ 60% beschikt niet over software voor transportmanagement voor uitbestede transport (voor 30% Excel is het alternatief...)

Waarin gaat u investeren?

# Waarin gaat u investeren de komende 3 jaar		
1	Elektronische communicatie (EDI) met klanten, toeleveranciers en logistieke dienstverleners	57%
2	Managen en beheren van uitbesteed transport	26%
3	Het aanvragen en afhandelen van douanedeclaraties en certificaten voor import, export en transit	19%
4	Route management (managen en beheren van eigen transport)	14%
5	Weet niet	19%

Kosten toch belangrijker dan klant?

Wat drijft de noodzaak tot investeren?

1	Kosten en efficiency	66%
2	Wensen en eisen van klanten	52%
3	Concurrentie positie	34%
4	Flexibiliteit en schaalbaarheid	31%
5	Continuïteit en risico	21%
6	Regelgeving overheid en andere instanties	17%
7	Wensen en eisen van toelveranciers	14%

Integratie nog in kinderschoenen

Met welke partijen in de keten heeft u uw IT-systemen geïntegreerd?

1	Klanten	57%
2	Logistieke dienstverleners	31%
3	Toeleveranciers	28%
4	Niet	24%
5	C-pakkers, co-fillers, co-producenten	7%
6	Overheid	5%

57% lijkt erg laag? Volop mogelijkheden in keten integratie anders dan alleen order to cash proces.

Tekort aan kennis belemmert ketenintegratie

- ✓ 43% geeft aan te weinig kennis in huis te hebben verbeteren up- en downstream communicatie ketenpartners
- ✓ 26% geeft aan geen budget hiervoor te hebben

Stelling

- ✓ Tekort tijd, kennis & budget belemmert onze ketenintegratie

Planning

- ✓ Analyse is op dit moment nog volop in gang
- ✓ Onderzoek is in februari definitief beschikbaar en in maart zal contact opgenomen worden om het definitieve rapport te overhandigen

Contact



Maxim Spek
Founder ProSpex
+31 6 82 23 76 29

@maxim_prospex
info@prospex.nl