

► **ACTUEEL** door Heres Stad



Chris Jones

Executive vice president, marketing and services

Descartes – met het hoofdkantoor in Waterloo (Ontario) en een omzet van 92,8 miljoen euro waarvan 36 procent EMEA – presenteert zich als marktleider op het gebied van softwaresystemen voor de externe logistiek. Het bedrijf heeft een cloudbased ICT-platform, waar wereldwijd 35.000 handelsrelaties onderling transport- en distributiegegevens kunnen uitwisselen. Infodis (opgericht in 1988) werd in juni overgenomen voor een bedrag van 3 miljoen euro. Het transportmanagementsysteem is in gebruik bij 200 klanten.

OVERNAME IS SNELSTE WEG

Afgelopen zomer nam Descartes softwarebedrijf Infodis in Woerden over. Het Canadese bedrijf heeft een strategie uitgezet en verovert stap voor stap Europa. Chris Jones geeft tekst en uitleg.

Wat is de kern van de strategie?

“Global and local. Onze klanten werken in wereldwijde supply chains. Daar sluiten wij met onze producten en services op aan. Maar dat doen we op een manier die recht doet aan regionale kenmerken. Overal is de situatie anders. Met lokale aanwezigheid – als bedrijf en via partners – hebben we enorme groei gerealiseerd, ook in Europa sinds 2006. Nu werken we met 250 mensen in Europa, vanuit ons kantoor in België, waar we Porthus (douaneafhandeling) en Routing International (fleetmanagement) hebben overgenomen. Intercommit (EDI-verkeer) is vorig jaar gekocht. De snelste weg naar de markt is het opkopen van bedrijven. Zonder overnames is zo hard groeien in een paar jaar tijd en tegelijkertijd klanten goed blijven bedienen haast onmogelijk.”

Wat voegt Infodis toe?

“Met name op het gebied van inkoop van transportdiensten en facturatie heeft Infodis veel kennis opgebouwd. Dit is een puzzelstukje dat nog ontbrak. Infodis heeft veel vooraanstaande klanten, voor wie het van groot belang is, dat we de diverse stukjes van het totale ICT-plaatje kunnen aanbieden.”

Koopt Descartes technologie of klanten?

“Niet alleen de klanten, al is het wel zo dat we voor de ontwikkeling van technologie voldoende volume moeten hebben. In logistiek is het netwerk van belang. Hoe meer bedrijven op elkaar kunnen aansluiten, hoe beter. Met

de overname van Infodis kopen we echter ook een compleet Europees TMS. We kunnen dat samenvoegen met producten die we al hadden. Technologie dient zich niet vanzelf aan. Je hebt mensen nodig, die hun ervaring weten om te zetten in oplossingen. Logistiek is een ‘empirical art’, de kunst van kijken en vernieuwen. We kopen vooral ervaring.”

Komt er één groot systeem?

“Nee. Daarvoor zijn de verschillen te groot. In Amerika ligt het accent op het optimaliseren van planning en samenvoegen van zendingen. Want daar valt veel geld mee te verdienen. In Europa ligt dat anders. Hier is uitvoering belangrijker dan planning, ook omdat de vrachttarieven anders zijn opgebouwd. Maar we zitten wel in groepen bij elkaar om te ontdekken waar de overeenkomsten liggen. In principe houden we vast aan drie routeplanningsproducten: een ba-

sisproduct webbased voor simpele planningsopdrachten, een klassieke routeplanner om routes te optimaliseren en een zeer geavanceerd systeem voor complexe situaties. Iedereen die zegt dat één routeplanningsysteem alle uitdagingen aankan, vertelt niet de waarheid.”

Descartes wil het Facebook van de sector worden

“Wat we daarmee willen zeggen is, dat in de logistiek veel mensen met elkaar moeten communiceren en dat dit niet altijd kan op basis van gestructureerde data. Social media doet dat ook, maar op een gestandaardiseerde manier. Dat is ons doel. Hoe brengen we mensen bij elkaar in een communicatienetwerk? Ook als je werkt met vervoerders uit Oost-Europa of leveranciers in Afrika. Soms is het samenbrengen van mensen al voldoende om een zending goed te laten verlopen. Je hoeft niet altijd systemen aan elkaar te koppelen voor een transactie. Via ons netwerk kunnen mensen met een gemeenschappelijk belang elkaar uitnodigen om op incidentele basis informatie uit te wisselen.”

“Dit is een puzzelstukje dat nog ontbrak”