

Grip op je IT-landschap

Een werkblad voor logistieke directeuren en IT managers die willen weten waar ze staan.

De sector in cijfers

2%

van de omzet
gaat naar IT in logistiek,
ver onder andere sectoren

82%

noemt digitalisering
een topprioriteit, maar weinigen
handelen ernaar

36%

is voorbereid op
NIS2 cybersecurity-wetgeving, terwijl
80% cybercrime als risico ziet

Het patroon dat we zien

De Nederlandse transportsector telt meer dan 16.000 bedrijven. Veel daarvan zijn ooit begonnen als familiebedrijf: een opa met één vrachtwagen, die er nog een kocht, en nog een. De vrouw deed de administratie, de kinderen groeiden mee.

IT was iets voor erbij. Een mailserver hier, een WMS daar, een Excel voor de planning. De prioriteit was: rijden, leveren, groeien.

Dat ging lang goed, want ondernemen zit in het bloed. Maar nu dwingt de gefragmenteerde markt tot schaalvergroting en vaak tot fusies. En daar gaat het mis.

Wat er na een fusie gebeurt

Na een fusie verdubbelt alles: systemen, inboxen, werkwijzen. Niet omdat iemand dat wil, maar omdat het zo is gegroeid. Soms kunnen on-premise en cloud-mail niet eens met elkaar mailen.

Herkenbaar?

Je bent niet de enige.
Breng je IT-landschap in kaart met de vragen op de volgende pagina's.



'Het beeld dat IT-transformatie jaren duurt, klopt gewoon niet meer. Je kunt binnen een paar maanden al een applicatie naar de cloud brengen en rapportages draaien. Maar dan moet je wel weten wat je aan data in huis hebt.'

— Ernst-Jan van Hattum,
Marktdirecteur
Transport & Logistiek
bij ilionx

Toets jezelf: 7 vragen

Hieronder vind je zeven vragen die we stellen als we met logistieke directeuren en IT managers in gesprek gaan. Per vraag geven we context: wat we in de praktijk zien, en waarom het ertoe doet.

01

Kun je binnen een uur een overzicht maken van al je IT-systemen en wie ze beheert?

Wat we zien

De meeste bedrijven hebben geen actueel overzicht. Systemen zijn in de loop der jaren toegevoegd, soms door IT, soms door afdelingen zelf. Na een fusie wordt het alleen maar ondoorzichtiger. Vraag drie mensen naar "onze systemen" en je krijgt drie verschillende antwoorden.

Waarom het ertoe doet

Zonder overzicht kun je niet prioriteren. Je weet niet waar de risico's zitten, waar de kosten weglekken, of welke systemen morgen kunnen omvallen. Overzicht is geen luxe, het is stap één.

Ja Nee Weet ik niet

› **Nee of weet niet?** Dan is dit je startpunt. Eén A4 waarop je tekent wat je hebt.

02

Als je wilt weten wat een rit vorige maand kostte, hoeveel mensen moet je dan bellen?

Wat we zien

De planner weet iets, finance denkt iets anders, operations heeft weer een eigen Excel. Om tot één getal te komen moet iemand drie systemen in en de boel handmatig samenvoegen. Tegen die tijd is de informatie alweer verouderd.

Waarom het ertoe doet

Marges lekken niet in de onderhandeling. Ze lekken onderweg, in lege kilometers, onnodige wachttijden, ritten die net anders uitpakken. Zolang je stuurt op ervaring en Excel, heb je antwoorden op belangrijke businessvragen pas als de factuur binnen is. Dan is het te laat om bij te sturen.

Niemand, ik heb het paraat 1-2 mensen Meer dan 2 mensen

› **Meer dan 2?** Je data zit verspreid. Je stuurt op het verleden in plaats van het heden.

03

Weet je welke systemen met elkaar communiceren en welke niet?

Wat we zien

Het TMS, WMS en ERP, ze draaien allemaal. Maar vraag om een totaaloverzicht en iemand duikt drie systemen in om handmatig gegevens over te tikken. Informatie zit overal, het overzicht is nergens te bekennen.

