

SLF2020 Community Strategie

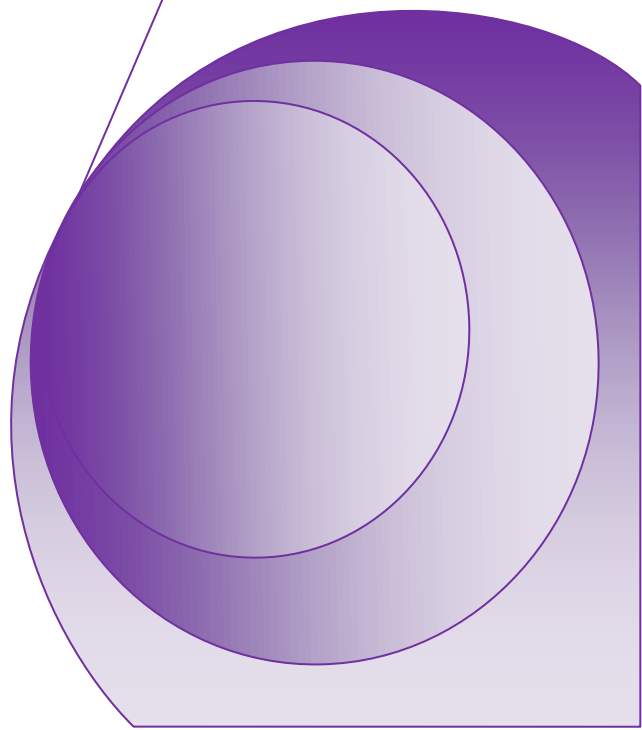
Groei naar het open en grote SLF

Versie 5

SLF Intern

Ben Gräve

31 december 2017



Inhoudsopgave

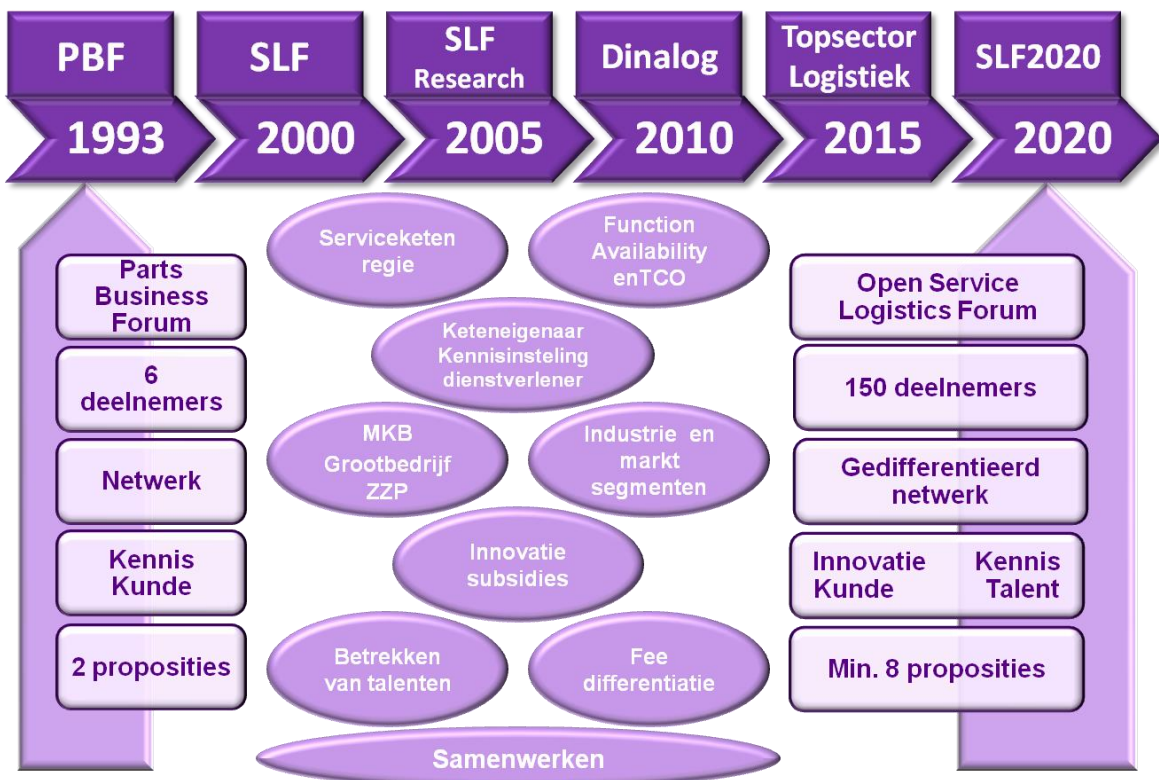
Inleiding.....	3
Analyse.....	4
Missie van het forum in het service logistiek domein.....	4
Samenwerking.....	4
Netwerk	5
Proposities voor het netwerk.....	6
Fee structuur	6
Community strategie	6
Doel.....	6
Samenwerking.....	6
Netwerk	6
<i>Open Forum</i>	7
<i>Sterke groei en segmentatie van het forum</i>	7
<i>Differentiatie van deelnemers</i>	7
Proposities voor het netwerk.....	8
Gedifferentieerde feestructuur	11
Status / Plan van aanpak 2017.....	11
Samenwerking.....	11
Open forum.....	12
Groei van het forum.....	12
Segmentatie	13
Differentiatie	13
Netwerk activiteiten	13

SLF2020: Community Strategie

Groei naar het open en grote SLF

Inleiding

SLF kiest nieuwe koers: Het SLF vaart een nieuwe koers voor de komende jaren en doet dit onder de vlag van het SLF2020 project. De afgelopen 24 jaar heeft het SLF service logistiek mede inhoud gegeven. In 1993 is het forum op initiatief van DISTRICON opgericht als Parts Business Forum met een 6-tal deelnemers. De toenmalige naam van het forum geeft al aan dat de focus vooral op de besturing en optimalisatie van reservedelen lag. In 2000 is de naam van het forum veranderd in Service Logistics Forum omdat wel heel duidelijk werd dat de optimalisatie van de serviceketen niet beperkt bleef tot reservedelen. Nadien is er ook een research component aan het SLF toegevoegd. Onderstaand overzicht laat de continue innovatie van het SLF in vogelvlucht zien.



