



"DIE PROOF OF CONCEPT  
VOND IK FASCINEREND.  
JE KRIJGT HEEL SNEL EEN  
BEELD VAN WAT HET  
SYSTEEM KAN LEVEREN"

HENK BAKKER, directeur Bakker & Schilder Transport



Henk (links) en Piet Bakker

NIEUWE IT GEEFT TRANSPORTEURS DIRECT INZICHT

# STUREN ZOALS WE WILLEN

DOOR PAUL GROOTHENGEL BEELD LODEWIJK DUIJVESTEIJN

Handmatig verwerkte managementinformatie vanuit diverse systemen, en vier weken wachten op de juiste cijfers. Dat was de situatie bij transportbedrijf **Bakker & Schilder Transport**. BDO IT Consultants adviseerde te gaan werken met een systeem dat alle managementinformatie moeiteloos integreert. "Geweldig. Nu weten we elke dag direct welke klanten en ritten rendabel zijn."

Melk, zand, kunstmest. Dat waren de eerste producten waarmee de vrachtwagens van transportbedrijf Bakker in de jaren dertig door heel Nederland reden. Vanuit het dorp 't Zand, vlak boven Schagen, werd het bedrijf langzaam uitgebouwd. In de naoorlogse jaren kwam het vervoer van bloembollen erbij, in de jaren zeventig ging de transporteur ook over de grens, richting Duitsland en Scandinavië. In 1985 werd concurrent Schilder overgenomen, wat de dubbele naam van het bedrijf verklaart.

#### INFORMATIE UIT EEN GROOT AANTAL SYSTEMEN

Nu wordt het transportbedrijf bestuurd door de vierde generatie, de broers Henk en Piet Bakker. Zij werden in het diepe gegooid toen hun vader het in 1993 aan zijn hart kreeg en op relatief jonge leeftijd op eens niet meer kon werken. Henk Bakker: "Een grote schok. Piet was toen 23, ik 21. Broekies waren we, die met chauffeurs moesten werken die onze vader hadden kunnen zijn. Dat eerste jaar schreven we rode cijfers. We zijn er vervolgens als gekken tegenaan gegaan, zeven dagen per week waren we in touw. Net als onze vader destijds. Zo hebben we het bedrijf weer op de rails gekregen en verder weten uit te bouwen." De transportsector wordt al jaren beheerst door margedruk. Daarom willen de gebroeders Bakker meer dan ooit kunnen sturen op cijfers.

#### BAKKER & SCHILDER TRANSPORT B.V.

ACTIVITEITEN	transport- en logistieke diensten in retail-industrie, postdistributie en transport van bloembollen
OPGERICHT	1926
KANTOOR	't Zand
MEDEWERKERS	40
ONLINE	<a href="http://www.bakker-schilder.nl">www.bakker-schilder.nl</a>





Ook omdat ze door de gestage groei van hun transportbedrijf wat verder afstaan van de directe operatie. Piet Bakker: "We krijgen nu onze managementinformatie vanuit drie kanten. Een systeem waar de data van de boordcomputers van onze 25 vrachtwagens in worden geladen, ons financiële softwarepakket dat we gebruiken voor onze crediteuren- en salarisadministratie, en onze Transport Management Software waarmee we kunnen zien wat de omzet per rit is. We konden in Excel wel rapportages laten maken op klantniveau, maar daarmee konden we lang niet alle gewenste data, zoals rendement per rit en beladingsgraad, boven tafel krijgen. Het kostte veel tijd om deze rapportages te maken. Bovendien waren de cijfers pas na vier weken inzichtelijk."

