

the next practice

DUIVEN, 25 MEI



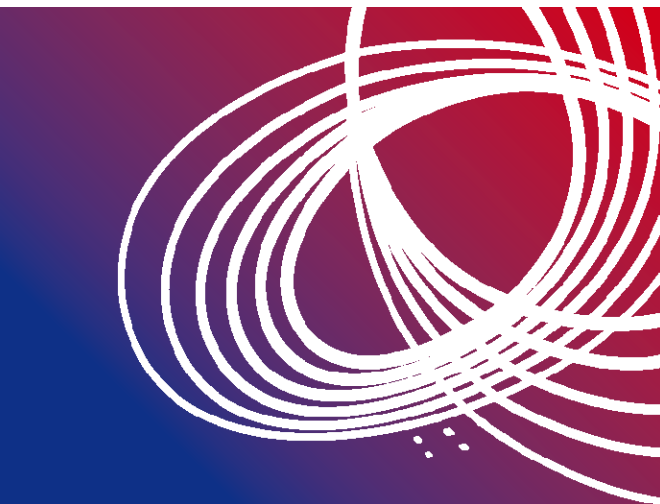
university of
 groningen



COPE
Center for Operational Excellence

VAN WEBWINKEL NAAR VERKOOPPLATFORM

OMDENKEN IN DE SUPPLY CHAIN



**the
next
practice**

DUIVEN, 25 MEI



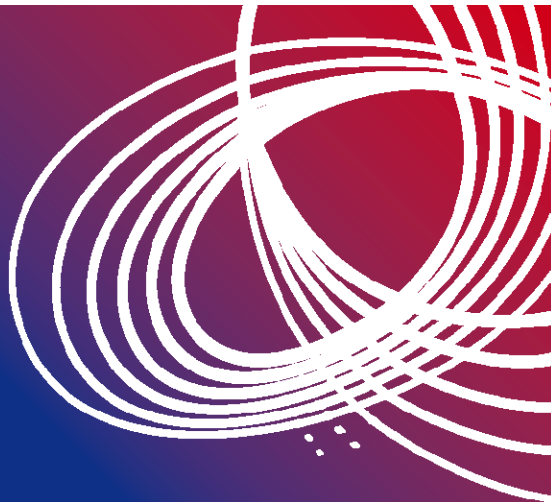
university of
 groningen



COPE
Center for Operational Excellence

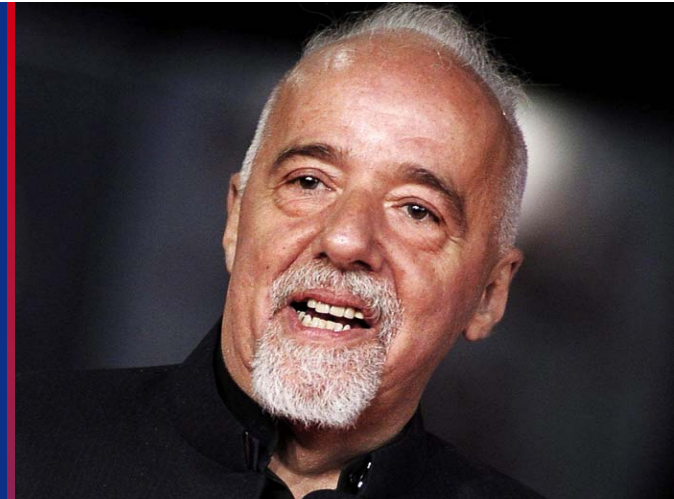
VAN WEBWINKEL NAAR VERKOOPPLATFORM

OMDENKEN IN DE SUPPLY CHAIN



"ALS JE DENKT DAT
AVONTUUR GEVAARLIJK IS.
PROBEER ROUTINE.
DAT IS DODELIJK."

