

7DE JAARLIJKS

WERELDWIJD BENCHMARK- ONDERZOEK NAAR TRANSPORT- MANAGEMENT

Ontdek de strategieën, tactieken en technologie voor transportmanagement die de best presterende bedrijven gebruiken om kansen in de markt te benutten en zich aan te passen aan een voortdurend veranderend landschap van de supply chain.

Over het onderzoek

Sinds 2017 voert Descartes jaarlijks een benchmarkonderzoek uit onder wereldwijde transportprofessionals om de strategieën, tactieken en technologische denkprocessen van de best presterende organisaties in kaart te brengen.

Deelnemers aan het onderzoek vertegenwoordigen een breed scala aan marktleiders, waaronder klanten van Descartes, leden van handelsverenigingen en lezers van vakpublicaties. Op die manier wordt een evenwichtig beeld weergegeven van transportmanagement (TM). Alleen de resultaten van de laatste vijf jaar worden gebruikt om het onderzoek relevant te houden.

Ons benchmarkonderzoek:

- bekijkt hoe bedrijven de rol van TM zien;
- identificeert de belangrijkste trends in de sector die de markt sturen;
- gaat na hoe de waarde van transport wordt gemeten;
- onthult welke capaciteiten, technologieën en competitieve strategieën/tactieken de grootste impact hebben;
- schetst de vooruitzichten voor toekomstige IT-investeringen.

Het onderzoek van 2023: de transitie van het transportmanagement

Eind 2022 zette de toon voor het economische klimaat van 2023. De consumenten lieten de koopgolf van de twee voorgaande jaren achter zich. Hogere kosten, vooral voor energie en basisproducten, en de inflatie waren belangrijke redenen voor een tragere economische groei en, in sommige landen, een recessie. De kosten van zee- en luchtvervoer daalden naarmate de capaciteit toenam. Het tekort aan chauffeurs blijft echter gevolgen hebben voor de capaciteit en betrouwbaarheid van het wegvervoer. Transportleiders concentreren zich op het verhelpen van de capaciteitstekorten die tijdens de pandemie aan het licht kwamen, zoals de zichtbaarheid van zendingen. De best presterende bedrijven blijven agressievere acties ondernemen om de managementuitdagingen op het vlak van transport om te zetten in kansen om concurrerder te worden en hun bedrijf te laten groeien.

HOOFDSTUKKEN

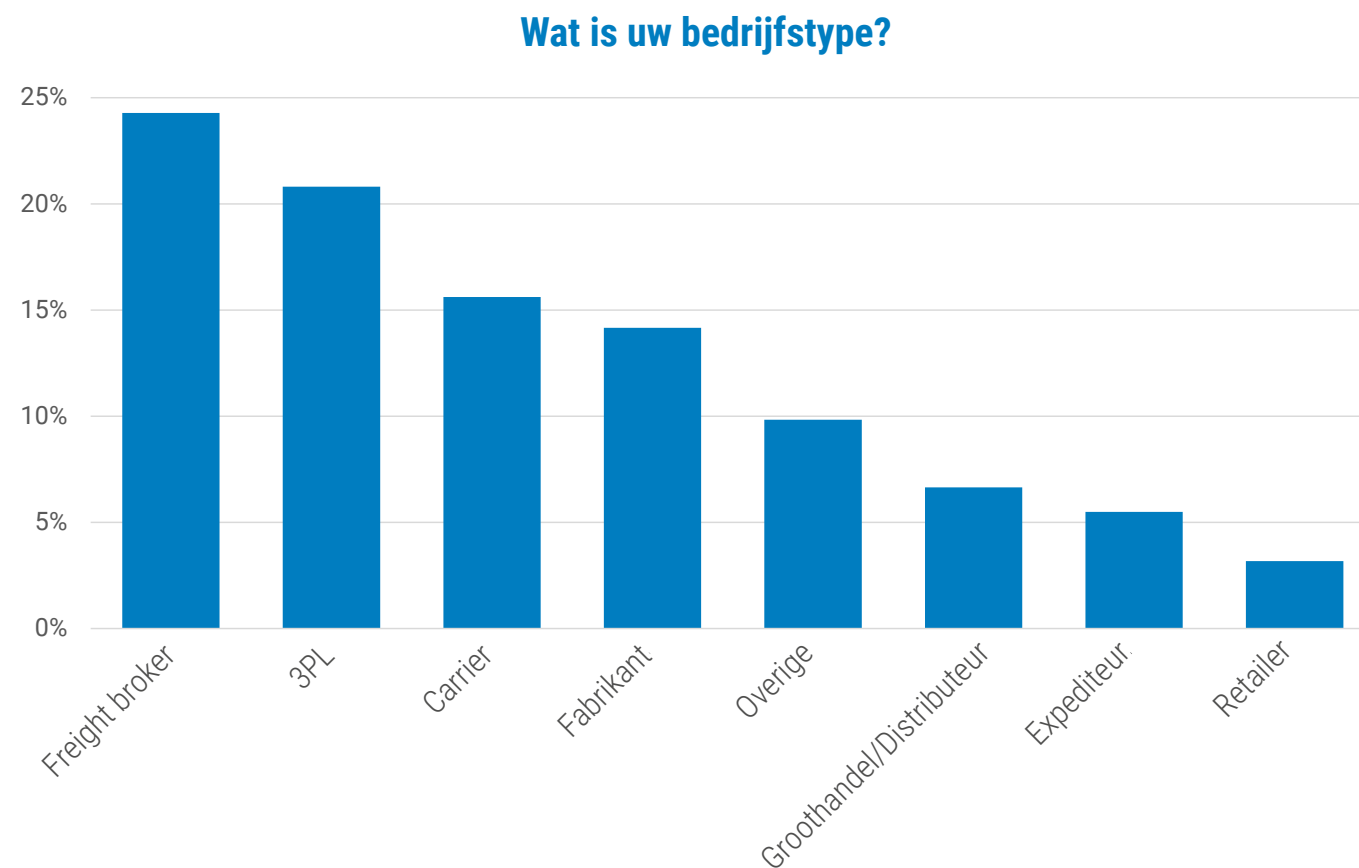


Op wie hebben we ons onderzoek gericht

De 345 deelnemers aan het onderzoek van dit jaar vertegenwoordigen de logistieke sector en verladers uit een breed scala van sectoren. De nadruk lag opnieuw op het werven van meer respondenten buiten Noord-Amerika en dat is ook weer gelukt. Hier is een overzicht van de bedrijfsactiviteit en wereldwijde voetafdruk van de respondenten, en van de transportvormen die zij gebruiken.

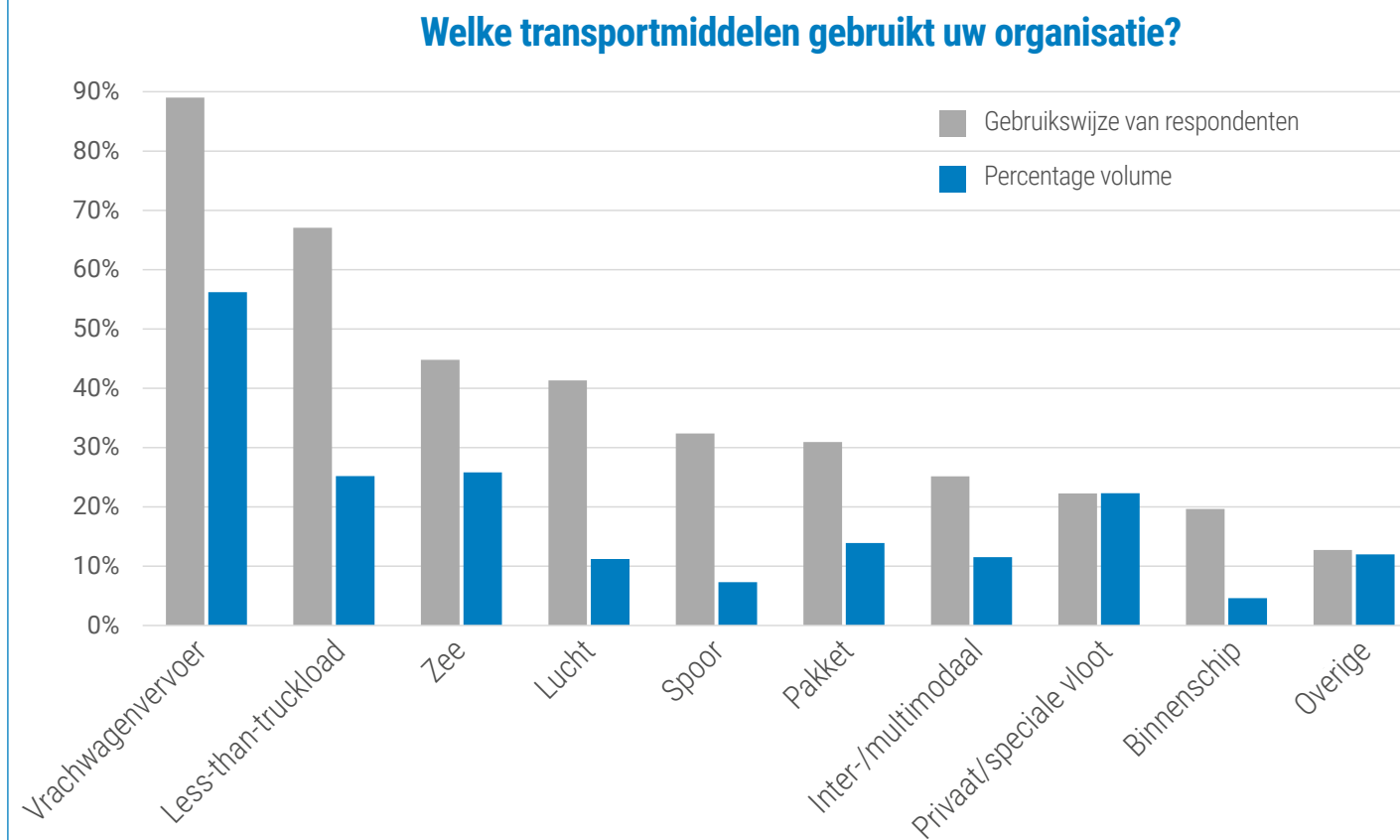
Groeiende deelname van de logistieke sector

- 3PL's zijn het best vertegenwoordigde bedrijfstype (24%).
- Bijna twee derde van de respondenten (66%) werkt in de logistieke sector.
- Net zoals bij de vorige drie onderzoeken zijn fabrikanten (14%) koplopers in de groep verladers.

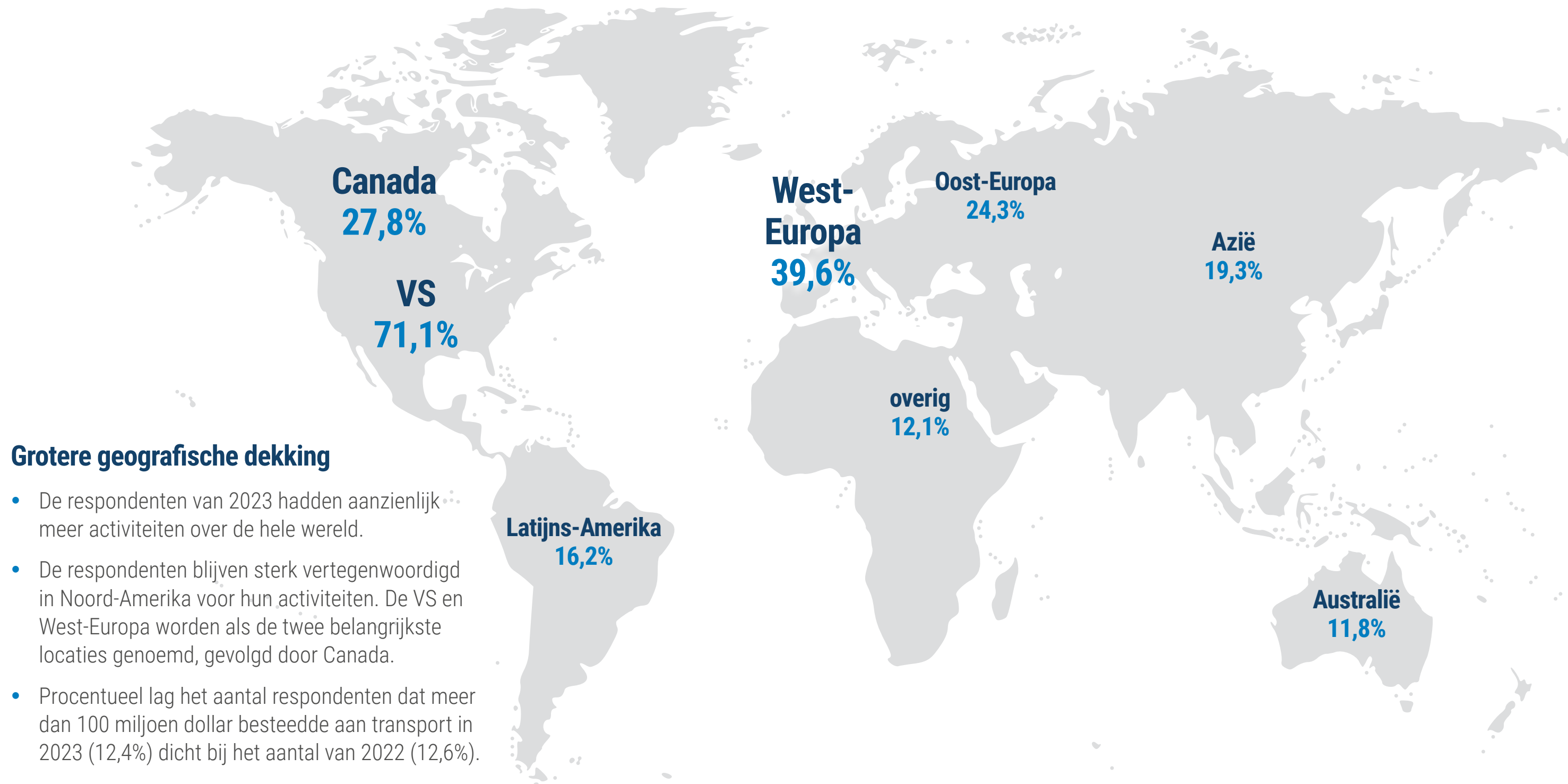


Vrachtwagenvervoer blijft domineren

- Zoals verwacht blijft vrachtwagenvervoer de belangrijkste vorm van transport, zowel wat het percentage respondenten (89%) als het volume (56%) betreft.
- In 2023 steeg het gebruik van vrachtwagens met 9% en het volume met 4% ten opzichte van 2022.
- Less-than-truckload (LTL) en vervoer over zee staan op de tweede en derde plaats in beide categorieën, met respectievelijk 67%/22% en 45%/26% voor 2023 en 2022.