Waarom het ertoe doet

Systemen die niet praten betekent dubbel werk, foutgevoeligheid, en geen 'single source of truth'. Je mensen besteden uren aan data verzamelen in plaats van beslissingen nemen.

Ja, volledig Deels Nee

› **Deels of nee?** Het canvas verderop helpt je dit in kaart te brengen.

04

Vraagt je klant om CO²-data per zending kun je dat leveren zonder handwerk?

Wat we zien

Steeds meer stakeholders willen weten wat de footprint van hun zending is. Niet in de vorm van een jaarrapportage, maar per rit en klant. De meeste transporteurs zitten nog met spreadsheets en schattingen. De voorlopers hebben het al geautomatiseerd.

Waarom het ertoe doet

Regelgeving als CSRD en het Digitaal Product Paspoort staat voor de deur en dwingen tot actie. Wie dit nu regelt, heeft straks een concurrentievoordeel. Wie wacht, moet straks onder druk iets in elkaar zetten.

Ja Nee Dit is (nog) geen probleem

› **'Nog niet' is geen reden om te wachten.** De data die je nodig hebt, is dezelfde data die je operatie verbetert.

05

Weet je wat er gebeurt met je operatie als één systeem 24 uur plat ligt?

Wat we zien

De meeste bedrijven weten het pas als het gebeurt. En dan blijkt dat het TMS niet alleen de planning aanstuurt, maar ook de communicatie met de klant, de facturatie, en de track & trace. Eén systeem plat betekent de hele keten plat.

Waarom het ertoe doet

80% van transportondernemers ziet cybercrime als serieus risico. Maar slechts 36% is voorbereid op de NIS2-wetgeving. Ransomware legt niet één systeem plat, het legt je planning plat, je tracking, je facturatie, je communicatie. Dan staan niet alleen je servers stil, dan staan je trucks stil.

Ja Nee Deels

› **Nee of deels?** Ken je afhankelijkheden. Het canvas helpt je de kritieke ketens te zien.

06

Is er de afgelopen 3 jaar een systeem bijgekomen door een fusie of overname?

Wat we zien

De Top 15 T&L-bedrijven in Nederland vertegenwoordigen nog geen 19% van de markt. Dat betekent: veel kleine spelers, veel consolidatie, veel fusies. En elke fusie brengt een IT-landschap mee dat 'tijdelijk' naast het bestaande draait en daar vervolgens blijft staan.

Waarom het ertoe doet

Elke fusie zonder IT-integratie maakt je landschap complexer, duurder en kwetsbaarder. De 'tijdelijke' situatie wordt de permanente realiteit, tot iemand besluit op te ruimen.

Ja, één Ja, meerdere Nee

› **Meerdere fusies?** Dan is de kans groot dat niemand meer het volledige plaatje heeft.

07

Zou je liever investeren in een heftruck of in IT?

Wat we zien

Dit is een echte quote uit een gesprek: "Wij kopen liever een heftruck dan dat we geld in IT stoppen. Want een heftruck, daar zie ik morgen direct de waarde van terug." En dat is klopt, vanuit dat perspectief is het een logische keuze.

Waarom het ertoe doet

Het probleem is niet die keuze. Het probleem is dat IT-leveranciers nooit een passend alternatief boden dat bij de sector past. De vraag is niet of je iets moet doen. De vraag is hoe klein je kunt beginnen, zodat je volgende maand al resultaat ziet en niet pas over twee jaar.

- IT staat zelden op de investeringsagenda
- IT komt alleen ter sprake bij problemen
- IT is vast onderdeel van investeringsbeslissingen

› Dit is geen verkeerde keuze. Maar als IT nooit op tafel komt, mis je kansen die zich pas later openbaren.



Breng je IT-landschap in kaart

Hieronder vind je een eenvoudig canvas om je huidige situatie te tekenen. Het hoeft niet perfect of compleet te zijn, het gaat om het overzicht. Volg de vier stappen.