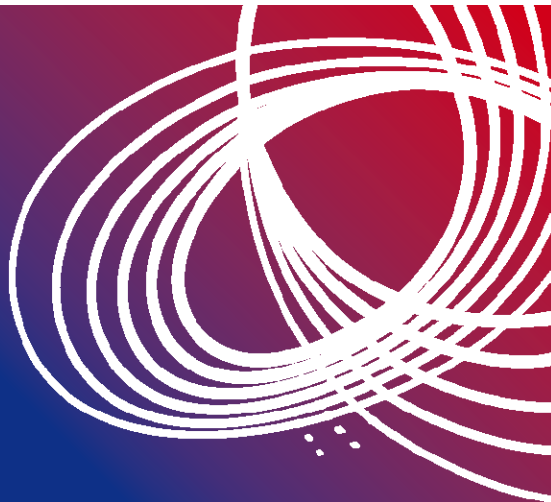
Paulo Coelho



OMDENKEN.NL

VAN WEBWINKEL NAAR VERKOOPPLATFORM

OMDENKEN IN DE SUPPLY CHAIN



"IK HEB HET NOG NOOIT
GEDAAN. DUS IK DENK DAT
IK HET WEL KAN."

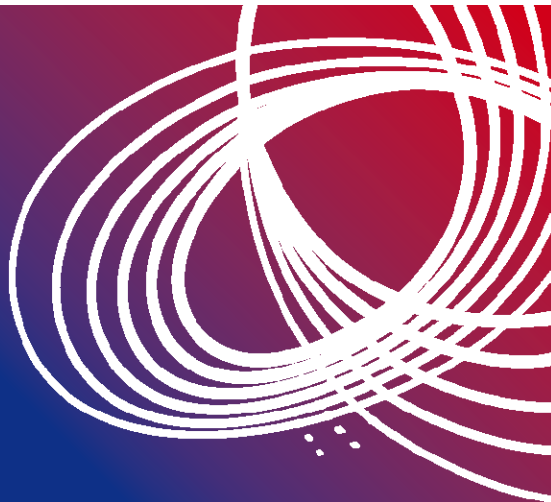
Pipi Langkous



OMDENKEN.NL

VAN WEBWINKEL NAAR VERKOOPPLATFORM

OMDENKEN IN DE SUPPLY CHAIN



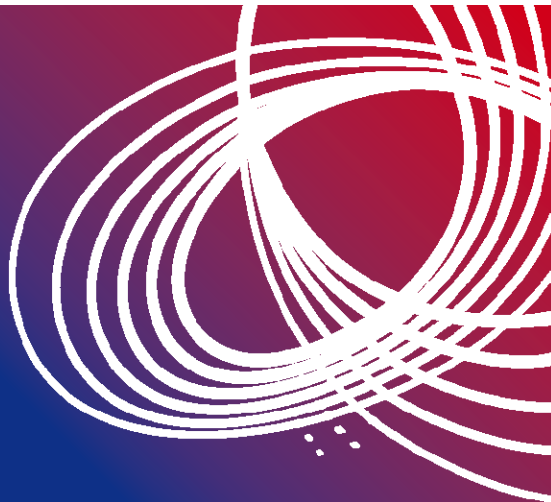
"JE GAAT HET PAS ZIEN,
ALS JE HET DOORHEBT."

Johan Crujff



OMDENKEN.NL

ORGANISATIEKERNEN EN WERKVOORWAARDEN GEBOEIKEDORDE SMPPEXENRAGSTUKKEN



"JE KRIJGT ER PAS CONTROLE
OVER, ALS JE HET LOSLAAT."

Robert van Kalsbeek



COMPLEXE VRAAGSTUKKEN

IT IS ALL ABOUT PEOPLE...

TRANSPARENCY



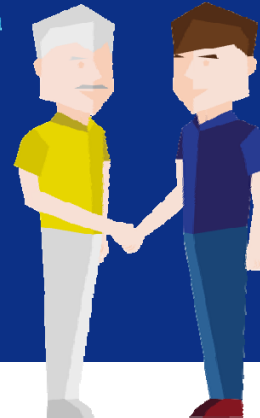
OH, I DID NOT KNOW..



