Digitale logistiek in België

startups.be

ING

Philippe Rangoni

September 2018

Inhoud

Voorwoord 2

1. Demografie 3
   - **a.** Inleiding 3
   - **b.** Het Belgische ecosysteem van logistieke start-ups 4
   - **c.** Typologie van de logistieke start-ups 6
   - **d.** Subsectoren 6
   - **e.** Performante Belgische start-ups in de logistiek 7

2. Uitdagingen 9
   - **a.** De uitdagingen voor de logistieke sector 9
   - **b.** De opportuniteiten en uitdagingen voor logistieke start-ups 10

3. Internationalisering 13

4. Funding 16

5. Technologieën 19

6. Werknemers 20

7. Interviews met stakeholders 24
   - Steven Polmans, Head of Cargo & Logistics – Brussels Airport Company 24
   - Erik Lamoral, CIO – H.Essers 27
   - Joost Uwents, CEO - WDP 30
   - Erwin Verstraelen, CDIO - Haven van Antwerpen 33
   - Geert De Wilde, Managing Director - Gosselin Logistics
   - Marc Scheerlinck, Business Development Director - Logit One 36

8. Interviews met startups 38
   - Jorik Rombouts, CEO - Rombit 38
   - Bart Vannieuwenhuyse, partner & co-founder - TRI-VIZOR 40
   - Kristoff Van Rattinghe, CEO - Sensolus 42
   - Alex Lisitzky, CTO & co-founder - SupplyStack
   - Steven De Troyer, Investment Director - Fortino Capital 45
   - Daniel Lievens, CEO - NxtPort 48
   - Paul Havelange, CEO - Ubidata 50

Voorwoord

ING en startups.be zijn trots weer te kunnen samenwerken aan een uitgebreide studie, ditmaal rond het logistieke start-up-ecosysteem in België. Door dit te doen onderstreept ING haar interesse en engagement in de transport- en logistieke sector.

Het belang van de logistieke sector in België is niet te miskennen: Zoals de studie[1] van de Nationale Bank van België in 2017 aangeeft, staat deze sector garant voor 3,3% van de Belgische werkgelegenheid en 2,9% van het BBP. Indien we aan deze cijfers ook de indirecte effecten en annexe activiteiten toevoegen, staat de logistieke sector zelfs in voor 7,6% van het BBP en 8% van de werkgelegenheid.

Dit toont ook meteen de diversiteit aan in de sector. Er bestaat niet zoiets als 'de logistieke sector' maar wel een grote variëteit van activiteiten en diensten. De logistieke verwerking van medicatie is niet te vergelijken met die van een metaalproduct.

Het doel van deze studie is de creativiteit en dynamiek van het logistieke start-up-ecosysteem in België aan te tonen. Ze belicht de uitdagingen van dit ecosysteem en hierbij ook die van de volledige logistieke sector. Net als in andere traditionele sectoren vormt digitalisering een bijzondere uitdaging voor logistieke spelers. Digitalisering biedt tegelijk ook niet te missen mogelijkheden, wil men niet worden overschaduwd door nieuwe, flexibelere spelers.

Enerzijds moeten logistieke actoren zich openstellen voor meer onderlinge samenwerking. Co-innovatie, open innovatie en data-uitwisseling mét respect voor de noodzakelijke confidentialiteit, zijn sleutelbegrippen voor de onderneming van morgen. Enkel op deze basis kunnen logistieke ondernemingen profiteren van de digitalisatie en er de vruchten van plukken. Samenwerking is ook noodzakelijk om hun klanten kwaliteit te garanderen.

Anderzijds zullen transport- en logistieke ondernemingen erover moeten waken dat door technologische ontwikkelingen hun diensten - zoals de zelfrijdende wagen binnen de transportcontext - niet vervellen tot louter 'commodities'. Om dit risico aan te pakken, moeten ze zich omvormen naar ondernemingen waarin digitalisatie en het beheer van data centraal staan.

We zijn ervan overtuigd dat deze studie en conclusies relevant zijn voor start-ups, kleine, middelgrote en grote transport- en logistieke bedrijven, de overheid en andere partners van het logistieke ecosysteem - zoals ING. Dit rapport kwam er enkel dankzij de vele personen uit de sector die ons te woord wilden staan. Graag bedanken we hen om hun inzichten en ervaringen te delen.

We wensen u een boeiende reis doorheen deze interessante staalkaart omtrent het logistieke start-up-ecosysteem.

Bram Debruyne

ING

Philippe Rangoni

Startups.be

1 https://www.nbb.be/doc/ts/publications/wp/wp325en.pdf

1 Demografie

a. Inleiding

Deze studie concentreert zich op het Belgische ecosysteem van start-ups die actief zijn in logistiek en supply chain. Ze werd uitgevoerd door ING en Startups.be en steunt voornamelijk op drie pijlers:

- Een kwantitatief onderzoek van representatieve gegevens in de start-updatabase van Startups.be (data.startups.be)[2].
- Een vragenlijst die aan alle leidinggevenden van start-ups in de database werd toegestuurd.
- Een kwalitatief onderzoek op basis van gesprekken met start-ups en de belangrijkste spelers van de sector.

We selecteerden 84 start-ups in de database die actief zijn in logistiek en supply chain. Daarbij sloten we enkele spelers uit, die overgenomen zijn door grote industriële groepen, aangezien ze onze kwantitatieve gegevens zouden vertekenen.

We hebben deze vragenlijst begin juli 2018 naar 84 oprichters en CEO's van start-ups gestuurd en 24 mensen vulden ze volledig in. Dit komt neer op een respons van 28%.

2 Startups.legt hier geen volledige database voor, wel representatieve gegevens samen met een momentopname van de sector.

We danken spelers van de sector hartelijk, die akkoord gingen met een interview. Het gaat om:

- Thierry Moubax, VP Marketing, Product & Pricing Europe – bpost
- Patrick Leysen – Founder of Parcify/VP Future Lab - bpost
- Steven Polmans, Head of Cargo & Logistics – Brussels Airport Company
- Joost Uwents, CEO – WDP
- Erwin Verstraelen, Chief Digital Information & Innovation Officer – Port of Antwerp
- Erik Lamoral, CIO – H.Essers
- Geert De Wilde, Managing Director – Gosselin Logistics
- François Deforche, Consumer Goods IT Director – Katoen Natie
- Bernard Piette, General Manager – Logistics in Wallonia
- Chris De Clerck, Adviseur-generaal a.i. – Administratie der Douane
- Mark Geuens, IT, Data and Innovation Lead – Lineas
- Steven De Troyer, Investment Director – Fortino Capital
- Mathijs Luts, Supply Chain Director EMEA & India – Abbott
- Philippe Degraef, Director – Febetra
- Piet Belet – Key Account manager – VIL

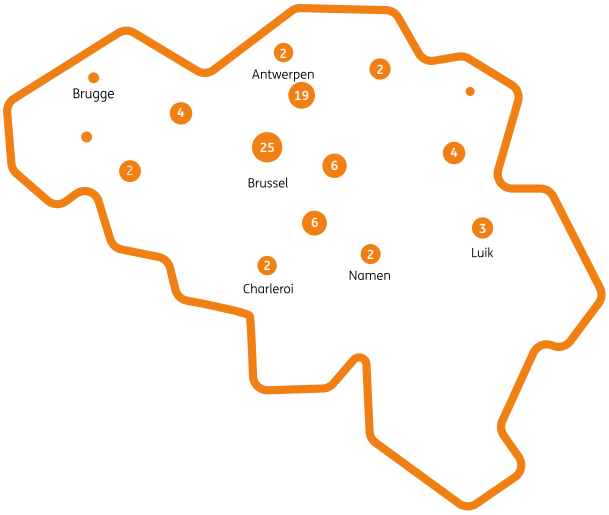
Niet alle gesprekken zijn integraal in de studie opgenomen, ze waren wel een leidraad bij de opstelling ervan.
De leidinggevenden van de start-ups die we interviewden, zijn:

- Paul Havelange, CEO – Ubidata
- Daniel Lievens, CEO – NxtPort
- Alex Lisitzky, Founder en Head of product – SupplyStack
- Kristoff Van Rattinghe, CEO – Sensolus
- Marc Kegelaers, CEO – Unifly
- Jorik Rombouts, CEO – Rombit
- Bart Vannieuwenhuyse, Partner – TRI-VIZOR
- Christiaan Sluijs, CFO – T-Mining
- Mark Scheerlinck, Business Development Manager – Logit One

b. Het Belgische ecosysteem van logistieke start-ups

Zoals eerder vermeld, bevat de database 84 start-ups die actief zijn in logistiek en supply chain. Deze start-ups zijn verspreid over heel België, met twee belangrijke clusters: Brussel en Antwerpen.

Hoewel Brussel voor de logistieke sector geen specifiek belang heeft, telt de hoofdstad wel het grootste aantal start-ups. De omvang van het ecosysteem in Antwerpen is te verklaren door het belang van Antwerpen als logistiek centrum en de aanwezigheid van de haven.



Weinig universitaire spin-offs spitsen zich toe op de logistiek.

Aantal spin-offs	Universiteit
2	Université Libre de Bruxelles
2	Vrije Universiteit Brussel
2	Katholieke Universiteit Leuven
1	Universiteit Gent
1	Universiteit Antwerpen
1	Université de Liège

c. Typologie van de logistieke start-ups

Het valt op dat de meesten een B2B-profiel hebben. Gezien de structuur van de logistieke sector, is dat zeer goed te begrijpen. De B2C-start-ups zijn vooral actief in peer-to-peer (particulieren die logistieke diensten aanbieden) en gedeeld transport (bv. Hytchers).

Business Model	
B2B	72
B2B/B2C	4
B2C	8

d. Subsectoren

Logistiek of supply chain omvat een grote verscheidenheid aan producten en diensten. We hebben geprobeerd om de start-ups op basis hiervan in te delen.

Een start-up kan actief zijn in verschillende subsectoren. We hebben deze indeling voorgelegd aan de verscheidene stakeholders die we geïnterviewd hebben en er bestaat een brede consensus rond.

Subsector	Aantal in het portfolio
Logistics operational efficiency	35
Track & trace	24
Last-mile delivery	9
Parcel delivery	9
Transport management software	9
Collaborative logistics platform	8
Warehousing	7
Autonomous vehicle	6
Green logistics	5
Logistics by rail	3
Container logistics	3
Aerial logistics	3
Maritime logistics	2

Hierbij een korte samenvatting over de subsector, samen met een voorbeeld.

- Logistics operational efficiency: Verbeteren van de operationele efficiëntie van logistieke bedrijven, waaronder IT-platformen die data-uitwisseling bevorderen.
  → Bv. Logit One - http://logit-one.com/

- Track & trace: Opvolging van de locatie en de status van een voertuig, container of zelfs goederen. Maakt gebruik van the Internet of Things.
  → Bv. Sensolus - https://www.sensolus.com/

- Last-mile delivery: Deze term wordt gebruikt om het goederentransport tussen een logistieke hub en de eindbestemming te omschrijven.
  → Bv. Parcify - http://parcify.com/

- Parcel delivery: Bezorging van pakketten.
  → Bv. Shiprr - https://shippr.be/

- Transport Management software: TMS is een platform dat ERP-systemen (Enterprise Resource Planning) met warehousing/distributie verbindt. Het dekt zowel procurement als shipping en planning.
  → Bv. Supplystack - https://www.supplystack.com/

- Collaborative logistics platform: Collaboratieve transportplatforms in peer-to-peer of shared economy.
  → Bv. Hytchers - https://www.hytchers.com/

- Warehousing: Technische producten en diensten die het beheer van opslagruimte mogelijk maken of verbeteren.
  → Bv. Boxify - https://fr.boxify.be/

- Autonomous vehicle: Technologie die de ontwikkeling van zelfrijdende voertuigen stimuleert.
  → Bv. Ivex - https://ivex.ai/

- Green logistics: Technologie die milieuvriendelijk transport mogelijk maakt.
  → Bv. Sumy - http://www.sumy.be/

- Logistics by rail: Technologie die het transport per spoor stimuleert.
  → Bv. Railnova - https://www.railnova.eu/

- Container logistics: Technologie die de containercapaciteit optimaliseert.
  → Bv. Avantida - https://www.avantida.com/

- Aerial logistics: Logistieke toepassingen die het luchttransport, met inbegrip van drones, verbeteren.
  → Bv. Unifly - https://www.unifly.aero/

- Maritime logistics: Technologie die het transport per boot (op zee of op rivieren) verbetert.
  → Bv. Seafar - https://www.seafar.eu/

e. Performante Belgische start-ups in de logistiek

Hier trachten we de best presterende Belgische start-ups binnen de logistieke sector in kaart te brengen. Hiervoor hebben we vier criteria gecombineerd en elk criterium een andere afweegfactor gegeven:

CRITERIA	AFWEEGFACTOR
Funding	7/19
Aantal personeelsleden	5/19
Activa	5/19
Opbrengsten	2/19

Deze selectie van de 20 Belgische start-ups kent meer gewicht toe aan funding dan aan opbrengsten. Dat is een bewuste keuze aangezien funding, nog meer dan opbrengsten, de brandstof is die de start-ups laat groeien. Funding financiert de groei waarmee na enkele jaren opbrengsten kunnen gegenereerd worden.

AllThingsTalk (ATT)	ATT helpt bedrijven met het uitbouwen van IoT-projecten.
AMIA Systems	AMIA Systems verbetert de supply chain door design-optimalisatie van productie-units.
Borderlinx	Borderlinx routeert goederen naar Europa die in de US gekocht zijn.
Bringme	Bringme zorgt voor intelligente automatisering van persoonlijke en professionele logistieke operaties.
DCbrain BeNeLux	Artificial Intelligence voor flux-automatisering.
Dui Global	Dui Global wil bedrijven een globaal beeld van hun activiteiten geven - automatisch en in real-time.
Essensium	Essensium is gespecialiseerd in positionering en tracking.
Hipperos	Innovatieve ingebedde systemen in real-time.
Nallian	Nallian optimaliseert het delen van data om samenwerking tussen bedrijven te bevorderen.
PearlChain	PearlChain is een real-time planning-platform.
Phasya	Phasya monitort bestuurders en detecteert vermoeidheid.
Railnova	Treinbeheer en voorspelbaar onderhoud.
Rombit	Rombit verbindt werknemers, toestellen en andere activa op een gebruiksvriendelijke manier.
Selinko	Opsporing van namaak.
Sensolus - stickNtrack	Sensolus werkt aan track & trace toepassingen waar geen stroomvoorziening voorhanden is.
SupplyStack	Transport Management software.
Tein Technology	Tein Technology zorgt voor efficiëntie in complexe, kritieke omgevingen.
Ubidata	Ubidata helpt transportbedrijven met het traceren, analyseren en optimaliseren van hun vloot.
Unifly	Unifly verbindt piloten en overheid om drones veilig in het luchtruim te integreren.
Urbantz	Urbantz is een cloud-platform voor leveringsbedrijven.

2 Uitdagingen

De logistieke sector is een belangrijke sector in België. In de eerste plaats door zijn centrale geografische ligging in Europa die de verbinding vormt tussen Noord en Zuid, West en Oost, maar ook dankzij de aanwezigheid van de havens van Antwerpen en Zeebrugge en de luchthavens van Bierset en Zaventem.

De studie over de sector die in 2017[3] door de Nationale Bank van België uitgevoerd werd, toont het belang van de logistieke sector aan, zowel in aantal gecreëerde banen (ongeveer 130.000) als in aantal bedrijven (meer dan 8000). Deze cijfers tonen ook de diversiteit en versnippering van de sector aan, waarover later meer.

Zoals Bernard Piette (General Manager - Logistics in Wallonia) het zegt: “Er is geen uniforme logistieke sector: die is zeer divers. Je kunt het transport van vaccins en dat van staalrollen niet met elkaar vergelijken. Anderzijds hebben alle bedrijven, ongeacht hun sector, logistiek in hun processen geïntegreerd. Studies tonen aan dat bedrijven tussen 7 en 15% van hun middelen aan logistiek besteden.”

Op de jaarlijkse LPI-index (Logistics Performance index) van de Wereldbank[4] staat België wereldwijd op de derde plaats.

Toch hebben we te maken met een vrij traditionele sector die nog voor een aantal uitdagingen staat. We hebben geprobeerd deze hieronder op te sommen, dankzij talrijke gesprekken met verscheidene stakeholders.