Daarom zochten de broers naar een oplossing die alle data uit de verschillende systemen naadloos en real-time integreert. Zodat ze precies kunnen zien uit welke activiteiten en klanten ze hun winst halen en welke activi-

teiten ze eventueel beter kunnen afstoten. "Wat dat rekenwerk compliceert, is dat onze chauffeurs per rit vaak voor meerdere klanten rijden en onderweg soms vrachttjes oppikken van collega-transporteurs, zodat we niet met een lege wagen terug hoeven te rijden", zegt Henk Bakker. De broers bekeken de laatste paar jaar diverse software-oplossingen, maar die zoektocht leverde niets op. "Toen kregen we een tip van onze BDO-accountant Piet Blaauw, een van de leden van de BDO Adviesgroep Transport: zijn collega's van IT Consultants zouden wellicht een oplossing kunnen bieden."

#### INTUÏTIEF SYSTEEM

Zo kregen de broers in maart dit jaar bezoek van Martin van Ernst, partner van BDO IT Consultants, voor een verkennend gesprek. Van Ernst: "De transportbranche is typisch zo'n sector waar ondernemers met verschillende systemen werken, die soms wel met elkaar zijn verbonden maar waaruit het niet

mogelijk is integrale informatie te destilleren. Daardoor krijgt de ondernemer nooit het gewenste totaalbeeld van zijn onderneming en is het onmogelijk om alle gewenste cijfers real-time en overzichtelijk vanaf één plaats op te roepen. Er zijn wel geschikte softwarepakketten maar tot voor kort waren deze oplossingen meer gericht op grotere ondernemingen, en wat betreft licenties en implementatietijden vaak te duur en tijdrovend voor het mkb."

Tijdens dat verkennende gesprek inventariseerde Van Ernst eerst de behoeften van de klant, waarna hij mogelijke oplossingen aanbood. In dit geval had hij de volgende oplossing voor Henk en Piet Bakker: business intelligence software (Qlikview) die als een schil boven de verschillende systemen van Bakker & Schilder Transport geplaatst zou kunnen worden. De kracht van de oplossing? Van Ernst: "Erg gebruikersvriendelijk, in relatief korte tijd te implementeren, en je hebt er geen uitgebreide training voor nodig. Het is een heel intuïtief systeem. De gebruiker hoeft niet van tevoren tot in detail aan te geven welke informatie er moet uitrollen; hij kan zelf door de data heen manoeuvreren, vanuit verschillende invalshoeken." De stuurinformatie wordt weergegeven in een of meerdere dashboards, waarna je vervolgens makkelijk doorklikt naar onderliggende informatie. En gebruikers kunnen zelf bepalen op welke manier ze naar de data kijken. Bovendien is de geboden oplossing goed schaalbaar en daarmee betaalbaar voor een groot aantal klanten, stelt Van Ernst: "Onze ervaring leert dat deze investering zich meestal binnen een jaar terugverdient."

#### EEN MAAND OP PROEF

Nadat de broers in een demo hadden bekeken hoe de dashboards eruitzien en welke data het systeem zoal kan opleveren, werd afgesproken om een 'proof of concept' uit te voeren, waarbij ze echt kennis zouden kunnen maken met de door BDO geboden oplossing. Van Ernst: "Tijdens zo'n *proof of concept* krijgt de klant een licentie een maand lang op proef. Hiermee kan hij aan de hand van zijn eigen data zien hoe het systeem voor hem zou kunnen werken en wat het kan opleveren." Die fase is inmiddels naar tevredenheid afgerond. Henk Bakker: "Dat vond ik wel fascinerend. Je werkt na-

melijk met data van je eigen klanten en de werkelijke kentekens van de wagens, dus het is direct herkenbaar. Je krijgt heel snel een beeld van wat het systeem kan leveren. Niet alleen op ritniveau, maar desgewenst ook op uur- of kilometerniveau. Je kan net zo gedetailleerd gaan als je zelf wilt. Het programma is daar heel transparant in."