Op wie hebben we ons onderzoek gericht (vervolg)



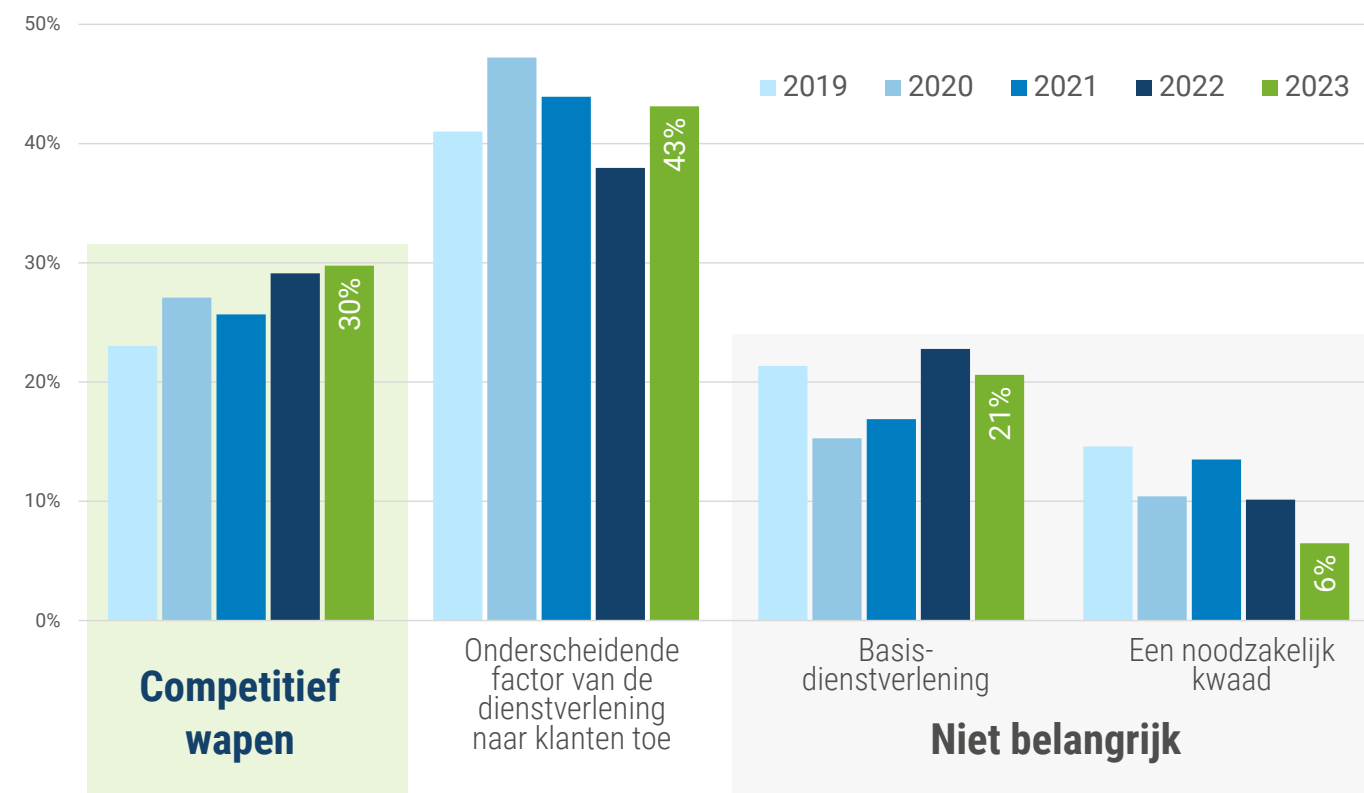
Grotere geografische dekking

- De respondenten van 2023 hadden aanzienlijk meer activiteiten over de hele wereld.
- De respondenten blijven sterk vertegenwoordigd in Noord-Amerika voor hun activiteiten. De VS en West-Europa worden als de twee belangrijkste locaties genoemd, gevolgd door Canada.
- Procentueel lag het aantal respondenten dat meer dan 100 miljoen dollar besteedde aan transport in 2023 (12,4%) dicht bij het aantal van 2022 (12,6%).

Perspectieven van de respondenten

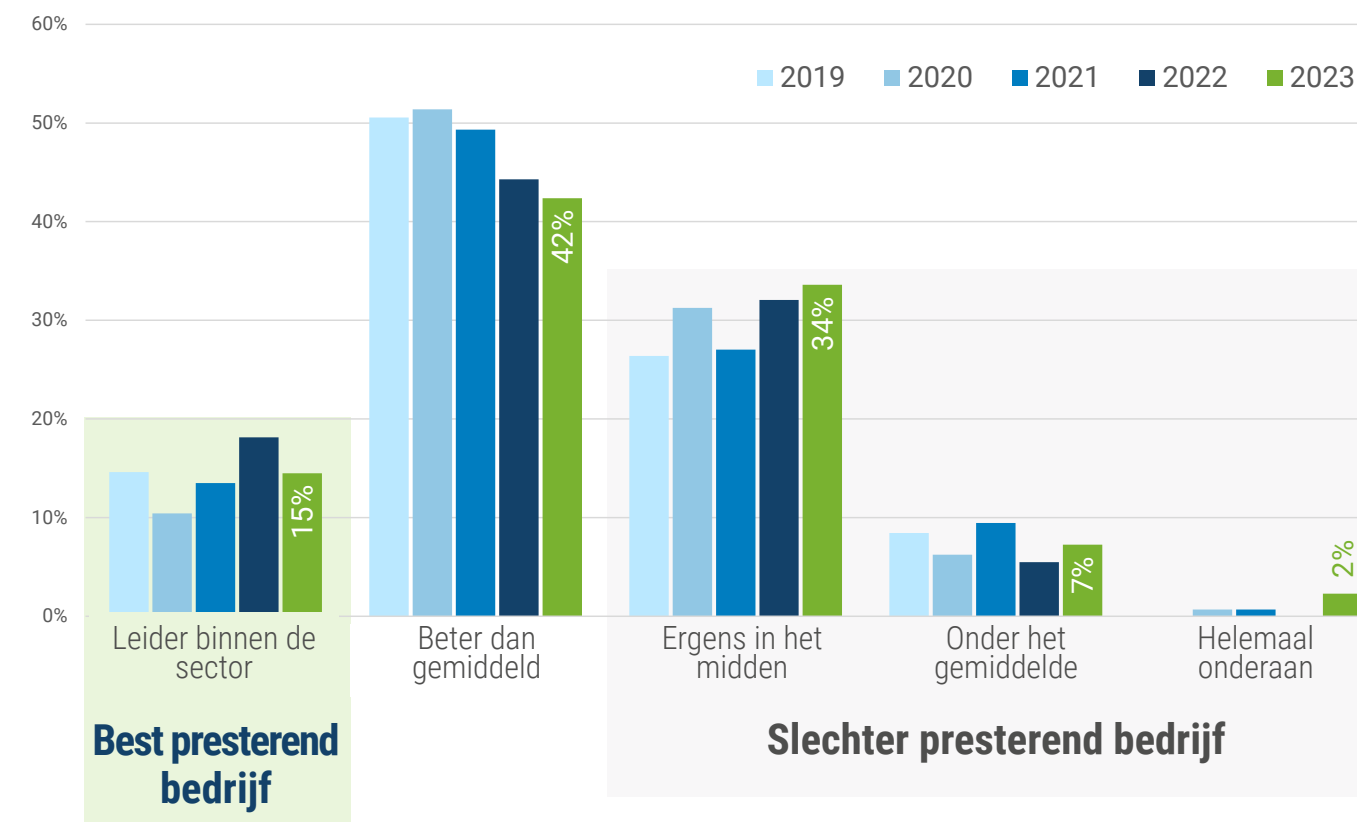
Om een beter beeld te krijgen van hoe bedrijven denken en handelen, vroegen we de respondenten om hun bedrijven te beoordelen met betrekking tot de strategische visie van het senior management op transportmanagement. We wilden ook zien hoe die standpunten zich verhielden tot de algemene financiële prestaties. Op basis van hun beoordelingen werden de respondenten in groepen ingedeeld voor verdere analyse. De eerste groepering heeft betrekking op het strategisch belang van transport en op de vraag of het management van mening is dat het een 'competitief wapen' is of dat het 'niet belangrijk' is. Voor de tweede groepering wordt gekeken naar het verschil in financiële prestaties, waarbij de leiders in de sector worden gedefinieerd als 'best presterende bedrijven' en bedrijven met gemiddelde en mindere financiële resultaten worden gedefinieerd als 'slechter presterende bedrijven'. De resultaten van het onderzoek werden vervolgens voor deze groepen vergeleken om na te gaan of het belang dat het management aan transport hecht en de financiële prestaties een impact hadden op strategische, tactische en technologische beslissingen.

Hoe strategisch wordt transport door het management gezien?



- Respondenten met een management dat transport ziet als een competitief wapen zijn de laatste 5 jaar van het benchmarkonderzoek tot een historische hoogte gestegen (30%).
- We zien de laagste score ooit voor respondenten met een management dat transportmanagement als een noodzakelijk kwaad ziet (6%).

Hoe goed doet uw bedrijf het op financieel vlak?



- De best presterende bedrijven namen voor het eerst in 4 jaar af (15%).
- De slechter presterende bedrijven staan net als de afgelopen 5 jaar hoog (43%).

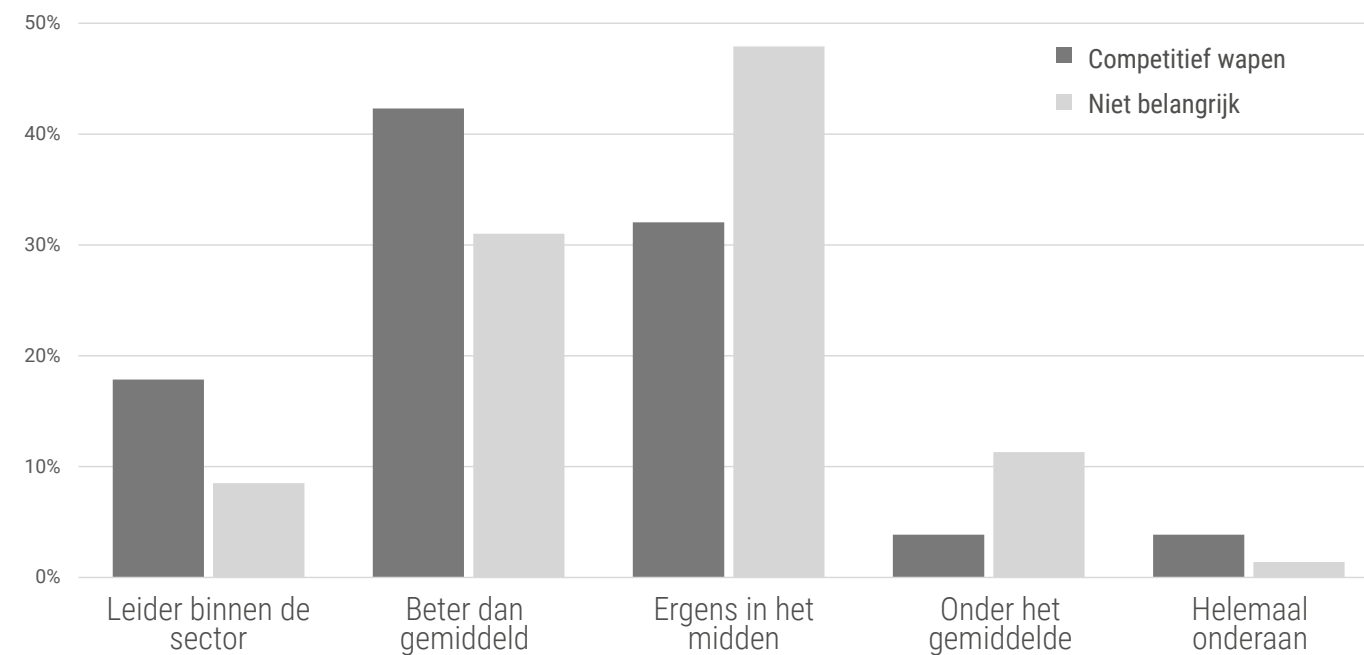
Strategie voor transportmanagement, financiële prestaties en groei: een sterke correlatie

Net als in vorige onderzoeken wijzen de resultaten van 2023 opnieuw op een verband tussen hoe goed een bedrijf financieel presteert en het strategisch belang dat het senior management hecht aan transport.