3 https://www.nbb.be/doc/ts/publications/wp/wp325en.pdf
4 Zie voor de volledige studie: https://lpi.worldbank.org/ De ranglijst per land is hier te vinden: https://lpi.worldbank.org/international/global
De puntenlijst voor België: https://lpi.worldbank.org/international/scorecard/radar/254/C/BEL/2018#chartarea

a. De uitdagingen voor de logistieke sector

1. Samenwerking en uitwisseling van gegevens tussen spelers in de sector

De logistieke en supply chain-sector is erg versnipperd: er is een groot aantal spelers in de keten aanwezig, in zeer diverse bedrijfsgroottes. De grote geïntegreerde vervoersbedrijven (DHL, FedEx, UPS) vertegenwoordigen met z'n drieën minder dan 25% van de totale omzet van de logistieke sector. Dit betekent dat er heel veel kleine en middelgrote spelers op de markt zijn. De uitwisseling van gegevens en informatie en de samenwerking tussen al deze spelers vormen de grootste uitdaging van de sector. Het gaat minder om een technologische uitdaging (de technologie bestaat en er zijn zeker een aantal initiatieven, zoals NxtPort, BRUcloud, CrossTrades, ...) dan om de wil om de gegevens van concurrerende bedrijven te bundelen.

2. Mobiliteit en vermindering van CO_2

Streven naar minder wegvervoer en optimaliseren van de capaciteit zijn belangrijke uitdagingen. Zo heeft de haven van Rotterdam aan de logistieke operatoren van de terminal Maasvlakte 2 opgelegd, dat 65% van het transport van en naar de haven, niet via de weg mag verlopen. De haven van Antwerpen heeft als doel om het transport per spoor vanaf de haven te verdubbelen. Onbenutte capaciteit, wanneer containers of vrachtwagens ongeladen op weg zijn, moet natuurlijk aangepakt worden.

3. Talent aantrekken

Uit gesprekken met de stakeholders blijkt dat talentwerving een van de grote uitdagingen is en dit op alle niveaus in de logistieke keten. Dit stimuleert logistieke bedrijven om zich opnieuw uit te vinden om talent aan te trekken of te behouden.

4. De rendabiliteit van de sector

De ontwikkeling van nieuwe diensten of producten eist voldoende interne financiering. In een zeer versnipperde logistieke sector waar de marges klein zijn, is dit niet evident. Is de consument bovendien bereid de juiste prijs te betalen voor nieuwe manieren van consumptie en bezorging?

Getuigenissen

"We zijn een bedrijf waarin de assets (nvdr. treinstellen) centraal staan. Iedere digitale innovatie die we op de markt brengen is gericht op de assets."

Mark Geuens – Lineas

"Het milieuprobleem is substantieel. Alle voorspellingen tonen aan dat de getransporteerde volumes in de komende jaren zullen toenemen. We moeten vermijden dat de toename van transport volledig via het wegennet zal verlopen. Uiteraard zal dit een kostenpost zijn voor de transportbedrijven die alternatieve oplossingen moeten bedenken."

Bernard Piette – Logistics in Wallonia

"De grote uitdaging van nu is de digitalisering en de oplossing is digitalisering."

Geert De Wilde – Gosselin

"Onze grootste uitdaging is de onbenutte capaciteit. Onze terugkerende treinen zijn vaak leeg. Hoe stellen we deze capaciteit beschikbaar aan de markt?"

Mark Geuens – Lineas

"De medische toestellen die Abbot aan ziekenhuizen levert moeten voor 100% operationeel zijn. Wachten tot een toestel een probleem kent kan gewoon niet. Voor Abbot is voorspelbaar onderhoud essentieel en dus is digitalisering primordiaal. We moeten eigenlijk dezelfde eisen gaan stellen voor heel de logistieke keten."

Mathijs Luts - Abbott

b. De opportuniteiten en uitdagingen voor logistieke start-ups

De vragenlijst die gedurende de zomer van 2018 naar start-ups werd verstuurd en de gesprekken met start-ups die actief zijn in de sector, hebben vijf grote uitdagingen aan het licht gebracht:

1. De vermindering van de ecologische voetafdruk

De milieukwestie blijft belangrijk en een van de grote uitdagingen voor de sector. Ook bij het grote aantal start-ups dat de transportsector tracht te optimaliseren, staat deze bezorgdheid centraal.

2. De traditionele benadering van een deel van de logistieke sector

Deels door de versnippering en de kleine marges, werkt de sector nog erg traditioneel. Papier is nog steeds de gebruikelijke drager en blijft verplicht voor vele officiële documenten. De kleine marges weerhouden bedrijven om te investeren in nieuwe werkprocessen.

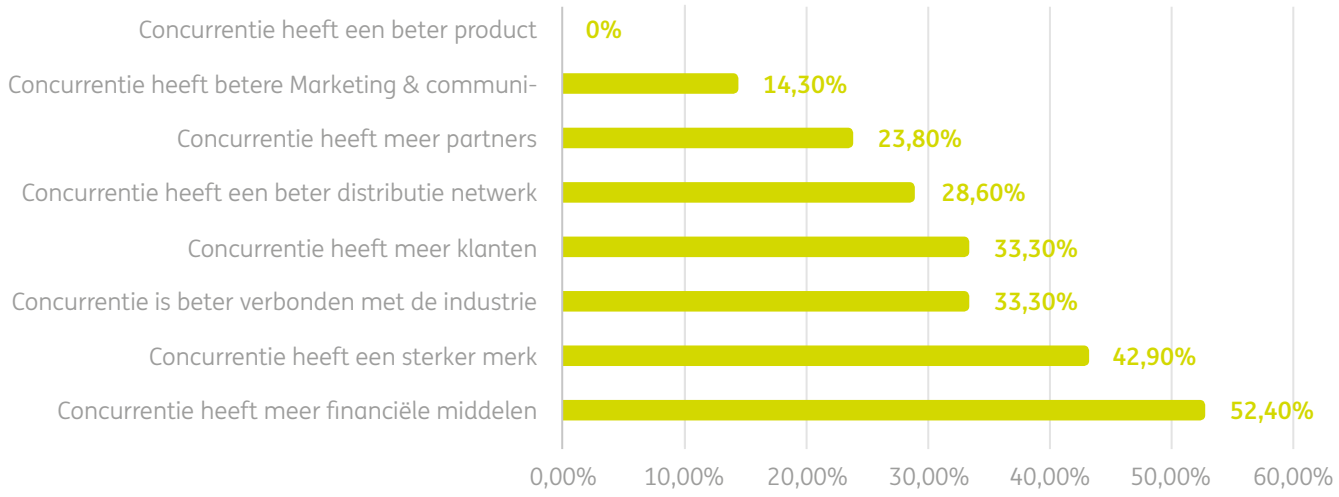
3. De concurrentie van buurlanden

Deze concurrentie komt voornamelijk vanuit Nederland en Duitsland. We hebben het moeilijk door het wettelijke kader rond e-commerce, werklasten of nachtarbeid. Technologie kan dit niet oplossen. De overheid wel.

4. Concurrentie van grote internationale logistieke groepen

Grote internationale logistieke groepen zorgen eveneens voor concurrentie. Voor start-ups zijn ze soms prospecten maar ook concurrenten in hun eigen markt- of technologiesegment.

Welke zijn de grootste uitdagingen van de concurrentie?



5. Start-up-typische uitdagingen

Meer dan de helft van de start-ups bevestigt dat hun grootste uitdaging de financiële middelen en toegang tot kapitaal is.

Alle start-ups die de vragenlijst hebben ingevuld, vrezen de concurrentie niet voor hun producten maar wel voor hun financiële draagkracht (52%) en voor hun sterk merk (42,9%).

Getuigenissen

"De uitdagingen waar we tegenaan lopen, zijn hoofdzakelijk commercieel. Er moet een diepgaande interactie met de prospect plaatsvinden om de voordelen van onze producten duidelijk te maken. Ze zijn complex en moeilijk te vatten in een eenvoudige commerciële boodschap. Daarentegen blijven klanten ons trouw."

Paul Havelange – Ubidata

"Ik denk niet dat de logistiek de meest innoverende sector is. De mensen werken nog vaak op papier en veel gebeurt nog manueel. Een lastige zaak voor een markt die jarenlang letterlijk stil heeft gestaan."

Christiaan Sluijs – T-Mining

"De versnippering van de markt is ook een voordeel, zeker als technologie-provider. Er doen zich interessante business-opportuniteiten voor. En als je een goede business-case brengt, is er sowieso geld voorhanden."

Kristoff Van Rattinghe - Sensolus

"De grootste uitdaging is dat er voldoende aanbod aan data is. Zullen de bedrijven in de sector voldoende bereid zijn om hun data te delen? Dat is de grote vraag."

Daniel Lievens – NxtPort

"Het kan ook gebeuren dat bedrijven met grote financiële middelen, zoals Airbus, een gelijkaardige oplossing aanbieden en ons van de kaart vegen."

Marc Kegelaers - Unifly

3 Internationalisering

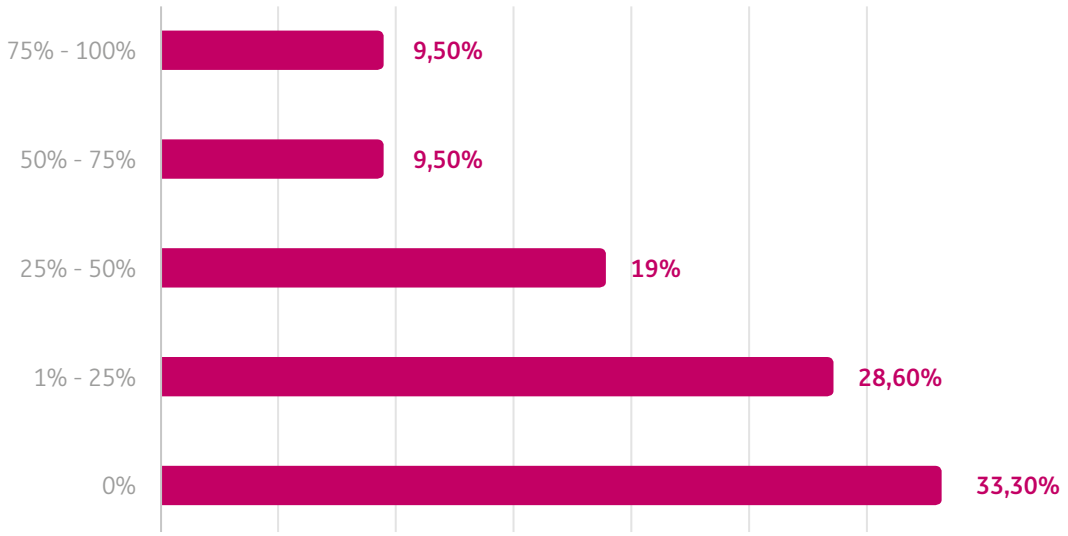
Als de kwestie van internationalisering van start-ups wordt aangekaart, moeten we direct een onderscheid maken tussen twee elementen:

- De inkomsten die in het buitenland worden gegenereerd;
- De landen waarin de start-ups actief zijn, dus daar waar ze hun diensten aanbieden.

De aard van de logistieke operaties zelf brengt de start-ups er immers toe om in het buitenland te opereren, hoewel hun klanten Belgische logistieke operatoren kunnen zijn.

Laten we de drie volgende grafieken bekijken.

Hoeveel procent van uw inkomsten wordt in het buitenland gegenereerd?

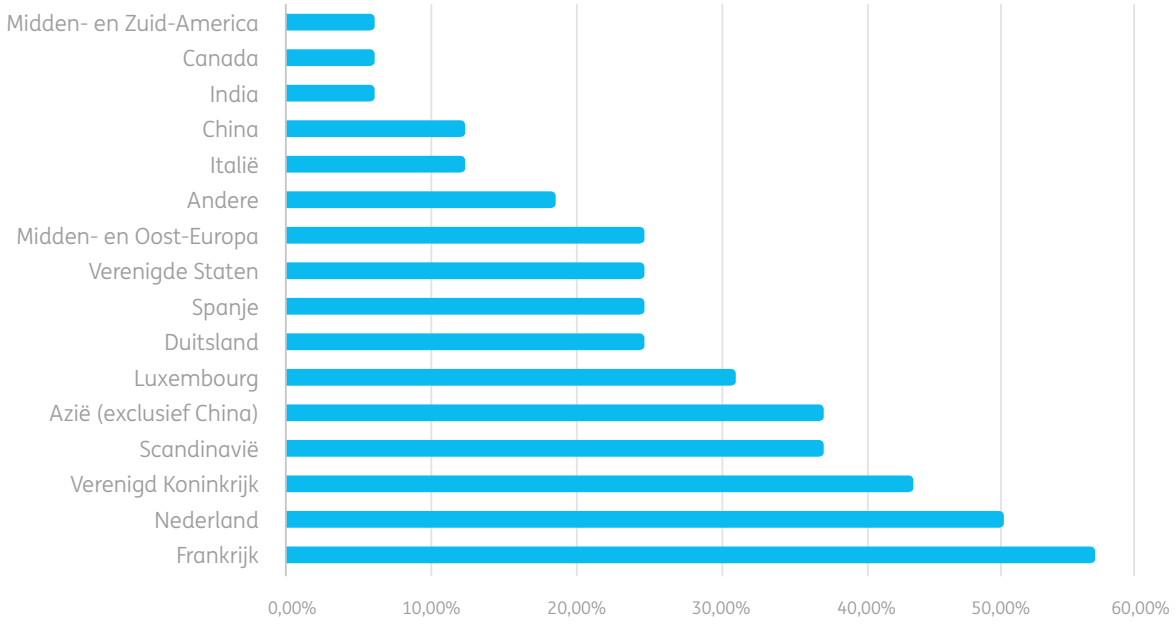


Merk op dat een groot deel van de start-ups (twee derden) inkomsten in het buitenland genereert. Deze cijfers komen volledig overeen met de gegevens die Startups.be in het kader van andere studies in verschillende sectoren heeft verzameld.

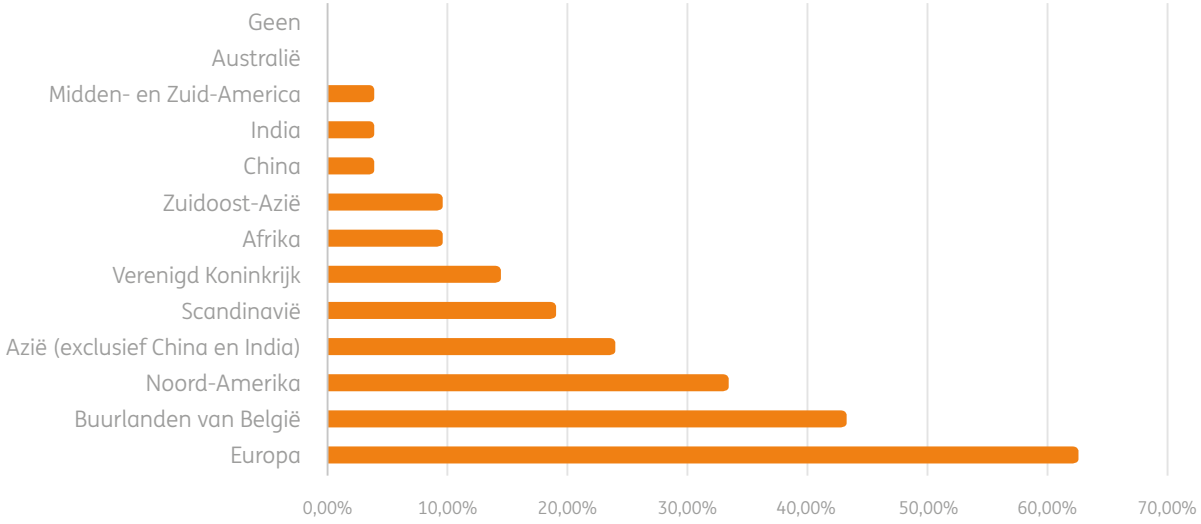
De volgende grafiek laat ons zien dat start-ups heel actief zijn in het buitenland, vooral in Europa, in de aangrenzende landen.

De meeste (81%) opereren in het buitenland vanuit België, zonder een dochterbedrijf of kantoor in het buitenland te openen.

In welke landen bent u actief?



Naar welke regio/welk land denkt u uw activiteiten in de komende jaren uit te breiden?