ADDED VALUE



PRODUCTIVITY



INCREASING PROFITS



SYNCHRONISATION



COMPLEXE VRAAGSTUKKEN

IT IS ALL ABOUT PEOPLE...

LEADS TO BETTER RESULTS!



VAN WEBWINKEL NAAR VERKOOPPLATFORM

AGENDA

1. INTRODUCTIE
2. BUSINESS MODELLEN
3. PLATFORMEN
4. OPERATIONAL STRATEGY & OPERATIONAL EXCELLENCE
5. SAMENVATTING

ECOSYSTEMEN

VAN KETENSAMENWERKING NAAR KETENSAMENLEVING



ECOSYSTEMEN

VAN KETENSAMENWERKING NAAR KETENSAMENLEVING



ECOSYSTEMEN

VAN KETENSAMENWERKING NAAR KETENSAMENLEVING



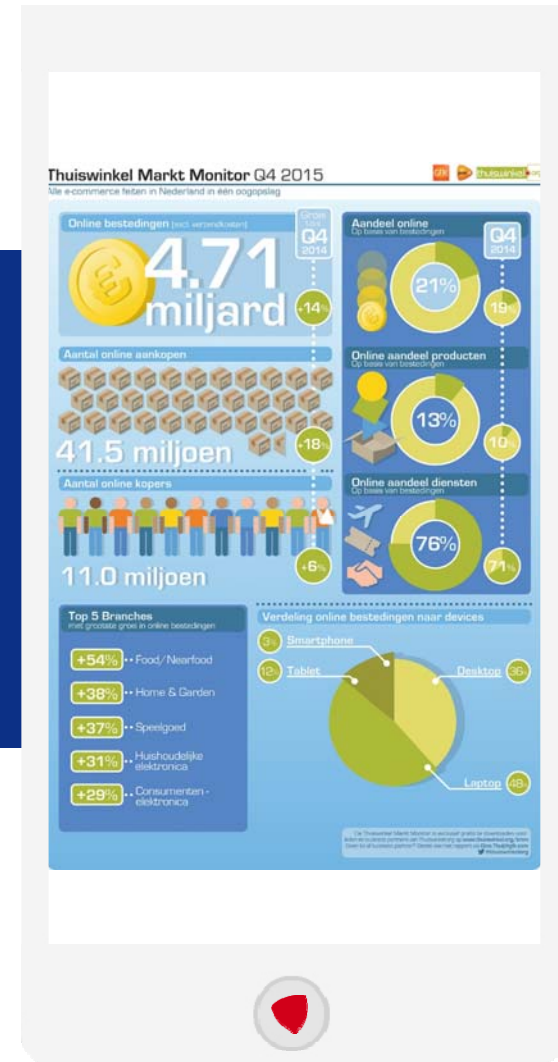
STELLING

DE ROL VAN KETENREGISSEUR IS OVER



GROEI ONLINE

ONTWIKKELING 1



EXPERIMENTEREN MET VERSCHILLENDE BUSINESS MODELLEN

ONTWIKKELING 2

1. ONLINE / OFFLINE

2. MULTICHANNEL / OMNICHANNEL

3. LAST MILE

EXPERIMENTEREN MET VERSCHILLENDE BUSINESS MODELLEN

VOORBEELD

The logo for PIC NiC, featuring the word 'PIC' in a large, bold, blue sans-serif font above the word 'NiC' in a smaller, blue sans-serif font. The 'i' in 'NiC' has a dot.

Foto: Blog over Picnic scoort het best

Picnic bezorgt in Leidsche Rijn, een vinexwijk van Utrecht. Later zal expansie volgen naar het centrum van de stad. Met ingang van 18 april rijden vier autootjes van de online supermarkt in de Utrechtse wijk Picnic zal, net als in Amersfoort, opereren vanuit een zogeheten hub. Deze zit in Thuis Wall, langs de A2. Picnic verwacht over 8

10 weken de hele stad te kunnen bedienen.

