

Voortgangsverslag Neuss Synchronodaal

Algemeen

Na een vertraagde start van het project kan geconcludeerd worden dat het project met inachtneming van deze initiële vertraging op schema ligt. Daarnaast zijn er externe omstandigheden die met name het fysieke transport van de containers beïnvloeden. De in gebruik name van de 2^e kraan in Neuss, één van de belangrijkste uitgangspunten van het project heeft uiteindelijk veel langer geduurd dan vooraf gepland. Omdat de kranen in Duitsland beheert worden door de havenbedrijven is dit niet beheersbaar. Een andere externe factor die een rol heeft gespeeld is een groot onderhoud van het spoor op het traject Rotterdam – Neuss waardoor in de maanden mei, juni en juli er minder spoorcapaciteit beschikbaar was.

Binnen de organisaties is het synchronodale concept steeds meer gaan leven, ook bij de Duitse partners. De samenwerking tussen de partners ligt ook op schema en wordt zeer praktisch uitgevoerd. De commerciële mensen van beide partners gebruiken het synchronodale concept actief richting (potentiele) klanten en over het algemeen kan geconcludeerd worden dat veel klanten zeer geïnteresseerd zijn in het concept waarbij ze niet gebonden zijn aan één modaliteit.

Voortgang Plan van Aanpak

A) Commercieel strategisch

De belangrijkste vorm van verkoop in de sector zijn “sales” gesprekken met bestaande en nieuwe potentiële klanten. Om dit goed vorm te geven is er veel tijd gestoken in het goed begrijpen van het nieuwe product door de sales force. Binnen de sales teams van de organisaties is uitvoerig gesproken over de voordelen van synchronodaal en op welke manier dat onder de aandacht van de klanten kan worden gebracht. Het is voor de verkoop medewerkers ook interessant om met een dergelijk nieuw product op de markt te gaan en daarmee naar potentiële klanten weer een nieuwe kans te creëren. Tussen de partners is in deze fase wel afgesproken dat de sales trajecten van de beide partners gescheiden blijven tot de volgende fase. Omdat er een redelijke scheiding is van de belangrijkste klantengroepen van de twee organisaties heeft dit verder nog niet tot fricties geleid.

De marketingmiddelen die worden gebruikt zijn:

- Een inlegfolder puur gericht op het synchronodale product. De folder is gereed en opgesteld maar nog niet gedrukt, dit gaat zo snel mogelijk plaats vinden;
- Advertenties en artikelen. Moet besproken worden in het gesprek van 13 oktober.
- Websites. HTS heeft een volledige aanpassing van de website gepland waarin de nieuwe activiteiten een prominente plaats krijgen. Optimodal heeft diverse push berichten via de website over het onderwerp laten plaats vinden.

B) Informatie-uitwisseling tussen klant en dienstverlener

Voor beide organisaties geldt dat er de afgelopen tijd diverse klanten worden overgezet naar een directe EDI link. Deze verbindingen worden zo opgezet dat de informatie die verzameld wordt bruikbaar is voor het synchronodale product en niet alleen voor het bestaande product. Een uitgebreide analyse heeft plaats gevonden om te bepalen welke informatie noodzakelijk was voor het synchronodale product. De conclusie is dat over het algemeen de informatie bij de klanten

aanwezig is. Het overzetten van klanten naar EDI links is een tijdrovende klus waarbij er afhankelijkheid is van de tijd bij de ICT serviceprovider van de beide partners (deze is overigens voor beide partners hetzelfde).

De aantallen klanten waar we over spreken is TBD.

C) Informatie-uitwisseling tussen de partners onderling

Een zeer belangrijk onderdeel van het synchro-modale product is de informatie-uitwisseling tussen de partners. Vergelijkbaar als met de informatie uitwisseling tussen partner en klant wordt ook hier een EDI link opgezet om de opdrachten tussen de partners te kunnen uitwisselen en opvolgen. Daarnaast is het van belang om inzicht te hebben in elkaars capaciteit. Een procedure is opgezet waarbij op eenvoudige maar doeltreffende wijze de planners van beide organisaties elkaar dagelijks op de hoogte houden van de capaciteit en wanneer die exact beschikbaar is. Om de communicatie tussen de partners goed te laten verlopen is er al in een vroeg stadium voor gekozen om de planners eens met elkaar om tafel te laten zitten zodat er ook een vertrouwensbasis kon worden opgebouwd.

D) Verhoging van de trein- en bargecapaciteit

Met de ingang van het project is de spoorcapaciteit direct verhoogd. Wel is er in de periode mei, juni en juli een periode geweest waar er minder capaciteit beschikbaar was door onderhoudswerkzaamheden aan het spoor. Verhoging van de bargecapaciteit heeft vanaf begin 2016 plaats gevonden maar nog niet op reguliere basis. Dit werd veroorzaakt doordat de in gebruikname van de 2^e kraan aan de kade in Neuss vertraging op liep. Hierdoor ontstond het risico dat schepen te lang moesten wachten en daardoor onrendabel worden. Deze problemen zijn in de huidige situatie opgelost waardoor er nu met meer regelmaat naar Neuss gevaren wordt.

Deliverables

Fase 1

- Aangepaste folder = Gerealiseerd (alleen nog geprint worden)
- Ontwerp klantgebonden EDI order = Gerealiseerd
- Service Level Agreement = Opgesteld en verstrekt aan Connekt

Fase 2

- Ge-update website = Nog niet geheel gerealiseerd (teksten vanuit folder gaan gebruikt worden). Synchro-modaal wordt meegenomen in nieuwe website HTS.
- Getraind personeel = Gerealiseerd
- Standaard Order Proces = Gerealiseerd
- Procedure Capaciteit = Gerealiseerd afspraken zijn mondeling gemaakt. Uitwerking op papier volgt.
- EDI Link = Zijn in aanbouw voor een aantal klanten. Afhankelijk van externe ICT leverancier.

Fase 3

December 2016

Kwantitatieve gegevens

	HTS		Optimodal		
Week nr	Import	Export	Import	Export	Van spoor op barge
2015					
20	163	306	377	199	4
50	646	336	387	383	39
2016					
11	548	367	378	371	208
24	243	503	320	320	89
38					

Opmerkingen over gegevens:

- Steekproefsgewijze aanpak wordt erg vertroebeld door marktomstandigheden en specifieke omstandigheden die de in te zetten capaciteit beïnvloeden zie ook het kopje algemeen.
- Daadwerkelijk meting in overleg met TNO/BCI. Op 20 oktober is de kick-off meeting gepland.

Kosten verantwoording

Het voorstel is om dit in één keer tijdens de laatste voortgang in december 2016 af te handelen.