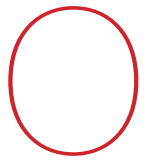


VEHICLE AS A SERVICE (VAAS)

OP WEG NAAR EEN EFFICIËNTE TRANSPORT- EN LOGISTIEKSECTOR

Betalen voor het gebruik van een trailer, en niet voor het bezit. Dat is kort gezegd het principe van Vehicle as a Service (VaaS). 'VaaS ontzorgt de gebruiker en maakt transportstromen efficiënter. 'Het is daarmee goed voor het milieu én goed voor het rendement van onze klanten', aldus Rogier Laan, directeur Benelux TIP Trailer Services.





f het nu het klimaatakkoord betreft, de stikstofcrisis of de stand van de luchtkwaliteit in Nederland,

één ding is duidelijk: onze economie moet minder belastend zijn voor het milieu. En de mobiliteitssector kan hier een belangrijke steen aan bijdragen. Dit gegeven, plus de behoefte van klanten om ontzorgd te worden, vormen de redenen dat nieuwe businessmodellen als deeltaxi's, deelfietsen en deelauto's steeds succesvoller zijn. In een deeleconomie betaalt de gebruiker een (terugkerende) fee, en mag hij in ruil daarvoor gebruikmaken van het product. Niet het eigendom van een product staat centraal. Maar het betalen voor het gebruik ervan. Dat is waar het verdienmodel 'Product as a Service' op is gebaseerd. In de IT-industrie zagen we dit al een tijdje. Software as a Service (SaaS) is daar al jarenlang gemeengoed. Sinds enige tijd zijn ook Mobility as a Service (MaaS) en Vehicle as a service (VaaS) in opkomst. En niet zonder reden. Een gemiddelde auto staat in Nederland 96% van de tijd stil, en gemiddeld is één op de drie trailers die we op de weg zien rijden, leeg. Het is duidelijk dat hier veel efficiencywinst te behalen valt. Voorwaarde is wel, zo laten gebruikers weten, dat de beschikbaarheid van de dienst of het product gegarandeerd is.



DR. WALTHER PLOOS VAN AMSTEL:

'Transporteurs laten veel capaciteit liggen.'

'Een vrachtwagenchauffeur heeft 55% van de tijd niets te doen omdat hij moet wachten op het laden en lossen.'

LIEVER INVESTEREN IN VRACHTWAGENS DAN IN IT-SYSTEMEN

In 2017 tekenden het Nederlandse bedrijfsleven en de overheid het Nationaal grondstoffenakkoord dat stelt dat de Nederlandse economie over tien jaar, in 2030, voor vijftig procent circulair moet zijn. In een circulaire economie bestaat geen afval, worden grondstoffen optimaal gebruikt en worden ze steeds weer opnieuw gebruikt. Om dit voor elkaar te krijgen

is samenwerking binnen en tussen sectoren belangrijk. Ook van de sector Transport en Logistiek verwacht de overheid flinke aanpassingen omdat hier nog veel efficiencywinst te behalen valt. 'We weten uit onderzoek dat een vrachtwagenchauffeur 55% van de tijd niets te doen heeft omdat hij moet wachten op het laden en lossen. Dat is heel veel tijd', aldus Dr. Walther Ploos van Amstel, lector city logistiek aan de Hogeschool van Amsterdam (HvA). 'Bovendien is de beladingsgraad van "volle vrachtwagens" slechts zo'n 65%. Dat is niet verwonderlijk omdat veel bedrijven "just-in-time" produceren en leveren, waardoor ze bij voorkeur kleine leveringen wensen. Aan transporteurs de uitdaging om goederen te bundelen. Maar om dat op een slimme manier te kunnen doen, moeten ze investeren in ICT. En van huis uit is deze sector vrij traditioneel ingesteld. Liever investeert men in een nieuwe vrachtwagen dan in IT-systemen. Transporteurs laten kortom veel capaciteit liggen. Dat kan en moet veel efficiënter.'