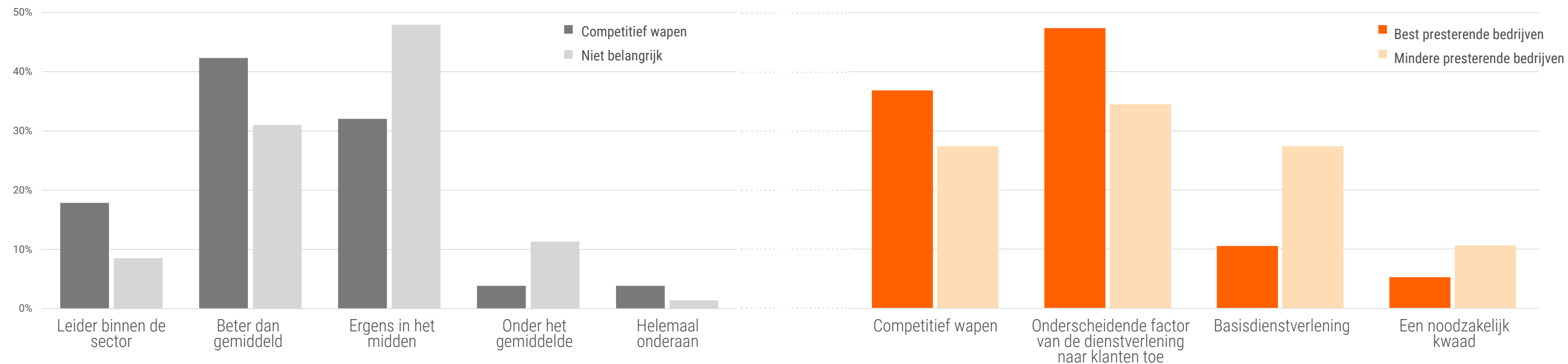
Bevindingen van het onderzoek

- Toonaangevende financiële prestaties binnen de sector zijn in 2023 gedaald (18% t.o.v. 23% in 2022) voor bedrijven die transport als een competitief wapen beschouwen, maar waren nog altijd 2X zo hoog als bedrijven die transport als niet belangrijk beschouwen.
- 60% van de bedrijven die transport als niet belangrijk beschouwen, behaalden slechtere financiële prestaties (20% meer dan in 2022).
- Bij de slechter presterende bedrijven (38%) was de kans dat ze transportmanagement beschouwden als niet belangrijk ruim 2X groter dan bij de best presterende bedrijven (16%).

Hoe goed doet uw bedrijf het op financieel vlak?



Hoe strategisch wordt transport door het management gezien?

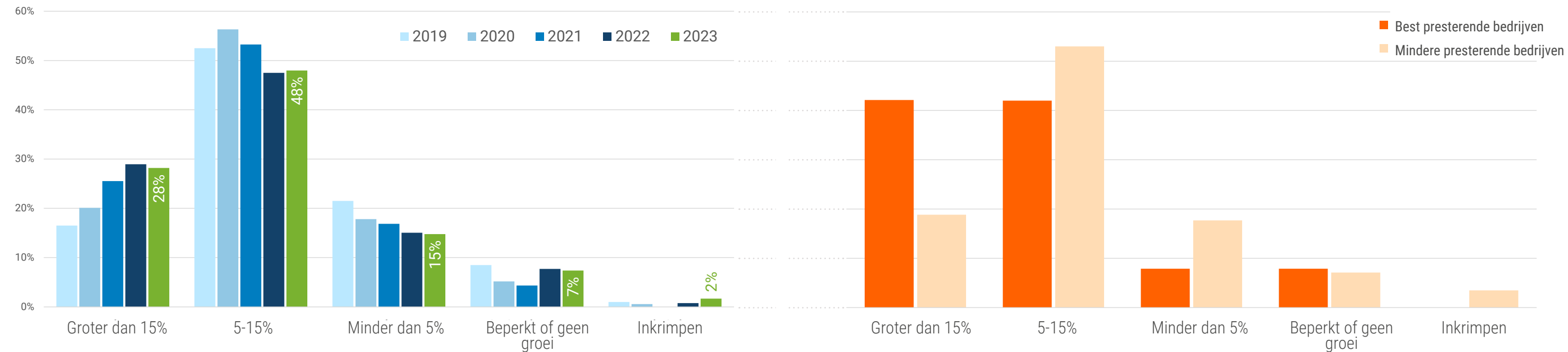


Strategie voor transportmanagement, financiële prestaties en groei: een sterke correlatie

Bedrijfs groei: vooruit kijken

- In het algemeen is de vijfjaarlijkse trend van toenemende groei in 2023 gestagneerd.
- Respondenten die topprestaties neerzetten, hebben ruim 2X meer kans op een jaarlijkse groei van >15% dan slechter presterende respondenten.
- Respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen, hebben 11% meer kans op een jaarlijkse groei van >15% dan respondenten die van mening zijn dat transport niet belangrijk is (respectievelijk 32% versus 21%).

Op basis van het huidige economische klimaat, wat verwacht u dat uw jaarlijkse groei de komende 2-3 jaar zal zijn?



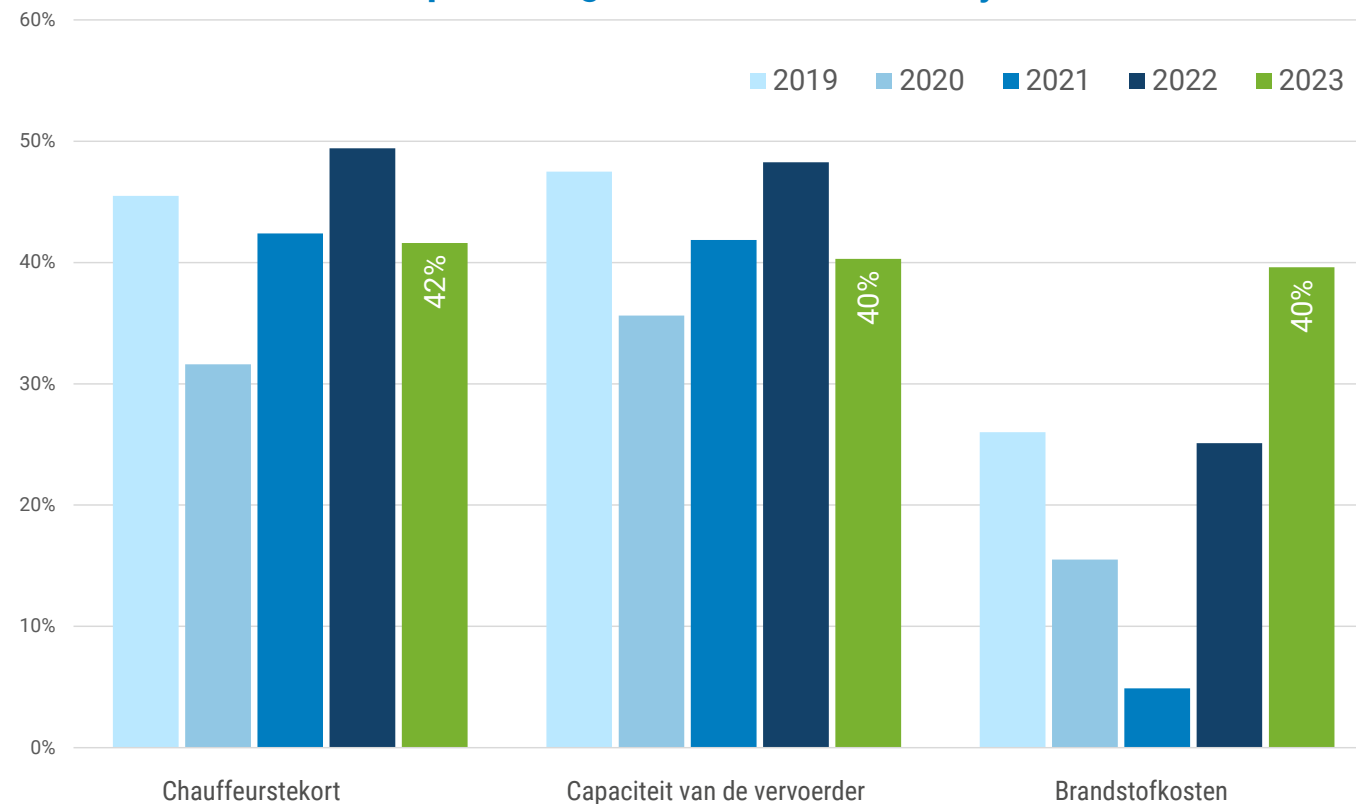
Belangrijkste trends en praktijken

We stelden de respondenten verschillende vragen over transportmanagement en het toekomstige belang van de huidige stuwende krachten van de markt en de bedrijven, over het meten van waarde, waar informatie wordt gebruikt en rond zorgen of bedenkingen over concurrentiestrategieën.

Veranderingen in de sector of de regelgeving met de grootste impact op de markt voor de komende 5 jaar

- Het tekort aan chauffeurs (42%) en de capaciteit van de vervoerder (40%) blijven de algemene drijfveren op de markt, maar nemen af met ~8%.
- Het belang van de brandstofkosten blijft snel stijgen en klimt van #4 in 2022 (25%) naar #3 in 2023 (40%).
- Brandstofkosten was het belangrijkste antwoord bij respondenten die van mening zijn dat transport niet belangrijk is (56%), bijna 1,8X zoveel als bij respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen (32%).

Welke veranderingen in de sector of de regelgeving zullen de grootste impact hebben op het transportmanagement in de komende 5 jaar?

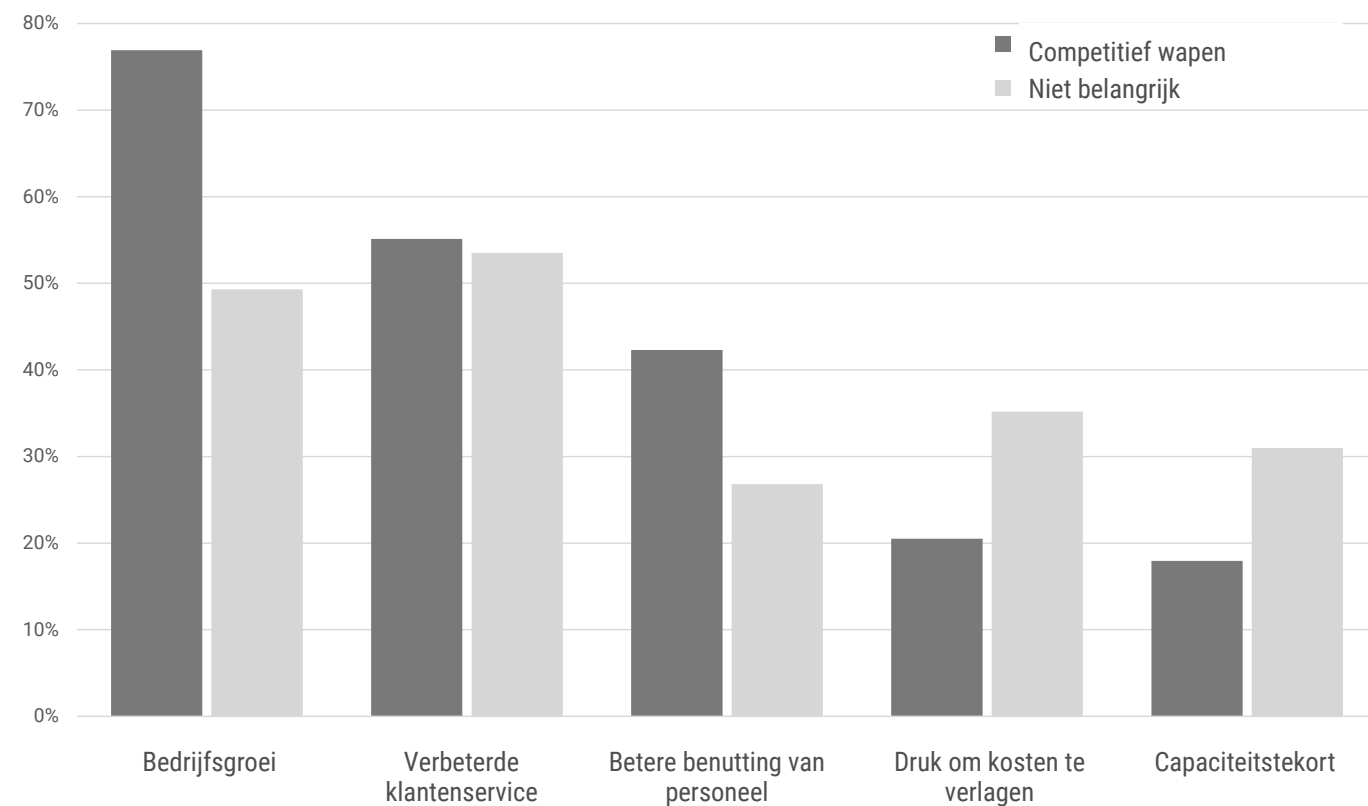


Belangrijkste trends en praktijken (vervolg)

Wat stimuleert de uitbreiding van TM?