Nu is het tijd om het SLF door te ontwikkelen tot hét open en grote innovatie netwerk dat een service logistieke visie ontwikkelt en een belangrijke rol vervult bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein. Dit wordt gerealiseerd met het project SLF2020 met de volgende drie belangrijkste speerpunten:

1. Innovatie ontwikkeling
2. Samenwerking met als motto: Logistiek Verenigd
3. Groei naar een grote, open community

Met deze koers weet het SLF zich gesteund door de Topsector Logistiek. Voor SLF deelnemers is dit goed nieuws, want hiermee wordt het forum een nog belangrijkere ontmoetingsplaats voor de uitwisseling van kennis en kunde in meer sectoren en met meer bedrijven en kennisinstellingen.

In dit document wordt richting gegeven aan het SLF2020 speerpunt: Groei naar een grote, open community.

Analyse

In dit hoofdstuk een analyse van het service logistieke domein en de positie van het huidige SLF in de industrie, service ketens, wetenschap, onderwijs en de geografische oriëntatie.

Missie van het forum in het service logistiek domein

Dit is de huidige missie van het SLF: *SLF is de plek waar verantwoordelijke managers en wetenschappers op service logistiek gebied elkaar ontmoeten om trends en ontwikkelingen met elkaar te bespreken. Voorts stelt het forum zich ten doel het ontwikkelen van de service logistieke kennis en kunde van de deelnemende bedrijven en instellingen.*

Bij de oprichting (toen als Parts Business Forum) ca. 24 jaar geleden werd slechts gekeken naar de reservedelen (service parts logistiek). Ca. 16 jaar geleden is dit forum omgedoopt tot Service Logistiek Forum met de visie dat het domein veel breder is dan de regie van reserve onderdelen en wel de regie van de totale aftersales service: alle logistieke activiteiten voor de installatie, onderhoud, modificering en verwijdering van technische systemen.

Inmiddels lijkt het service logistieke domein zich verder te expanderen door servitization ontwikkelingen waarbij niet zozeer de technische systemen worden aangeschaft door de klanten, maar wel het gebruik daarvan met garanties voor beschikbaarheid (zowel in B2B als in B2C) (voorbeelden: “pay per click” bij kopieer systemen of mogelijk in de toekomst de aanschaf van mobility met garanties van beschikbaarheid van een vervoermiddel). Naast Total Cost of Ownership wordt ook gekeken naar “Function Availability” en “Price per Unit Use”. De nieuwe definitie (prof. Henk Zijm) van het SL domein staat beschreven in het meerjarenprogramma 2016-2020 van de Topsector Logistiek:

Service Supply Chains zijn voor bedrijven een middel om een gewenste functionaliteit aan haar klanten te leveren, middels de verkoop of het gebruik van technologische producten en daarnaast middels programma's gericht op instandhouding, upgrading en veilig gebruik van die producten gedurende de gehele levenscyclus tot en met de uiteindelijke buitengebruikstelling, terugnname en hergebruik van deze producten.

Enkele bedrijven volgen reeds deze bredere visie van service logistiek. Echter, veel bedrijven onderkennen (nog) geen bredere visie van service logistiek en beperken dit nog tot reserve onderdelen. Er is nog een lange weg te gaan om de kansen van een totale regie rol uit te dragen met alle uitdagingen die in de verschillende definities liggen opgesloten.

Deze discussie over de inhoud en afbakening van het service logistieke domein zal in belangrijke mate worden gevoerd in SLF2020 speerpunt innovatie ontwikkeling en is als zodanig geen onderdeel van de community strategie.

Samenwerking

De Topsector Logistiek heeft het SLF gevraagd om zich te positioneren als dé SL community met een belangrijke rol bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein.

Er zijn discussies gaande over de positie van SLF t.o.v. WCM, NVSM, NVDO en vLm. Tot dusverre is de conclusie dat geen van deze instellingen zich specifiek richten op het kennisgebied van SLF, maar wel complementair zijn in het totale service / onderhoud domein.

In Duitsland opereert ook het ISLA met vergelijkbare evenementen als SLF echter zonder een stevige deelname van de wetenschappelijke wereld.

Vanaf 2005 is het SLF actief betrokken bij het ontwikkelen van SL kennis en kunde middels het SLF Research project waarbij 3 universiteiten met ca 12 bedrijven (allen deelnemers van SLF) een langjarige consortium verbinding zijn aangegaan voor de ontwikkeling van marktgedreven SL kennis en kunde. Met de oprichting van TTI Dinalog in 2010 is deze rijdende research trein overgegaan naar een SL research project met subsidie (ProSeLo) en inmiddels ook al weer naar een vervolg project (ProSeLoNext) gesubsidieerd door het

nieuwe TKI Dinalog als onderdeel van de Topsector Logistiek. Behalve de genoemde research projecten zijn er ook andere projecten geïnitieerd / gerealiseerd waarbij het SLF netwerk niet of nauwelijks was betrokken (denk o.a. aan MaSelMa, Campi etc). Dit is aan een kant een gemiste kans om in ieder geval voor de kennisdisseminatie en valorisatie een breder netwerk te betrekken en aan de andere kant ook een gemiste kans om deelnemende bedrijven te binden aan het SLF netwerk.