#### FLEXIBEL IN GEBRUIK

De broers hakten vervolgens snel de knoop door en besloten om de oplossing aan te schaffen en in september, na de zomervakantie, door BDO te laten implementeren. Van Ernst: "Op basis van wat Henk en Piet willen, schatten wij in dat wij een dag of vijf bezig zijn. Dit is dan de eerste versie. Mijn ervaring is dat klanten meestal beginnen met de overzichten waar ze al aan gewend waren, want daar sturen ze op. Maar gaandeweg komen ze op nieuwe ideeën, geïnspireerd door de mogelijkheden van het systeem of door ons. Dan willen ze andere informatie naar voren halen, wat meestal geen enkel probleem is. Deze oplossing evolueert in feite heel flexibel met de klantbehoeften mee. Onze implementatiemethodiek is hierop ook gebaseerd." Na de eerste oplevering wordt afgesproken hoeveel nazorgsessies er nog zullen volgen: "We komen dan bijvoorbeeld eens per maand langs; dan halen we eventuele laatste foutjes uit het systeem en gaan we in op aanvullende vragen van de gebruikers. Dat werkt heel goed. En de klant heeft daarmee ook volledige controle over de kosten."

#### BETERE ONDERHANDELINGSPOSITIE

Wat de investering kost, is duidelijk. Maar wat gaat het Henk en Piet Bakker opleveren? Piet Bakker: "Het is een flinke investering, maar ik verwacht er veel van. We kunnen ons bedrijf straks beter sturen, en op operationeel niveau kunnen onze planners hier ook gebruik van gaan maken. Je ziet nu snel welke klanten en ritten rendabel zijn. Onze onderhandelingspositie naar klanten verbetert doordat we ze nu concreet kunnen laten zien in welke mate ritten voor ons rendabel zijn." Van Ernst: "Een van onze klanten bespaart dankzij de oplossing die wij daar hebben neergezet al snel duizend euro per week op zijn inkoop. Ik houd onze klanten altijd voor: ga dit traject alleen in als je het ook echt



kunt terugverdienen. Die terugverdientijd is ook hier redelijk kort, maximaal zeven maanden."

Hoe bevalt de samenwerking met BDO IT Consultants? Henk Bakker: "Prima. BDO is een grote organisatie, waar veel kennis zit. De samenwerking met Martin en zijn collega's verloopt erg prettig. En de dashboards zien er prachtig uit en werken goed. Wij hebben beter inzicht in onze marges en ritopbrengsten. En dat we niet meer vier weken hoeven te wachten op onze managementinformatie, is een verademing." ■



**Meer weten?** Neem contact op met **Martin van Ernst** of met uw eigen adviseur. @martin.van.ernst@bdo.nl

#### CASE IN HET KORT

- > De directie van transportbedrijf Bakker & Schilder Transport haalde zijn (handmatig verwerkte) managementinformatie uit een groot aantal systemen, en moest telkens vier weken wachten op de juiste cijfers.
- > BDO IT Consultants adviseerde een systeem dat alle managementinformatie moeiteloos integreert.
- > Dankzij de geïntegreerde managementinformatie kan de directie vanuit één systeem de onderneming sturen.
- > De directie weet elke dag exact welke klanten en welke ritten rendabel zijn.

#### LEAN AND GREEN: TOT 20% MINDER CO<sub>2</sub>-UITSTOOT

Transportbedrijf Bakker & Schilder doet mee aan het programma Lean and Green, gericht op verduurzaming van de logistieke keten. Daarvoor moeten de vrachtwagens efficiënter rijden, zodat ze 20% minder CO<sub>2</sub>-uitstoot

realiseren. Henk Bakker: "Nu zijn we iedere week twee uur bezig om het brandstofverbruik per kilometer in een Excel-sheet te zetten. Met deze oplossing kan dat straks met een paar muisklikken. We kunnen zelfs voor ons

Lean and Green Programma een apart dashboard oproepen. Dat is snel, effectief en we kunnen onze chauffeurs er beter mee motiveren om nog zuiniger te rijden."

**"Onze ervaring leert dat deze investering zich meestal binnen een jaar terugverdient"**

MARTIN VAN ERNST, partner van BDO IT Consultants