TECHNOLOGISCHE DRUK IS GROOT

Ondertussen razen de technologische



ontwikkelingen voort. En deze bieden de sector Transport en Logistiek veel kansen. Zo toont onderzoek door TNO bijvoorbeeld aan dat data delen door de hele logistieke keten heen, loont. 'Door alle beschikbare data over aangeboden ladingen en de beschikbaarheid van vrachtwagens, vliegtuigen, treinen en schepen te combineren en te verrijken, kunnen we het transport veel efficiënter inrichten en logistieke ketens optimaal laten functioneren', aldus TNO. Aan bedrijven in deze sector de uitdaging om na te denken over innovaties die hen helpen mee te bewegen met de veranderende eisen uit de omgeving. De technologische druk is groot. Maar waarin te investeren? Ploos van Amstel: 'De keuzestress is groot, de marges in deze sector zijn

Ploos van Amstel:

'De keuzestress is fors, de marges in deze sector zijn klein, dus ruimte voor foute beslissingen is er niet. Maar niets doen is in een tijd als deze geen optie meer.'

klein, dus ruimte voor foute beslissingen is er niet. Maar niets doen is in een tijd als deze geen optie meer.'

Nieuwe spelers, zoals Amazon en Uber, laten van zich horen. Denk aan partijen die op een marktplaats verladere en klanten aan elkaar koppelen. Alleen die transporteurs die operationeel excellent zijn, kunnen overleven. En dat lukt niet zonder gebruik te maken van data-analyses en slimme technologie.'

TIJD VOOR EEN ANDERE MINDSET

Het is kortom tijd voor een andere 'mindset' binnen de sector Transport en Logistiek. 'Om de logistieke sector circulair-economisch te maken, zou je vervoersstromen kunnen koppelen,

minder leeg kunnen rijden, meer gebruik kunnen maken van reststromen en reverse logistics', meldde Cargomagazine in 2017 al. Eind oktober 2019 kondigde Daimler Trucks North America een 'pay-as-you-drive' financiële oplossing voor haar klanten aan die in het eerste kwartaal van 2020 wordt geïntroduceerd. Maar ook aan deze kant van de oceaan vindt een dergelijk initiatief plaats. TIP Trailer Services, een bedrijf met meer dan honderdduizend trailers in Europa en Canada gaat eveneens de uitdaging aan om hun businessmodel zo te draaien dat deze voor flinke efficiencywinst kan zorgen. Hoe? Door met ingang van het eerste kwartaal 2020 Vehicle as a Service (VaaS) aan te bieden. Directeur Rogier Laan legt uit: 'We hebben onze klanten persoonlijk gevraagd wat hun wensen zijn. De meesten willen bij voorkeur niet investeren in een vloot die ze toch niet de hele tijd volledig benutten. Veel liever beschikken ze over trailers op momenten dat ze die echt nodig hebben. Precies dát kunnen wij hen bieden. En dat scheelt enorm in de kosten. Gebruiken ze een trailer niet, dan betalen ze er ook niet voor. Ook niet als wij onderhoud plegen aan een trailer. Dit nieuwe model is goed voor de portemonnee van onze klanten en tegelijkertijd helpen we onze sector om efficiënter om te gaan met grondstoffen.'

*Rogier Laan, directeur TIP Trailer Services:
'Het mooie is dat vaste kosten voor materieel hierdoor ineens variabel worden.
Ze bewegen mee met de omzet van het bedrijf.'*



ROGIER LAAN, DIRECTEUR TIP TRAILER SERVICES:

'Klanten willen bij voorkeur betalen voor trailers op momenten dat ze deze gebruiken. Dat kan nu.'

GRIP HOUDEN OP KWALITEIT

TIP Trailer Services neemt hierin het voortouw binnen de wereld van leasebedrijven. Het concept van 'managed services' is in de leasewereld namelijk nog niet echt van de grond gekomen. Een van de redenen is dat leasemaatschappijen niet gewend zijn te werken met variabele maandtermijnen, zo meldt de publicatie 'Managed Services in Leaseland: een welkome gast of een lastige klant' van IBM Global Financing over dit onderwerp. 'Daarnaast worstelen veel leasemaatschappijen met de vraag hoe ze grip kunnen houden op de kwaliteit van de geleverde diensten en op het object. Tot hoever kunnen leasemaatschappijen gaan om de managed service belofte daadwerkelijk in te lossen, zonder zich te veel risico's op de hals te halen?', aldus de IBM-publicatie.