In de verdere aanpak van het community building project dient aandacht te worden gegeven aan de positionering van SLF t.o.v. de genoemde (inter)nationale stichtingen / verenigingen en onderzoeksprojecten.

Netwerk

In de SLF brochure staat:

Het SLF richt zich op (inter)nationale opererende organisaties, waar service en service logistiek als strategisch worden gezien. Denk hierbij o.a. aan bedrijven zowel opererend in de B2B als de B2C markt, grote en MKB bedrijven, service verleners, OEM-/productiebedrijven, IT-bedrijven, overheid (bijv. Min. van Defensie), nutsbedrijven, vervoer/transportbedrijven, groothandelsbedrijven, maar ook kennisinstellingen zoals universiteiten en HBO's.

Het huidige deelnemersveld van SLF geeft voor een groot deel invulling aan deze doorsnede, echter het forum is te klein (ca 60 deelnemers) voor relevante vertegenwoordiging in alle genoemde sectoren of heeft in sommige sectoren helemaal geen vertegenwoordiging.

SLF heeft een sterk deelnemersveld van OEM-ers, service providers en universiteiten. In het algemeen zijn de volgende spelers de kennisketen onderbelicht: MKB-ers, toeleveranciers, asset owners, consultants en hogescholen. Bij de ontwikkeling van de service logistieke innovatiecommunity is er een duidelijke kanttekening vanuit de Topsector Logistiek dat het een open netwerk moet zijn. In het recente verleden was er de beperking van toelating van consultants als SLF deelnemer (wel toegang tot de jaarlijkse summit).

Gezien vanuit de industriesegmenten / sectoren is SLF sterk vertegenwoordigd in de High Tech, Automotive, Public Transport en aanzienlijk minder of niet vertegenwoordigd in vele andere sectoren waaronder ook de overheidssector waar veel onderhoud en dus service logistiek aan de orde is. De meeste bedrijfsdeelnemers opereren in de B2B markten en derhalve is de interessante problematiek van de B2C en B2G (Business to Government) markten onderbelicht.

Internationaal gezien heeft het SLF een beperkte deelname vanuit België. De keuze is gemaakt om in België het SLF verder uit te breiden omdat daar geen vergelijkbaar forum is. Tevens zijn de SLF evenementen in NL en BEL op één dag te bereiken vanuit beide landen.

Qua doelgroep in de bedrijven mikt het SLF op beleidsbepalers in de service (logistieke) business. SLF kent geen beleid over de differentiatie van vertegenwoordigers. Voorts is er geen aanpak m.b.t. het bereiken van jonge service logistiek talenten (high potentials). Het SLF heeft tot voorkort ook geen ook gehad voor ZZP'ers, startende ondernemers en professionals die "inbetween jobs" zijn.

Als iemand goed is opgeleid in het SL domein, dan kwalificeert hij/zij zich eigenlijk als COO van een onderhoudsdivisie / bedrijf. Service Logistiek is geen vak dat als zodanig wordt onderwezen op MBO / HBO /WO. Op de universiteiten onderkennen we wel dat dit vakgebied vanuit verschillende faculteiten wordt geadresseerd, getuige ook de vele BSc / MSc theses en inmiddels ook PhD afstudeerders. Binnen het HBO is via het mechanisme van het Kennis Distributie Centrum (KDC) het vakgebied wel onderkend en als speerpunt door de Hogeschool van Rotterdam opgepakt met inmiddels een minor Service Logistiek.

Proposities voor het netwerk

Van oudsher houdt SLF zich bezig met het aanbieden van themamiddagen bij bedrijven of kennisinstellingen voor deelnemers aan het forum, rondetafels en een jaarlijkse summit open voor alle geïnteresseerden in het vakgebied. Naast het netwerken van de aanwezigen zijn dit bijeenkomsten die zéér sterk gericht zijn op het aanbieden en bediscussiëren van de kennis en kunde in het service logistieke domein.

Vooraf de kleinschaligheid van de themamiddagen wordt gewaardeerd, omdat dit in hoge mate bijdraagt aan een open discussie met meerwaarde voor de deelnemers en het bedrijf / instelling die het thema aan de orde stelt.

Ook in de nabije toekomst zullen dit soort aanbiedingen het hart vormen van de kennis en kunde uitwisseling in het netwerk. Met de nadrukkelijke toevoeging van de kernwaarden innovatie en talent zullen er aanvullende proposities worden aangeboden. Deze proposities kunnen zich ook richten op deelnemers die specifieke interesses hebben in industrie sectoren of marktsegmenten. Uiteraard kunnen ook veranderingen ten goede in de huidige aanpak worden ingevoerd en mogelijk ook worden uitgebreid met online community toepassingen.

Fee structuur

Op dit moment kent het forum een ongedifferentieerde fee structuur van € 950,- (ex BTW) per jaar met een eenmalige entree fee van € 450,- (ex BTW). Met deze aanpak wordt geen rekening gehouden met de meerwaarde van het forum voor de verschillende deelnemers en ook niet met de meerwaarde van de deelnemers voor het forum.

