

In deze editie van **Brand Stories** vertelt **Rotra** over **datagedreven bedrijfsvoering**.

# Waarom verladers vastlopen in digitalisering – en hoe het wél lukt

De noodzaak om supply chains te digitaliseren wordt door verstoringen en geopolitieke spanningen alleen maar groter. Toch lukt het verladers lang niet altijd om hier echt werk van te maken. Hoe maak je als verlader wél die logistieke digitaliseringsslag, zonder grote investeringen of complexe IT-oplossingen?

**L**ogistiek managers van verladers worden de hele dag bestookt met vragen, stelt Machiel Roelofsen van Koninklijke Rotra.

‘Daardoor is de focus vooral op de dagelijkse operatie gericht, terwijl veel verladers hun processen willen stroomlijnen en verder vooruit willen kijken. Automatiseren en digitaliseren ligt dan voor de hand. Maar het ICT-systeem van zo’n verlader op allemaal verschillende databronnen aansluiten kan intensief, duur en tijdrovend zijn, terwijl de zendingen wel weer gewoon op tijd de deur uit moeten.’

‘Recent onderzoek van evofenedex wees uit dat slechts 13 procent van de verladers datagedreven werken heeft verankerd in de eigen bedrijfsvoering. Ze willen wel digitaliseren, maar blijven hangen in handmatige processen. En eigenlijk was dat voor ons als digitaal expediteur geen nieuws, want we kennen de uitdagingen van zowel de operationele kant als de ICT-afdeling.’

## Traditionele processen schieten tekort

Het digitaliseren van logistiek kan dus een flinke uitdaging zijn voor verladers, maar het nut en de noodzaak om er werk van te maken, blijven bestaan, juist in een tijd waarin geopolitieke spanningen

steeds vaker zorgen voor verstoringen van de wereldhandel en daarmee voor extra druk op de internationale logistieke keten.

De supply chain digitaliseren is daardoor voor verladers cruciaal. Digitale volwassenheid bepaalt namelijk meer en

meer of bedrijven efficiënt, weerbaar en toekomstbestendig blijven. Rotra biedt daar als digitaal expediteur een concrete, gebruiksvriendelijke en makkelijk te implementeren oplossing voor met rotraNext.

‘De koppelingen die je als verlader met

## AI als versneller

In de logistiek van de toekomst ziet Machiel Roelofsen een belangrijke rol weggelegd voor AI, maar de toepassing ervan moet in zijn ogen wel een duidelijk doel dienen. ‘Je moet van tevoren weten welk probleem je met behulp van AI wil gaan oplossen. Anders heeft het gebruik ervan geen zin.’

‘Wij zetten AI nu al concreet in op ons bestaande platform. Denk aan het automatisch herkennen en routeren

van e-mails en het verwerken van aanvragen en operationele vragen’, legt hij uit. ‘De komende periode schalen we op met AI-agents voor contractverwerking, slimme inkoop en het maken van automatische tariefafspraken via carrier-API’s. Omdat onze data en processen op orde zijn, vertaalt AI zich bij ons direct naar snelheid en efficiëntie. Het is voor ons geen experiment, maar iets dat meteen impact heeft.’



FOTO: ROTRA

*Machiel Roelofsen (r) en Harm Roelofsen (l).*

vele tientallen bronnen moet maken om data te verzamelen, hebben wij al gerealiseerd.'

'In plaats van daar zelf veel tijd aan besteden, kan de verlader dat aan ons overlaten: zonder grote investeringen en complexe implementaties en mét direct resultaat', legt Roelofsen uit.

'Door een API-koppeling tussen Rotra en het ERP-systeem van de klant, staat alle beschikbare logistieke data uit ons systeem in het ERP van de klant. Als digitale expediteur combineren we alle realtime zendingsdata in portaal rotraNext, waardoor verladers met minimale inspanning maximale controle krijgen over hun supply chain.'

'In ons portaal komen tarieven, boekingen, track & trace, exception control, CO2-reporting, managementinformatie, documenten en communicatie samen. Verladers hebben realtime inzicht en kunnen sneller en beter beslissingen nemen op basis van data.'

### **Digitaal waar het kan, persoonlijk waar nodig**

De horde die veel verladers voor zich zien als het om digitaliseren gaat, is in de praktijk dus helemaal niet zo lastig te nemen als ze kiezen voor rotraNext. Het platform geeft alle betrokken partijen de inzichten die ze nodig hebben om hun logistieke keten goed aan te sturen en om in te spelen op afwijkingen. Dat betekent ook dat de antwoorden op alle vragen die de logistiek manager gedurende een dag op zich krijgt afgevuurd, op dat platform te vinden zijn, wat veel telefoontjes en berichten scheelt.

Machiel Roelofsen onderstreept bovendien het belang van persoonlijke dienstverlening. De samenwerking met een verlader houdt niet op zodra deze is aangesloten op rotraNext. De specialisten achter het platform zijn direct bereikbaar voor maatwerk, service en ondersteuning. 'Juist dankzij digitalisering en efficiency

hebben onze mensen meer tijd voor echte service op maat', vertelt Roelofsen. 'Bij onze persoonlijke dienstverlening hoort ook dat we met onze klanten meedenken over het verbeteren van hun bedrijfsvoering als daar behoefte aan is. Om te begrijpen hoe die persoonlijke service werkt in de praktijk, kan een klant eerst gebruik maken van het rotraNext portaal. En we kunnen die service alleen verlenen omdat we zo transparant mogelijk werken. Daar gaan we dus mee door, net als met het schrijven van koppelingen met ons systeem en het automatiseren van taken die nu nog vaak handmatig worden gedaan.'

**Dit verhaal is aan u verteld door Rotra.**