VEEL MEER DAN EEN LEASEBEDRIJF

'Ik begrijp dat dit een probleem is voor veel leasemaatschappijen, zegt Laan. 'Veel leasemaatschappijen in de Transport en Logistiek zijn niet bekend met het financieren van "managed services". Voor hen is dat een vreemd en oncomfortabel fenomeen. Leasing gaat tenslotte over het optimaal financieren van materiële assets alleen. Zodra daar een pakket aan diensten aan wordt toegevoegd, komen daar immateriële assets bij. Dat maakt het product financieel complexer. Wij hebben dat probleem echter niet omdat wij veel meer zijn dan een leasebedrijf alleen. We



'Ons bedrijf beheert en optimaliseert de hele vloot voor een klant, inclusief vlootfinanciering, onderhoud, keuringen, bandenslijtage, hulp onderweg en telematica. Dat zit allemaal bij de prijs voor het gebruik in. Ontzorging in optima forma.'

bieden naast lease namelijk ook diensten aan als onderhoud, reparatie, periodieke keuringen en digitalisering. Wij bieden van oudsher de trailer én de diensten. Wij zijn voor een groot deel dus al een dienstverlenend bedrijf en hebben daardoor wel degelijk grip op de kwaliteit van de geleverde diensten. Die leveren we immers zelf. Ook hebben we technologie al in huis. Voor ons is de stap naar VaaS dan ook een logische.'

GEBRUIK WORDT GEMETEN, KOSTEN WORDEN VARIABEL

Het principe van VaaS is eenvoudig. Laan: 'Ons bedrijf beheert en optimaliseert de hele vloot voor een klant, inclusief vlootfinanciering, onderhoud, keuringen, bandenslijtage, hulp onderweg en telematica. Dat zit allemaal bij de prijs voor het gebruik in. Ontzorging in optima forma. De klant betaalt dus alleen voor de momenten dat hij ons materieel gebruikt. Dat gebruik kunnen we meten per kilometer, per draaiuur of we kunnen dat afmeten aan de uptime. Het mooie is dat vaste kosten voor materieel hierdoor ineens variabel worden. Ze bewegen mee met de omzet van het bedrijf. Is er veel werk, dan zijn er veel trailers nodig en zijn de kosten navenant. Tijdens stillere periodes neemt de vloot af en zijn de kosten ook lager. Zo simpel werkt het.' Deelnemen aan een concept als VaaS is bovendien een veilige en efficiënte oplossing als het gaat om het kiezen voor verduurzaming. 'Ons bedrijf zorgt ervoor dat de trailers optimaal en duurzaam worden ingezet

met behulp van de nieuwste technologie. Daar maakt de klant automatisch gebruik van, maar heeft daar geen omkijken naar. De lusten, maar niet de lasten.'

SLIMME TECHNOLOGIE OM TRANSPORTPATRONEN TE ANALYSEREN

Om de vloot van trailers optimaal te kunnen benutten, maakt TIP Trailer Services gebruik van digitalisering. Laan legt uit: 'We gebruiken slimme technologie die heel veel verder gaat dan een overzichtje op een excelsheet alleen. Op iedere trailer plaatsen we telematica die data opslaat waardoor we weten of de trailer in gebruik is of niet, hoeveel kilometers deze heeft afgelegd voor welke klanten, of er onderhoud nodig is, wat de uptime en de downtime is, enzovoorts. Dit alles, gecombineerd met bijvoorbeeld seizoenspatronen en verkeersstromen, zorgt ervoor dat we transportpatronen kunnen volgen en analyseren. Hiermee kunnen we niet alleen onze eigen vloot optimaliseren, ook kunnen we de klant advies geven over de inzet van de trailers. De klant lift dan als het ware mee op onze slimme technologie. Wellicht komt uit de data en rekenmodellen naar voren dat de klant veel minder trailers hoeft in te zetten dan hij nu doet, dat de belading slimmer kan of dat de routes efficiënter kunnen worden ingedeeld. Wij houden dit in de gaten voor de klant. We managen in feite alles.' Dit alles sluit perfect aan bij onze missie om binnen 4 jaar 100% connected te zijn.

