

Logistiek dienstverleners stellen eisen aan WMS

Nooit meer 'raad waar het staat'

Loopt u in uw magazijn van het ene akkefietje naar het andere? Leidt elke vraag van klanten over hun voorraden tot gezocht en gesteun bij uw medewerkers? Dan wordt het misschien tijd om na te denken over een warehousemanagementsysteem (WMS). De markt biedt een groot aantal systemen, speciaal voor logistiek dienstverleners en al dan niet geïntegreerd met uw TMS.

Het begint vaak klein, bijvoorbeeld met een verlader die even te weinig ruimte heeft en aan zijn transporteur vraagt om een handvol pallets in opslag te houden. Die transporteur zegt natuurlijk geen nee en vindt altijd wel een plekje voor die goederen. Voor hij er erg in heeft, staat echter de hele hal vol en eist de opslag meer tijd en aandacht dan hij heeft. Bijvoorbeeld omdat de verlader steeds meer 'lastige' vragen stelt, zoals het aantal pallets dat gisteren is ontvangen of het aantal producten dat nog op voorraad ligt. Als het beantwoorden van dergelijke vragen niet lukt of te veel tijd kost, wordt het misschien tijd om te investeren in een warehousemanagementsysteem (WMS). Een WMS vergroot allereerst de beheersbaarheid van de operatie. Het systeem onthoudt op z'n minst hoeveel pallets op voorraad staan en op welke locatie ze zijn terug te vinden, maar biedt nog veel meer optimalisatiemogelijkheden, zeker in combinatie met barcodescanning. Dat betaalt zich al snel terug. "Een WMS maakt je minder afhankelijk van de kennis van de mensen op de magazijnvloer", stelt Jeroen van den Berg van Jeroen van den Berg Consulting en auteur van het boek *Highly*



Kennis

Een WMS maakt logistiek dienstverleners minder afhankelijk van de kennis van de mensen op de vloer.

Competitive Warehouse Management. Hij krijgt bijval van René van den Elsen, WMS-specialist van Tharsis Consultancy: "Vergeet niet dat verladers die hun logistiek uitbesteden, vaak veel hogere eisen aan een logistiek dienstverlener stellen dan ze aan hun eigen magazijn zouden doen. De beperkingen van een eigen magazijn worden gemakkelijker geaccepteerd dan van dat van een logistiek dienstverlener."

Meerdere klanten

De markt telt een aantal softwareveranciers die zich hebben gespecialiseerd in WMS voor logistiek dienstverleners. Die bedrijven stellen nu eenmaal andere eisen dan bijvoorbeeld een handels- of productiebedrijf. Het belangrijkste onderscheid is dat de logistiek dienstverlener geen eigenaar is van de voorraad. Sterker nog, veel logistiek dienstverleners hebben goederen van meer dan één klant in opslag. Het WMS moet per klant de voorraad kunnen bijhouden

en per klant de verrichte inspanningen kunnen registreren. Door aan elke inspanning een tarief te hangen, kunnen de klanten aan het eind van de maand worden gefactureerd. "Het kan voorkomen dat twee klanten

exact hetzelfde artikel op voorraad hebben liggen. De logistiek dienstverlener moet dat wel uit elkaar kunnen houden en voorkomen dat uit elkaars voorraad wordt gepickt", vertelt Van den Berg.



Regels

Logistiek dienstverleners hanteren voor verschillende klanten vaak verschillende inslag- en uitslagregels.

Omgekeerd eisen klanten steeds meer inzicht van hun logistiek dienstverlener. Ze willen op elk moment de voorraadniveaus kunnen opvragen of de status van een order kunnen volgen. Veel WMS-leveranciers hebben dat opgelost door logistiek dienstverleners in staat te stellen hun klanten via internet toegang te geven tot een afgesloten deel van het WMS met daarin alle voorraadinformatie, statusupdates en eventuele rapportages. Vaak kunnen klanten via een dergelijke portal ook orders invoeren, als hun systeem tenminste niet al via een directe interface met het WMS is gekoppeld.