Europa - en zeker onze buurlanden - is de belangrijkste doelmarkt, voor zover start-ups daar nog niet vertegenwoordigd zijn. Merk op dat Noord-Amerika en Azië (met uitzondering van China en India) potentiële werkterreinen zijn. Waar logistieke hubs als Singapore voor onze start-ups wellicht belangrijke hotspots zijn. Meer dan driekwart van de start-ups hier, vinden goede partnerships de belangrijkste factor voor een succesvolle groei in het buitenland.

Welke factoren zijn volgens u belangrijk voor internationale groei van uw bedrijf?

Getuigenissen

"Voor een lokaal bedrijf is internationale groei het moeilijkst. Welke partner moet je kiezen om deze groei in goede banen te leiden? Hoe begeleid je deze partner? Welke profielen moet je aanwerven?"

Kristoff Van Rattinghe – Sensolus

"Zodra je internationaal werkt, vormt de 24/7-ondersteuning een probleem, deels vanwege de verschillende tijdzones waarin wij werken. Wij zijn actief in 42 landen en proberen alles met 12 mensen te regelen."

Alex Lisitzky – Supply Stack

"In België is meertalig personeel gemakkelijk te vinden. We zijn flexibel en vormen geen bedreiging. Het nadeel - en meteen ook een voordeel - is dat onze markt zeer klein is en dat je onmiddellijk internationaal moet denken."

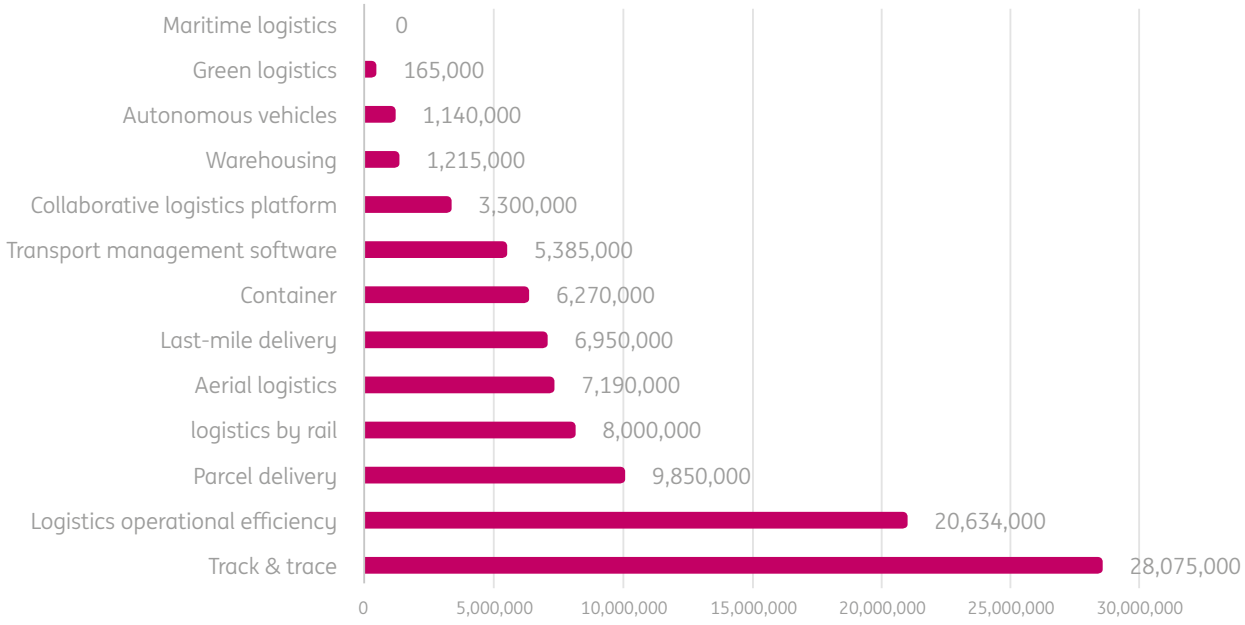
Marc Kegelaers - Unifly

4 Funding

Het afgelopen decennium (2008 – 2018) werd 68.884.000 euro geïnvesteerd in start-ups die actief zijn in de logistieke sector. Dat cijfer omvat kapitaalinvesteringen door zowel venture capitalists (verschaffers van durfkapitaal), beleggingsfondsen als business angels (particuliere geldverstrekkers). Subsidies of andere overheidssteun, net als verschillende vormen van bankkredieten en achtergestelde leningen voor start-ups, blijven hier buiten beschouwing. Deze som is verdeeld over 37 start-ups.

In onderstaande grafiek zijn de investeringen verdeeld per subsector. Het totale bedrag overstijgt 68 miljoen euro omdat bepaalde start-ups in meer dan één subsector ingedeeld zijn.

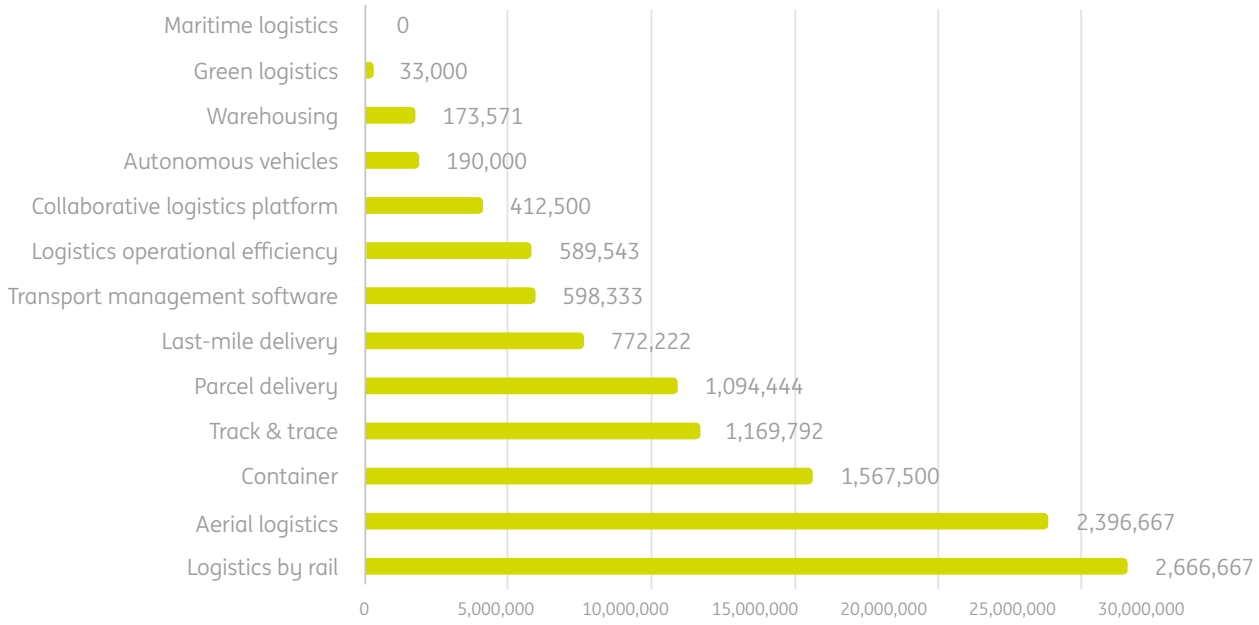
Investering per subsector



Het is wellicht geen verrassing dat de subsectoren waarin de meeste start-ups actief zijn, het meeste kapitaal aantrekken.

We hebben dit van naderbij bekeken door na te gaan welk bedrag gemiddeld per subsector wordt geïnvesteerd.

Gemiddelde investering per subsector

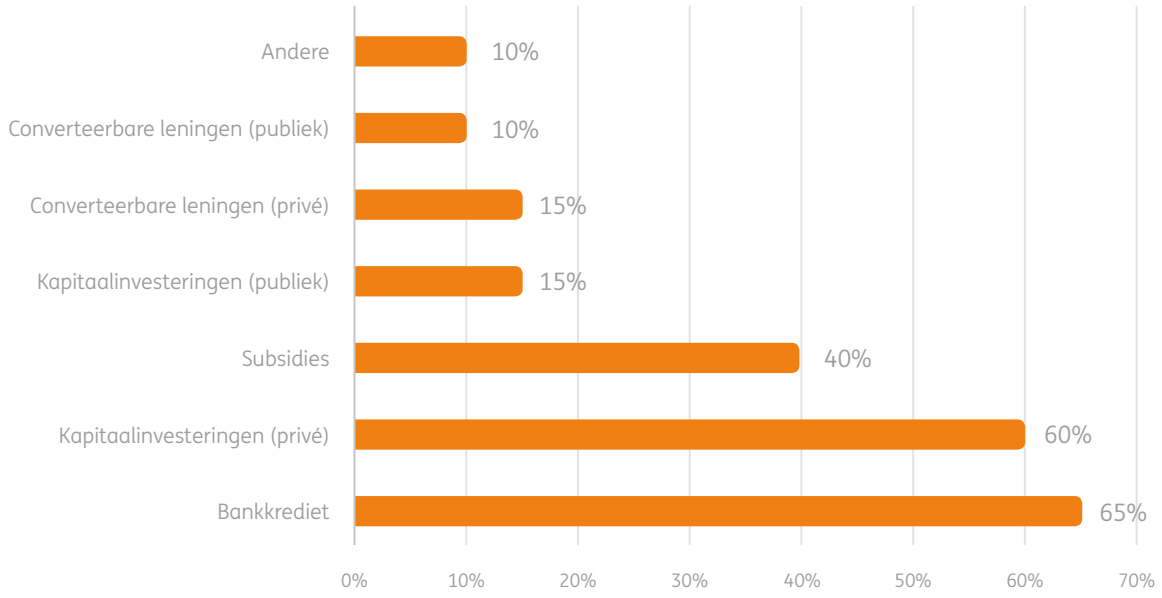


De gemiddelde investeringen per subsector veranderen de rangschikking. Deze rangschikking wordt weliswaar vertekend door enkele zeer grote investeringen in start-ups in de spoor- en luchtsector.

Ook valt op dat green logistics niet in de smaak lijkt te vallen bij investeerders. Al moeten we dit nuanceren. In werkelijkheid focussen de meeste start-ups op het optimaliseren van efficiëntie en hebben hun diensten en producten dus indirect een positieve invloed op de duurzaamheid en de vermindering van de ecologische voetafdruk.

Bovenstaande cijfers geven de kapitaalinvesteringen weer. De studie laat echter zien dat dit zeker niet de enige bron van financiering is. Subsidies, in welke vorm dan ook, en vooral bankkredieten zijn minstens zo belangrijk.

Wat zijn, naast private equity, uw financieringsbronnen?



Getuigenissen

"Nxtport heeft een zeer specifiek profiel. Dit door de deels private, deels publieke aandeelhoudersstructuur en het aandeelhouderschap van zeer grote spelers zoals Katoen Natie.
Het nadeel: we kunnen ons verhaal moeilijk verkopen aan een venture capitalist of een klassiek beleggingsfonds. Het voordeel: we krijgen gemakkelijk toegang tot financiële middelen om onze projecten te realiseren."

Daniel Lievens – NxtPort

"Momenteel is onze grootste uitdaging het aantrekken van nieuw kapitaal en voldoende nieuwe klanten. Er zijn 190 landen in de wereld, dus 190 overheden met inbegrip van de steden en gemeenten en tot slot de particuliere bedrijven. Waarom zou Amazon geen klant van Unifly kunnen worden?"

Marc Kegelaers – Unifly

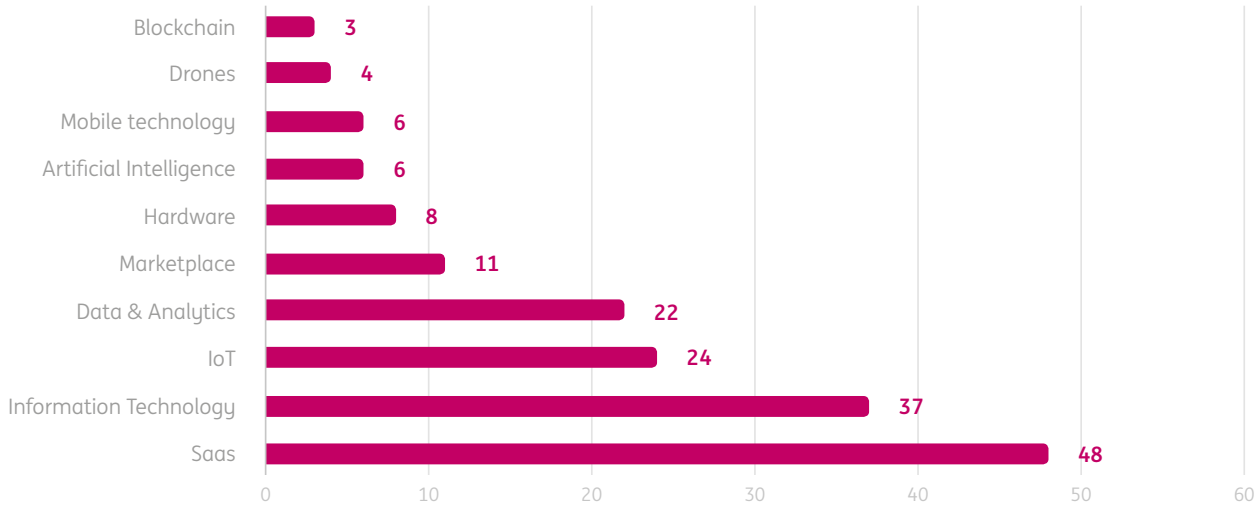
"De haven van Antwerpen richt een fonds op dat investeert in logistieke start-ups - actief in de energie- en digitale transitie. Overigens hebben wij ook in NxtPort geïnvesteerd. We praten ook met andere bedrijven die nog in Seed zijn of type A of B[5] zijn."

Erwin Verstraelen - Haven van Antwerpen

5 Seed, series A of B zijn termen die verschillende niveaus van een steeds stijgende fondsenwerving aanduiden.

5 Technologieën

Het is wellicht geen verrassing dat de meest aanwezige technologieën in de database van Startups.be Software as a Service (SaaS) en Internet of Things (IoT) zijn. Merk op dat blockchain en artificiële intelligentie, die momenteel een zekere hype kennen, in deze enquête nog weinig vertegenwoordigd zijn.



- Blockchain: Blockchain is een technologie van opslag en informatieoverdacht die transparant en veilig is en zonder centraal controleorgaan werkt.
- Drones: een drone is een zelfstandig of op afstand bestuurd luchtvaartuig.
- Mobile technology: software voor mobiele toestellen (bv. op smartphones of tablets).
- Artificial Intelligence (kunstmatige intelligentie): AI (artificiële intelligentie) is de simulatie van menselijke intelligentie door machines, in het bijzonder computersystemen. Hieronder valt leren, redeneren en zelfcorrectie.
- Hardware: de productie van apparatuur of materieel, meestal verbonden met het internet of met andere apparaten.
- Marketplace(letterlijk marktplaats): website waar diensten of producten worden aangeboden.
- Data & Analytics: verwerking van grote hoeveelheden gegevens.
- Internet of Things (letterlijk het internet der dingen): een ontwikkeling van het internet waarbij alle apparaten en (alledaagse) voorwerpen online met elkaar verbonden zijn en gegevens kunnen uitwisselen.
- Information Technology: elke mogelijke informaticatoepassing.
- Saas (Software as a Service): software die je niet koopt, maar huurt door gebruiksrechten te betalen.

Getuigenissen

"Voor Administratie der Douane is kunstmatige intelligentie (AI) de technologie van de toekomst. De basis van douanewerk is risicoanalyse: je kunt niet alles controleren, dus controleer je alleen als je twijfels hebt. AI zal het een nuttige hulp zijn als je kunt voorspellen wanneer en waar er controles moeten gebeuren."

Chris De Clerck – Administratie der Douane

"Een technologie als blockchain zal de wereld binnen drie jaar niet veranderen. In het verleden zijn er al technologieën geweest die alles op hun kop gingen zetten en we hebben gezien wat daarvan gekomen is. Maar op termijn gaat blockchain grote veranderingen teweegbrengen die we wellicht binnen 10 jaar gaan merken."