Stap 1: Je kernsystemen

Begin met de systemen die je operatie draaiende houden. Denk aan: TMS (Transport Management), WMS (Warehouse Management), ERP, planning, facturatie, CRM.

Systeem	Leverancier	Beheer

Stap 2: De 'schaduw-IT'

Welke Excel-bestanden, Access-databases of losse tools worden er dagelijks gebruikt die niet in de officiële IT-lijst staan? Denk aan: de planning-Excel, het urenregistratiebestand, de WhatsApp-groep voor chauffeurs.

Tool/bestand	Wie gebruikt het en waarvoor?

Stap 3: Trek de lijnen

Welke systemen wisselen gegevens uit? En welke zouden dat moeten doen, maar doen het niet? Markeer de 'gebroken' verbindingen.

Systeem A <i>Bijvoorbeeld: TMS</i>	Systeem B <i>Bijvoorbeeld: ERP</i>	Systeem C <i>Bijvoorbeeld: Handmatig</i>

Stap 4: Markeer de risico's

Kijk naar je overzicht. Waar zitten de blinde vlekken? Wat zou er gebeuren als dit systeem morgen uitvalt? Waar lekt tijd, geld of informatie?

Grootste risico's of blinde vlekken:

Wat zegt dit over waar je staat?

Tel het aantal keer dat je bij de 7 vragen 'Ja' of de meest positieve optie hebt geantwoord.

Jouw score: /7

6-7 punten Jij hebt overzicht.

Je basis staat. Focus op optimalisatie: voorspellende planning, geavanceerde data-analyse, of het automatiseren van de laatste handmatige processen. Je bent klaar voor de volgende stap.

3-5 punten De basis staat, maar er zitten gaten in.

Je weet waarschijnlijk waar het schuurt. Dit is het moment om die plekken aan te pakken voordat ze problemen worden. Kies één ding en begin. Niet alles tegelijk.

0-2 punten Er is werk aan de winkel!

Het goede nieuws: je hoeft niet alles tegelijk te doen. Begin met het canvas dat je net hebt ingevuld. Dat overzicht is stap één. Niet een nieuw systeem of transformatie, maar gewoon weten wat je hebt.

Jouw volgende stap?

Je hoeft dit niet alleen uit te zoeken. In een kort gesprek van 30 minuten kunnen we samen kijken naar je canvas, bespreken waar de grootste kansen liggen en bepalen wat een logische eerste actie is voor jouw situatie.

Ben jij er klaar voor?

Plan een gesprek in met Ernst-Jan of Shafira

Ernst-Jan van Hattum

Marktdirecteur Transport & Logistiek
+31 6 433 795 70
ejvanhattum@ilionx.com

Shafira Muntz

Consultant Transport & Logistiek
+31 6 500 389 04
smuntz@ilionx.com

ilionx.com/markten/transport-logistiek

'De sector verandert, of je wilt of niet. De regelgeving is er en wordt alleen maar meer. De klant vraagt om transparantie. Wachten tot het pijn doet is een optie, maar niet de slimste.'

— Ernst-Jan van Hattum,
Marktdirecteur
Transport & Logistiek
bij ilionx



Eenvoud brengen in een complexe wereld

Dat maken we waar door ons echt te verbinden met organisaties en de mensen die daar onderdeel van zijn. Voor hen maken we toekomstbestendige oplossingen die eenvoudig werken en nauw aansluiten op de organisatieprocessen. Alle expertise die daarvoor nodig is hebben wij in huis: om het beste uit IT te halen, bedrijven en organisaties vooruit te brengen en mensen met plezier te laten werken.

Digitalisering is geen project meer, maar een voorwaarde om concurrerend te blijven. ilionx helpt retailers, transporteurs en logistieke dienstverleners om de hele keten slimmer te maken, van realtime inzicht tot voorspellende planning. Zo zet je data, cloud en automatisering in voor wat echt telt: rendement, betrouwbaarheid en duurzame groei.

ilionx

hoofdkantoor
Van Deventerlaan 121
3528 AG Utrecht
(088) 05 90 500

communicatie@ilionx.com
www.ilionx.com