- Groei (62%) en klantenservice (62%) blijven net als de laatste 5 jaar de algemene top 2.
- Betere benutting van personeel (38%) staat op de derde plaats en de kosten (30%) staan op de vierde plaats, maar blijven dalen (2% t.o.v. 2022), ondanks aanzienlijk hogere brandstofkosten.
- Bedrijfsgroei was aanzienlijk belangrijker voor respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen (77%) dan voor respondenten die transport niet belangrijk vinden (49%).

Welke zakelijke drijfveren leiden tot uw uitgebreid (of initieel) gebruik van een transportmanagementsysteem?

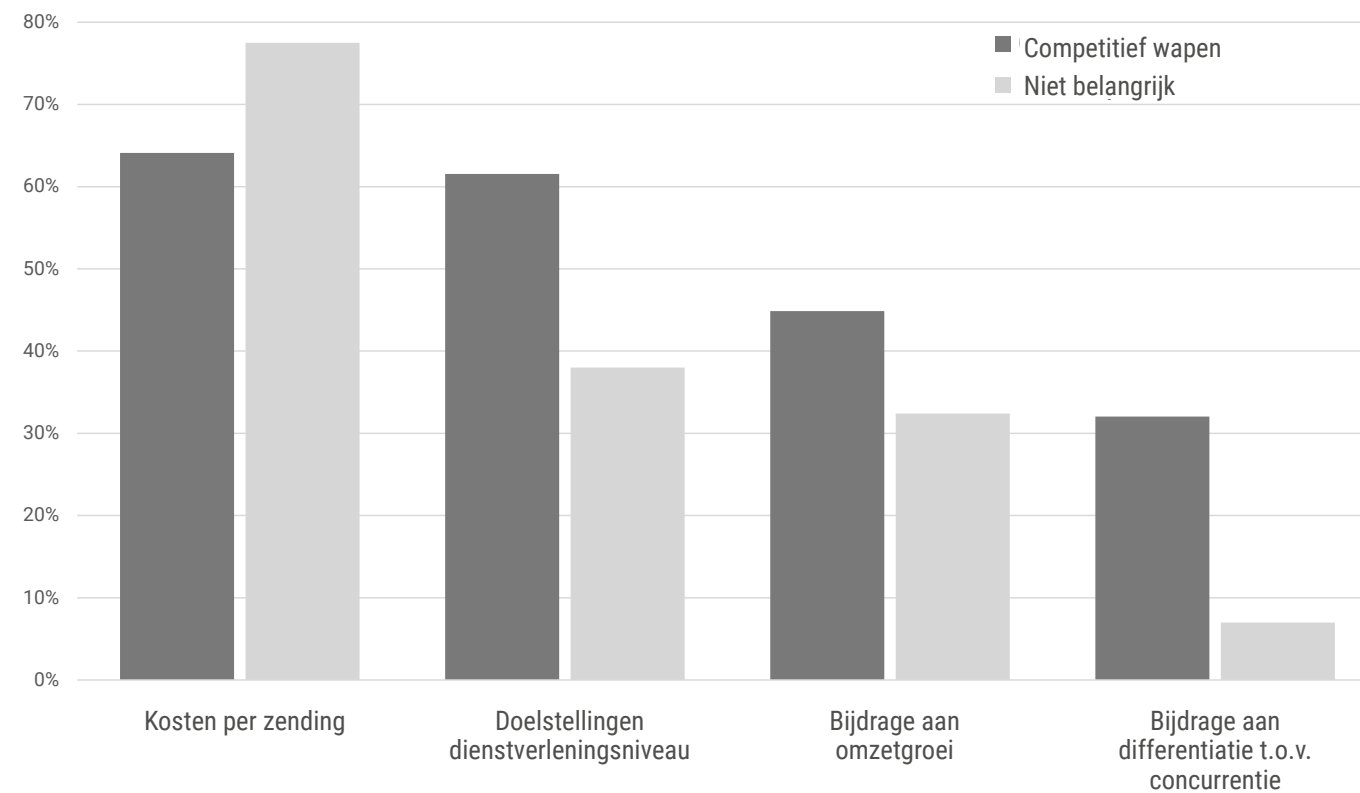


Belangrijkste trends en praktijken (vervolg)

De waarde van transport meten

- In het algemeen was de bijdrage aan de omzetgroei (42%) identiek aan die in 2022 en de differentiatie t.o.v. de concurrentie (27%) nam met 3% toe ten opzichte van 2022.
- Respondenten die transport zien als een competitief wapen, doen het beter bij het meten van de waarde van transport (ruim 4X zo goed als respondenten die transport niet belangrijk vinden), in het bijzonder bij de metingen die het belangrijkst zijn voor de directie: bijdrage aan de omzetgroei en bijdrage tot de differentiatie t.o.v. de concurrentie.

Waar wordt transportinformatie gebruikt om waarde te creëren?

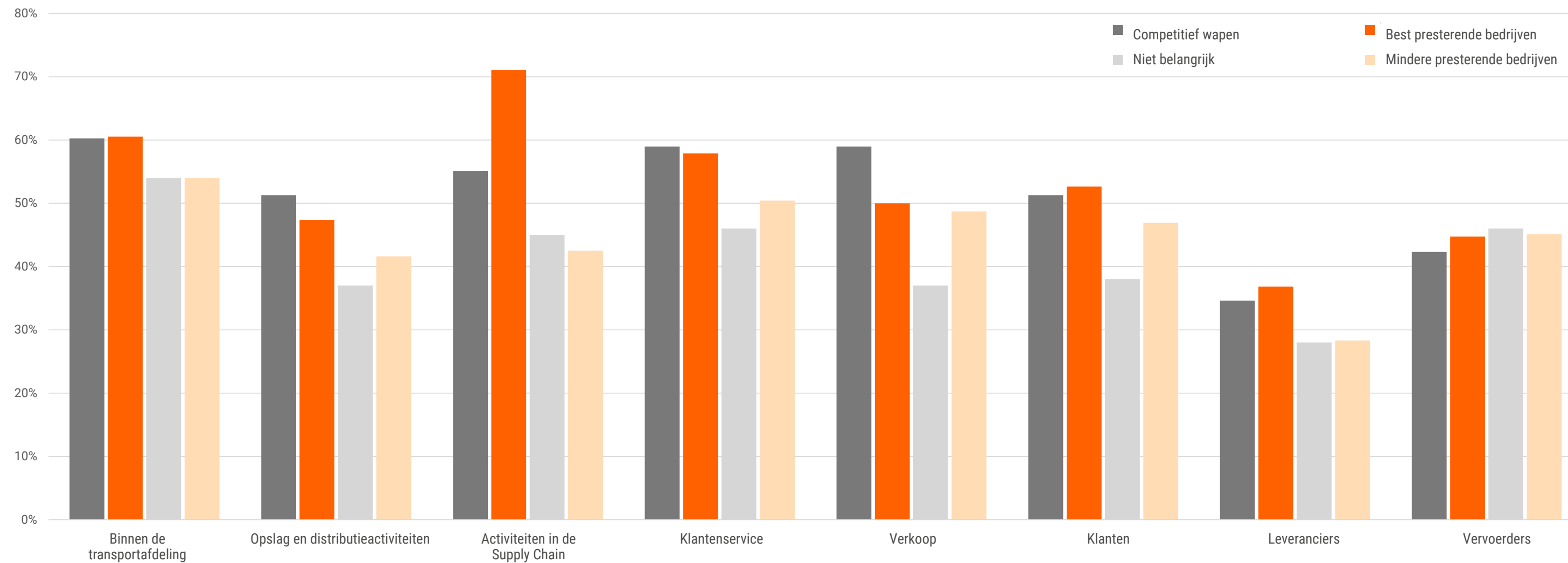


Belangrijkste trends en praktijken (vervolg)

Informatie delen over meer dan alleen transportactiviteiten

- Binnen de transportafdeling (59%) was het belangrijkste algemene antwoord voor het eerst in 6 jaar, gevolgd door klantenservice (55%).
- Andere klantgerichte domeinen – verkoop (51%) en klanten (48%) – vervulde de top van algemene antwoorden.
- Respondenten die transport zien als een competitief wapen en toppersteerders doen het aanzienlijk beter bij het delen van informatie binnen de organisatie en met de externe toeleveringsketen.

Waar wordt transportinformatie gebruikt om waarde te creëren?

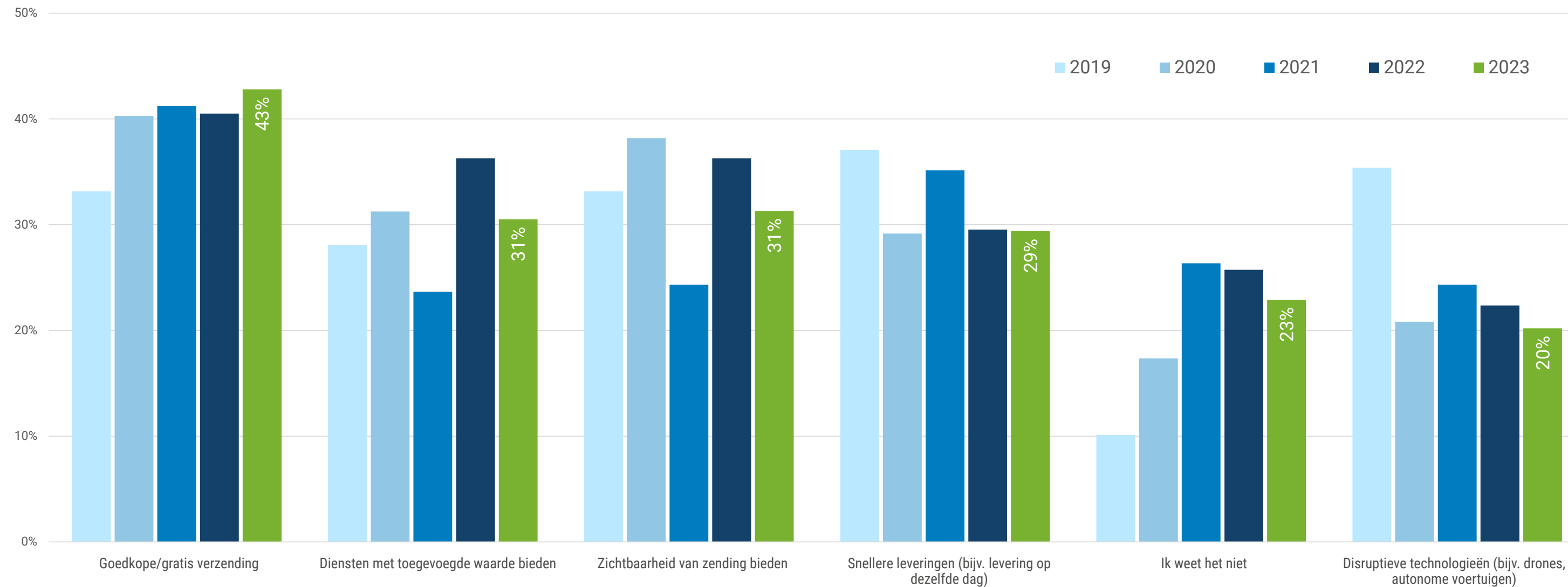


Belangrijkste trends en praktijken (vervolg)

Competitieve aandachtspunten identificeren

- Goedkope/gratis verzending (43%) is gestabiliseerd als de grootste algemene competitieve zorg en is in 2023 met 2% toegenomen.
- Goedkope/gratis verzending was vooral belangrijk bij respondenten die transport niet belangrijk vinden (48%) en slechter presterende bedrijven (50%) in vergelijking met respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen (37%) en de best presterende bedrijven (34%).

Welke transportstrategieën of -tactieken gebruikt de concurrentie die u het meest zorgen baren?