ROGIER LAAN, DIRECTEUR TIP IN DE BENELUX

‘Op iedere trailer plaatsen we telematica die data opslaan waarmee we transportpatronen kunnen volgen en analyseren.’

BETER INZICHT IN TRANSPORTSTROMEN

Ploos van Amstel juicht dit alles toe. ‘Ik ben een groot voorstander van het concept van VaaS. Juist omdat je hiermee – dankzij slimme technologie – veel beter inzicht krijgt in de transportstromen, leegstand, efficiënte rijtijden, enzovoorts. Welke trailer hang je aan welke vrachtwagen? Hoeveel trailers heb je echt nodig in welke periode? Wat zijn de weersvoorspellingen en hoe hangen die bijvoorbeeld weer samen met de rijtijden en benodigde capaciteit? Al dit soort vragen en variabelen kan een VaaS-aanbieder als TIP Trailer Services in een rekenmodel stoppen en er zodoende voor zorgen dat afnemers altijd op het juiste moment over de juiste hoeveelheid capaciteit beschikken. Capaciteit bovendien, die ze dankzij hun analyses veel eenvoudiger kunnen verdelen over de afnemers. Dat alles gaat enorm veel efficiency opleveren. Iedere minuut extra dat een chauffeur declarabel is, is tenslotte pure winst.’

NIEUW TIJDPERK: DE KUNST VAN HET VOORSPELLEN

De sector Transport en Logistiek lijkt met de komst van slimme technologie een nieuw tijdperk te betreden. Ploos van Amstel: ‘Klopt. Het werk in deze sector kan hierdoor echt veel efficiënter worden ingezet en uitgevoerd. Dat is gunstig. De sector heeft het moeilijk. De marges staan enorm onder druk, terwijl we tegelijkertijd zien dat de productiviteit echt beneden peil is. Er valt

daadwerkelijk nog heel veel winst te behalen. Een concept als VaaS gaat de sector daarbij helpen. Helemaal wanneer het aantal klanten groeit en de berekening grotere groepen betreft en plannings steeds verder vooruit kunnen worden gemaakt.’ Zodra transporteurs en verladers bijvoorbeeld hun data gaan delen met TIP Trailers Services, ‘is het volgens Ploos van Amstel mogelijk om juiste voorspellingen te doen over capaciteit. ‘Dat is een belangrijke toegevoegde waarde van VaaS. Je moet bij voorkeur meerdere maanden vooruit kunnen kijken. En dat kan alleen met voldoende data. Maar er is geen sprake van “one size fits all”. Ieder marktsegment heeft zo’n een eigen ritme. De kunst is om goed te kijken en te luisteren naar wat die ritmes zijn per markt en zodoende te kunnen voorspellen welke bedrijven hoeveel trailers wanneer nodig hebben, wanneer het best onderhoud kan worden gepleegd, enzovoorts.’



De sector Transport en Logistiek lijkt met de komst van slimme technologie een nieuw tijdperk te betreden. Het werk in deze sector kan hierdoor echt veel efficiënter worden ingezet en uitgevoerd.

IVO DIJKSTRA VAN UNICARRIERS

‘We geloven er heilig in dat dit hét concept is voor de toekomst in onze sector.’

FOCUS VERANDERT NAAR OPTIMALISATIE VAN INZET EN LIFECYCLE

Een bedrijf dat al enkele jaren werkt met het model waarbij de klant uitsluitend betaalt voor de momenten dat hij het materieel gebruikt, is UniCarriers, een internationaal bedrijf dat interne transportmachines levert als pallettrucks, stapelaars en orderpickers. ‘We noemen dit model “pay per use”, zegt manager key accounts Ivo Dijkstra. ‘We spelen hiermee in op de trend van “product as a service”. Bij veel gebruik betalen klanten meer, bij weinig gebruik minder. En dat bevalt onze klanten enorm goed. Op momenten dat het wat stiller is, kunnen ze namelijk heel makkelijk afschalen. Wij regelen dat voor hen. Dat scheelt flink wat kosten.’