Uitbreiding

Picnic startte in september vorig jaar in Amersfoort. In het najaar van 2015 werd het bezorggebied uitgebreid naar de hele stad en **Leusden en Soest**. Utrecht volgt nu. Andere steden die op de radar staan zijn Apeldoorn en Almere.

Onderscheidende techniek

Picnic onderscheidt zich volgens eigen zeggen door slimme techniek. Picnic maakt gebruik van één centraal magazijn (inmiddels bij Boni in Nijkerk) en rijdt in tegenstelling tot andere

EXPERIMENTEREN MET VERSCHILLENDE BUSINESS MODELLEN

VOORBEELD

cool
blue

EMERCE E-COMMERCE MARKETING MEDIA VENTURE

HOME / E-COMMERCE / COOLBLUE GAAT WITGOED IN VIJFTIG EIGEN BLAUWE BUSJES BEZORGEN

Jan Libbenga Emerce
NIEUWS · 2 februari 2016 · 06:23

414 52,8K

Coolblue gaat witgoed in vijftig eigen blauwe busjes bezorgen



Coolblue start vandaag met het zelf bezorgen van een deel van de witgoedleveringen. Dat gebeurt met eigen blauwe busjes. De retailer start met vijftien busjes in Brabant en een deel van Limburg. Eind dit jaar moeten er in heel Nederland vijftig busjes rondrijden.

Het is onduidelijk of Coolblue de busjes uiteindelijk voor al zijn logistiek wil inzetten. Tot nu toe werkt het bedrijf hoofdzakelijk met PostNL. Voor witgoed werd Dynalagic ingeschakeld. Sinds 1 oktober 2015 werd een deel van het witgoed al zelf bezorgd door Coolblue.

MEER NIEUWS

- ▶ Toezichhouders w...
- ▶ 'Schalke 04 koopt...
- ▶ Hosting Nederland...
- ▶ Mobile Convention...
- ▶ Rechter blokkeert...
- ▶ Kath Pay naar DDI...
- ▶ Online omzet deta...
- ▶ Nieuw bureau voor...
- ▶ Jan Riemens (Zoor...
- ▶ Krantenkiosk Blen...
- ▶ Fors hogere kwart...

EXPERIMENTEREN MET VERSCHILLENDE BUSINESS MODELLEN

VOORBEELD

JUMBO

The screenshot shows a news article on a tablet. The article is titled "Jumbo voegt schakel toe voor thuisbezorgen" and is dated 27 aug 2015. The text describes how Jumbo is using local stores as a distribution point for home delivery. A "MEER INFO" button is visible. Below the text is a photo of a Jumbo delivery van and a person on a bicycle. To the right of the article is a sidebar with various advertisements, including "logistiekacademy", "Strategische Summit Logistiek Hotspots", "Hiltra", "PGS15 Opslagsystemen voor ADR stoffen", "Slimstock Academy", "B2B Content Marketing en Leadgeneration", "Tweedaagse Masterclass E-commerce Nyenrode", and "Kom 26 mei naar het ITT-event in Expo Houten".

Supply chain

Nieuws 27 aug 2015 Opleidingen in supply chain

Jumbo voegt schakel toe voor thuisbezorgen

supply chain

Jumbo gaat het thuisbezorgen van boodschappen regelen via de winkels. De in het e-commerce de in Den Bosch verpakte bestellingen worden eerst naar de winkels gebracht. En pas van daaruit door de winklondernehmer zelf naar de klant gebracht.

Direct meer succes door E-commerce strategie

Wilt u inzicht in de trends en ontwikkelingen op het gebied van E-commerce? Wilt u concrete actiepunten voor het verbeteren van uw logistieke processen en warehouse? Schrijf u dan nu in voor de Masterclass E-commerce.