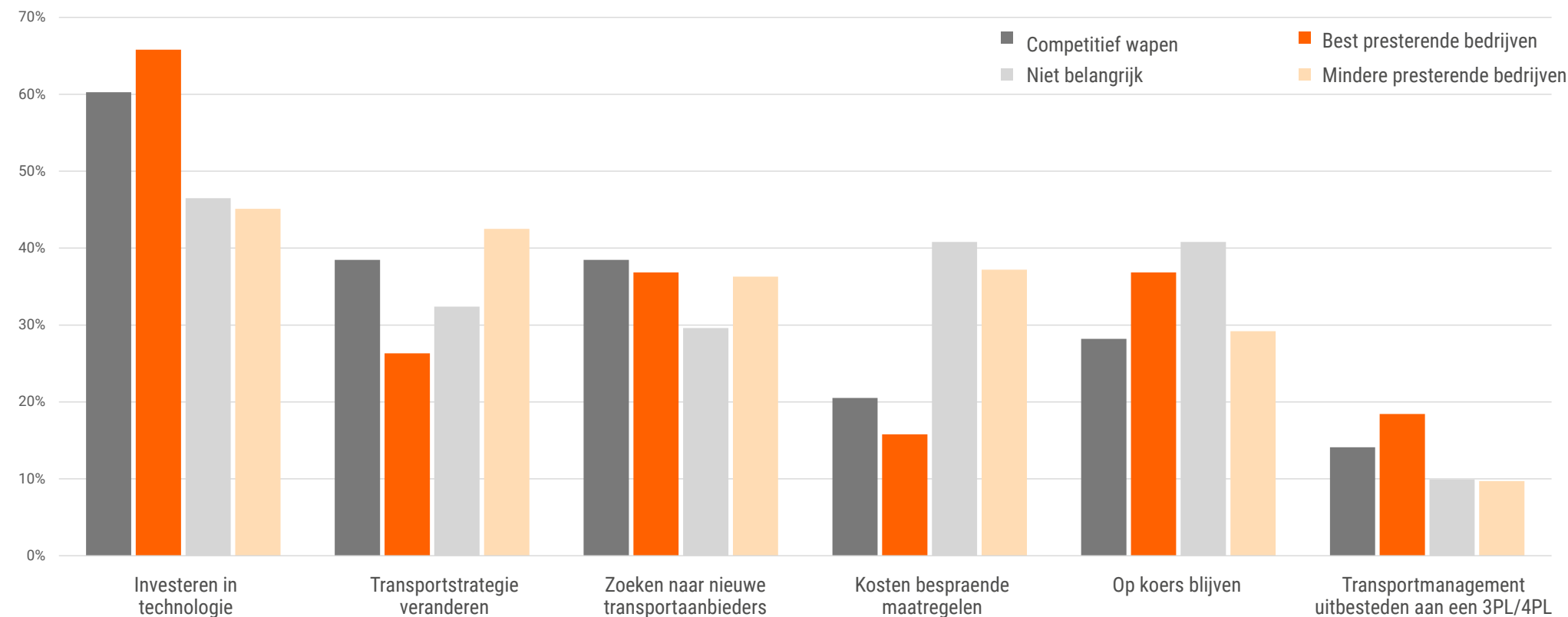
Strategieën en tactieken

Aan de respondenten werd gevraagd hoe zij van plan zijn de belangrijkste trends aan te pakken en de transportwaarde te verbeteren, zowel strategisch als tactisch. Bovendien rangschikten zij de capaciteiten die nodig zijn voor een efficiënt transportbeheer; daarna gingen ze dieper in op de hoogst gerangschikte capaciteiten.

Zich voorbereiden op de veranderingen in de sector en de regelgeving

- In het algemeen was investeren in technologie voor het zesde jaar op rij het vaakst gegeven antwoord (55%), met een percentage dat gelijkaardig is aan dat van 2022 (54%).
- Best presterende bedrijven waren aanzienlijk meer gefocust op investeren in technologie (66%).
- Respondenten die transport niet belangrijk (41%) vinden en slechter presterende bedrijven (37%) waren aanzienlijk meer gefocust op het besparen van kosten dan respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen (21%) en de best presterende bedrijven (16%).

Hoe bereidt u zich voor op de veranderingen in de sector en de regelgeving?

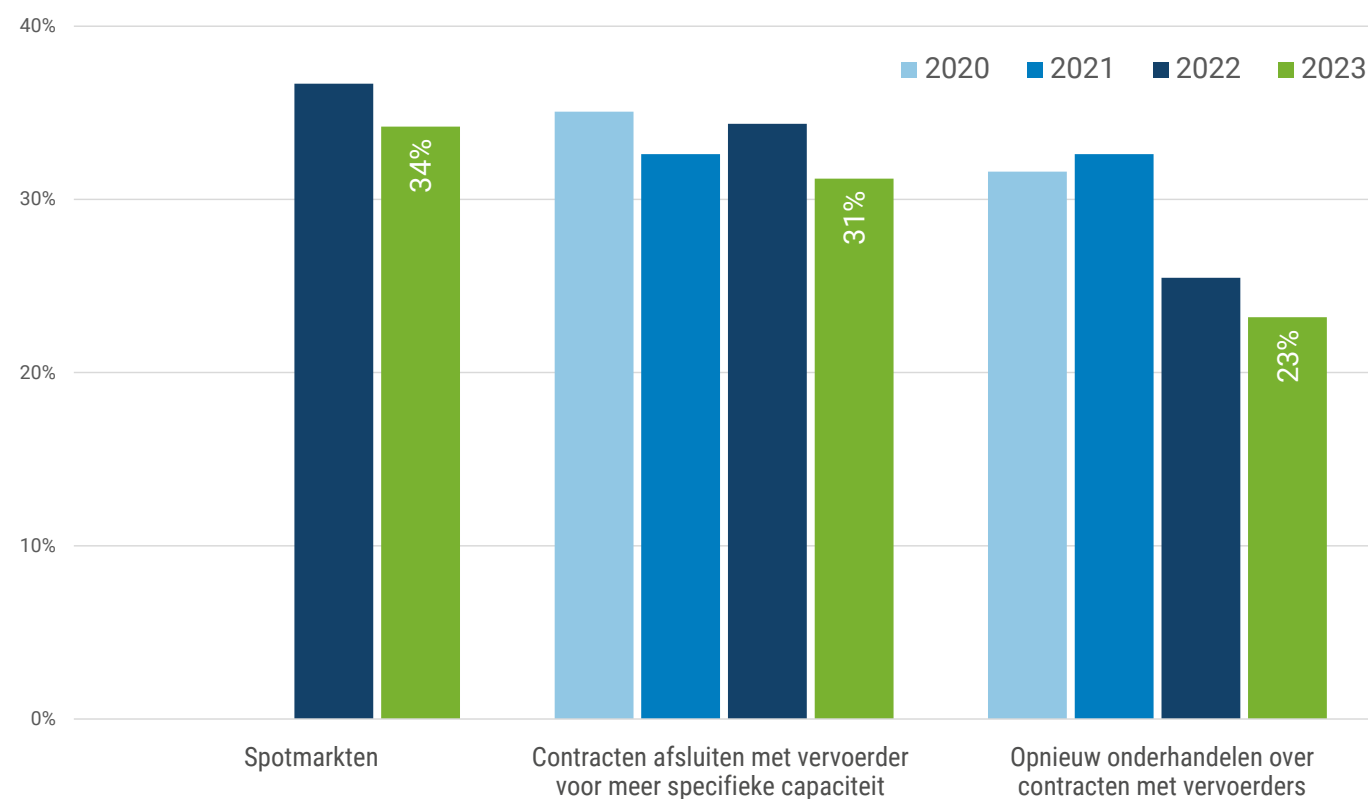


Strategieën en tactieken (vervolg)

De capaciteitschaarste aanpakken

- De spotmarkt gebruiken (34%) was in het algemeen het vaakst gegeven antwoord, op de voet gevolgd door het sluiten van contracten voor specifieke capaciteit (31%).
- Respondenten die transport niet belangrijk vinden (44%) en slechter presterende bedrijven (37%) waren meer gefocust op het gebruik van de spotmarkt en bedrijven die transport als een competitief wapen beschouwen (31%) en de best presterende bedrijven (32%) waren het meest gefocust op het sluiten van contracten voor specifieke capaciteit.
- Capaciteit is geen probleem was opnieuw het minst vaak gegeven antwoord, maar is meer dan verdubbeld van 6% in 2022 tot 13% in 2023. Een andere manier om dit te bekijken is dat 87% van de respondenten nog steeds capaciteitsproblemen heeft.

Hoe pakt u capaciteitsuitdagingen aan?



Strategieën en tactieken (vervolg)

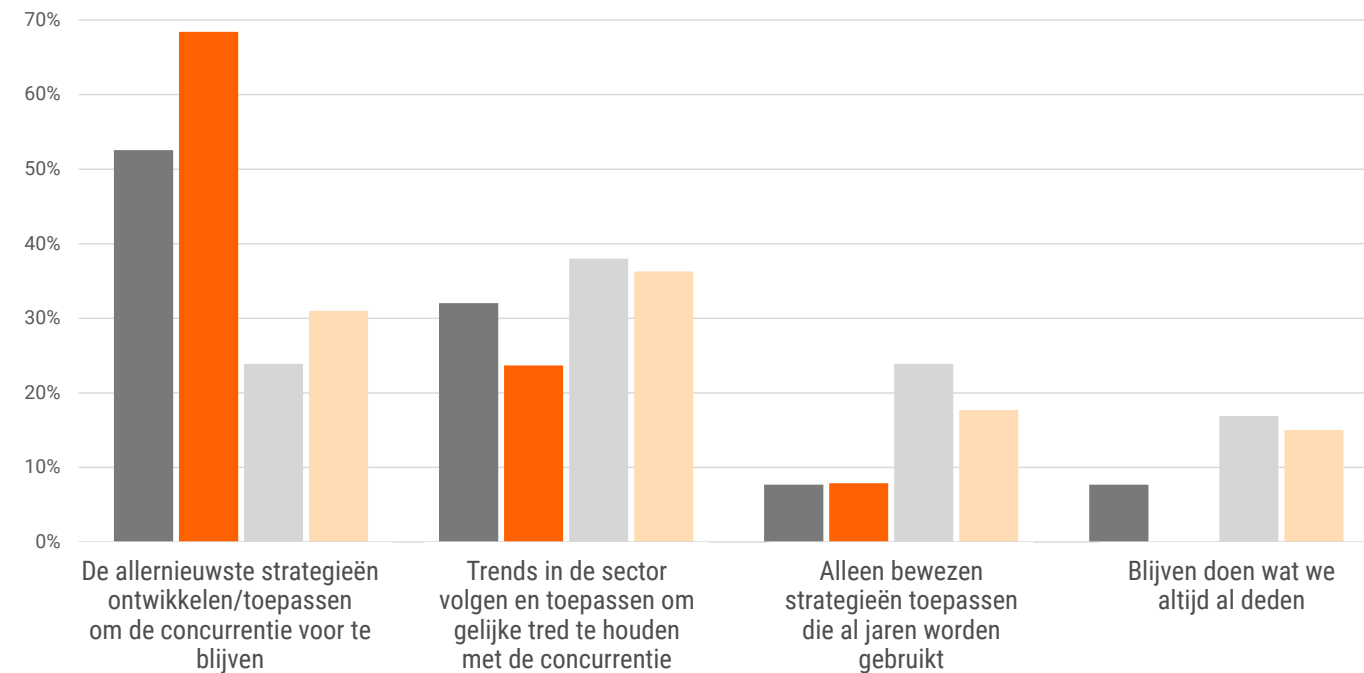
Organisatorische aanpak van transportstrategieën

- In 2023 was het creëren of toepassen van geavanceerde strategieën opnieuw het vaakst gegeven antwoord (42%), maar wel 7% minder dan in 2022.
- De kans dat een respondent die transport als een competitief wapen beschouwt (53%) of een best presterend bedrijf (68%) een leidende strategie toepaste, was ruim 2X en 2,5X groter dan bij een respondent die transport niet belangrijk vindt (24%) en een slechter presterend bedrijf (31%).
- De meeste respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen (85%) en best presterende bedrijven (92%) beschouwen zichzelf als leider of trendvolger.