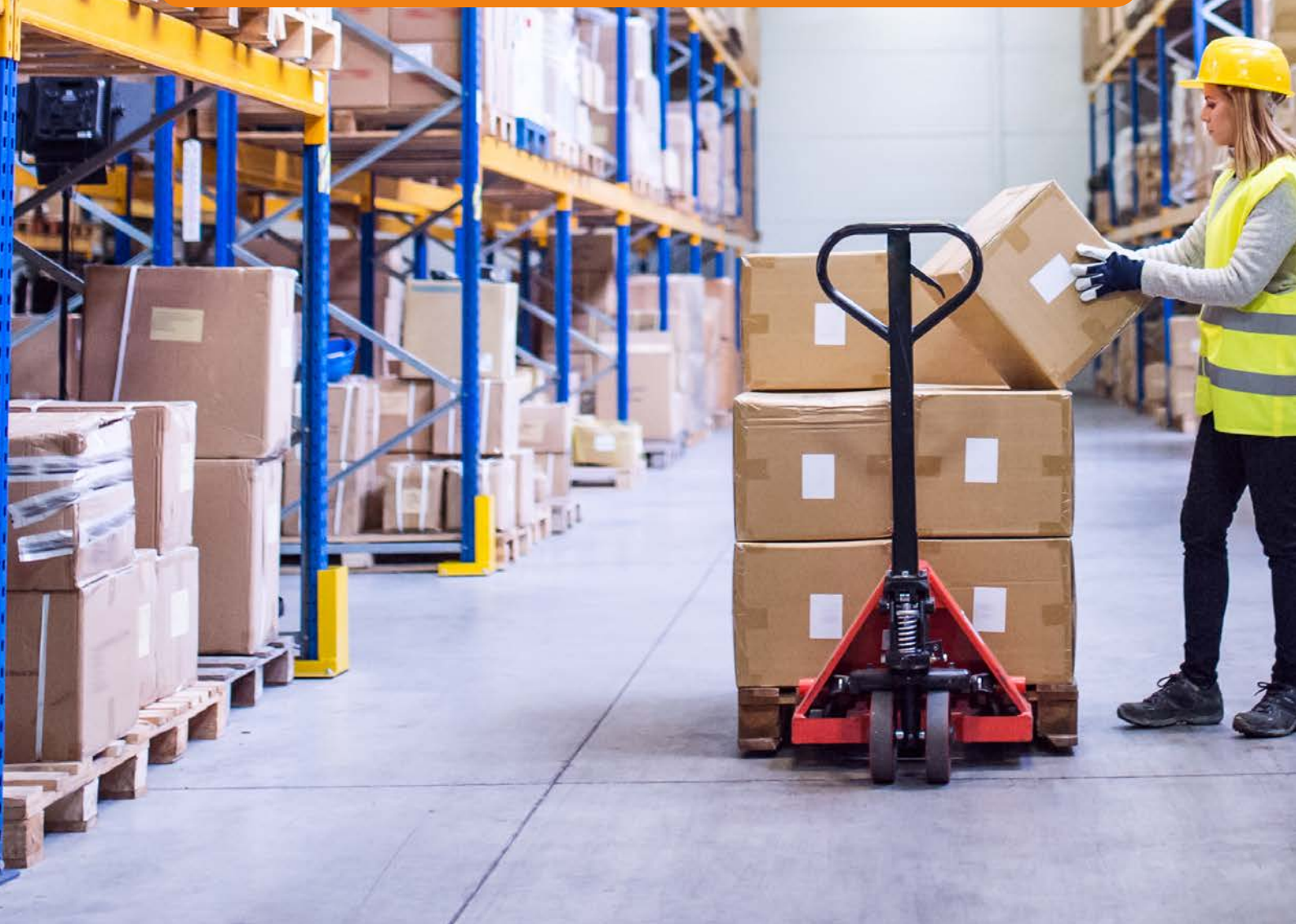
Erwin Verstaelen – Haven van Antwerpen

"Zelfrijdende voertuigen zullen er komen, dat staat als een paal boven water. De grote vraag gaat over de wetgeving die deze evolutie zal moeten ondersteunen."

Erik Lamoral – H.Essers

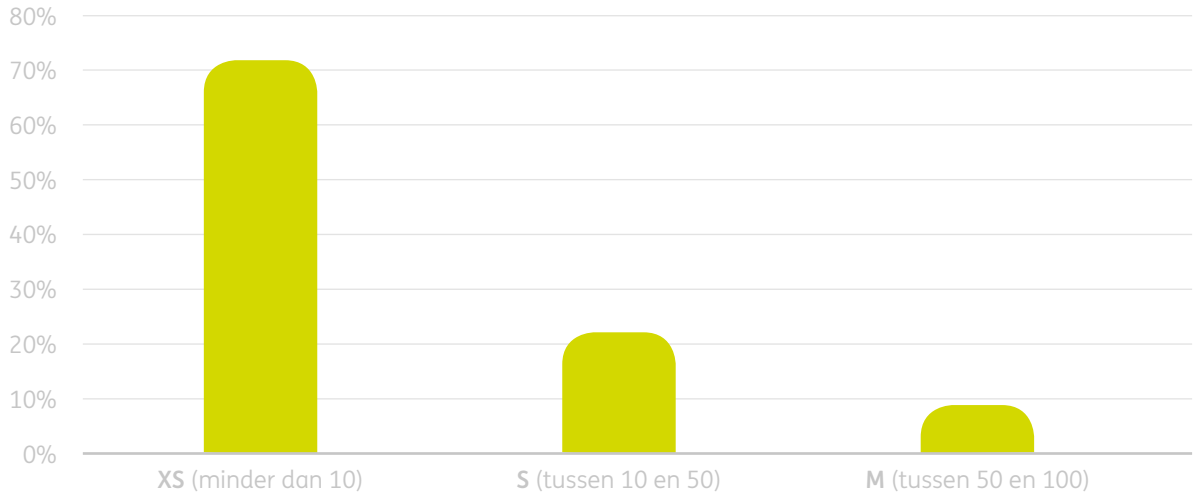
"Zelfrijdende vrachtwagens vormen een groot probleem: hoe gaan we die controleren? Hoe gaan douaniers in de praktijk een zelfrijdende vrachtwagen onderweg laten stoppen? En als deze voor een buitenlandse operator rijden, hebben wij weinig middelen om tot actie over te gaan."

Chris De Clerck – Administratie der Douane



6 Werknemers

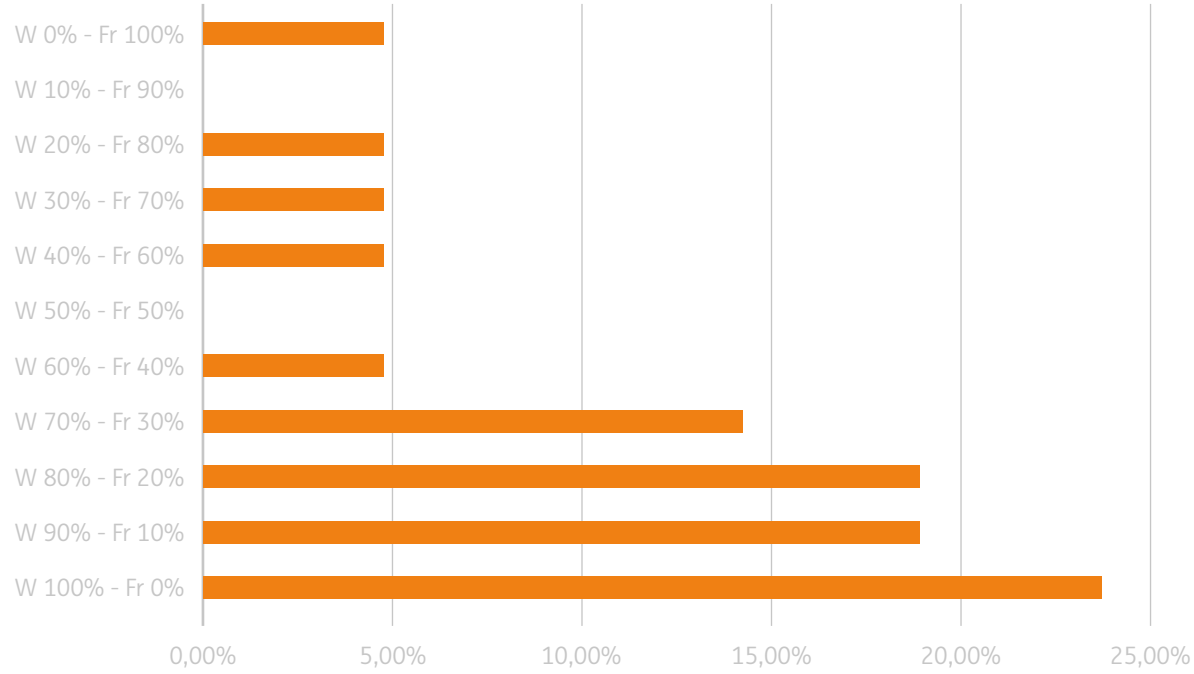
De meeste start-ups zijn zeer kleine bedrijven met minder dan 10 werknemers. Deze cijfers komen overeen met de andere ecosystemen van start-ups in België.



Deze gegevens zijn afkomstig van de database van de Rijksdienst Sociale Zekerheid. Freelancers vallen hier niet onder. Ons kwalitatief onderzoek geeft een duidelijker beeld van hoeveel mensen in dienst zijn bij start-ups.

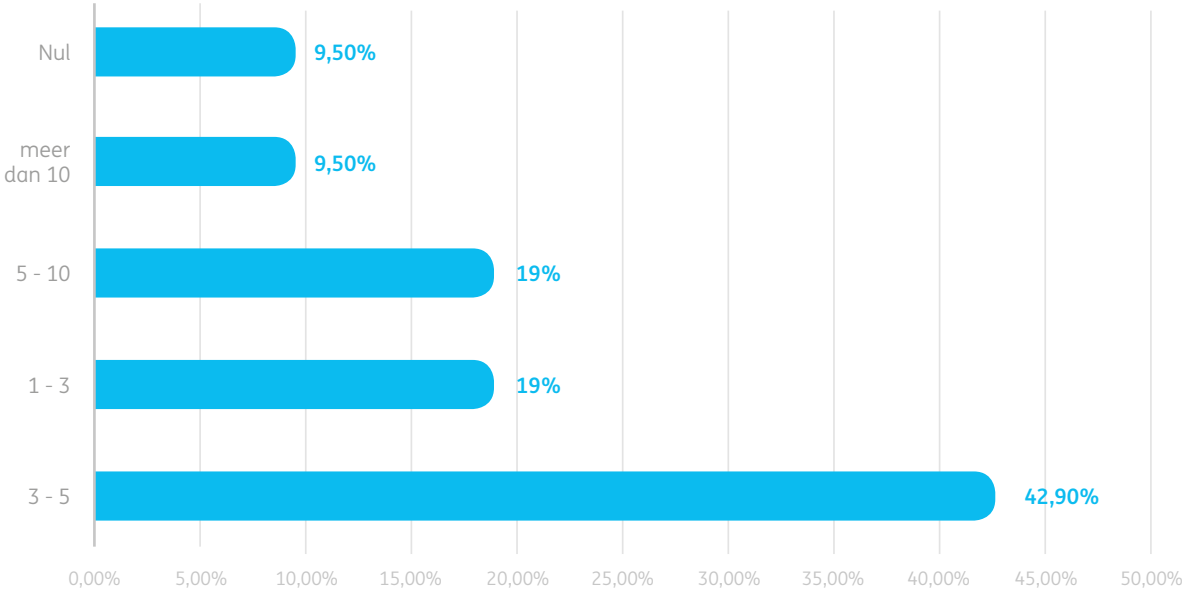
We hebben start-ups gevraagd naar de verhouding freelancers / werknemers. Onderstaande grafiek toont dat bijna 80% van de start-ups freelancers gebruikt. Dat is ongebruikelijk in de logistieke sector maar wel een van de grote trends in de sector van de nieuwe technologieën. Het is dus vrij waarschijnlijk dat we een echte verandering op de arbeidsmarkt gaan zien.

Wat is de verhouding tussen het aantal werknemers (W) en freelancers (Fr) in uw bedrijf?

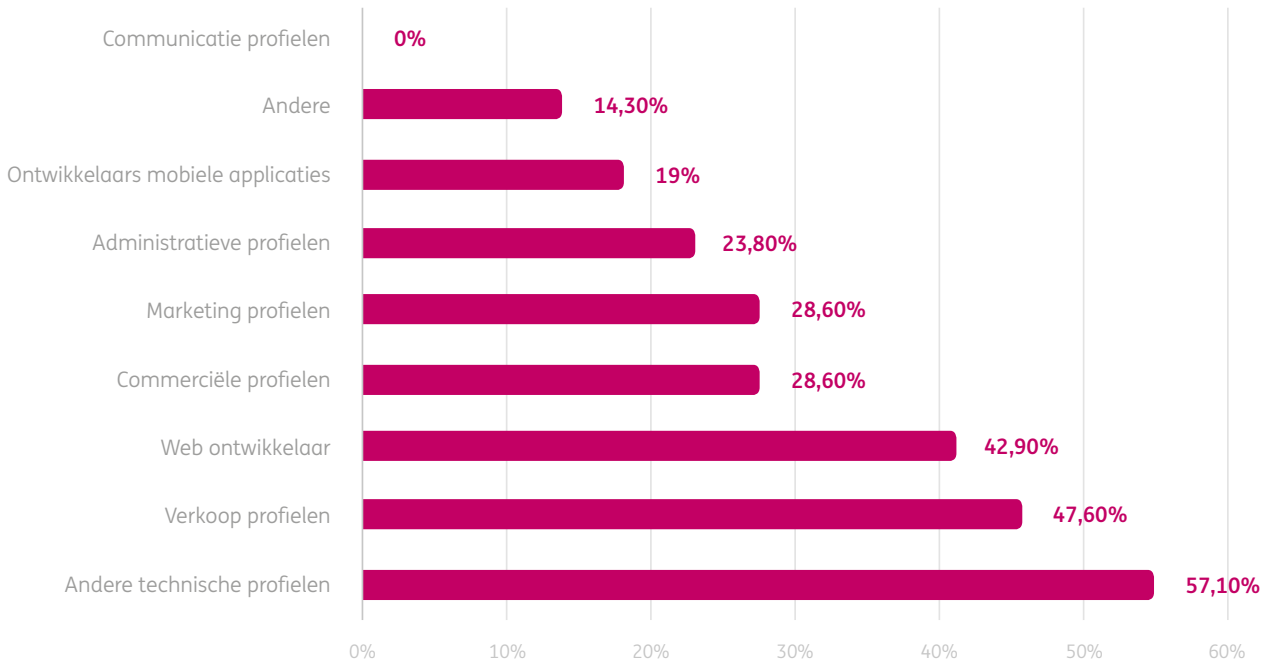


De overgrote meerderheid van de start-ups verwacht het komende jaar mensen aan te werven. Dat is duidelijk een teken van een gezonde economische situatie.

Hoeveel mensen denkt u in de komende 12 maanden aan te werven?



Naar welke profielen bent u op zoek?



Het is wellicht geen verrassing dat de meest gewilde mensen salesprofielen en technische profielen zijn (ontwikkelaars, ingenieurs of businessconsultants).

Getuigenissen

"Het beschikbare personeel in onze sector daalt dramatisch. Zo is in de haven van Antwerpen de functie van expediteur veruit de meest gevraagde. Het gevolg is dat we het beroep aantrekkelijker moeten maken om talent te kunnen aantrekken. Dat is de reden waarom we bij Gosselin Logistics Logistics niet langer spreken van 'expeditie-bedrijf' maar van een 'customer service company'."

Geert De Wilde – Gosselin Logistics

"Onze uitdaging is het vinden van talent in alle domeinen en voor al onze activiteiten. De logistieke sector is bijzonder competitief. Inefficiëntie staat trouwens garant voor het verlies van banen."

Erik Lamoral – H.Essers

"Een van de grootste uitdagingen van deze sector is de ontwikkeling van logistieke competentie binnen industriële kmo's. De grote groepen hebben allemaal hun logistieke experts maar dat is niet het geval bij kmo's, met name in Wallonië. Het gevolg is dat heel veel logistieke operaties niet optimaal gepland zijn."

Bernard Piette – Logistics in Wallonia

7 Interviews met stakeholders

Steven Polmans, Head of Cargo & Logistics Brussels Airport Company (BAC)

Steven Polmans, Head of Cargo bij Brussels Airport, ontvangt ons in zijn kantoor in Brucargo. We zien opslagruimtes en vrachtwagens voor zover het oog reikt en uiteraard de start- en landingsbanen van de luchthaven. Steven staat aan de basis van het BRUcloud-project, het gemeenschappelijke data sharing-platform dat door BAC voor de cargogemeenschap werd ontwikkeld.