[MEER INFO](#)

Dat betekent een extra schakel in de keten. Ton van Veen, cfo bij Jumbo, legt uit in NRC Handelsblad waarom de 'bekende gezichten' van de winkel de boodschappen uiteindelijk afleveren bij de klant. 'Dat gebeurt dus niet op technische of anonieme wijze, wij gaan uit van de kracht van het lokale ondernemerschap. Als een product ontbreekt, kan dat eenvoudig vanuit de lokale winkels worden nabezorgd. Zo

Starten met een logistieke opleiding? Hier vindt u de [opleidingen SCM](#) of bekijk het complete overzicht in [alle opleidingen](#)>>

logistiekacademy
NYENRODE
Met topsprekers:
Cor Molenaar &
Walther Ploos van Amstel

[www.masterclass-e-commerce.nl](#)

Strategische Summit Logistiek Hotspots
Bekijk het complete programma

Hiltra PGS15 Opslagsystemen voor ADR stoffen
Verhuur - Verkoop - Advies - Fabrikant

Slimstock Academy | opleidingen
Supply chain management en voorraadbeheer

B2B Content Marketing en Leadgeneration
Meld je aan voor de gratis update

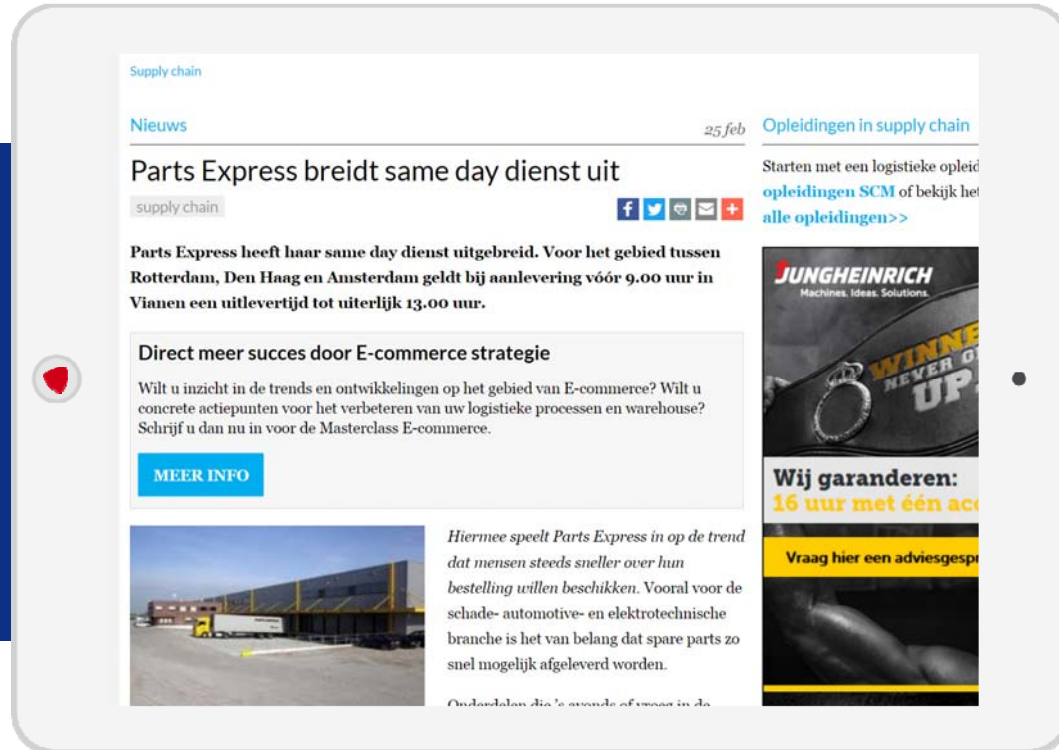
Tweedaagse Masterclass E-commerce Nyenrode
Bekijk het complete programma >

Kom 26 mei naar het ITT-event in Expo Houten
Contact hier het programma

EXPERIMENTEREN MET VERSCHILLENDE BUSINESS MODELLEN

VOORBEELD

 **PartsExpress**



Supply chain

Nieuws 25 feb Opleidingen in supply chain

Parts Express breidt same day dienst uit

supply chain f t e m +

Starten met een logistieke opleidingen SCM of bekijk het alle opleidingen>>

Parts Express heeft haar same day dienst uitgebreid. Voor het gebied tussen Rotterdam, Den Haag en Amsterdam geldt bij aanlevering vóór 9.00 uur in Vianen een uitlevertijd tot uiterlijk 13.00 uur.