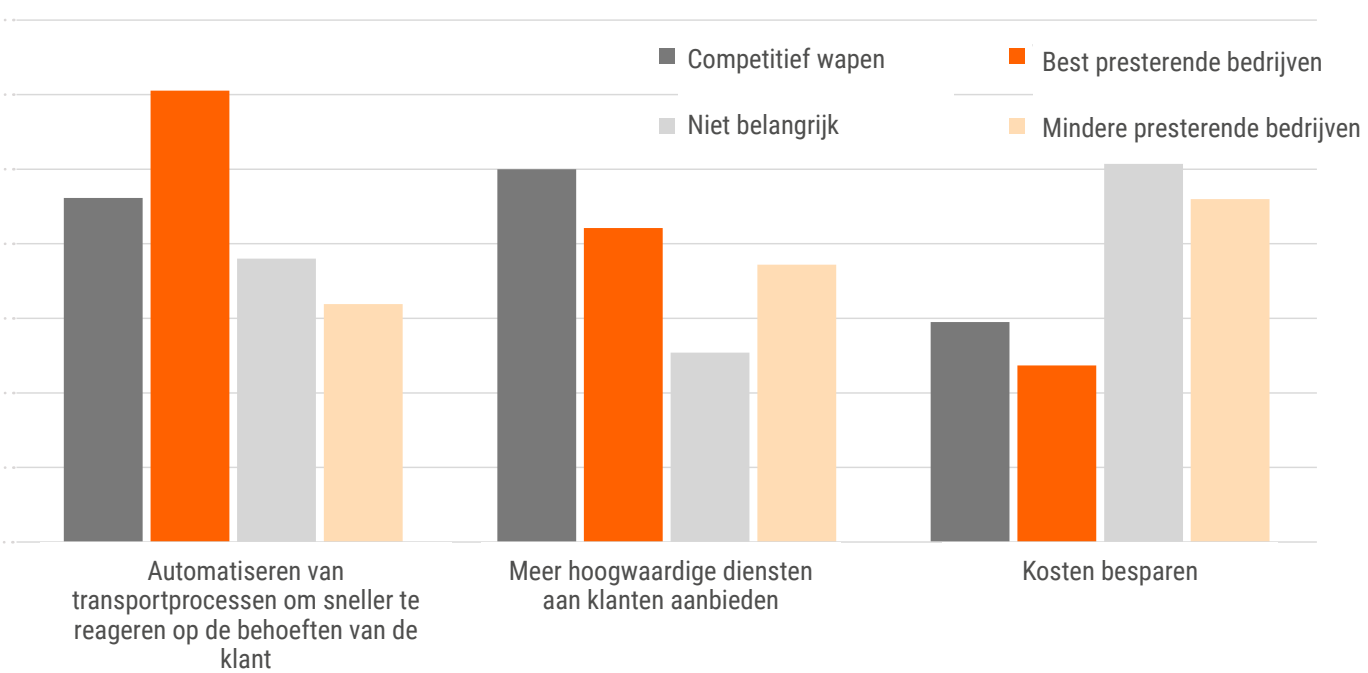
Strategieën en tactieken voor het verbeteren van de transportwaarde

- In het algemeen was de automatisering van transportprocessen (44%) het vaakst gegeven antwoord; het aanbieden van meer diensten met een hoge waarde (39%) was #2, gevolgd door het besparen van kosten (37%).
- Respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen en de best presterende bedrijven waren meer gefocust op waardecreërende strategieën en tactieken (automatisering en diensten met een hoge waarde).
- Respondenten die transport niet belangrijk vinden en slechter presterende bedrijven waren meer gefocust op kostenbesparing (47%), een tactische oplossing.

Wat is de aanpak van uw bedrijf inzake transportstrategieën?



Wat zijn de belangrijkste strategieën of tactieken die u gebruikt om de waarde van transport te verbeteren?

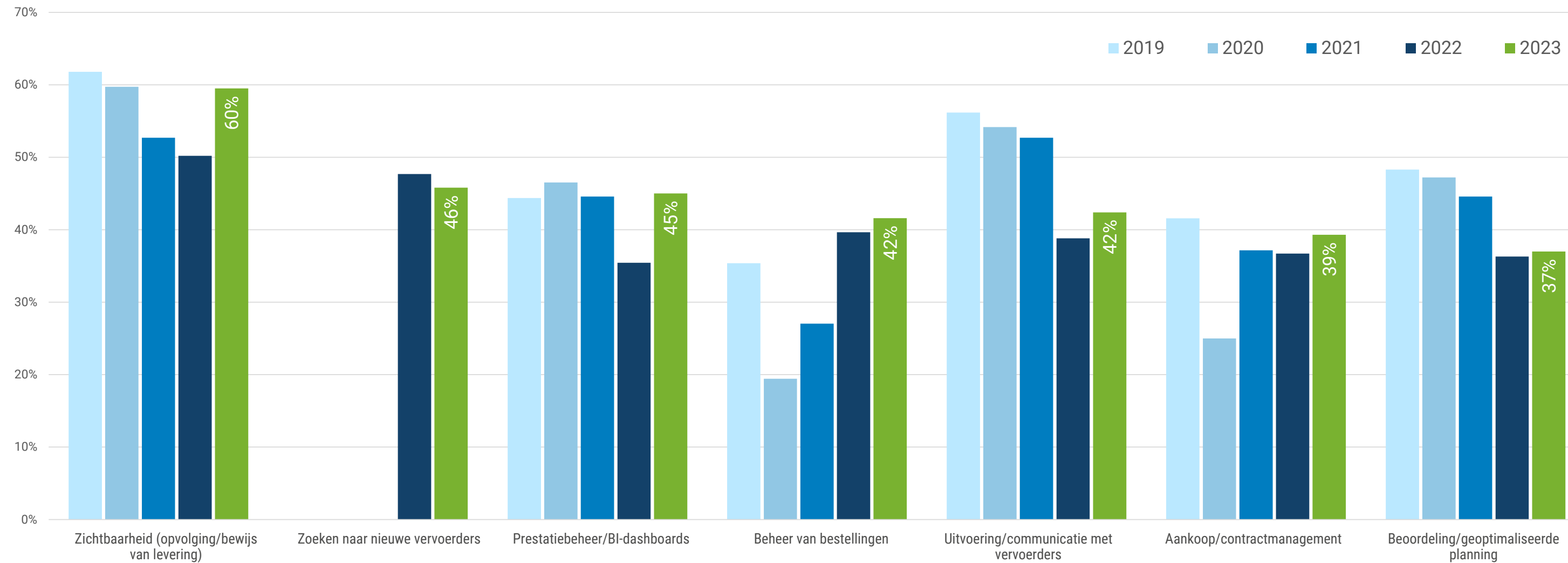


Strategieën en tactieken (vervolg)

Capaciteiten die nodig zijn voor een effectief transportmanagement

- Zichtbaarheid (60%) was voor het zesde jaar op rij de belangrijkste capaciteit, en dit na een daling van 3 jaar op rij.
- Het zoeken naar nieuwe vervoerders, een nieuwe antwoordmogelijkheid sinds vorig jaar, bleef tweede (46%).
- Prestatiebeheer/BI-dashboard kende in 2023 een toename van 10% naar 45% en schoof op van de zevende naar de derde plaats.

Welke van de volgende capaciteiten heeft uw organisatie nodig voor effectief transportmanagement?



Strategieën en tactieken (vervolg)

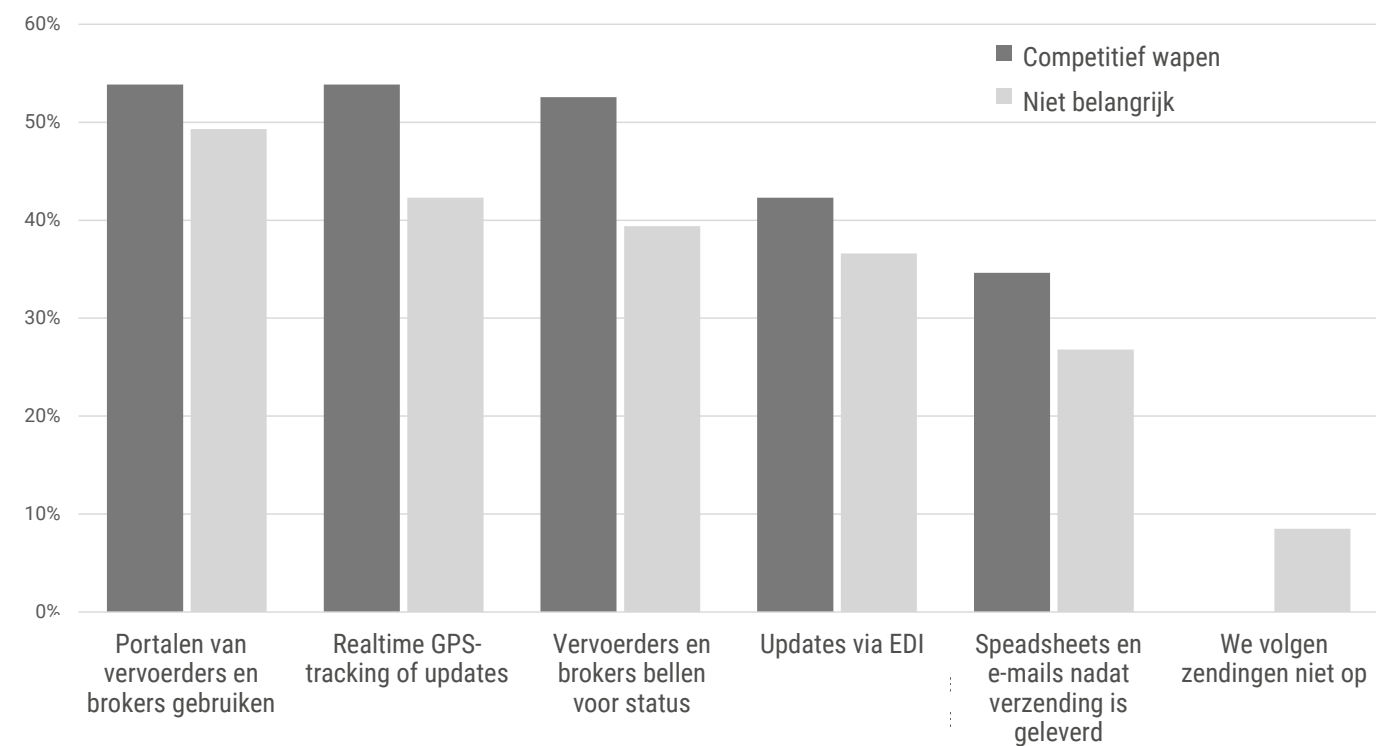
Zichtbaarheid zendingen vandaag

- Het webportaal van de vervoerder en de broker gebruiken was het vaakst gegeven antwoord (50%), maar was wel 7% lager dan in 2022.
- Best presterende bedrijven waren de grootste gebruikers van geavanceerde zichtbaarheidsupdates (EDI: 50% en realtime GPS-tracking: 53%).
- Respondenten die transport niet belangrijk vinden, gebruikten alle vormen van zendingszichtbaarheid het minst en bij hen was de kans het grootst dat ze de zendingen helemaal niet opvolgden (9%).

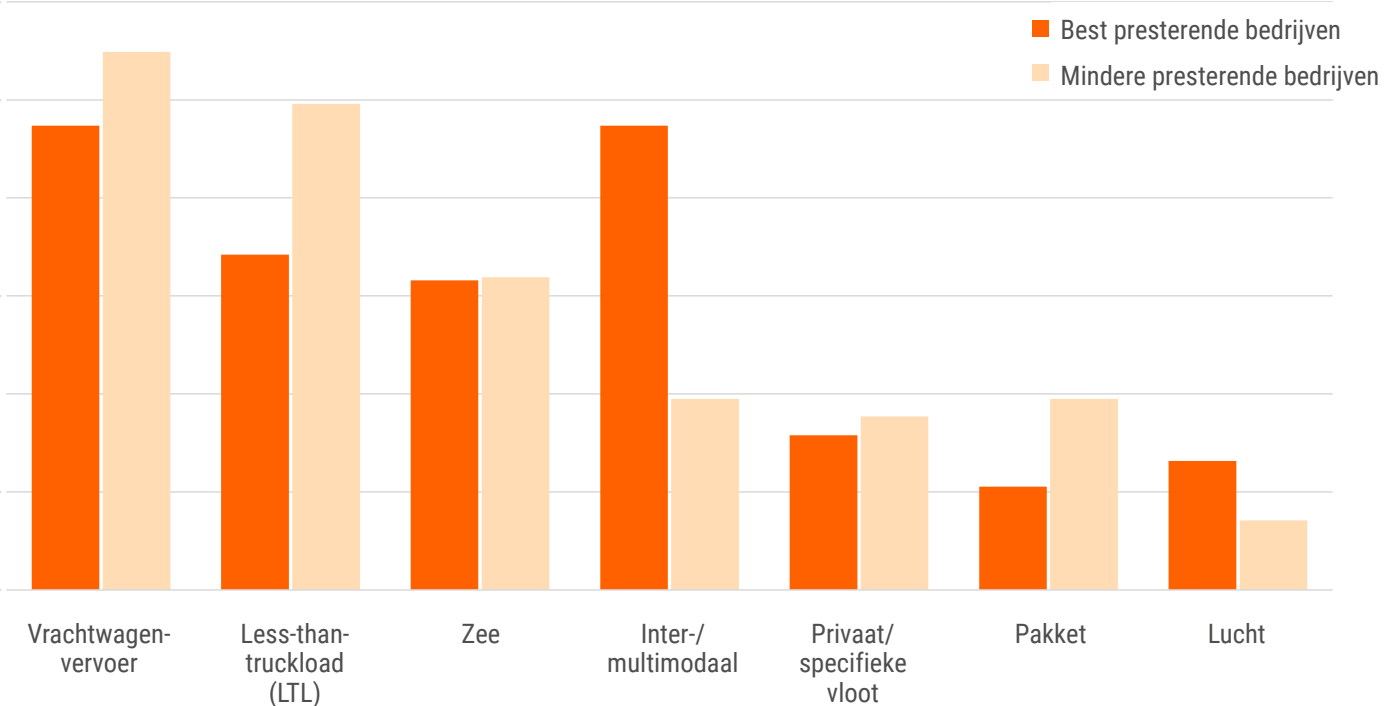
Prestatie realtime zichtbaarheid

- Vrachtwagenvervoer (53%) gevolgd door LTL (47%) waren de modi die werden beschouwd als in het algemeen het slechtst presterend gedurende de voorbije 5 jaar.
- De best presterende bedrijven beschouwen multimodaal (47%) en vrachtwagenvervoer als de modi die de grootste verbetering op het vlak van zichtbaarheid vereisen.
- Slechter presterende bedrijven hebben meer moeite met de zichtbaarheidsprestaties van vrachtwagenvervoer (+8%) en LTL (+12%) dan de best presterende bedrijven.