Grijs gebied

Een ander aandachtspunt is de afstemming tussen warehouse- en transportactiviteiten, zeker als de logistiek dienstverlener warehouse heeft waarvoor hij beide activiteiten uitvoert. Integratie van het warehouse- en transportmanagementsysteem maakt het mogelijk om warehouseorders en transportorders samen te plannen. Anders kan het voorkomen dat in het warehouse een pallet wordt klaargezet, terwijl de rit naar het betreffende adres al is vertrokken. Als het WMS daarentegen de vertrektijden van vrachtauto's kent, kunnen de orderpickers op tijd aan het werk worden gezet.

Het is overigens niet altijd duidelijk welke processen door het WMS of door het TMS moeten worden aangestuurd. Overslag bijvoorbeeld is in feite een transportactiviteit. Voor een efficiënte aansturing van de overslagactiviteiten en het plannen van de docks is het immers noodzakelijk om



Regels

Een WMS biedt volop mogelijkheden voor sneller werken en minder fouten maken, bijvoorbeeld middels barcode-scanning.

de ritplanning te kennen. Naast vrijwel elk TMS biedt echter ook menig WMS hiervoor ondersteuning, ontstaan vanuit de behoefte van logistiek dienstverleners die niet meer zelf het transport uitvoeren.

Bijna failliet

De markt kent softwareleveranciers die alleen een WMS of een TMS leveren, maar ook softwareleveranciers die allebei aanbieden. Logistiek dienstverleners die voor de laatste optie kiezen, zijn verzekerd van één aanspreekpunt en volledig geïnte-

greerde systemen. Dat biedt natuurlijk voordelen, maar mag niet het doorslaggevende argument zijn om voor zowel het WMS als het TMS dezelfde leverancier te selecteren.

Van den Elsen herinnert zich een logistiek dienstverlener die door een dergelijke keuze bijna failliet is gegaan. "Sommige TMS-leveranciers bieden een wel heel beperkte WMS-ondersteuning. Het WMS moet het natuurlijk wel mogelijk maken om aan de eisen en wensen van de klant te voldoen."

Van den Elsen krijgt bijval van Centric en LSP Solutions. Centric beschikt met In&Out over een WMS dat volledig is geïntegreerd met het TMS Plan&Go, maar biedt onder de naam Locus ook een apart, geavanceerd WMS aan. "Het zijn puzzelstukjes, en de logistiek dienstverlener moet het stukje nemen dat het beste past", aldus Jerry Caous, sales & marketing manager van WMS-leverancier Centric. LSP Solutions heeft alleen een warehouse- en douanemanagementsysteem, geen TMS. "Wij zitten vaak bij wat grotere logistiek dienstverleners, soms met meerdere locaties, die het transport centraal en de warehousing lokaal hebben georganiseerd. In die gevallen is de waarde van een volledig geïntegreerd WMS/TMS beperkt en heb je meer aan een systeem dat de orders slim over de

verschillende systemen verdeelt", vertelt Erik Wilting, R&D-directeur van softwareleverancier LSP Solutions.

WMS in de cloud

Natuurlijk verschillen de systemen niet alleen in functionaliteit, maar ook in prijs. De aanschafkosten van een geavanceerd WMS kunnen in de tonnen lopen. Voor logistiek dienstverleners die aanhikken tegen dergelijke investeringsbedragen biedt de markt steeds meer systemen in de cloud. Ze hoeven dan niet meer te investeren in eigen hardware en licenties, maar betalen een vast bedrag per maand. LSP Solutions biedt een soortgelijke constructie in de vorm van Software as a Service (SaaS). Van den Berg: "Er is zelfs al een WMS dat als app beschikbaar is op de iPhone en waarmee je ook barcodes kunt scannen. De mogelijkheden zijn misschien beperkt, maar het is ongetwijfeld handiger dan het bijhouden van voorraden in Excel." Van den Elsen adviseert om niet te terughoudend te zijn bij het investeren in WMS. "Veel logistiek dienstverleners investeren tonnen in rollend materieel, maar zijn huiverig om dat soort bedragen uit te geven aan IT. De terugverdientijd is echter vaak korter dan velen denken."

Marcel te Lindert



Voordeel

Logistiek dienstverleners die zowel transport als warehousing doen, hebben baat bij integratie van WMS en TMS.

www.ttm.nl

oktober 2013 | 27