Direct meer succes door E-commerce strategie

Wilt u inzicht in de trends en ontwikkelingen op het gebied van E-commerce? Wilt u concrete actiepunten voor het verbeteren van uw logistieke processen en warehouse? Schrijf u dan nu in voor de Masterclass E-commerce.

[MEER INFO](#)

Hiermee speelt Parts Express in op de trend dat mensen steeds sneller over hun bestelling willen beschikken. Vooral voor de schade- automotive- en elektrotechnische branche is het van belang dat spare parts zo snel mogelijk afgeleverd worden.

Onderdelen die te worden afgeleverd in de



JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

WINNER NEVER GIVES UP

Wij garanderen: 16 uur met één accu

Vraag hier een adviesgesprek

NETWERKSTRATEGIE

ONTWIKKELING 3

1. OPKOMST VAN PLATFORMEN
2. INRICHTING VAN HET NETWERK
3. INRICHTING VAN DE ORGANISATIE

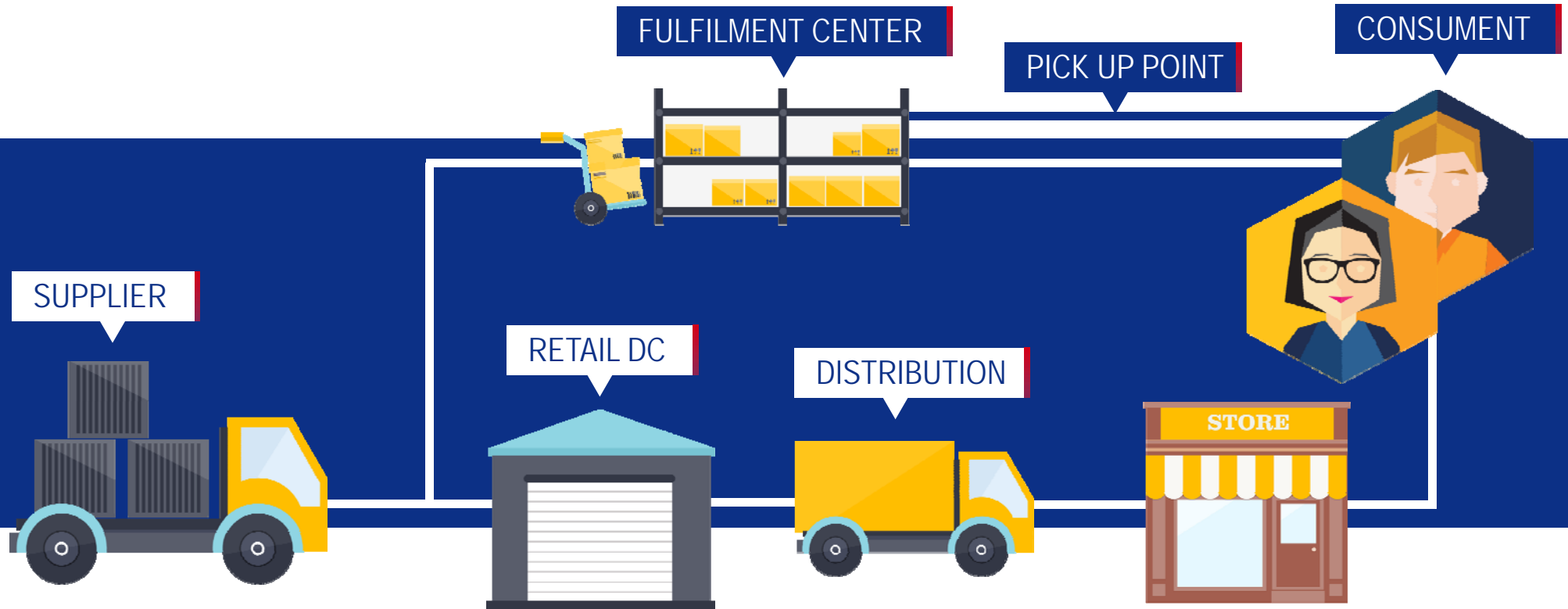
NETWERKSTRATEGIE

SUPPLY CHAIN AHOLD



NETWERKSTRATEGIE

BEPROEFD CONCEPT - PIPELINE