Waar staat u in de digitalisering van uw activiteiten?

In het algemeen zou ik zeggen dat de digitalisering in de logistieke sector nog voor ons ligt. Het is pas recent gestart. We staan aan de vooravond van grote veranderingen.

Luchttransport is verantwoordelijk voor 0,5 procent van de wereldwijde logistiek. Maar de waarde van de goederen die wij vervoeren, komt overeen met 35% van de totale waarde van alle getransporteerde goederen. Dit betekent dat als de goederen duur zijn en/of snel geleverd moeten worden, luchttransport dikwijls de beste oplossing is. Wij bevinden ons, meer dan welke andere transportmethode ook, in een zeer versnipperde logistieke keten. Dat is de reden waarom bedrijven als FedEx en DHL Express erin geslaagd zijn om een flink marktaandeel in te nemen. Ze bieden een geïntegreerde keten van begin tot eind.

Ten tweede heeft luchttransport nauwelijks of geen concurrentie: als de levering snel moet gebeuren, zijn er geen andere keuzes. Er is bijgevolg geen druk van buitenaf om op een efficiëntere manier te werken. Maar iedereen weet dat aan alles ooit een eind komt. Er verschijnen geïntegreerde spelers als Alibaba of Amazon op de markt en dit betekent dat je moet reageren. De enige parameter waarop je invloed hebt, is de integratie van alle schakels van de keten. Met andere woorden: je moet virtueel integreren en data tussen de spelers delen.

We hebben bekeken hoe we een platform kunnen creëren dat niet alleen de processen in onze lokale gemeenschap gaat digitaliseren om operationele nettowinst voor onze aandeelhouders te genereren. BRUcloud kan door data te delen ook nieuwe toepassingen genereren bovenop de bestaande processen!

Welke oplossingen biedt uw platform?

Ik zal een heel eenvoudig voorbeeld geven: de wachttijd. Hier staan twee soorten spelers tegenover elkaar: de handlers die de vliegtuigen laden en lossen en de expediteurs. Je moet de expediteurs op een piekmoment zoals op een vrijdagavond elkaar zien opzij duwen om hun goederen te kunnen lossen bij de handlers. Er bestaan al reserveringssystemen maar de expediteurs willen geen vier of vijf verschillende systemen gebruiken. We hebben daarom een uniek reserveringssysteem ontwikkeld dat de data van alle handlers en expediteurs verzamelt, zodat via 1 systeem de aanleveringen kunnen geregeld en opgevolgd worden.

Een ander voorbeeld: er zijn heel veel transporteurs die gespecialiseerd zijn in farmaceutica. We hebben de data van de farmaceutische klanten verzameld en een heel eenvoudig dashboard ontwikkeld waarmee ze hun operaties beter kunnen opvolgen en fouten kunnen herstellen. Hieruit bleek dat 90% van de fouten voor elk van de bedrijven hetzelfde was. Door het delen van data werden patronen zichtbaar en kon de kwaliteit van de dienstverlening van iedereen verbeterd worden.

Voor ons was het bouwen van een platform het belangrijkst. Hiermee konden de data in onze gemeenschap gedeeld worden en dit maakt concrete operationele diensten mogelijk. Toen we de transporteurs opzochten en hun vertelden dat we de wachttijden van hun vrachtwagens met de helft gingen verminderen, waren ze uiteraard meteen akkoord om mee in te stappen.

Hebt u in uw digitaliseringsprojecten te maken met problemen van 'legacy systems'?

We proberen altijd om onze toepassingen los van de legacy systems van de bedrijven te ontwikkelen. We zijn vooral geïnteresseerd in de data en willen die binnen ons platform hebben. Als we dit niet zouden doen krijgen we meteen te maken met discussies op corporate niveau. Voor de meeste van onze klanten, dat zijn multinationals, worden deze systeembeslissingen zelfs niet in België genomen.

Wat is de impact van de regelgeving?

Je kent wellicht de uitdrukking: Amerika innoveert, China kopieert en Europa reguleert. Europese wetgeving maakt de zaken er niet gemakkelijker op. In België zorgt de institutionele complexiteit, samen met de verschillende besluitniveaus, voor een instabiele wetgeving die investering en innovatie beslist niet aanmoedigt.

Bent u klaar om aan Corporate Venturing te doen en eventueel de leiding van een start-up over te nemen?

Dat kan. We zijn aan het praten met een kleine softwareontwikkelaar die enigszins in de problemen zit en software heeft ontwikkeld die uitstekend in ons platform zou passen.

Anderzijds wordt de vraag gesteld of ons BRUcloud-platform niet zou moeten worden overgenomen of binnen een aparte structuur geïntegreerd worden. Het platform zou meer vrijheid maar ook meer mogelijkheden en middelen hebben. Dit zijn denkoefeningen die momenteel spelen.

Wat zijn uw initiatieven in blockchain?

"We brengen straks een blockchaintoepassing op de markt die de overdracht van documenten tussen handlers en expediteurs zal beheren. Wereldwijd is dit de eerste blockchainapplicatie in de luchtvrachtsector."

Ziet u interessante initiatieven in het buitenland?

Nee, eigenlijk niet. Wij krijgen eerder belangstelling van collega's uit de hele wereld, op alle continenten. Iedereen denkt eraan maar niemand staat al zo ver als wij. De complexiteit om dit binnen een community opgezet te krijgen is complex. Zoals ik al zei, zijn wij de eerste met de lancering van een blockchaintoepassing terwijl andere initiatieven zelfs nog maar in een conceptfase zitten.

Veel grote bedrijven zijn wel met min of meer gelijkaardige projecten bezig maar met een grondig verschil: het gaat nooit over data sharing tussen bedrijven, maar eerder over hun pogingen om klanten aan zich te binden binnen één bedrijf. Terwijl wij juist data willen delen en transparanter willen werken binnen een groter geheel.

“Wij zijn de eerste met de lancering van een blockchaintoepassing terwijl andere initiatieven nog maar in een conceptfase zitten.”

Erik Lamoral, CIO – H.Essers

Erik Lamoral, CIO van H.Essers, een van de grootste logistieke bedrijven van België en een grote speler in Europa, ontvangt ons in Genk, op het hoofdkantoor van het bedrijf. Om daar te komen, rij je kilometerslang langs opslagruimtes van H.Essers. Dit geeft een beeld van de grootte van het bedrijf.

Waar staat u in de digitalisering van uw activiteiten?

Een groot deel van onze activiteiten is gedigitaliseerd. Tegenwoordig kun je klanten geen papieren dienstverlening meer aanbieden. IT vormt de kern van onze operaties, zowel in onze transportactiviteiten als in warehousing. Maar we zijn slechts een schakel in de logistieke keten. Dit betekent dat de integratie van onze dienstverlening in de systemen van onze klanten ook al jarenlang tot de kern van onze activiteiten behoort.

Om je een idee te geven: we geven om de zes weken een grote update van onze software uit. Al onze informatica is trouwens onze eigendom. We doen uiteraard een beroep op derden voor de specifieke ontwikkelingen, maar houden de controle over het geheel. Onze IT-afdeling telt ongeveer 100 mensen.

Werkt u met start-ups?

We werken voor specifieke projecten met start-ups, bijvoorbeeld een inventariseringsproject op basis van vision-technologie.

We voeren ook gesprekken met start-ups die een product hebben ontwikkeld om aan een concrete klantverwachting te voldoen. Maar ook met start-ups die vertrekken van hun eigen technologische competenties. We stoten vooral op producten die zodanig vereenvoudigd zijn dat ze ons probleem maar deels kunnen oplossen. Onze problemen zijn blijkbaar veel complexer.

Als ik onze twee belangrijkste activiteiten bekijk - transport en warehousing – zie ik veel potentieel langs technologische zijde. Maar de direct inzetbare oplossingen zijn vaak nog beperkt. De meeste hebben te maken met IoT en track & trace.

Wat zijn de grootste uitdagingen in uw vak?

Voor onze klanten vormt de grootste uitdaging de zichtbaarheid van de supply chain. Dat is uiteraard een zeer breed begrip, maar samengevat betekent dit dat onze klanten een holistische visie zoeken van alles wat er in de logistieke keten gebeurt.

Zou u bereid zijn om u in een synchromodaal platform[6] in te schrijven?

"We zijn zelf erg betrokken bij dit soort toepassingen. Als je de transportwereld bekijkt, zijn er enkele grote spelers en vervolgens een groot aantal kleine spelers. Dat is typisch voor deze sector. Al deze spelers zouden eigenlijk hun data moeten delen. Dan is de vraag: wil iedereen wel transparant zijn?

Wij willen aan het hoofd van zo'n platform staan. We bieden onze klanten trouwens een dienst die we 'Lead Logistics Provider' noemen en bestaat uit het afhandelen van goederen in opdracht van de klant en het regelen van de hele keten tot aan de uiteindelijke levering.

Welke technologieën gaan volgens u de komende jaren meer impact hebben?

Ik denk eerst en vooral aan kunstmatige intelligentie omdat deze ons in staat zal stellen de complexiteit van ons vak op een andere manier te benaderen. IoT bestaat al een paar jaar en track & trace-toepassingen bestaan al langer. Ze hebben veel voordelen maar ook enkele nadelen: dekking, roaming, autonomie, ... De nationale dekking van Sigfox en Lora[7] is zeker niet verkeerd, maar internationaal staat het nog niet op punt. En H.Essers is overal aanwezig, zoals in Oost-Europa...

Op dit ogenblik worden de voertuigen gevolgd, maar als men de goederen wil volgen, zullen de prijzen van deze sensoren moeten dalen.

Zelfrijdende voertuigen zullen er komen, dat staat als een paal boven water. De grote vraag is of de wetgeving deze evolutie zal ondersteunen.

Tot slot is blockchain interessant. Alleen roept deze technologie net zoveel vragen als antwoorden op. Volgens mij kunnen veel blockchain-toepassingen ook zonder deze technologie bedacht worden. Voor de andere cases, zoals digitale documenten, spelen overheden en wetgeving een belangrijke rol. Daar is nog werk aan de winkel, zeker in een internationale context."

Ziet u oplossingen voor de versnippering van de logistieke keten? Naar verluidt zijn er 200 interacties en 30 tussenpartijen nodig om goederen over de oceaan naar hun bestemming te vervoeren.

Ik denk niet dat de grootste uitdaging aan de technologie gericht is. Technologie kan vereenvoudiging in de hand werken, maar je moet de hele keten meekrijgen. De uitdaging ligt hier bij coördinatie van de verschillende stakeholders. Hierrond kan de overheid nog een kader creëren.

Wat zal de impact van digitalisering op de arbeidsmarkt zijn?

Digitalisering maakt de administratie veel efficiënter. Groei en het effect van de digitalisering zorgt ervoor dat we steeds medewerkers nodig hebben. Ons bedrijf groeit nog steeds en we moeten talent vinden in alle domeinen en voor al onze activiteiten.

De logistieke sector is bijzonder competitief. Efficiëntie is noodzakelijk om te groeien en jobs te behouden.

6 Synchromodaliteit: er bestaat geen officiële definitie van de term synchromodaliteit. Het gaat om een uitbreiding van intermodaliteit waarin twee concepten centraal staan: enerzijds een systemische visie op de aanvulling van modaliteiten en transportnetwerken, en anderzijds de flexibiliteit waarmee in realtime besluiten om dergelijke modaliteit of dergelijk transportnetwerk te gebruiken, kunnen aangepast worden.

7 Sigfox en Lora zijn twee concurrerende energie-efficiënte netwerken (in tegenstelling tot bijvoorbeeld het G4-netwerk) voor draadloze communicatie bij IoT-toepassingen.

“Onze klanten zoeken een holistische visie van alles wat er in de logistieke keten gebeurt.”

Joost Uwents, CEO - WDP

We worden ontvangen door Joost Uwents, CEO van WDP, een bedrijf dat aan de rand van Brussel zit en marktleider is in de Benelux voor de ontwikkeling en verhuur van complete warehouseprojecten. WDP heeft ruim 4 miljoen m2 in de Benelux, Frankrijk en Roemenië in beheer voor klanten als DHL, Greenyard, Carrefour, ..

Hoe ziet u de digitalisering in uw sector en meer specifiek bij WDP?

Onze business is nog vrij traditioneel. We hebben nog geen radicale revolutie zien aankomen maar WDP gaat daar niet op wachten. We hebben daarom gekozen voor digitalisering. Eerst het eenvoudige deel: de digitalisering van administratie of financiën. We zijn begonnen met al onze back office-diensten te digitaliseren. Onze forse groei van 1 miljard naar 3 miljard activa is mede daardoor mogelijk gemaakt.

Vervolgens werken we ook aan de ontwikkeling van een app, MyWDP, om rechtstreeks met onze klanten te communiceren. De klant vindt hier zijn contract, zijn facturen en de details van zijn bestedingen. Hij kan ook rechtstreeks vragen stellen. We hebben bij problemen een ticketingsysteem met opvolging ingevoerd.

Tot slot gebruiken we ook digitale marketing om te communiceren met onze prospecten.

We ontwikkelen momenteel een nieuw monitoringsysteem voor het energieverbruik. Dit systeem wordt ontwikkeld in samenwerking met een start-up, Nanogrid. Het doel is om voor het eind van het jaar het energieverbruik van onze volledige klantenportefeuille precies in kaart te brengen en zo nieuwe diensten te ontwikkelen. In de tweede fase zal het systeem van het verbruik van onze klanten optimaliseren en hun kosten verlagen. Dit gebeurt door hen groene energie aan te bieden, opgewekt door zonnepanelen op onze gebouwen. Met als gevolg een verminderde ecologische voetafdruk, zowel voor WDP als voor onze klanten.

Tot op heden heb ik het enkel als Warehousemanager over onze digitaliseringsprojecten gehad. In de rest van de logistieke keten zijn er heel veel dingen die moeten veranderen. Een eerste grote verandering die erg positief voor onze sector is, heeft reeds plaatsgevonden: de logistiek die altijd een 'commodity' was, is nu een game changer. Tien jaar geleden waren logistiek en voorraad nog de verantwoordelijkheid van de CFO die daaraan enkele financiële KPI's hing. Tegenwoordig maakt supply chain een echt verschil voor bedrijven. KPI's hebben niet langer met financiën te maken, maar met klanttevredenheid, bezorgsnelheid, ...

In de logistieke keten vertoont het transportgedeelte nog veel inefficiëntie. Zo rijdt bijvoorbeeld 40% van de vrachtwagens zonder volledige lading. Anderzijds is de 'Last Mile Delivery', de levering aan de laatste klant, absoluut niet winstgevend.

De klant is gewend aan instant bevrediging - van koopimpuls tot levering aan huis. De levering thuis is vaak gratis. Dit kan niet blijven duren, want alles heeft een kostprijs. Binnen de 10 jaar zal de klant moeten aanvaarden dat hij hiervoor moet betalen."

Krijgt u aanvragen van klanten om ook te investeren in de automatisering, robotisering...? Worden jullie als vastgoedspecialist ook gevraagd om voor de vaak geautomatiseerde en dure inrichting te zorgen?

Steeds meer vragen klanten of wij deze op ons willen nemen. We zien heel veel projecten waarbij de investeringen 50/50 zijn: 50% voor het gebouw, 50% voor de inrichtingskosten. Nieuwe technologische mogelijkheden hebben voor een nieuw consumentengedrag gezorgd. Een voorbeeld uit de voedingssector: vroeger kocht men een zak met 5 kg appels, tegenwoordig wil men ze per stuk kiezen. Het logistieke proces is daardoor volledig veranderd. Voorraadbeheer heeft zich aan deze nieuwe behoeften moeten aanpassen en dit vraagt om veel grotere inrichtingsinvesteringen.

Vroeger leverden we enkel de opslagplaats, Nu zijn we ook gevraagd voor de inrichting.

Alle beveiligingsaspecten en toegang tot het gebouw blijven de verantwoordelijkheid van de klant. Iedere klant heeft zijn eigen veiligheidsstandaarden en processen, vooral de grote internationale klanten. Uiteraard helpen we hen maar het blijft hun verantwoordelijkheid.