Voordeel is ook, zo meent Dijkstra, dat een aanbieder van ‘pay per use’ stuurt op het optimaliseren van de inzet van het materieel en op een zo lang mogelijke lifecycle. Dijkstra: ‘De “total cost of ownership” is nu vervangen door de “total cost of usage”. Hoe beter en langer een bedrijf het eigen materieel kunnen benutten, hoe meer geld het kan verdienen aan het materieel. Dat is precies de kracht van dit model. Leasebedrijven gaan hierdoor zuiniger om met grondstoffen en produceren minder afval.’

Het klinkt als een win-win situatie; klanten betalen alleen dán wanneer ze materieel nodig hebben, en het milieu spint er garen bij. Waar zit ‘m dan het addertje onder het gras? Dijkstra: ‘Dat is er niet. Het is een helder en transparant concept dat

voordelen heeft voor alle stakeholders. Wij geloven er heilig in dat dit hét concept is voor de nabije toekomst in onze sector.’

STAPSGEWIJS NAAR EEN NIEUW MODEL

Om bestaande lease- en verkoopcontracten om te vormen naar ‘managed services’, kost echter tijd. Laan: ‘Dat lukt niet van de een op de andere dag. Wanneer een klant met VaaS aan de slag wil, beginnen we eerst dan ook met een klein deel van de vloot gedurende een bepaalde proefperiode. We beoordelen vervolgens de impact op de organisatie en inventariseren specifieke wensen van de klant. Op basis daarvan optimaliseren we het proces verder.’ Daarna wordt een volgende stap gezet. Laan: ‘In deze tweede stap betrekken we derden bij dit proces. Dit zijn bijvoorbeeld partners van de logistieke dienstverlener in kwestie zodat we VaaS kunnen uitrollen voor de gehele vloot. In deze fase vindt ook integratie van IT-systemen en processen plaats. Dat is belangrijk om de logistieke processen nóg beter op elkaar te kunnen afstemmen.’ De derde en laatste stap betreft verdere optimalisatie en synergie binnen de ‘supply chain’. Laan: ‘Het uiteindelijke doel van VaaS is dat we een pool van materieel samenstellen waar verschillende logistieke dienstverleners uit kunnen putten. Zodoende wordt bij voorkeur de hele transport- en logistieksector geoptimaliseerd’, benadrukt Laan. ‘En dan kunnen we als sector écht verschil maken. Ten aanzien van onze klanten, maar ook ten aanzien van het milieu.’

Meer info Rogier Laan (Rogier.Laan@tipeurope.com)

Hoe beter en langer een bedrijf het eigen materieel kan benutten, hoe meer geld het kan verdienen aan het materieel. Dat is precies de kracht van dit model.



VEHICLE AS A SERVICE (VAAS)

**7
REDENEN
WAAROM
HET WERKT**

ER ZIJN MINDER VOERTUIGEN NODIG OM DEZELFDE HOEVEELHEID GOEDEREN TE TRANSPORTEREN

•
CHAUFFEURS WORDEN OPTIMAAL INGEZET

•
HET MANAGEN VAN DE VOERTUIGEN WORDT NU DE VERANTWOORDELIJKHEID VAN TIP ÉN DE VERVOERDER

•
AFNEMERS LOPEN ZELF GEEN INVESTERINGS- EN OPTIMERINGS-

•
ER IS SLECHTS ÉÉN AANSPREEKPUNT WAARDOOR COMMUNICEREN SNEL EN EENVOUDIG IS

•
DE FINANCIËLE VERPLICHTINGEN DIE VOORTVLOEIEN UIT VAAS STAAN NIET OP DE BALANS

•
NOOIT MEER KEUZESTRESS OVER ‘GROEN’ INVESTEREN