Community strategie

In dit hoofdstuk wordt de strategie nader gedetailleerd met uiteraard focus op de “witte vlekken” die in de bovenstaande analyse zijn benoemd. De status hiervan en de specifieke taken die voortkomen uit deze community strategie worden samengevat in het laatste hoofdstuk: Plan van Aanpak.

Doel

Het doel is om het SLF door te ontwikkelen tot hét grote en open innovatie netwerk dat service logistieke visie ontwikkelt en een belangrijke rol vervult bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein.

Samenwerking

Service Logistiek is geen doel op zich, maar een regierol voor een service keten (installatie, onderhoud, verwijdering van producten en/of diensten). Daarom is het van belang dat wordt samengewerkt in de totale service keten en dus ook op het gebied van innovatie, kennis en kunde. De strategie is om veel meer (inter)nationale samenwerkingsverbanden aan te gaan met kennisinstellingen en onderhoud / service instellingen. Denk hierbij aan: WCM, NVSM, NVDO, vLm, Topsector Logistiek en internationaal ISLA eV (gevestigd in Duitsland).

Samenwerking met de Topsector Logistiek is voor het SLF een gegeven omdat het forum zich positioneert als dé SL community met een belangrijke rol bij het opstellen en uitvoeren van de innovatie agenda in het service logistieke domein. Dit heeft gestalte gekregen middels de ondersteuning door de Topsector Logistiek van het SLF2020 project.

Samenwerking met lopende en toekomstige research projecten waardoor het forum betrokken wordt bij deze projecten in het service logistieke domein ter ondersteuning van de doelstellingen in die projecten van kennisdisseminatie en valorisatie. Tevens geeft dit de mogelijkheid voor alle consortium partners om zich ook bij het forum aan te sluiten.

Netwerk

Het SLF richt zich op (inter)nationaal opererende organisaties, waar service en service logistiek (forward en reverse) als strategisch worden gezien: bedrijven zowel opererend in de B2B, B2C en B2G markt, grootbedrijf, MKB, Startups, ZZP, OEM-/productie-bedrijven, asset owners, toeleveranciers, (ERP)software bedrijven, (semi) overheidsbedrijven, service

verleners, consultants, groothandel maar ook kennisinstellingen zoals universiteiten en HBO's en professionals "inbetween jobs" die aangehaakt willen blijven.

Open Forum

Consultants hebben een belangrijke toegevoegde waarde in de bepaling en uitvoering van de innovatieagenda en de gewenste groei van de community. Het SLF bestuur heeft de taak om bij de uitbreiding van het forum met consultants vooral vooraf duidelijk te screenen of wordt voldaan aan de gewenste balans tussen het halen en brengen van kennis en de vergroting van de community uit het netwerk van de consultant. Voorts is het van belang dat de consultants initiatieven nemen om aan het forum specifieke sectoren / markten / thema's toevoegen.

Sterke groei en segmentatie van het forum

Het doel is om te groeien naar een forum van minimaal 150 deelnemers in NL en BEL.

In België gaat het forum ook groeien omdat het er geen vergelijkbaar forum is. De SLF evenementen in NL en BEL zijn op één dag te bereiken vanuit beide landen. Om meer focus te krijgen op de expansie in België is een Belgische ambassadeur ingeschakeld voor gerichte groei vanuit het Grootbedrijf en MKB (KMO in België).

Thans is het forum niet specifiek gericht op bepaalde industrie en/of service sectoren. Wel onderkent het forum dat het sterk is in o.a. de HighTech sector en Automotive, maar niet of nauwelijks in bijv. de Energie sector, Consumenten Goederen, Defensie of Overheid. Om deze segmenten te starten en gaande te houden worden ambassadeurs aangezocht.

In het algemeen is de B2B markt sterk vertegenwoordigd, maar niet de B2C en B2G (Business to Government) markten. Het forum zal keuzes moeten maken in welke sectoren en markten de groei zal moeten plaatsvinden. Dit bepaalt ook of de SLF proposities voor het netwerk geheel of deels worden aangeboden per sector en/of markt.

Differentiatie van deelnemers

Qua doelgroep in de bedrijven mikt het SLF op top-beleidsbepalers / leiders in de service (logistieke) business. Daarnaast ook een groep van management / senior professionals. Als derde groep is er een programma ontwikkeld waarin jonge service logistiek talenten (high potentials) bij het forum worden betrokken.

Binnen het service logistieke landschap kan naast kennisinstellingen (universiteit, HBO, MBO MBO etc) onderscheid gemaakt worden in eigenaren van de service (logistieke) keten en service logistieke diensverleners.

De eigenaren van de service logistieke keten zijn essentieel voor het forum, want zij zijn de probleem / case eigenaren die veelal als input dienen voor thematisering en innovatieprojecten. Binnen deze categorie kan onderscheid gemaakt worden in:

- OEM / Verlader die eigenaar / regisseur is van de totale service (logistieke) keten (vb: Océ met service contracten voor de producten en diensten die zij in de markt zetten)
- Bedrijven die zelf de service regisseren van de assets in hun bedrijfsvoering (vb: Shell met onderhoud van eigen raffinaderijen of Rijkswaterstaat met de onderhoud aan de infrastructuur in NL)
- Bedrijven (niet zijnde OEM / Verladers) die zelf de service regisseren van producten / diensten die zij aan hun klanten aanbieden (vb: KPN die de mobile telefoondiensten die zij aanbiedt aan klanten zelf qua serviceketen regisseren).