Bent u betrokken bij de zogenaamde 'urban logistic', de oprichting van specifieke logistieke hubs om grote steden te bedienen?

Wij hebben het eerder over 'agglologistiek'. Er zijn geen grote steden in de Benelux, niet zoals Londen of Parijs. De bevolking van het Parijse gebied bijvoorbeeld komt overeen met die van heel België. Wij hebben agglomeraties. In Nederland is er de hub in Randstad Holland. (conurbatie van de as Den Haag - Utrecht - Rotterdam – Amsterdam). Vanaf daar kunnen onze klanten aan hun eindklanten in deze steden leveren. Het is niet nodig om een hub op te richten in Brussel of Antwerpen om deze steden te bedienen. Je kunt beide steden bijvoorbeeld prima bedienen vanaf een hub in Londerzeel.

Afgezien daarvan is er uiteraard urban logistic. We hebben centra gebouwd voor bpost, dicht bij de steden. Maar dat zijn eerder hybride systemen met een begane grond voor opslag en verdiepingen met studentenwoningen of -kamers.

Werkt u samen met start-ups voor de ontwikkeling van nieuwe technologieën?

We staan open voor wat er reeds bestaat. We hebben aan EY gevraagd om ons in contact te brengen met start-ups die interessant zouden kunnen zijn. We houden vooral in de gaten wat er bij onze klanten leeft. We zijn zelfs bereid om kapitaal in een start-up te investeren als dit toegevoegde waarde heeft voor hen en voor ons. Ook hiervoor staan we open.

Het blijft lastig om de juiste technologie en de juiste start-up te kiezen. We hebben in de aanloop naar ons project rond energiemonitoring twee of drie start-ups ontmoet voordat we uiteindelijk voor Nanogrid kozen. We moeten het niet te ingewikkeld maken. Het moet vooral operationeel blijven. Verder kan iets wat drie jaar geleden goed was, vandaag niet meer zo zijn. Daarentegen kan iets wat drie jaar geleden heel duur was om te ontwikkelen tegenwoordig zeer betaalbaar zijn."

Merkt u verschillen tussen België en de buurlanden?

In Nederland is er de afgelopen jaren heel veel in logistiek en technologieën geïnvesteerd. De nieuwe projecten rond e-commerce zijn allemaal in Nederland en Duitsland geïnstalleerd. Er wordt altijd gesproken over de arbeidskosten maar daar draait het niet uitsluitend om. De kwaliteit van de infrastructuur, zowel virtueel als materieel, de organisatie van het transport, de multimodaliteit: al deze voordelen zijn doorslaggevend. Maar daarnaast heb je natuurlijk ook de IT-bedrijven die e-commercesites beheren, gespecialiseerde fotostudio's om packshots te maken van de producten die op de website verkocht worden... Dit is een volledig functionerend ecosysteem.

Wat zijn tot slot de grote trends in warehousing?

We zien het verschijnen van zelfrijdende elektrische vrachtwagens. Dit zou een grote impact kunnen hebben op de locatie van onze opslagruimtes. De locatie wordt deels bepaald door het transport en de mobiliteit. Maar met zelfrijdende elektrische vrachtwagens die 's nachts rijden zou de locatie van onze opslagruimtes veel minder belangrijk zijn.

3D-printing zou ook een effect kunnen hebben omdat deze technologie, volgens mij, opnieuw de "opslagproductie" zou benaderen. Je zou opslagruimtes van WDP kunnen voorstellen met gereserveerde ruimtes voor 3D-printers.

“De logistiek die altijd een ‘commodity’ was, is nu een ‘game changer’.”

“We zijn bezig een fonds op poten te zetten om de energie en digitale transitie in goede banen te leiden. En we hebben reeds in NxtPort geïnvesteerd.”

Erwin Verstraelen, CDIO - Haven van Antwerpen

Erwin Verstraelen, Chief Digital and Innovation Officer (CDIO) van het havenbedrijf Antwerpen, de organisatie die de tweede grootste haven van Europa bestuurt, ontvangt ons in het prachtige hoofdkantoor dat door Zaha Hadid werd ontworpen. Het stelt de boeg voor van een schip in glas en staal, die boven de oude maatschappelijke zetel uitsteekt, om aan te geven dat innovatie en toekomst altijd van een solide basis vertrekken.

Welke zijn de strategische objectieven van het havenbedrijf en wat is daarbij de rol van digitalisatie ?

Het havenbedrijf Antwerpen heeft begin 2018 een nieuw, driejarig ondernemingsplan opgestart. In dit plan staan vijf strategische objectieven.

1. Een duurzame groei. Ervoor zorgen dat de haven kan blijven groeien. Door inbreiding, uitbreiding en samenwerking.
2. Mobiliteit, zowel van mensen als van goederen. Elke dag gaan 60.000 mensen in de haven werken. Waarvan meer dan 90% met de wagen. Een modal shift is ook hier wenselijk. Daarom investeren we in een netwerk van fiets- en waterbussen en streven we naar synergieën met collectief busvervoer. Verder is goederentransport onze corebusiness. 53% van de goederen die in de haven verscheept worden, verloopt via de weg, 38% via de binnenvaart en 6% via het spoor. Dit laatste wil ons beleidsplan naar 12% brengen. Verder willen we het aandeel binnenvaart nog licht verhogen. Een verhoging met 2% lijkt weinig, maar gezien de huidige filedruk is dit toch niet te verwaarlozen. We zetten in op betere coördinatie en planning bij de diverse stakeholders. Zo optimaliseren we ook het containertransport.
3. Transitie. Dit dekt meerdere ladingen: het faciliteren van energietransitie en circulaire economie en de uitbouw van een digitaal ecosysteem. Met dat laatste willen we de bestaande supply chain in en rond de haven efficiënter maken.
4. Beveiliging en veiligheid. De beveiligings- en veiligheidscultuur versterken maar vooral 'business continuity en disaster recovery' garanderen. Dat laatste beoogt een snelle hervatting van de werkzaamheden na een ramp in de haven en omvat ook cyber security.
5. Operationele efficiëntie: we willen meer transversaal gaan werken en moeten daarom onze processen verbeteren.

Deze vijf strategische doelstellingen omvatten 15 strategische programma's met op hun beurt een 70-tal projecten. Deze programma's en projecten kaderen in onze rol als havenautoriteit. Van oudsher heeft de havenautoriteit vier functies: concessiebeheerder, operator, regulator en community builder. Vooral deze laatste functie wordt belangrijker in het digitale tijdperk. Daarin kaderen de diverse initiatieven waaraan wij deelnemen: het dataplatform NxtPort (www.nxtport.eu), de accelerator voor start-ups PortXL (https://portxl.org/be/), de organisatie van een hackaton (www.chainporthack.com) en het IOT ecosysteem 'The Beacon' (www.thebeacon.eu)

Wat betekent digitalisatie in een haven voor u?

Er zijn twee manieren om dit te bekijken.

1. Inside-out. Dit wil zeggen: wat kunnen wij als havenautoriteit doen om de processen tussen de verschillende aanwezige logistieke spelers te digitaliseren en de samenwerking te versterken ? Digitalisatie heeft de grootste impact bij een transversale aanpak, met aandacht voor de noden van iedereen. Een concreet voorbeeld: dankzij digitalisatie zal een terminal operator de 'next mode of transport' van een container tijdig kunnen delen. En wordt de afhandeling ervan een stuk eenvoudiger. Deze informatie is reeds beschikbaar, maar wordt te laat gedeeld, omdat de eigenaar er het belang niet van inziet. Wat blijkt? Dat heel wat logistieke processen baat hebben bij snellere en volledigere data-uitwisseling. Dat is de taak van het dataplatform NxtPort dat in en rond de haven de verschillende stakeholders met elkaar digitaal verbindt.
2. Vervolgens is er de outside-in. Dit wil zeggen: hoe kunnen wij leren van wat er rondom ons gebeurt. Digitale innovatie is pas efficiënt als je toelaat dat anderen je challengen of nieuwe ideeën aanleveren. PortXL en The Beacon passen in dat kader. Zoals ook de samenwerking met de universiteit, de Stad Antwerpen en IMEC.

   Het ultieme doel voor ons, als concessiebeheerder, operator en regulator, is de uitbouw van een digitaal zenuwstelsel over heel de haven. Bedenk dat de haven van Antwerpen met 120 km2 - qua oppervlakte - één van de grootste havens ter wereld is. Dat doen we onder meer door een netwerk van sensoren, die via ons eigen IoT-netwerk continu data doorsturen uit de haven. We installeren ook intelligente camera's die data over de transportmiddelen gaan leveren. We bouwen aan een portfolio met digitale innovaties die alle aspecten van het havenleven omvatten.

   Met deze innovaties kijken we niet alleen naar onszelf als autoriteit, maar faciliteren we ook de volledige havengemeenschap.

Bent u bereid om in start-ups te investeren?

We zijn bezig een fonds op poten te zetten om de energie- en digitale transitie in goede banen te leiden. En we hebben reeds in NxtPort geïnvesteerd. We praten eveneens met andere bedrijven in diverse stadia van ontwikkeling.

Bent u al ontgoocheld geweest in projecten rond digitale transformatie?

Nee, niet echt. Als je een Proof of Concept (PoC) ontwikkelt, moet je openstaan voor een resultaat dat niet altijd is wat je had gehoopt. Dat hoort erbij. Een mislukking is ook een leerervaring. Gelukkig zijn de meeste PoC's wel succesvol. Het is een kwestie van durven experimenteren, ook al is de technologie nog lang niet volwassen genoeg om mainstream te gaan.

Welke trends verwacht u de komende jaren?

Blockchain, zonder twijfel, maar op een rustiger tempo dan iedereen laat uitschijnen. En kunstmatige intelligentie (AI) uiteraard. Tot op heden gebruikt men data altijd vanuit operationeel standpunt: welke boot is waar en op welk moment? Met AI zullen we data beleidsondersteunend en voorspellend kunnen inschakelen.

Nog een laatste opmerking?

Maersk heeft het afgelopen jaar een onderzoek uitgevoerd. Ze hebben een container met avocado's van verzending tot levering gevolgd. Blijkbaar waren over de hele transportketen 30 verschillende entiteiten betrokken en vond er 200 keer informatie-uitwisseling plaats. 50% van de transportkosten per container zijn terug te brengen tot administratieve kosten. Dit zegt veel over de mogelijkheden van digitalisering." Er is heel veel 'low hanging fruit'.

Geert De Wilde, Managing Director - Gosselin Logistics
Marc Scheerlinck, Business Development Director - Logit One

Geert De Wilde, Managing Director van Gosselin Logistics, ontvangt ons in het gezelschap van Marc Scheerlink, Business Development Director van de start-up Logit One die het samenwerkingsplatform van Gosselin Logistics ontwikkeld heeft. Het onderwerp van ons gesprek is het logistieke netwerk CrossTrades OBL en het logistieke digitale platform dat deze zomer werd gelanceerd.

Marc Scheerlinck: Logit One ziet drie grote uitdagingen in de logistieke wereld:

1. zichtbaarheid. Of track & trace om de status en locatie van goederen en containers te achterhalen. Meer transparantie in de volledige keten maakt totale operationele kosten beter zichtbaar.
2. multimodaliteit. Hoe vervoer je goederen, van zodra ze bijvoorbeeld in de haven van Antwerpen gelost zijn, op de meest duurzame en goedkope manier per trein, over de weg, of via de binnenvaart tot aan de bestemming?
3. Het beheer van het expeditienetwerk. Logit One werkt aan technologieën die verschillende spelers binnen de logistieke wereld met elkaar verbinden, waardoor ze kunnen samenwerken en hun data kunnen uitwisselen."

Geert De Wilde: Zichtbaarheid van de containers is belangrijk. Hierdoor kunnen wij ook andere spelers ervan overtuigen om aan netwerken zoals CrossTrades deel te nemen. (CrossTrades OBL is een netwerk dat logistieke spelers voor de Afrikaanse markt met elkaar verbindt). Door onze containers tijdens import traceerbaar te maken, verbeteren wij de goederenstroom en de beschikbaarheid van de containers voor export. Vroeger bleven containers soms meerdere dagen leeg voordat ze weer verscheept werden. Dit is niet meer het geval. Met deze instrumenten kunnen we ook bepalen welke doorvoerhaven betrouwbaar is of niet.

In het verleden heeft Gosselin Logistics een netwerk van agenten opgezet die ons in 24 landen ten zuiden van de Sahara vertegenwoordigen. We nemen deel aan het netwerk CrossTrades OBL met een andere grote Belgische speler, Ahlers en een Chinees logistiek bedrijf, Syntrans. Het gaat om een een uniek mondiaal netwerk met 70 partners en meer dan 200 kantoren. Met Logit One hebben we samen een gezamenlijk digitaal platform ontwikkeld voor alle partners van CrossTrades. Hiermee kunnen we ons 100% richten op klantenservice en op het oplossen van uitzonderingen.

Na een jaar werken is ons platform klaar voor FCL-vervoer (Full Container Load) Aan het eind van het jaar zullen we klaar zijn voor LCL (Less than Container Load, waar goederen van diverse afzenders in een gedeelde container gevolgd worden). In de loop van 2019 pakken we Airfreight aan.

Het doel van dit alles is een snellere service. Als je iets op Bol.com of Zalando bestelt, krijg je meteen de bezorgkosten te zien. Als je goederen van China naar Afrika verscheept, zijn daarbij zeven tot acht spelers betrokken. Alle partijen geven hun eigen tarieven door en werken in verschillende tijdzones. Dit verklaart waarom een offerte in deze sector minstens 24 tot 48 uur in beslag neemt. Dat maakt het vervelend wanneer je online een container met meubels uit China bestelt en die in Afrika laat leveren. Dan wil je de transportkosten op het moment van de bestelling weten.

Dit is precies de oplossing die wij met ons platform bieden. Iedere partner zal vooraf zijn tarieven ingevoerd hebben. We hebben de transportvolumes die we op de markt brengen, centraal onderhandeld. Het platform werd deze zomer gelanceerd. Partners kunnen hun tarieven uploaden en bijgevolg veel sneller aanvragen van klanten beantwoorden.

“We moeten ons 100% richten op klantenservice en op het oplossen van uitzonderingen.”

Geert De Wilde

8 Interviews met startups

Jorik Rombouts, CEO - Rombit

Rombit ontwikkelt smart industry- en smart city-producten met behulp van internet of things-technologie. Het bedrijf is bekend van de slimme verkeersborden 'A Sign' en de mobiele werfscanners 'BadgeControl'.

Welke technologie gaat de grootste impact hebben in de komende 5 à 10 jaar?

Track & trace bleef de voorbije jaren moeilijk, omwille van de korte batterijduur van de trackers en de slechte communicatie in de netwerken. Intussen is er een verbetering merkbaar. De komst van speciale IoT-netwerken maakt het mogelijk track & trace te gebruiken voor kleinere goederen en niet alleen voor containers. Niet tegenstaande wordt vandaag nog steeds bijna geen enkele container getrackt. Al is Maersk onlangs wel begonnen met data over temperatuur en vochtigheid in bepaalde containers op te volgen. Grote mastodonten gooien niet meteen alles om. De technologie staat nu pas echt op punt.

Klopt het dat er weinig innovatie is in logistiek door de versnippering?

Niet helemaal. Er is wel druk op de marges, maar de digitalisering verloopt vooral traag, omdat vele grote logistieke spelers liefst blijven werken zoals ze dat steeds deden. Logistieke bedrijven weten al 20 jaar dat ze moeten digitaliseren, maar ze hadden er simpelweg geen zin in."

"Intussen heeft Maersk wel een deal met Alibaba op zak en deed Amazon de acquisitie van Whole Foods. Plots begint iedereen zich vragen te stellen en raakt alles in een stroomversnelling. Voor de distributie van de producten die deze mastodonten verdelen, was er nog geen echte markt, niemand focuste er op. Dat verandert nu, en dat is goed nieuws voor Rombit, want wij kunnen daarbij helpen.

Waarvoor komen ze het vaakst bij jullie terecht?

Enerzijds komen ze met problemen waarvoor wij oplossingen moeten uitwerken. Die oplossingen kunnen predictive maintenance, plannings- en industriële it-toepassingen zijn, het digitaliseren van een baggerbuis bijvoorbeeld. Een bedrijf komt dan met een analoog object en wil er graag data over ontvangen om de planning te verbeteren. Wij bevestigen sensoren aan het object zodat het digitaal 'aanspreekbaar' wordt. Daarmee kunnen klanten hun planningen verbeteren en assets beter in kaart brengen.

