

‘Iedereen wil digitaliseren, hoe maak je het waar?’

De meeste verladers willen hun supply chain digitaliseren, maar blijven hangen in goede bedoelingen. Een nieuwe generatie digitale expediteurs laat zien hoe het wél kan: direct digitaal, zonder investeringen of complexe implementatietrajecten.

Iedereen in de sector weet en ziet inmiddels hoe belangrijk het digitaliseren van bedrijfsprocessen is. Onderzoek van evofenedex heeft echter uitgewezen dat het aantal verladers dat de digitalisering goed weet aan te pakken klein is. ‘Ze denken vaak dat ze een chieft technology officer moeten aanstellen of flink moeten investeren in techniek. Dat is niet zo. Juist door te werken met een digitaal expediteur als Rotra zetten verladers direct de stap naar een digitale supply chain’, zegt Paul Rombeek, Managing Director van Rotra.

Snel digitaal zonder investering

Omdat Rotra al jaren terug de noodzaak zag van slimme digitalisering, is beslo-

ten een digitaal portaal te ontwikkelen voor verladers: rotraNext. Rombeek: ‘Wie zijn supply chain niet digitaliseert, verliest grip én klanten. Traditionele processen schieten te kort. Daarom hebben we met rotraNext een digitaal platform gebouwd waarop onze klanten toegang hebben tot een geheel gedigitaliseerde omgeving. Daar kunnen zij hun logistieke processen realtime aansturen. En het mooie is dat ze daarvoor zelf géén investeringen hoeven te doen. Wij hebben al het werk al voor ze gedaan. Dat gaat van het kunnen regelen en volgen van wereldwijde zendingen, het direct inzien van tarieven en automatische notificaties bij afwijkingen tot management reporting. En met onze API-koppeling die rotraNext verbindt met hun

eigen ERP of TMS, integreren we zendingsinformatie in hun eigen systemen. En we ontwikkelen door: met onze eerste AI-toepassingen in data-analyse stellen we onze klanten in staat om vooruit te kijken in plaats van achteraf te reageren.’

Persoonlijke service

De steeds verdergaande digitalisering betekent niet alleen besparing op tijd en kosten én minder fouten, maar als gevolg daarvan ook meer tijd voor échte persoonlijke service. ‘Technologie zorgt voor efficiëntie, maar menselijk contact blijft essentieel. En dan niet alleen vanuit ons, maar vanuit alle schakels in de betreffende supply chains’, benadrukt Rombeek. ‘We stoppen dan ook veel energie in het vinden van de juiste partners in Azië en de VS. Als een verlader een vraag heeft, of dat nou gaat over iets van de douane in Amerika of een produ-

FOTO: ROTRA



FOTO: JOBE SPORTS INTERNATIONAL



*Paul Rombeek:
'Het mooie van
rotraNext is dat
verladers zelf géén
investerings
hoeven te doen.
Digitaliseren van
zendingen hebben
wij al voor ze uit
handen genomen.'*

goederen én de continue wijzigingen in vaarschema's na de coronapandemie zorgden voor een uitdaging: hoe houden we onze data up-to-date zonder eindeloos handmatig aanpassen?'

Balans

Het antwoord kwam met rotraNext. Messina: 'De implementatie van rotraNext verliep vlot. Samen hebben we via de Rotra API onze systemen gekoppeld, waardoor data nu automatisch uitgewisseld worden. Dankzij rotraNext werken we met realtime tracking die direct gekoppeld is aan ons ERP-systeem. Daardoor werkt iedereen binnen Jobe – van sales tot magazijn – altijd met de juiste data. Klanten zien direct een verwachte leverdatum, en wanneer er iets verandert, is iedereen meteen op de hoogte.' Ook zendingen aanvragen is volgens Messina nu slechts een kwestie van een paar klikken, 'en via de geïntegreerde chat kunnen we eenvoudig communiceren met Rotra over specifieke zendingen waarin alle data en documenten gebundeld zijn'.

Bij Jobe gaan ze voor digitalisering, maar vinden ze persoonlijk contact minstens zo belangrijk. 'Rotra biedt die balans. Of het nu via chat, telefoon of een bezoek is, de samenwerking blijft altijd menselijk en betrokken.'

Dit verhaal is aan u verteld door Rotra.



click, ship & smile

cent in Azië, dan is er in rotraNext altijd de mogelijkheid om via chat of telefoon in contact te komen met degene die je wilt spreken.'

Snelle groei

Zeker in deze tijd van complexe supply chains en geopolitieke ontwikkelingen, waarbij er wordt geschoven van bijvoorbeeld het ene productieland naar het andere, zijn visibility en contact volgens Rombeek erg belangrijk. 'Daarom zijn wij ook zo hard gegroeid. En die groei zien we ook bij onze klanten. Zeker 30 procent, omdat ze met minder mensen sneller en efficiënter werken met ons platform, wat digitalisering verder stimuleert.'

Jobe Sports International

Eén van Rotra's klanten die enthousiast is over rotraNext is Jobe Sports International. Bij het wereldwijde watersportmerk Jobe draaien verschillende

*Digitaal waar het
kan, persoonlijk
waar nodig*

transportstromen: van inkomende zendingen met watersportartikelen uit Azië tot uitgaande leveringen richting klanten wereldwijd. Het grootste deel van de goederen komt per zeevracht binnen, aangevuld met truck- en enkele luchtvrachtzendingen.

Digitalisering is volgens Laura Messina, purchase manager bij Jobe Sports International, een speerpunt bij Jobe. 'We zoeken immers voortdurend naar manieren om slimmer en efficiënter te werken. De toegenomen instroom van