In deze gevallen staat de "brand" van de eigenaar van de service logistieke keten centraal en dit wordt verder aangegeven als: (service) keteneigenaar.

De service logistieke dienstverleners (o.a. LSP's, LLP's, reparatiebedrijven, groothandel en consultants) zijn uiteraard ook van groot belang voor het forum als onderdeel van de totale service logistieke kennisketen.

De “founding fathers” van het SLF waren vrijwel allemaal grootbedrijven en sindsdien is het forum voor een belangrijk deel gegroeid met grootbedrijf deelnemers. De proposities van dit forum zijn in hoge mate ook van belang voor het MKB maar deze bedrijven zijn moeilijker te bereiken voor innovatieve oplossingen in het service logistieke domein. Tot het MKB (in België KMO) behoren de kleine en middelgrote bedrijven. Het ‘kleinbedrijf’ bestaat uit de ondernemingen met nul tot vijf werknemers (circa 85% van alle bedrijven behoort daartoe). Het ‘middenbedrijf’ bestaat uit ondernemingen met zes tot tweehonderdvijftig werknemers (circa 14% van alle bedrijven).

Startups zien wij als een aparte categorie. Deze kleine tot zéér kleine ondernemingen moeten hun weg nog vinden, hebben veelal geen geld / tijd om voluit deel te nemen aan ons forum, maar kunnen wel behoefte hebben aan klankborden binnen ons forum. Deze categorie kan zowel tot de keteneigenaren als de diensverleners behoren.

ZZP’ers zijn de vierde doelgroep en die zijn uiteraard in het SLF domein alleen werkzaam als service logistieke dienstverlener (vb: consultant, groothandel etc).

Het blijkt dat professionals in ons vakgebied als bijv. tussen twee jobs zitten of naar een nieuwe job zoeken, wel interesse hebben om als private persoon deel te nemen. Op deze manier willen zij de business van nabij blijven volgen en ook de mogelijkheid hebben om te netwerken. Dit willen wij in ons nieuwe forum ook mogelijk maken. Wel schatten we in dat dit een beperkte groep professionals zal zijn, want of zij migreren naar een ZZP modus, of zij accepteren een nieuwe baan (potentie voor nieuwe bedrijfsdeelnemer) of zij verlaten het service logistiek domein. Tevens moeten er alert worden omgegaan met deze categorie, want het mag niet leiden tot verkapte bedrijfsdeelname via deelname van een privaat persoon.

Bij de groei aspiraties dient het forum zich te realiseren dat er een evenwichtige groei moet worden nagestreefd tussen de kennisinstellingen, diensverleners en keteneigenaren. Uitgaande van de groei doelstelling om in 2020 een forum te hebben van 150 deelnemers kan de volgende invulling tot een gebalanceerde SLF leiden. Het forum bestaat dan voor bijna 50% uit keteneigenaren.

Aantal deelnemers in 2020	Kennisinstelling / netwerk	SL keteneigenaar	SL Dienstverlener	Totaal 150
	15	20	15	Grootbedrijf
		50	30	MKB Startup
			20	ZZP Privaat persoon

Proposities voor het netwerk

Het forum is vanaf de oprichting vooral actief rondom de kernbegrippen kennis en kunde en zal zich verder ontwikkelen met een breder scala aan proposities in het service logistieke domein mede gericht op de kernbegrippen innovatie en talent.

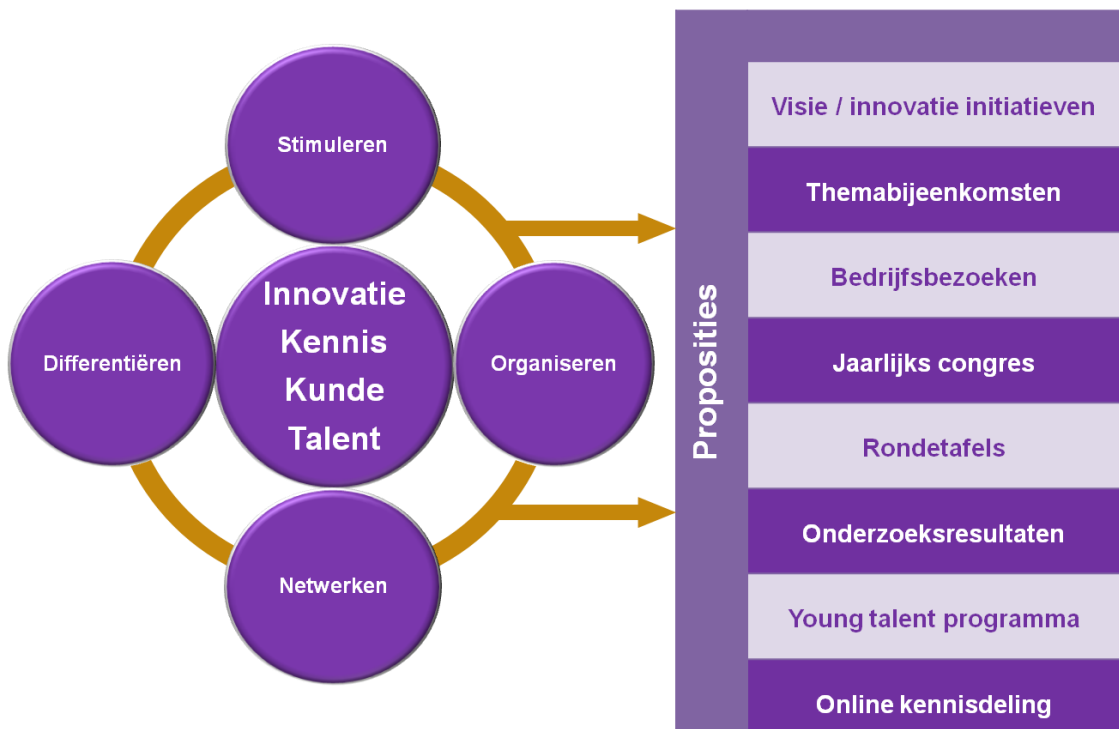
Het forum is traditioneel sterk in het organiseren en netwerken van de proposities: themabijeenkomsten, bedrijfsbezoeken, congres en rondetafels. Daarnaast zal het forum de ontwikkeling van de visie en innovatie initiatieven zowel als het delen van onderzoeksresultaten actief gaan stimuleren. Deze initiatieven gaan leiden tot mogelijk door de Topsector Logistiek of anderszins gesubsidieerde consortiumprojecten die niet of veelal niet binnen het SLF gemanaged worden, maar waarvan de resultaten toegankelijk worden binnen het SLF domein.