Hoe krijgt uw organisatie vandaag zichtbaarheid van de zendingen?



Welke vervoerswijzen moeten het meest worden verbeterd op het vlak van realtime zichtbaarheid?



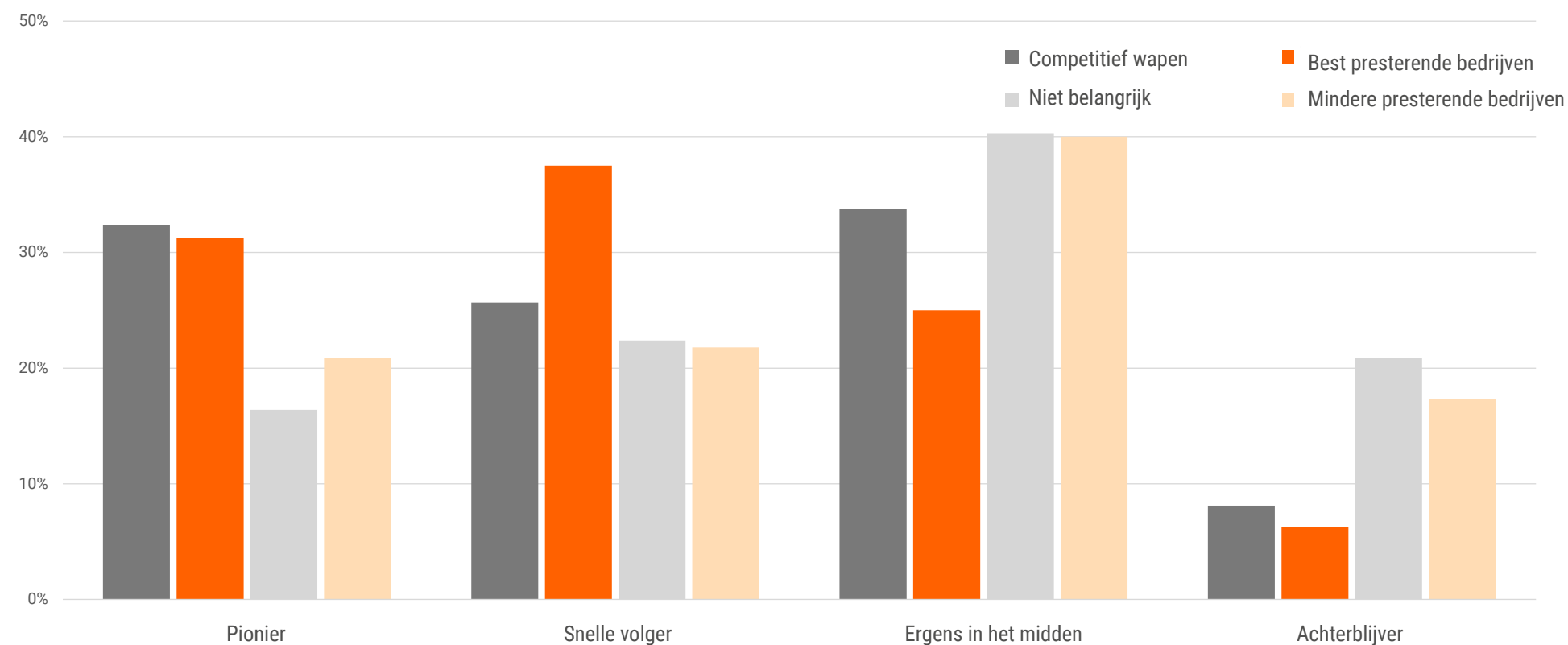
Technologische implicaties

In het onderzoek van dit jaar werden aan de deelnemers vragen gesteld over hun visie op de rol van technologie en over hun strategieën en plannen voor het invoeren van, investeren in en gebruik maken van technologie om waarde te creëren voor hun bedrijven.

Strategie voor het invoeren van technologie

- 2023 had de meeste antwoorden van early adopters (22%) in de 7 jaar dat het onderzoek al wordt uitgevoerd.
- De kans dat een respondent die transport beschouwt als een competitief wapen (32%) of een best presterend bedrijf (31%) een early adopter (pionier) is, was respectievelijk 2X en 1,5X groter dan voor een respondent die transport niet belangrijk vindt (16%) en een slechter presterend bedrijf (21%).
- Respondenten die transport niet belangrijk vinden (21%) en slechter presterende bedrijven (17%) hadden 3X meer kans om een laggard (achterblijver) te zijn dan respondenten die transport beschouwen als een competitief wapen (8%) en best presterende bedrijven (6%).

Hoe zou u de technologiestrategie van uw bedrijf omschrijven?

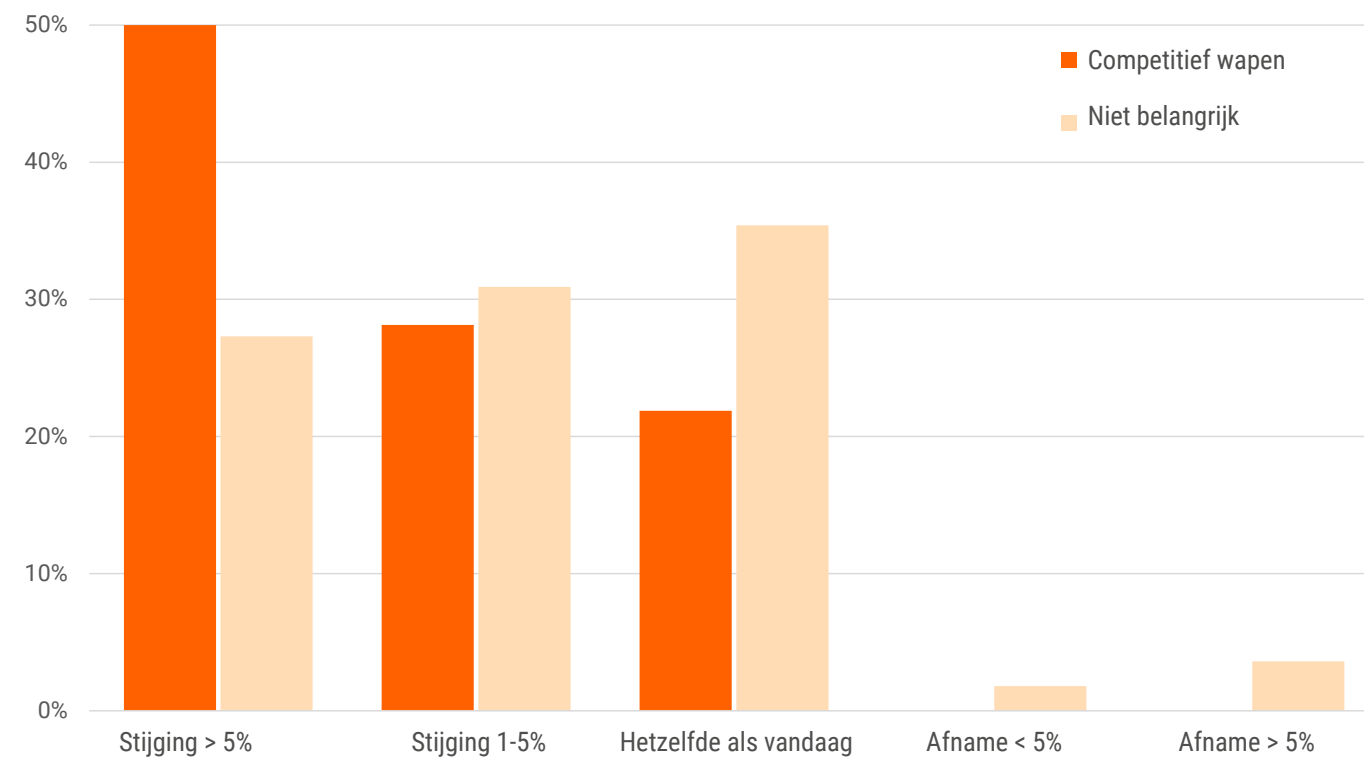


Technologische implicaties (vervolg)

Vooruitzichten IT-uitgaven van transportmanagement

- In het algemeen is het aantal respondenten dat van plan was de transportuitgaven met meer dan 5% te verhogen (33%) in 2023 licht gedaald ten opzichte van de piek in 2022 (37%), de hoogste in de geschiedenis van het onderzoek.
- In het algemeen geeft twee derde van de respondenten aan dat ze hun IT-investeringen in transportmanagement de komende twee jaar zullen verhogen.
- Best presterende bedrijven (50%) waren bijna 2X meer geneigd dan slechter presterende bedrijven (27%) om hun IT-investeringen in transportmanagement met meer dan 5% te verhogen.

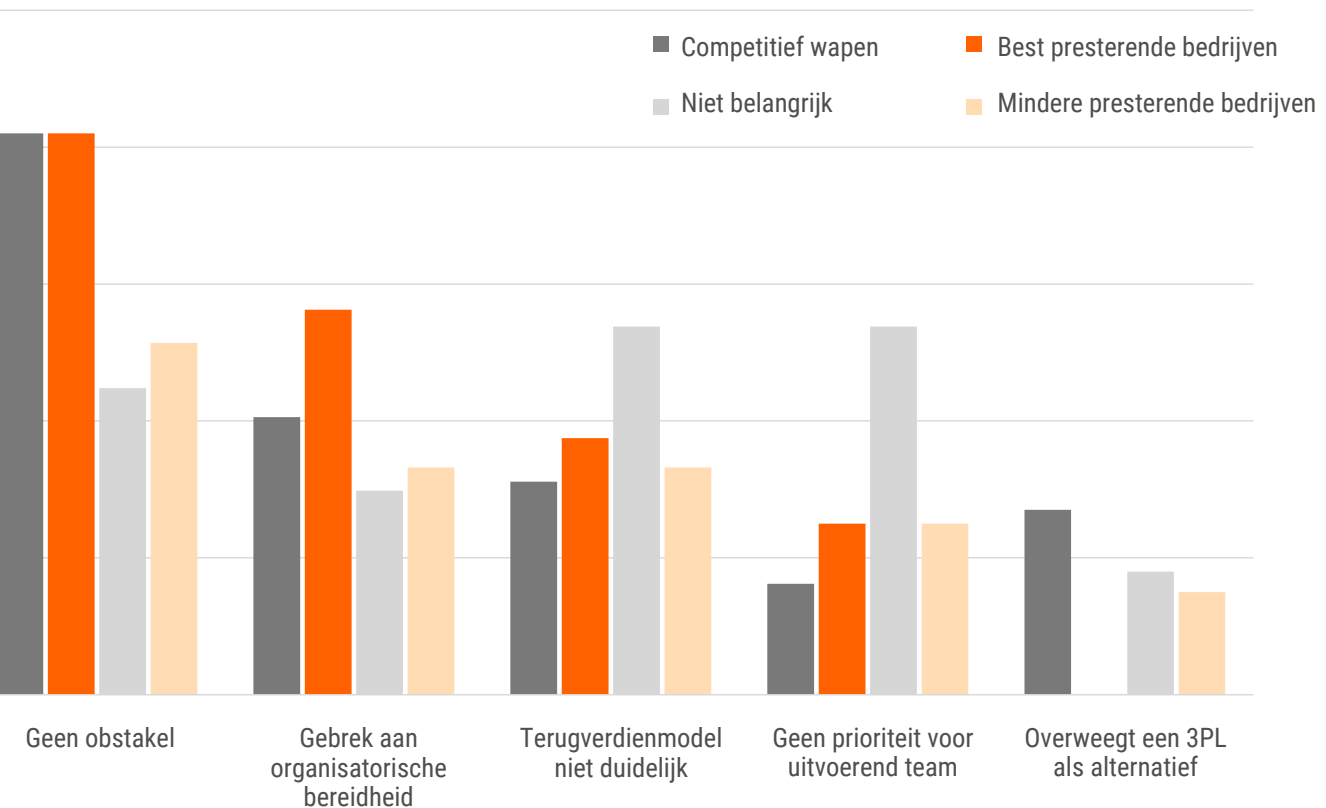
Hoe zullen uw IT-uitgaven voor transportmanagement in de volgende 2 jaar veranderen?