Anderzijds vraagt men ons vaak hoe logistieke bedrijven kunnen digitaliseren om zich voor te bereiden op de toekomst, maar zonder exact te weten wat ze willen. Dan brengen wij meestal al hun data samen op 1 platform en bouwen we daarop een 'datavijver' om toepassingen op te draaien.

Is het moeilijk om met grote bedrijven samen te werken?

In het begin wel. Grote havenbedrijven hebben hun gewoontes en wilden zo lang mogelijk ver weg blijven van digitale innovatie. Vandaag komen veel van deze bedrijven gelukkig spontaan bij ons terecht.

Verwacht je veel van die IoT-projecten zoals City of Things in Antwerpen?

Sommige van die dingen zijn nog heel pril, maar ik zie er wel het nut van in, bijvoorbeeld om de community wakker te schudden.

Hinkt België achterop op logistiek vlak?

We lopen voor én achter. We blijven op sommige vlakken uniek en hebben een aantal grote bedrijven - zoals KatoenNatie - die een land als Nederland niet heeft. Wel werd in Nederland de wetgeving rond logistiek veel soepeler gemaakt, zodat nachtwerk en toeleveringen 's nachts gemakkelijker werden. België gebruikt zijn snelwegcapaciteit enkel overdag, wanneer er zoveel files zijn. We vrezen terecht dat grote havenbedrijven hierdoor naar Rotterdam beginnen kijken. De haven van Antwerpen zelf is wel goed bezig en wat containers betreft, zijn ze Rotterdam aan het inhalen.

Als je enkel naar digitalisering kijkt, heeft Nederland dan een voorsprong op België?

Ja, maar met zijn voor- en nadelen. De haven van Rotterdam is meer geautomatiseerd, maar toch minder efficiënt dan die van Antwerpen. Men kan beter semi-automatisch werken, want personeel is soepeler dan machines. Op vlak van e-commerce is er wel een probleem. In België koopt men enorm veel online in Nederland. Dat komt omdat de platformen daar op punt staan en weeral eens door de soepelere regelgeving boven de Moerdijk. Onze bedrijven vrezen ook gewoon verandering, zeker KMO's, en dat moet veranderen.

Wat is voor Rombit zelf het keerpunt geweest?

Vooral de handelsmissies met de stad Antwerpen, met Startups.be, en met VOKA, met bedrijfsleiders van hier. Die bedrijfsleiders zien op zo'n missies de voordelen van digitalisering en botsen dan op mij, een van de weinige jongeren die deelneemt. Momenteel is tot 80 procent van mijn omzet een gevolg van de contacten die ik heb gemaakt met mensen die meegaan op zo'n handelsmissies.

Voor welke logistieke uitdagingen zijn er vandaag nog geen digitale oplossingen?

Op het land is er al heel wat mogelijk, maar op maritiem vlak hebben we het moeilijk door de connectiviteitsproblemen. Er zijn voor maritieme toepassingen nauwelijks satellieten beschikbaar, dus geen 4G. Ook met kleine verpakkingen zoals dozen en paletten is er nog heel wat ruimte voor verbetering. Maar de sensoren en batterijen worden kleiner, waardoor kwaliteits- en vochtigheidscontroles nu wel heel dichtbij komen.

Wat maakt het moeilijk om een project uit te rollen bij een klant?

Er gaan heel wat platformen bijkomen - denk maar aan logistieke planning - omdat er nu nog heel vaak wordt gewerkt via fax, mail of zelfs papier. Het is relatief gemakkelijk om communicatieplatformen te bouwen. Maar de moeilijkheid zit hem in het verkrijgen en verwerken van data voor die platformen. Daarvoor zijn er IoT-netwerken nodig, API's[8] en blockchain voor de beveiliging. Ik heb geen schrik voor functionele programma's, maar net in het stuk dat ervoor komt zit de uitdaging.

8 Application Programming Interface of API. In de computerprogrammering zorgt een API voor alle functies die datacommunicatie tussen verschillende programma's mogelijk maken.

“Momenteel is tot 80 procent van mijn omzet een gevolg van de contacten die ik heb gemaakt met mensen die meegaan op zo’n handelsmissies”

“Heeft men het over de toekomst van de logistiek, dan spreekt men vaak over het fysieke internet.”

Bart Vannieuwenhuyse, partner & co-founder TRI-VIZOR

TRI-VIZOR werkte een cross supply chain-methodologie uit, waarin het logistieke bedrijven met elkaar verbindt. Door het clusteren van logistieke activiteiten en het bundelen van goederenstromen, krijg je een schaalvoordeel. Dat zorgt voor lagere kosten, een betere klantenservice en een positieve impact op het milieu.

Is TRI-VIZOR een technische integrator?

Onze integratie gebeurt op businessniveau: we zorgen dat partijen met elkaar gaan samenwerken. Klanten moeten daarbij een strategische keuze maken. Pas als iedereen het eens is, wordt er gekeken naar IT en legal.

Neem Pepsico en Nestlé. Dat zijn twee multinationals die elkaar gevonden hebben voor hun distributie in België. Ze verzorgen nu vanop hetzelfde platform hun distributie naar de supermarkten. De uitdaging was om die partijen op hetzelfde platform te krijgen, wetende dat ze door de wetgeving op de concurrentie niet van elkaar mogen weten welke volumes ze draaien en wat hun commerciële activiteiten zijn. De data komen bij ons terecht, wij doen daar iets 'smart' mee, en vervolgens wordt de bundeling gerealiseerd.

De software hebben jullie zelf gebouwd?

We hebben destijds een 'control tower' ontwikkeld, maar dat bleek moeilijk. We waren dan én bouwer van die software én verzorgden de samenwerking. Dat gaf aanleiding tot conflicten. We zijn er uiteindelijk mee gestopt. Nu zijn we full time architect van samenwerkingsverbanden, waarbij wij fungeren als trustee.

Deze relatief nieuwe bundelingsfunctie wordt meer en meer door de Europese Commissie erkend. Dit omdat we op Europees niveau werken en als neutrale partij meer duurzaamheid en alternatieve transportmodaliteiten initiëren.

Met jullie model is het allicht moeilijk om op te schalen?

We staan op de radar van de grote multinationals, maar we zitten inderdaad in een people business. We worden vooral ingezet op processen, procesbegeleiding en het zoeken naar aligneringen. Een samenwerking opzetten tussen verschillende bedrijven kan je niet automatiseren.

Zijn jullie dan een vreemde eend in de bijt van de tech start-ups in de logistiek?

Wij zijn eigenlijk nooit echt IT-gedreven geweest. Bij samenwerken gaat het over het overtuigen van mensen. IT helpt ons daarbij, maar we bouwen de toepassingen niet zelf. Als we dat wel hadden gedaan, waren de mogelijkheden om te schalen allicht groter geweest, maar wij zagen 10 jaar geleden vooral een nood aan communitymanagement.

Welk project heeft jullie op de kaart gezet?

Het project dat wij ook de 'eerste georkestreerde horizontale samenwerking' noemen, was voor UCB en Baxter. Dat hebben we opgezet in 2011 en is nog altijd een referentiecase. Die twee multinationals draaiden te weinig volumes om helemaal alleen hun transport in Europa efficiënt te verzorgen, maar samen – en mits wat afstemming - konden ze wel hun trucks vullen.

Wat zijn de valkuilen om twee grotere bedrijven samen te laten werken?

Het is belangrijk dat je mensen met het juiste mandaat rond de tafel krijgt. We hebben het destijds meegemaakt met twee partijen waarbij we bijna een 'go' kregen. Uiteindelijk is dat project stopgezet omdat de vertegenwoordiger rond de tafel van één van de partijen noodgedwongen moest afhaken omwille van het feit dat hij werd teruggefloten door zijn hoger management. Nu proberen we te anticiperen door regelmatig te checken of ze intern hun huiswerk al gemaakt hebben.

De belangrijkste bedenking die ik maak na zo veel jaren, is dat men vaak onderschat hoeveel moeite het kost om zo'n samenwerkingsverband uit te bouwen, voor ons, maar ook voor de betrokken bedrijven.

Als je naar sommige logistieke projecten kijkt, lijken onze buurlanden veel verder gevorderd dan België. Zien jullie dat ook zo?

"Ik vind vooral de aanpak verschillend. In België hebben we toch nog steeds die conservatieve reflex, waarbij men meteen vragen gaat stellen over de risico's. Ook subsidies zijn, bijvoorbeeld in Nederland, royaler voor innovaties in de logistiek."

Heel wat Belgische start-ups kijken naar het buitenland om geld op te halen, en jullie?

In de beginjaren hebben ook wij gesprekken gevoerd met organisaties zoals PMV, maar we pasten niet in hun investeringsmodel. Zo'n organisatie gaat voor exponentiële groei en die kunnen wij helaas niet bieden, omdat wat wij doen people-gedreven is.

Jullie werken met enkele hele grote bedrijven. Wat zijn daar de huidige trends in de logistiek?

Grote bedrijven zoals Pepsico besteden hun logistiek uit, maar krijgen de laatste tijd steeds vaker de horen dat transporteurs niet meer kunnen groeien, men geen chauffeurs meer kan vinden of dat de chauffeurs te lang in de file staan.

Zo zijn heel wat spelers nu toch bereid om na te denken over nieuwe geautomatiseerde systemen en samenwerkingsverbanden, denk maar aan blokrijden, platooning[9], ... Alleen zijn er nog zoveel verschillende meningen, je moet dus naar een consensus toewerken.

Welke technologie gaat volgens u de grootste impact hebben in de komende 5 à 10 jaar?

Ik denk vooral aan platformen die connecteren, zodat data goed en intelligent gedeeld worden en voor slimme combinaties zorgen.

Hebt u zo'n voorbeeld van een slimme combinatie of project?

Al onze projecten zijn voor een stuk 'smart'. Wij werken nu met een Nederlandse partner aan een platform in de sierteelt. Het transport van die planten gebeurt niet efficiënt. Door verschillende partijen te connecteren, kunnen we slimmer, efficiënter en duurzamer werken.

Wat is het interessantste in de digitalisering voor de logistiek?

Heeft men het over de toekomst van de logistiek, dan spreekt men vaak over het fysieke internet. Het eindbeeld is een pakje met enige intelligentie dat communiceert met andere componenten via IoT.

Er zijn een aantal internetgiganten zoals Amazon en Google die vanuit een ander businessmodel de logistiek willen overnemen. De vraag is: laten we dat gebeuren, of nemen we zelf de controle? Willen we dat, dan zullen we nadrukkelijker moeten samenwerken, goederenstromen bundelen en nadenken over standaarden. Dit moeten we samen met de overheid doen. Voor mij zijn dat allemaal elementen die wijzen naar het fysieke internet: een transportsysteem waar je zoveel mogelijk automatiseert en tegelijkertijd optimaliseert om zo de capaciteit maximaal te delen.

9 Platooning is een vorm van vrachtwagen-blokrijden tegen constante snelheid. Hiervoor moeten de vrachtwagens voorzien zijn van de meest recente technologie die dit in alle veiligheid toelaat. Het systeem dat in de nabije toekomst zal ingezet worden, bestaat uit één vrachtwagen met chauffeur en meerdere zelfrijdende voertuigen.

Kristoff Van Rattinghe, CEO - Sensolus

Sensolus is een Gentse startup die industriële tracking en monitorsystemen ontwikkelt voor het Sigfox IoT-netwerk. Het devies van Sensolus? IoT moet klein, toegankelijk en plug & play zijn.

Welke zien jullie als de voornaamste trends in de logistieke sector?

Ook wij merken dat onze logistieke bedrijven nerveus worden, nu stilaan duidelijk wordt waar Amazon en Alibaba naartoe evolueren. Maar wij kunnen evengoed voor kwalitatieve dienstverlening zorgen, al zal er dan wel nauwer moeten worden samengewerkt tussen de verschillende (niche)spelers in elk segment van de logistieke keten.

Daarvoor is er een naadloze uitwisseling van informatie nodig. We zien dan dat het pakketje zelf de drager van de informatie wordt. Gigantische hoeveelheden data moeten er daarbij niet gegenereerd worden, small data volstaan. Je wilt in de eerste plaats weten waar een pakje zit bij vertrek en bij aankomst.

Smart contracts en blockchain zijn zeker opportuniteiten. Je kan blockchain gebruiken om de voorwaarden van contracten af te vinken (als bijvoorbeeld de pakketten niet op tijd geleverd worden vertrekken de boetes automatisch) en de data end-to-end te encrypteren.

Voorts merken we dat platformen zoals NXTPort en City of Things in opmars zijn, waarbij data gedeeld worden. Startups voorzien vaak de bron van die data door middel van IoT. Visibiliteit in de logistieke processen creëren is key – zodat de verschillende spelers beter met elkaar kunnen samenwerken. We zijn voorbij de R&D-fase, het is nu ook echt mogelijk.

Leidt de versnippering in de sector tot onvoldoende beschikbare investeringen ?

De versnippering van de markt is ook een voordeel, zeker als technologie-provider. Er doen zich interessante business-opportuniteiten voor. En als je een goede businesscase brengt, is er sowieso geld voor handen. Kleinere logistieke spelers hebben ook meer de neiging om met een start-up te partneren.

Wat gaat er veranderen in de komende vijf jaar?

Er gaat een strijd om de IoT-netwerken losbarsten. Wij maken gebruik van het Sigfox IoT-netwerk, een low power pionier, maar de grotere netwerkspelers roeren zich intussen ook. We zullen met verschillende communicatienetwerken geconfronteerd worden die elk hun rol zullen opnemen in het ecosysteem, elk binnen zijn eigen niche.

Of 5G een grote impact gaat hebben? Allicht wel, maar dan spreken we meer over big data, en dat is minder ons ding. Wij zien onze sensoren als kleine satellieten die slim worden ingezet, eerder dan als grote mastodonten die 5G nodig hebben.

Hoe verloopt de samenwerking met grote bedrijven?

We hebben enkele klanten die een omzet van meer dan 50 miljard euro draaien, sommige zijn centraal georganiseerd per land, andere dan weer verspreid. Het is telkens wat zoeken. Grotere bedrijven hebben wel het voordeel van de schaalgrootte. Kleinere spelers zijn dan weer wendbaarder en hebben meer ruimte voor experimenten.

Sensolus heeft de wind in de zeilen, wat was het keerpunt?

Dat is relatief in het start-up-wereldje. We groeien momenteel als kool, we hebben sterke investeerders aan boord, maar we worden ook met een hoge burn-rate geconfronteerd. Daardoor staat het team onder grote druk. Elke fout kan fataal zijn. We zijn ook snel buiten de eigen landsgrenzen geraakt, wat uiteraard een goede zaak is.

Wat ik als een uitdaging zie? We zijn momenteel hypergespecialiseerd in een niche van low power-netwerken, maar technologie is onvoorspelbaar. Wie weet wat er binnen vijf jaar gangbaar is. Low power-netwerken blijven een jungle, er zijn geen standaarden. Als start-up kan je niet wachten op het paradepaardje dat alles oplost, want dan is het te laat. Dat creëert conflicten in je hoofd, maar je probeert als ondernemer de juiste keuzes te maken.

Hoe kijken jullie naar de Belgische start-up scene?

We hebben enorm veel respect voor scale-ups zoals Teamleader, Showpad en Collibra. Die doen aan hypergrowth, zoals Netlog in het verleden, maar in de logistieke sector met IoT ligt dat veel minder voor de hand.

We zouden best wat fierder mogen zijn op wat we bereiken – vergelijk maar met de entourage van Blablacar en het voormalige WiThings in Frankrijk: die ondernemers worden behandeld als rocksterren. Ze worden op alle niveaus gepusht - en niet alleen financieel - net zoals wij onze Rode Duivels pushen. Ook politiek: de wetgeving wordt er zelfs voor gewijzigd. Innovatieprogramma's in het buitenland zijn vaak ook corporate gedreven, ze zijn daar chauvinistischer dan wij (lacht).

Wat is de grootste moeilijkheid voor een start-up in de logistiek?

We hadden het er al deels over. Met een lokaal team exponentieel schalen is het moeilijkst. Wie zijn de juiste partners om die groei te bewerkstelligen? Hoe begeleid je die partners? Welke mensen zet je waar in?