De bestaande aandacht voor jonge talenten in onze jaarlijkse summit zal worden uitgebreid met een meer gestructureerde plaats voor jonge talenten in ons forum. Online kennisdeling zal separaat als propositie worden uitgewerkt.

Zoals aangegeven gaat het forum groeien in verschillende industrie sectoren met grootbedrijf, MKB, Startups, ZZP'ers en ook in balans tussen keteneigenaren en dienstverleners. Dit vraagt van het forum om in vele zaken te kunnen differentiëren.

Vanwege de geplande sterke groei van het forum zullen er meer en meer activiteiten ontplooid worden die alleen gericht zijn specifieke industriesectoren of marktsegmenten.

Onderstaand overzicht geeft aan welke proposities verwacht mogen worden van het forum.



Meerwaarde analyse

Uitgaande van deze verschillende doorsneden van de spelers in het service logistieke domein is het van belang om een analyse te maken van de meerwaarde van en voor de verschillende partijen.

Als eerste de meerwaarde van het SLF voor de verschillende deelnemers, of met andere woorden: Welke meerwaarde verwachten deelnemers door deel te nemen aan het forum. Onderstaande tabel geeft dit overzichtelijk aan.

Mogelijk ook per industrie / service sector en markt				
Meerwaarde voor deelnemers	SL Kennisinstelling	SL keteneigenaar	SL Dienstverlener	
	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Trends evaluatie en duiding • Toegang tot bedrijven voor BSc/MSc/PhD • Kennis uitdragen • Talent opleiden • Consortia voor innovatie research / implementatie 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken met peers • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	Grootbedrijf
		<ul style="list-style-type: none"> • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken met peers • Kennis en Kunde uitdragen • Talent spotten 	<ul style="list-style-type: none"> • Visie/innovatie bepaling • Innovaties vergaren • Concept, proces, IT en trends evaluatie • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Talent spotten • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	MKB Startup
			<ul style="list-style-type: none"> • Innovaties vergaren • Netwerken sterk gericht op keteneigenaren • Kennis en kunde uitdragen • Input voor commerciële proposities • Spotten van mogelijke opdrachtgevers 	ZZP Privaat persoon

Deze analyse geeft aan dat er duidelijke verschillen zijn in meerwaarde tussen de verschillende doorsneden van bedrijven en kennisinstellingen. Deze conclusie wordt meegenomen naar de analyse van het financiële model van het forum.

De meerwaarde van de deelnemers voor het forum zijn uiteraard ook interessant om nader te beschouwen. Welke meerwaarde kan en mag het forum verwachten van de verschillende deelnemers. De onderstaande tabel geeft een duidelijk overzicht van de te verwachten "in kind contributie" van de verschillende deelnemers.

Meerwaarde van deelnemers voor SLF	Kennisinstelling	SL Keteneigenaar	SL Dienstverlener		
	<ul style="list-style-type: none"> Wetenschap Visie / innovaties Thema support Young Talent Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> Case studies Thematisering Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> Visie / innovaties Thematisering Specialisatie in sectoren / markten Nieuwe deelnemers aanbrengen Sponsoring 		Groot Bedrijf
		<ul style="list-style-type: none"> Case studies Thema invulling Nieuwe deelnemers stimuleren 	<ul style="list-style-type: none"> Visie / innovaties Thematisering Specialisatie in sectoren / markten Nieuwe deelnemers aanbrengen Sponsoring 		MKB
			<ul style="list-style-type: none"> Thematisering Specialisatie in sectoren / markten Nieuwe deelnemers stimuleren 		ZZP

Hier is sprake van een meerwaarde in termen van “cash contributie” en “in kind contributie”. De “cash contributie” komt in het volgende hoofdstuk aan de orde.

Gedifferentieerde feestructuur

De fees zijn de belangrijkste bron van inkomsten voor het forum en moeten het forum na de transitie in 2020 in staat stellen om volledig op eigen benen te staan. Er zijn twee soorten fees: een jaarlijkse en een eenmalige entree fee.

Inmiddels is de gedifferentieerde fee structuur voor 2020 en volgende jaren uitgewerkt. Tevens is er voor 2018 een interim fee structuur vastgesteld en zal het SLF bestuur op basis van de groeiende meerwaarde van het forum voor de deelnemers elk jaar opnieuw vaststellen. Dit is vastgelegd in een separaat document “170627 SLF2020 gedifferentieerde fee v4”

Status / Plan van aanpak 2017

Samenwerking

September 2016: “Logistiek Verenigd” is tezamen met NVDO, vLm, Topsector Logistiek en SLF gelanceerd en aangekondigd met een persbericht dd 21 december 2016 . Update over de aanpak en voortgang wordt gegeven in het SLF2020 deelproject “Logistiek Verenigd”.

