

DILEMMA'S BIJ SYNCHROMODAAAL TRANSPORT

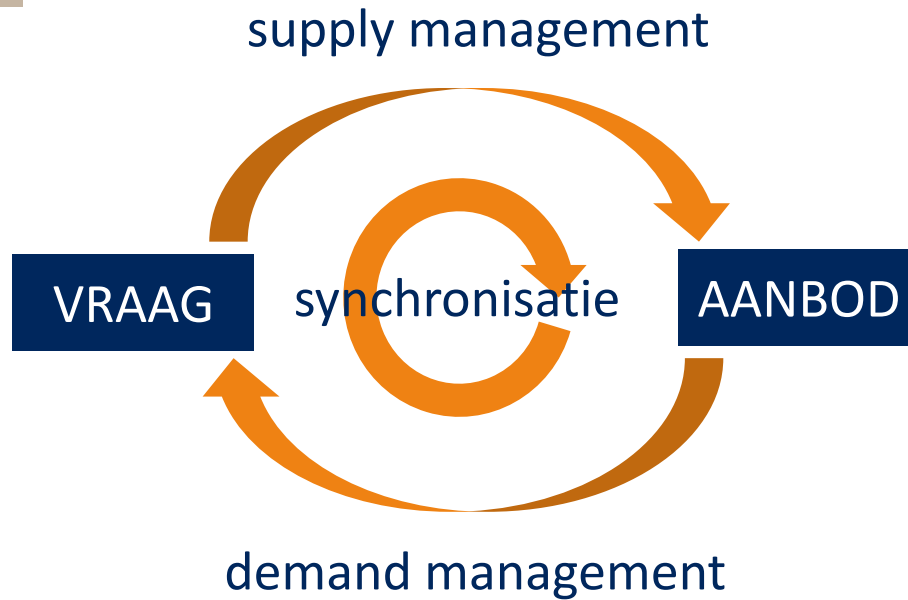
ROB ZUIDWIJK
RZUIDWIJK@RSM.NL

The business school that thinks
and lives in the future





WAT IS SYNCHROMODAAL TRANSPORT?



Supply management

Aanbod afstemmen op de (voorspelde) vraag

Demand management

Voorspellen en beïnvloeden vraag gegeven het aanbod

Synchroniseren

Aanbod van capaciteit met de vraag naar transport

Wat is nu de daadwerkelijke vraag van de ontvanger?

Capaciteit diensten op verschillende netwerken en overslagpunten

Hoe zijn de logistieke diensten op verschillende netwerken en overslagpunten op elkaar afgestemd?



WELKE DIENST WORDT ER GELEVERD?

Vraagarticulatie 1

Van: een vrije plek op een bepaald(e) schip, trein, of vrachtwagen

Naar: mobiliteit van goederen (wanneer en waar aankomst, hoe snel)

Vraagarticulatie 2

Van: Twee weken van tevoren afspreken dat het er moet zijn op een bepaald tijdstip

Naar: Dynamisch afstemmen daadwerkelijke vraag op mogelijkheden aanbod

Dilemma

Gegeven de baten en kosten van afstemming met de klant:

1. Hoe ver kunnen we gaan met het formuleren van transportdiensten op basis van geleverde prestaties?
2. Tot hoever is het zinvol transportdiensten dynamisch af te stemmen op de meest actuele vraag?



HOE ORGANISEREN WE HET AANBOD?

Logistieke afstemming 1

Van: optimaliseren routes en schema's op weg-, rail-, en vaarwegnetwerken apart

Naar: gesynchroniseerde routes en schema's op netwerken, afgestemd op planning overslagpunten

Logistiek afstemming 2

Van: statische planning op basis van voorspelde vraag

Naar: dynamische planning op basis van daadwerkelijke vraag

Dilemma

Gegeven de mogelijke baten en kosten coordinatie:

1. Hoe ver moeten we gaan met het afstemmen van planning op verschillende netwerken en overslagpunten?
2. Hoe dynamisch kan planning en executie van transportdiensten zijn?



HOE BEPALEN WE DE PRIJS?

Kosten-gebaseerd

Prijs gebaseerd op (kosten van) daadwerkelijk geleverde dienst

Waarde-gebaseerd

Prijs gebaseerd op waarde die de klant heeft ontvangen

Markt-gebaseerd

Prijs die de klant bereid is te betalen in de markt

Dilemma

Moeten we synchro-modale diensten nu:

1. Beprijzen op basis van gemaakte kosten?
2. Beprijzen op basis van geleverde dienst?
3. Beprijzen op basis van concurrerende diensten?



GAAN WE INFORMATIE DELEN?

Informatie delen?

JA operationele voordelen

NEE strategische positie

Dilemma

Hoe wegen we operationele planning en uitvoering af tegen strategische positie in de markt (staan niet los van elkaar)?

Dilemma

Synchroniseren vereist informatie delen.

1. Doen we dit op basis van afzonderlijke transacties, dus informatie delen alleen bij vervoersopdracht?
2. Doen we dit op basis van strategische samenwerking, zodat we het systeem kunnen optimaliseren?
3. Doen we dit vanuit het totale vervoersysteem, gaan we leren met gebruik van open data?