Belangrijkste obstakel voor TMS-investeringen

- In het algemeen daalde het aantal antwoorden dat er geen obstakels zijn (33%) met 3% ten opzichte van 2022.
- Respondenten die transport zien als een competitief wapen (41%) en best presterende bedrijven (41%) hadden beide aanzienlijk meer kans om geen obstakels te ervaren bij het verkrijgen van een TMS-investering ten opzichte van respondenten die transport niet belangrijk vinden (22%) en slechter presterende bedrijven (26%).
- Respondenten die transport niet belangrijk vinden, noemden terugverdientijd niet duidelijk (27%) en geen prioriteit (27%) als hun grootste obstakels.

Als uw organisatie een investering in TMS overweegt, maar dat nog niet gedaan heeft, wat is dan het belangrijkste obstakel?



Technologische implicaties (vervolg)

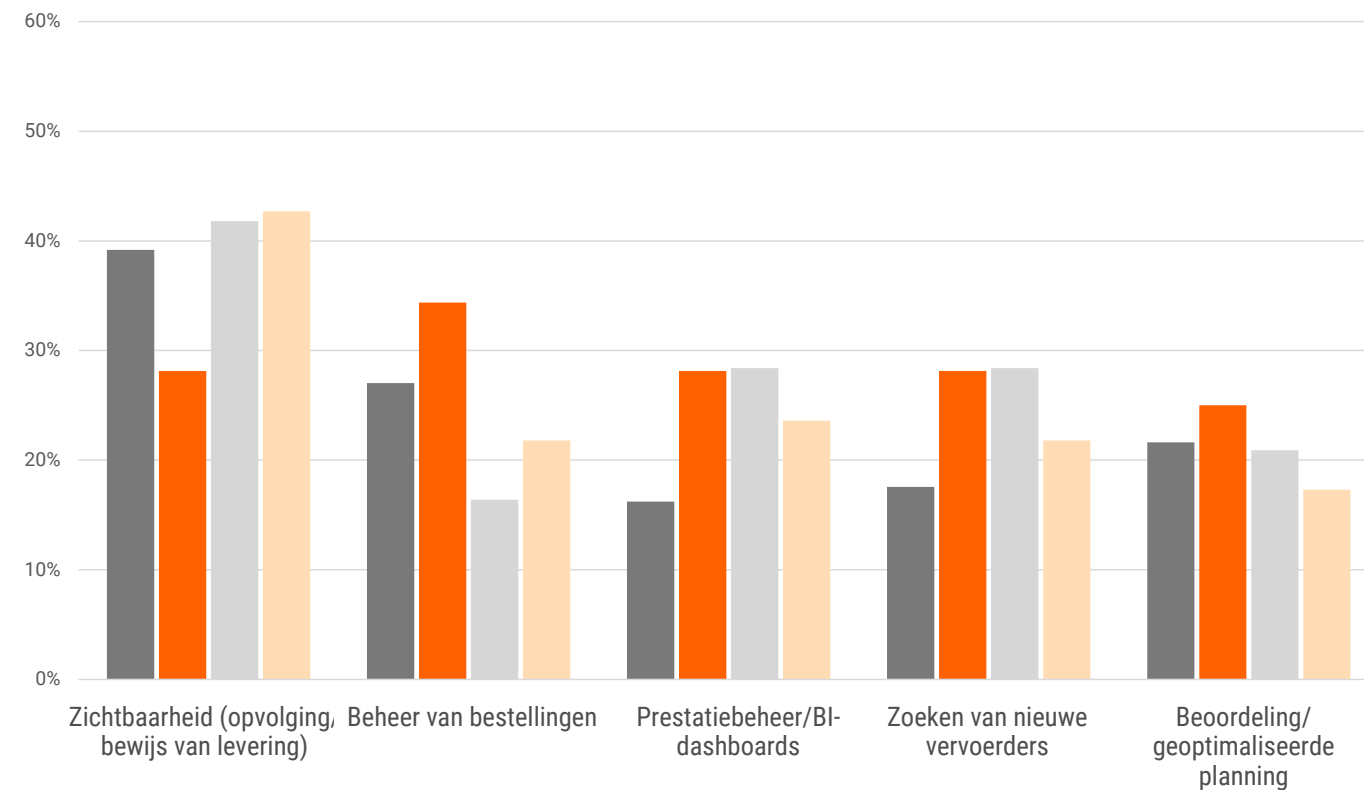
Grootste TMS-waarde in de komende 2 jaar

- In het algemeen wordt in 2023 verwacht dat zichtbaarheid (43%) aanzienlijk meer waarde zal opleveren dan enige andere capaciteit, met een stijging van 3% ten opzichte van 2022.
- Het volgende vaakst gegeven antwoord was ordermanagement (25%), 18% lager dan zichtbaarheid en vooral gegeven door respondenten die transport beschouwen als een competitief wapen (27%) en best presterende bedrijven (34%).
- Zoeken naar nieuwe vervoerders zakte van #2 in 2022 (41%) naar #4 in 2023 (23%).

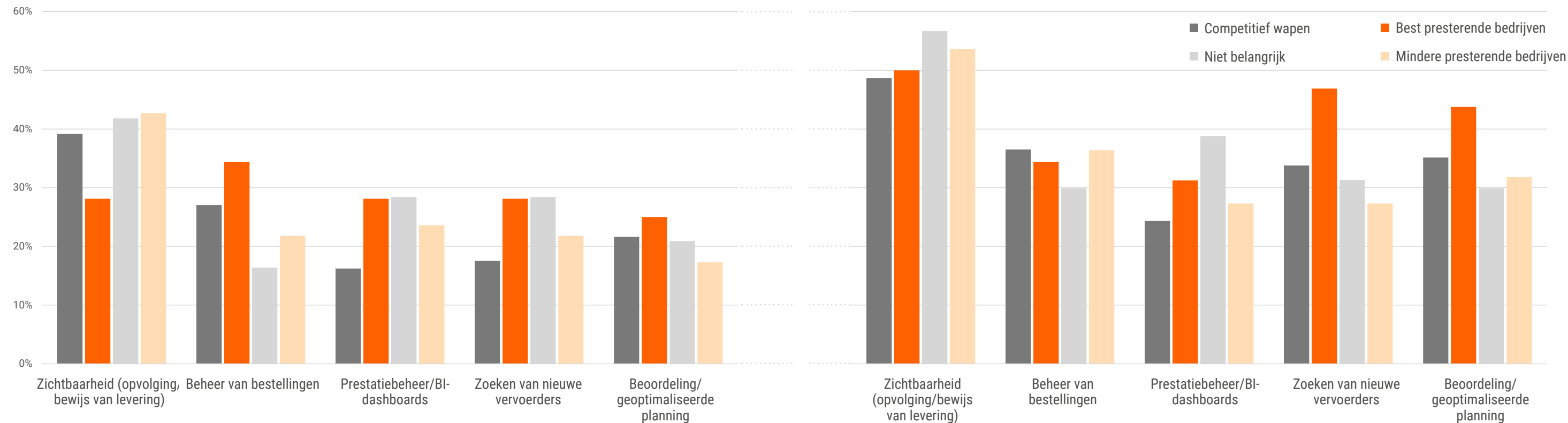
Grootste TMS-investering in de komende 2 jaar

- Voor het zesde jaar op rij was zichtbaarheid de belangrijkste investering in het algemeen (52%), gelijklopend met de resultaten van 2022 en 17% hoger dan alle andere antwoordopties.
- Ordermanagement (35%) ging van #3 naar #2 en zoeken naar nieuwe vervoerders (32%) zakte van #2 naar #5.
- Er is een goede afstemming met de TMS-waarde en -investering in de komende 2 jaar voor de 3 vaakst genoemde capaciteiten (zichtbaarheid, ordermanagement en prestatiebeheer/BI-dashboards).

Welke TMS-capaciteiten zullen de grootste waarde opleveren voor uw organisatie in de komende twee jaar?

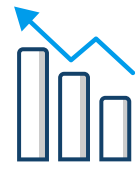


Waar doet u de grootste IT-investeringen inzake transport in de komende 2 jaar?



Belangrijkste bevindingen van het onderzoek

HOOFDSTUKKEN



Er bestaat een rechtstreeks verband tussen de perceptie van het management met betrekking tot de strategische waarde van transport en de prestaties van een onderneming. Een hogere strategische waarde leidt tot betere financiële prestaties en groei.



Het tekort aan chauffeurs, de capaciteit van vervoerder en nu ook brandstofkosten zijn de grootste zorgen.



Respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen en best presterende bedrijven hebben aanzienlijk vaker vooruitstrevende operationele en technologische strategieën en investeringsplannen.



Respondenten die transport als een competitief wapen beschouwen en best presterende bedrijven doen het veel beter bij het meten van TM-waarde en het delen van TM-informatie in de toeleveringsketen. Bijgevolg is het voor hen veel minder moeilijk om aanvullende TM-investeringen te verkrijgen.



Investeringen in technologie zijn nog steeds de belangrijkste keuze om in te spelen op sectortrends en ze hangen nauw samen met het gebruik van automatisering om meer waarde uit het transportmanagement te halen.

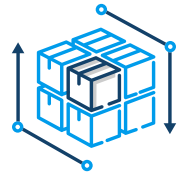


Zichtbaarheid domineert de agenda van het transportmanagement en de IT-uitgaven zullen ook komend jaar daarop gefocust zijn.



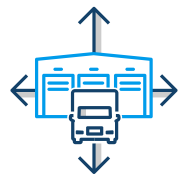
Transportoplossingen van Descartes

De suite met transportoplossingen van Descartes biedt standaard en geavanceerde mogelijkheden die de efficiëntie, coördinatie en zichtbaarheid van transport verbeteren.



Transportmanagement: voor minder vrachtkosten en een betere coördinatie

- Gemakkelijk multimodale contracten behouden
- Automatisch zendingen beoordelen, ladingen optimaliseren, vervoerders selecteren
- De interactie met de vervoerders stroomlijnen (aanbesteding, planning, opvolging, levering)
- Vrachtbrieven controleren om discrepanties op te sporen



Retaildistributie: voor meer controle en lagere kosten

- Gebruik maken van een netwerk om de kosten te drukken en de leveringsfrequentie te verbeteren
- Artikelen van DC opvolgen tot in de winkel om verlies en schadeclaims te beperken
- Leveringen zichtbaar maken voor winkels om arbeidskosten te verminderen
- Een enkel overzicht gebruiken om alle leveringsactiviteiten te beheren



Realtime zichtbaarheid en afstemming van de capaciteit: voor betere logistieke beslissingen

- Locatie en status van ladingen kennen, patronen begrijpen
- Open capaciteit vinden aan de hand van realtime opvolgingsdata
- Storingen beperken door realtime ETA-berekeningen
- De status van ladingen communiceren naar klanten en leveranciers



Verzenden van pakketten: voor lagere kosten en een betere dienstverlening door automatisering

- Zendingen via verschillende vervoerders optimaliseren
- Conformiteit van prijzen en labels garanderen
- Ondersteuning verlenen voor pakketten en LTL
- Het proces voor verzamelen, verpakken en verzenden stroomlijnen
- Leveringen opvolgen en de dienstverleningsprestaties beoordelen



Automatisering vrachtverlading: voor een hogere productiviteit en om tegemoet te komen aan de eisen van de klant

- Cyclustijden verkorten en kosten beperken door integratie
- Ladingen in real time opvolgen met Descartes MacroPoint™



Routing, mobiele toepassingen en telematica: voor een beter fleetmanagement

- Leveringskosten verminderen
- De klantenervaring verbeteren
- De prestaties en veiligheid van chauffeur en voertuig verbeteren



Dockplanning en depotbeheer: voor een gestroomlijnde vrachtwagenstroom en een opvolging van de inventaris in transit

- Laad-/lostijden, DC-opstoppingen, arbeidskosten, inventaris beperken
- Controle krijgen over door leveranciers beheerde vracht
- DC-productiviteit verbeteren en verlies beperken

Descartes is de wereldleider in het op vraag aanbieden van software-as-a-service-oplossingen gericht op de verbetering van de productiviteit, veiligheid en duurzaamheid van logistiek-intensieve ondernemingen.

Klanten gebruiken onze modulaire software-as-a-service-oplossingen om:

- de veiligheid, prestaties en conformiteit van leveringsmiddelen te sturen, op te volgen en te helpen verbeteren;
- verzendingen te plannen, toe te wijzen en uit te voeren;
- transportfacturen te beoordelen, te auditen en te betalen;
- toegang te krijgen tot wereldwijde handelsgegevens;
- douane- en veiligheidsdocumenten voor import en export te klasseren; en
- heel wat andere logistieke processen te voltooien door deel te nemen aan 's werelds grootste, collaboratieve en multimodale logistieke community.

Ons hoofdkantoor bevindt zich in Waterloo, Canada en we hebben partners over de hele wereld.

Kom meer te weten op [Descartes Transportation Management Solution](#) en volg ons op [LinkedIn](#).



The Descartes Systems Group Inc.
120 Randall Drive, Waterloo, Ontario, N2V 1C6, Canada
Toll Free 800.419.8495 | Int'l 519.746.8110
www.descartes.com | info@descartes.com

Uniting the People & Technology
That Move the World

© The Descartes Systems Group Inc. All rights reserved.