September 2017: Eerste jaar van “Logistiek Verenigd” is geëvalueerd en besloten is om in 2018 dit samenwerkingsproject te continueren met inachtnaam van de “lessons learned” van 2017.

December 2017: 2018 jaarprogramma Logistiek Verenigd wordt afgesproken tijdens vergadering 30 januari 2018 met de Logistiek Verenigd partners NVDO, vLm, Dinalog en SLF).

Nadere uitwerking met NVSM voor mogelijke samenwerking in een themabijeenkomst in 2017. Eerste overleg geweest in november 2016. Gegeven de inmiddels volle 2017 jaaragenda voor de SLF deelnemers wordt dit in 2018 opnieuw gepoogd het NVSM aan te haken.

September 2017: door de SLF voorzitter en de directeur van WCM uitgesproken dat beide instituten lid / deelnemer worden van elkaars netwerk en dat er nadere afspraken volgen over gemeenschappelijke initiatieven. (Aktie 4Q17).

December 2017: Beide organisaties wederzijds link gelegd. Tevens ook bekrachtigd tijdens het WCM jaarcongres 31 oktober 2017. Henk Akkermans (directeur WCM) heft ook gepresenteerd tijdens SLF Summit 24 november 2017. Verdere actie(s) afstemmen 1Q18).

Connecties leggen met andere research projecten zoals o.a MaSelMa / MaSelMaNext, Sustainable service logistics for offshore wind farms, Sintas, DynaMerge etc.

Juni 2017: SLF bestuurslid prof. Geert-Jan van Houtum opent de mogelijkheid van die projecten om SLF / SLF netwerk te betrekken in belangrijke project bijeenkomsten gericht op kennisseminatie / valorisatie.

September 2017: Inmiddels 2 vragen gekregen (van TU/e en UT) om eindrapportage van projecten te combineren met SLF Netwerk.

December 2017: De eerste sessie wordt als een SLF Themamiddag georganiseerd door SLF bestuurslid prof. Geert-Jan van Houtum 17 januari 2018: Workshop Practice-Based Research in Service Logistics: Success Stories on Realized Impact gebaseerd op het NWO-Top project 'Service Logistics of Advanced Capital Goods'.

Nader overleg met ISLA voor mogelijke gemeenschappelijke meerdaagse fieldtrip in 2018.

Juni 2017: Het nieuwe bestuurslid Francis Scholten van DHL gaat een fieldtrip in 1Q18 naar Leipzig (DHL / Porsch) mogelijk maken. Daarna wordt ISLA mogelijk betrokken.

September 2017: Commitment dat deze fieldtrip kan plaatsvinden in maart 2018. Nadere uitwerking in 4Q17. Dit inclusief het contact hierover met ISLA in Duitsland.

December 2017: Data voor fieldtrip naar Leipzig (DHL en Porsch) zijn 26 en 27 maart 2018. ISLA is uitgenodigd om deel te nemen.

Open forum

Doel: ultimo 2017 minimaal 3 consultancy bedrijven deelnemer van SLF.

31 januari 2017: Roundtable 1 met Berenschot, Buck, CQM, Districon en Gordian. Zeer goede en open discussie met veel enthousiasme over de doelen zoals gesteld in het project SLF2020. Nadere uitwerking en motivatie van de toen gepresenteerde meerwaarde analyse en de gewenste cash contributie.

23 maart 2017: Roundtable 2 met dezelfde consultancy bedrijven (Buck moest vanwege andere prioriteiten afhaken, maar er is met Buck een afspraak gepland op 14 april 2017). Zeer goede ontvangst van de nieuwe meerwaarde analyse en de gevraagde "cash" en "in kind" contributie (Zoals in deze versie van dit document opgenomen).

14 april 2017 vergadering met Buck Consulting.

Status per 30 juni 2017: Districon had reeds aangegeven deel te willen blijven uitmaken van het SLF, maar heeft een voorstel gedaan voor een korting gedurende de komende jaren als compensatie van de door Districon opgebouwde goodwill in het forum. Gordian is inmiddels aangesloten bij het Forum.

Berenschot is afgehaakt.

CQM neemt beslissing in 4Q17

Buck nog geen standpunt.

Conclusie: 2 consultancy bedrijven deelnemer van SLF. Actie in 4Q17 voor werving van Consultancy bedrijven in NL en BEL.

31 december 2017: CQM is in december ook SLF deelnemer geworden en dus zijn er nu 3 consultancy firma's deelnemer (Doel 2017 gerealiseerd).

Groei van het forum

Totale groei:

Doel: ultimo 2017 25 nieuwe deelnemers waarvan 5 MKB bedrijven, 2 bedrijven in de B2C markt, 2 bedrijven in België en 2 hogescholen.

Uitbreiding in België:

20 december 2016: plan van aanpak met Ruben Coetsier van Katoen Natie (Ambassadeur voor de groei in België). Lijst met 20 prospects medio februari. Bezoek van beperkt aantal bedrijven in 1Q2016. Bedrijven uitnodigen bij themamiddag bij Scania Parts in Opglabbeek (BE) 3Q2017.

Februari 2017: Lijst met 51 prospects in België beschikbaar.

Maart 2017: Lijst verrijkt met segmentatie informatie: grootbedrijf, KMO, keteneigenaar, dienstverlener.