Vaak speelt er bij start-ups in de logistiek ook een fysieke component mee. En hardware shippen en installeren is nu eenmaal moeilijker dan een user aanmaken in een platform.

“Visibiliteit in de logistieke processen creëren is key – zodat de verschillende spelers beter met elkaar kunnen samenwerken.”

Het grootste deel van Fortino's toegevoegde waarde zit in zijn actieve betrokkenheid.

Steven De Troyer

Alex Lisitzky, CTO & co-founder - SupplyStack
Steven De Troyer, Investment Director - Fortino Capital

SupplyStack (het vroegere Slickss) ontwikkelt een softwareplatform dat real-time monitoring en sturing toelaat van de logistieke stromen. Hun Software-as-a-Service-platform ("Saas") beheert de goederen - getransporteerd met hun eigen logistieke dienst, maar ook die van hun partners, om uiteindelijk de keten zichtbaar te maken.

Sinds 2016 hebben de eigenaars Fortino Capital aan boord als investeerder om hun groei te ondersteunen.

De logistieke sector is vrij breed, waar ligt de focus van SupplyStack?

Alex Lisitzky: Onze focus ligt op real time transport insights. We hebben een transport-managementsysteem gebouwd dat we gebruiken om processen te optimaliseren, te digitaliseren en efficiënter te maken. Wij zorgen bij onze 2 soorten klanten (verladers & logistieke service providers) voor live visibiliteit van hun goederenstromen door er intelligentie & automatisatie aan te koppelen en er later analyse & insights aan te binden.

Steven De Troyer: SupplyStack probeert voor zijn klanten een groot deel van hun logistieke proces te digitaliseren en automatiseren. Dit proces gebeurt vandaag nog dikwijls handmatig. Bedoeling is om end-to-end inzicht te geven in flows die van en naar het warehouse van de klant gaan.

Hoe verloopt het uitrollen van jullie toepassing bij de klant?

Alex Lisitzky : We bieden een oplossing aan in de cloud, die vaak connecteert met de verschillende bestaande systemen van de klant. De integratie vereist medewerking van derde partijen, die vaak meer tijd inneemt dan gewenst. Wanneer we ons product stand-alone kunnen uitrollen, zijn we binnen de maand klaar.

Jullie werken heel internationaal, wat zijn daar de grote uitdagingen?

Alex Lisitzky: We kunnen ons product goed schalen, maar we moeten 24/7 support voorzien: dat blijft belangrijk voor onze klanten, onder meer omwille van de verschillende tijdszones waarin ze werken. Onze software is operationeel in 42 landen en we proberen uiteraard de klok rond onze klanten van de nodige service te voorzien."

"Onze software is stabiel en betrouwbaar. Onze groei is deels gedreven door de groei van onze eigen klanten, vandaar dat we service belangrijk vinden. Waar nodig werken we samen met partnerbedrijven die ons lokaal helpen.

Hoe moeilijk is het om jullie technologie te introduceren bij grote bedrijven?

Alex Lisitzky: Wij focussen ons meer op bedrijven met een voldoende freight spent, waarbij ze minstens op Europees of globaal niveau actief zijn. Wij kijken daarom minder naar de omvang van het bedrijf. We hebben reeds een aanzienlijk klantenportfolio met zeer kwalitatieve namen, maar onze ambitie reikt een stuk verder"

Op welke manier helpt Fortino Capital om deze ambities te realiseren?

Steven De Troyer: Het grootste deel van onze toegevoegde waarde zit in onze actieve betrokkenheid. We verschaffen groeikapitaal, maar zijn in de eerste plaats een sparring partner voor het managementteam. En dit zowel op het vlak van commerciële, operationele, als financiële topics. Waar nodig spreken we experts aan binnen ons netwerk of kijken we mee hoe we de nodige expertise kunnen aantrekken.

Waarom koos Fortino Capital voor SupplyStack?

Steven De Troyer: "Met Fortino Capital ondersteunen we groeibedrijven met innovatieve ideeën. We focussen daarbij op ondernemingen zoals SupplyStack die een schaalbare technologie ontwikkelen.."

Alles start met het ontwikkelen van een gemeenschappelijke visie over hoe we binnen een sector het verschil kunnen maken voor onze klanten. Sinds dag 1 geloven we sterk in de groeiende nood naar visibiliteit binnen de logistieke keten, zeker wanneer we kijken met hoeveel verschillende partijen er wordt samen gewerkt. De kennis en ambitie van het SupplyStack-team stond voor ons centraal. Alex en Nick hebben een duidelijke visie op de sector, waarbij zij op basis van input door onze klanten, de functionaliteit van SupplyStack verder verbeteren.

Waar zit het grootste potentieel voor SupplyStack op internationaal vlak?

Alex Lisitzky: Onze potentiele klanten zitten zeer verspreid. Wij focussen vooral op de verladers die de logistiek terug in-house willen nemen, omdat ze beseffen dat hun data veel geld waard is. Ze kunnen de operationele en supply chain-data koppelen om productie en salesprocessen te optimaliseren. Onze tool leent zich daar perfect voor.

Kan de SupplyStack-software een onderdeel worden van NXTPort?

Alex Lisitzky: Absoluut, dat houden we nauw in het oog. NXT-Port sluit aan bij een van onze doelstellingen: het verminderen van files. Wij kunnen een enorme meerwaarde bieden door de data die we behandelen. Op termijn kunnen we zo inzicht geven in het binnenkomend & uitgaand verkeer van de verschillende terminals. Dat vereist uiteraard kritische massa.

Hoe gaat België vandaag om met visibiliteit, ten opzichte van andere Europese landen?

Alex Lisitzky: Heel wat bedrijven in België hebben nog te kampen met de basisproblemen, zoals het juist capteren van data. Daarom is er nog niet veel vraag naar blockchain, omdat het hun echte problemen nog niet oplost.

Welke trends/innovaties zien jullie in de logistieke sector?

Steven De Troyer: Er wordt veel geschreven over blockchain in logistiek, maar het aantal toepassingen met goede commerciële tractie is op vandaag nog beperkt. Op basis van onze kennis zijn bedrijven op vandaag op zoek naar betrouwbare toepassingen voor het beheer van logistieke flows.

Hoe zal de logistieke sector veranderen?

Alex Lisitzky: Vroeger had je enerzijds de technologie en anderzijds de uitvoering. Dankzij nieuwe tools doen bedrijven meer in-house zonder veel te investeren. Door de toename van spelers als wij wordt software toegankelijk.

Voor de expediteurs is het wel een probleem?

Alex Lisitzky: Inderdaad, ze gaan niet wegvallen, maar ze moeten zich wel herpositioneren. Ze doen nog heel wat taken zoals warehousing & procurement, maar hebben nood aan visibiliteit op verschillende niveaus, omdat heel wat verladers met verschillende transporteurs én met verschillende service providers werken. Ze beseffen dat ze over data moeten beschikken (data ownership!) en over de tools om providers aan elkaar te binden.

Wat is jullie volgende stap?

Alex Lisitzky: Wij blijven sterk inzetten op visibiliteit. We proberen dus zoveel mogelijk carriers te connecteren om realtime visibiliteit te bieden. Ook blijven analytics heel belangrijk: we blijven operationele data verzamelen door middel van visibiliteit & gps-punten en kunnen daar steeds meer analytics & insights aan koppelen. Dit wordt onze focus in 2019 en 2020.

Daniel Lievens, CEO – NxtPort

Hoe is NxtPort ontstaan?

Porticom, dat aan de oorsprong van NxtPort ligt, heeft meerdere digitaliseringstrajecten en samenwerkingsverbanden met andere havens onderzocht. Het is nodig om de logistieke keten te stroomlijnen omdat de sector achterloopt. Er is écht een behoefte om data slimmer te delen. Daarom is een coöperatieve vereniging uitgebouwd die als 'data backbone' werkt.

Porticom heeft vijf spelregels opgesteld:

1. Het is een open project. Het werd door en voor de gemeenschap ontwikkeld (er is dus geen exclusiviteit).
2. Het is zowel een financieel als technisch toegankelijk project. We zijn gestart als coöperatieve vereniging, niet als een traditionele start-up. We zijn er niet op uit om onze winst te vergroten, wel op het voordeel voor de aangesloten bedrijven van de coöperatieve vereniging.
3. Data governance (databeheer). We zijn geen eigenaar van de data. De bedrijven bepalen zelf wat ze willen delen en met wie. We werken met een voorspellend model, waarmee we data kunnen delen tussen partijen, die commercieel niet met elkaar verbonden zijn. We zijn in dat geval facilitator van de overeenkomst.
4. Co-creatie. We doen niet alles zelf. We werken veel samen met start-ups en met gevestigde ISV's om applicaties te ontwikkelen.
5. Data en toepassingen commercialiseren. We realiseren dit door de ontwikkeling van een volledig open API-platform. We maken de commercialisering van data dus mogelijk.

We zijn een particulier-publiek initiatief: dat is specifiek voor ons. We hebben met lokale havens en de federale overheid de gemeenschappelijke functie, om de samenwerking met federale instellingen zoals de douane makkelijker te maken. Dat is belangrijk als je ondersteund wilt worden

Hoe waarborgt u de groei van uw bedrijf?

Onze groei berust op drie pijlers.

1. De havens waarmee de Haven van Antwerpen een partnership heeft. Ze praten met elkaar over NxtPort.
2. De grote bedrijven die onze verdiensten aanprijzen bij andere havens waar ze actief zijn.
3. De andere entiteiten die gelijkaardige problemen ondervinden omdat ze niet direct met de haven verbonden zijn. Laten we de chemische sector als voorbeeld nemen. Die wil samenwerken voor het digitaliseren van de documentuitwisseling."

Wat zijn uw internationale plannen?

We zitten in een markt met drie strekkingen.

1. Het platform bestaat enkel door zijn data-aanbod. Bedrijven moeten uiteraard niet betalen om hun data te delen.
2. De andere bedrijven betalen voor het gebruik van deze data.
3. We leveren reële oplossingen: als een bedrijf wil samenwerken, moeten we ook hun software afstemmen op data-deling via ons platform. Dat is een factor die de ontwikkeling van oplossingen in de weg staat.

Hangt u af van de digitalisering van uw klanten?

Ja, maar we stellen wel vast dat er al heel veel zaken in Antwerpen gedigitaliseerd zijn en dat nagenoeg alle bedrijven er druk mee bezig zijn. We hebben reeds 40 tot 50 bedrijven die in NxtPort actief zijn.

Welke uitdagingen ziet u binnen twee tot drie jaar in de sector ?

Voor ons ligt de grootste uitdaging in het data-aanbod. In het licht van co-creatie organiseren we workshops waar we bekijken wie welke data kan bieden om bepaalde problemen op te lossen. In het begin werkten we voornamelijk op aanvraag maar tegenwoordig vertrekken we ook van ons eigen aanbod. Onlangs besloot een bedrijf bijvoorbeeld zelf om zijn data bij ons onder te brengen.

Wat zijn de grootste problemen waarmee u te maken kreeg? Financiering? Werving van personeel? De ontwikkeling van een data sharing-markt?

Vooral dit laatste punt omdat we vertrouwen moeten opbouwen bij de communityspelers. We kunnen niet gewoon zeggen dat ze hun data bij ons moeten onderbrengen maar moeten laten zien dat ze hierdoor specifieke problemen kunnen oplossen.

Welke raad zou u aan start-ups geven?

Er bestaan al lange tijd samenwerkingsverbanden in de technologie. Dus ik zou zelf mijn basisapplicatie ontwikkelen en aanvullende ondersteuning gaan zoeken bij andere start-ups om de innovatie te versnellen.

ISV: Independent Software Vendor

“We zijn geen eigenaar van de data. De bedrijven bepalen zelf wat ze willen delen en met wie.”

“In B2B zal de revolutie in de veranderende krachtverhouding tussen verladers en transporteurs liggen.”

Paul Havelange, CEO - Ubidata

Ubidata is een start-up die een modulaire toepassing biedt voor fleet-, goederen en personeelsmanagement in de logistieke sector. Het bedrijf kan Delhaize, Lineas, Jost Group, Jan Gevers, ... tot zijn klanten rekenen.

Wat is de value proposition van Ubidata?

Logistieke specialisten hebben drie instrumenten nodig:

- Een instrument om goederen op te volgen. Dit wordt goods tracking genoemd.
- Een instrument om het wagenpark te monitoren. Dit zijn vrachtwagens, containers, wagons.
- Een instrument voor personeelsbeleid.

Ubidata levert al deze instrumenten modulair in functie van de behoeften van de klant. Uniek voor ons is dat we alle data samenvoegen en de informatie in realtime naar de klant sturen. De klant kiest de indicatoren die hij wil zien (zoals een stijgende temperatuur in een koelwagen, de laadklep van een vrachtwagen die te lang openstaat, een wagon die drie dagen lang in Duitsland stilstaat). Het systeem genereert waarschuwingen in realtime waarop de klant kan reageren en zijn eigen klant waarschuwen.

Het probleem bij multimodaliteit is dat men dikwijls van werkwijze verandert - en dus ook vaak van leverancier. Wanneer er ongeplande gebeurtenissen plaatsvinden, brengen we onze klanten hiervan op de hoogte via een geautomatiseerd berichtensysteem.

Onze oplossing is geprogrammeerd om verschillen met betrekking tot de oorspronkelijke planning op te sporen. Onze klant ontvangt meldingen zodra er een verschil optreedt en dit volledig automatisch.

Tegen welke uitdagingen loopt u aan?

De uitdagingen waar we tegenaan lopen, zijn hoofdzakelijk commercieel. Er moet een diepgaande interactie met de prospect plaatsvinden om de voordelen van onze producten duidelijk te maken. Ze zijn complex en moeilijk te vatten in een eenvoudige commerciële boodschap. Daarentegen blijven onze klanten ons trouw.

Welke toekomst ziet u voor de sector? Merkt u dat er een revolutie aankomt?

In mijn domein, de B2B-logistiek, is er nog geen revolutie zoals in B2C, met de 'veruberisering' van de pakketbezorging. In B2B zal de revolutie in de veranderende krachtverhouding tussen verladers en transporteurs liggen. Van oudsher gaan grote verladers zoals een Delhaize hun systeem aan hun transporteurs opleggen. Omgekeerd, als een klein bedrijf van de diensten van een grote transporteur zoals Jost Group gebruikmaakt, zal deze zich aan diens systemen moeten onderwerpen.

Met de digitalisering zal het voor de verlader eenvoudiger worden om bepaalde eisen aan de transporteur op te leggen. De verlader kan daadwerkelijk eisen dat een applicatie van een derde partij door de transporteur gebruikt wordt. Het risico voor de transporteurs is dan wel dat ze een pure commodity worden. Uiteraard gaat het hier nog om leveranciers van middelen (vrachtwagens, chauffeurs, enzovoort). Maar hoe zullen ze het verschil maken eens de zelfrijdende vrachtwagens zullen verschijnen? Niet met meer met vrachtwagens. Die zullen waarschijnlijk eigendom zijn van financiële instellingen die hen op termijn zullen leasen aan de verladers zelf.

Ik zie de toekomst van de logistiek als volgt: Een verlader moet een pallet vervoeren. Zijn systeem zal bijvoorbeeld bepalen dat die best een vrachtwagen gebruikt, uiteraard zo optimaal mogelijk. Deze vrachtwagen, in het bezit van een financiële instelling en verhuurd met pay-per-use aan een transporteur, komt het pallet ophalen. Op het pallet bevindt zich een sensor die de noodzakelijke informatie zal doorsturen. De dag waarop deze vrachtwagen zelfrijdend is, zullen de transporteurs die geen IT-bedrijven geworden zijn, verdwijnen.

De meeste technologieën die ik hierboven beschrijf, zijn bijna beschikbaar. Het zal nog maximum tien jaar duren eer ze realiteit worden.

ING België nv ▪ Bank/Kredietgever ▪ Marnixlaan 24, B-1000 Brussel ▪ RPR Brussel ▪ Btw: BE 0403.200.393 ▪ BIC: BBRUBEBB ▪ IBAN: BE45 3109 1560 2789. Verzekeringsmakelaar ingeschreven bij de FSMA onder het nummer 12381A ▪ www.ing.be ▪ Verantwoordelijke uitgever: Marie-Noëlle De Greef, Sint-Michielswarande 60, B-1040 Brussel ▪ © Editing Team & Graphic Studio ▪ Marketing ING Belgium ▪ 714770N ▪ 10/18.