5 mei 2017: eerste tournee van Ruben Coetsier (SLF ambassadeur België) en Ben Gräve (SLF voorzitter) naar Isuzu Europe en Mazda Europe. Dit heeft (nog) niet geleid tot deelname van deze bedrijven.

Augustus 2017: Initiatief met Katholieke Universiteit Leuven voor mogelijke SLF deelnemers uit hun netwerk. Ca 5 kandidaten. Dit voegen we samen met lijst van België Ambassadeur.

September 2017: Initiatief met Gordian Logistics Experts BV ontwikkeld voor de uitbreiding van SLF in België. Nadere initiatief met SLF / Gordian in 4Q17.

Aktie 2 oktober 2017: Ruben Coetsier bezoekt Volvo Parts in België.

31 december 2017: Dit jaar geen groei gerealiseerd in België ondanks alle initiatieven. Nieuw plan van aanpak gemaakt met Jürgen Donders, Gordian Ruben Coetsier, SLF België ambassadeur, Ronald Maes van Agfa in België. Ronald Maes gaat een “slapend” netwerk (Aftermarket forum – AMF) proberen te activeren. Dit, tezamen met de inmiddels opgebouwde SLF lijst van potentiële bedrijven en de lijst van Gordian wordt gebruikt voor een SLF roundtable bij AGFA in Antwerpen, 26 april 2018.

Status groei van het forum 30 juni 2017: in 1H2017 totaal 5 nieuwe bedrijven / instellingen

Status groei van het forum 30 september 2017: in de eerste 3 kwartalen totaal 12 nieuwe bedrijven / instellingen / personen.

Status groei van het forum 31 december 2017: 10 bedrijven / 3 instellingen / 5 zzp – private personen: totaal 18 en dat is een groei van SLF in 2017 van ca 25% (niet conform doel, maar wel ongekend in het bestaan van SLF).

Segmentatie

Doel: ultimo 2017 2 nieuwe industriesegmenten / sectoren.

Differentiatie

Doel: per ultimo 2017 een onderzoek naar een Forum waarbij gedifferentieerde deelnemers een plaats hebben.

Strategie voor het betrekken van jonge talenten in het SLF (Jong SLF) is opgezet en de eerste succesvolle bijeenkomst is geweest in april in Maarssen bij Districon. Een tweede sessie, nu bij GVB in Amsterdam is voorbereid en vindt plaats 10 oktober 2017.

Plan van aanpak voor een gedifferentieerde fee aanpak per 3Q2017 en het plan per 4Q2017.

23 maart 2017 is er een analyse afgerond en gepresenteerd bij de roundtable van consultants. Deze differentiatie typeert de soort van bedrijven / instellingen (kennisinstelling / keteneigenaar / dienstverlener / grootbedrijf / MKB - KMO en ZZP) en adresseert op basis van een meerwaarde analyse een gedifferentieerde jaarlijkse fee en entree fee, Dit is uitgewerkt in hoofdstuk Community strategie in dit document (versie 2, 31 maart 2017).

27 juni 2017: in de SLF bestuursvergadering is een differentiatie aanpak, inclusief de fee structuur, gepresenteerd en aangenomen. Nieuw hierbij is de doelgroep van startups en private personen. Tevens is een interim feestructuur voor 2018 aangenomen.

31 december: gedifferentieerde fee structuur gecommuniceerd naar de bestaande deelnemers en deze wordt tevens gebruikt voor nieuwe deelnemers. Differentiatie naar de aard van het bedrijf slaat aan: nu ook 5 ZZP/private personen aangesloten bij SLF.

Netwerk activiteiten

Doel: een 2017 jaarprogramma gereed per januari 2017.

Dit jaarprogramma bevat ook activiteiten vanuit het deelproject “Logistiek Verenigd”.

Maart 2017: SLF Jaarprogramma 2017 is gereed en gepubliceerd op de SLF-website.

www.servicelogisticsforum.nl

Maart 2017: Er is een SLF propositie model uitgewerkt uitgaande van niet alleen de kernwaarde Kennis en Kunde maar ook Innovatie en Talent. Dit is uitgewerkt in hoofdstuk Community strategie / Proposities voor het Netwerk in dit document (versie 2, 31 maart 2017).

De volgende netwerkactiviteiten zijn gehouden t/m 30 september 2017:

- o 31 januari 2017 Consultants Roundtable 1 in Maarssen
- o 9 maart 2017 Themabijeenkomst bij Kverneland in Nieuw Vennep
- o 23 maart 2017 Consultants Roundtable 2 in Maarssen
- o 20 april 2017 Young Talent SLF program in Maarssen
- o 11 mei 2017 Themabijeenkomst bij Scania Parts Logistics in Obglabeek, BEL



- 15 juni 2017 Maintenance meets Service Logistics in Woerden (Logistiek Verenigd project)
- 28 september 2017: Themabijeenkomst bij Fokker Services in Hoofddorp / Schiphol. Zéér grote opkomst, inclusief deelname van studenten van RMU van de minor Service Logistiek.

31 december 2017: De volgende netwerkactiviteiten zijn uitgevoerd in 4Q2017

- 10 oktober Jong SLF bij GVB in Amsterdam
- 10 oktober Districon Seminar in Breukelen (ook open voor SLF deelnemers)
- 24 november Service Logistics Summit in Aviodrome, Lelystad (samenwerking met NVDO).
- 4 december NWO Logistics Knowledge Community met een aparte track voor Service Logistiek met een update over de wetenschappelijke vorderingen