NETWERKSTRATEGIE

PIPELINE



SUITSUPPLY

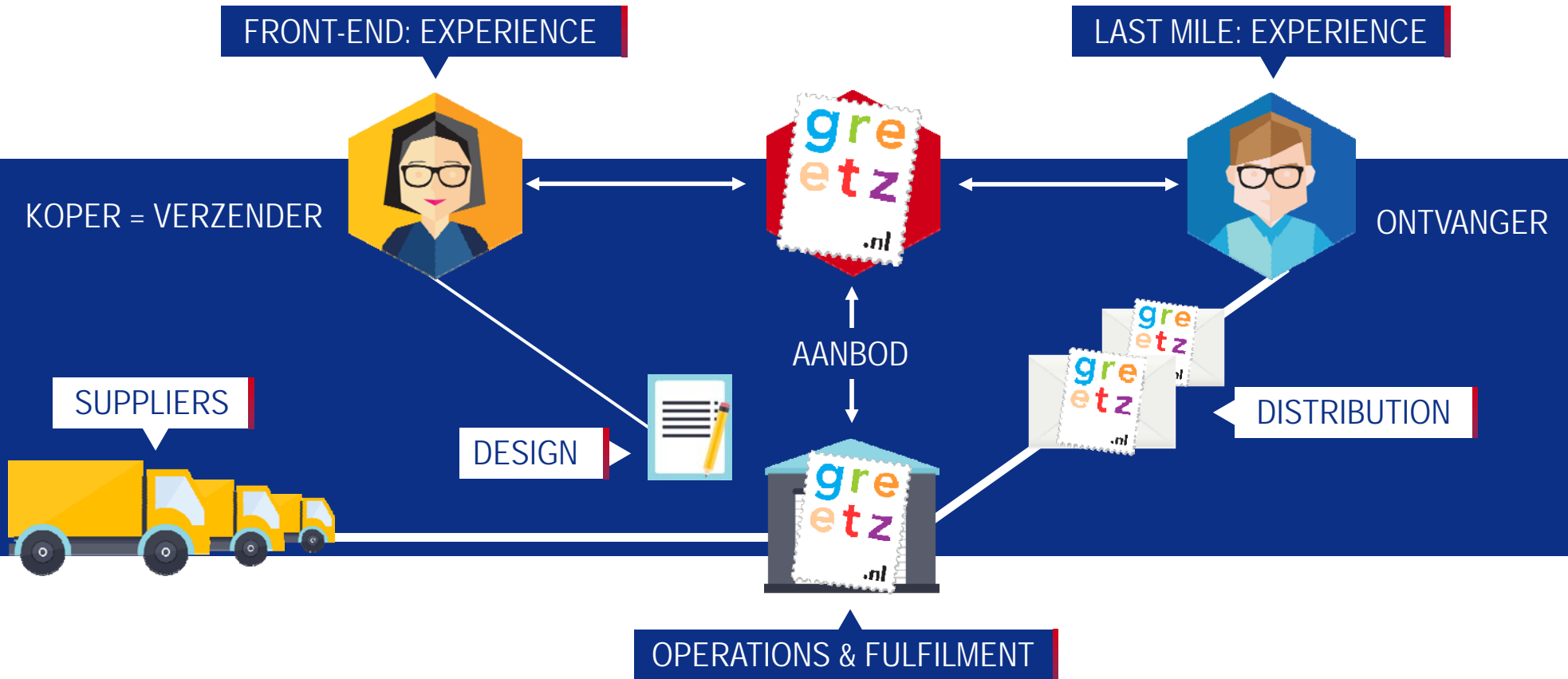
JUMBO

blokker.
nextail
retail innovators



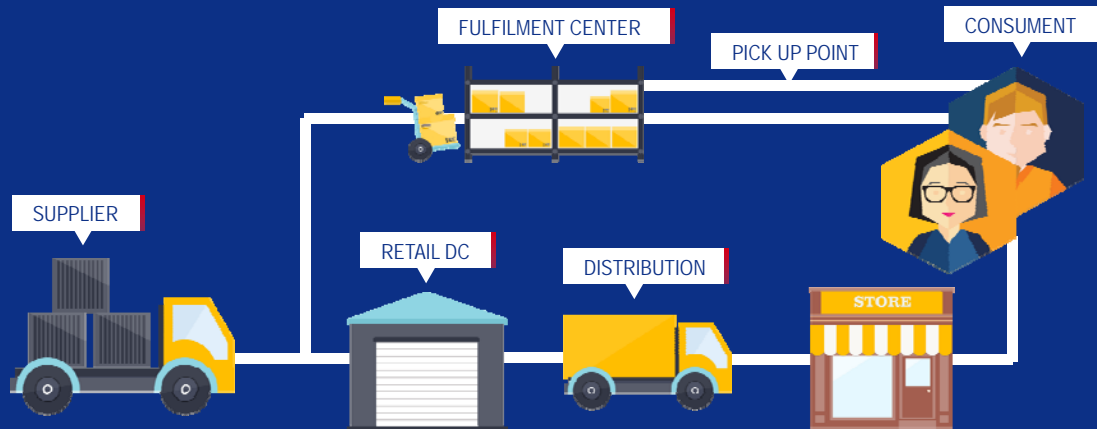
NETWERKSTRATEGIE

GREETZ



NETWERKSTRATEGIE

PIPELINE

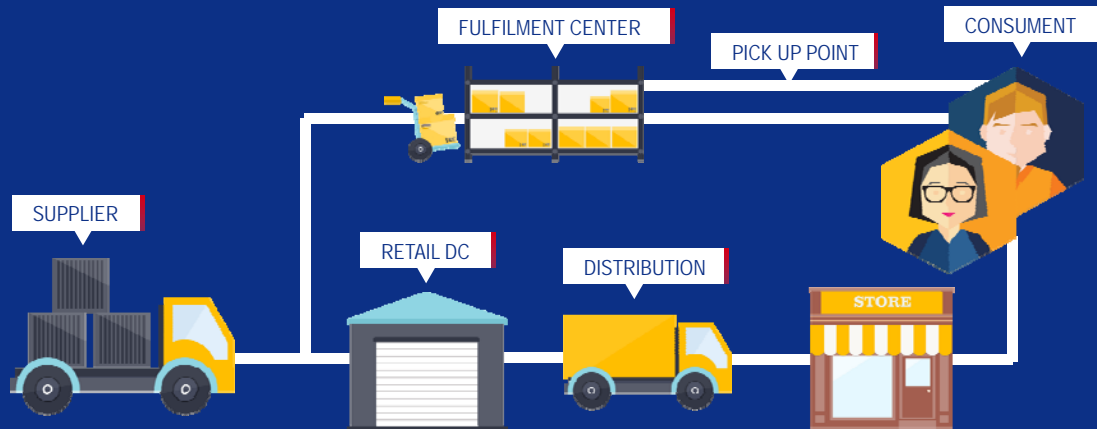


VOORDELEN:

- BEPROEFD CONCEPT BINNEN SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
- CONTROLE OP KWALITEIT & OPERATIONELE PERFORMANCE
- CONTROLE BIJ DE RETAILER

NETWERKSTRATEGIE

PIPELINE

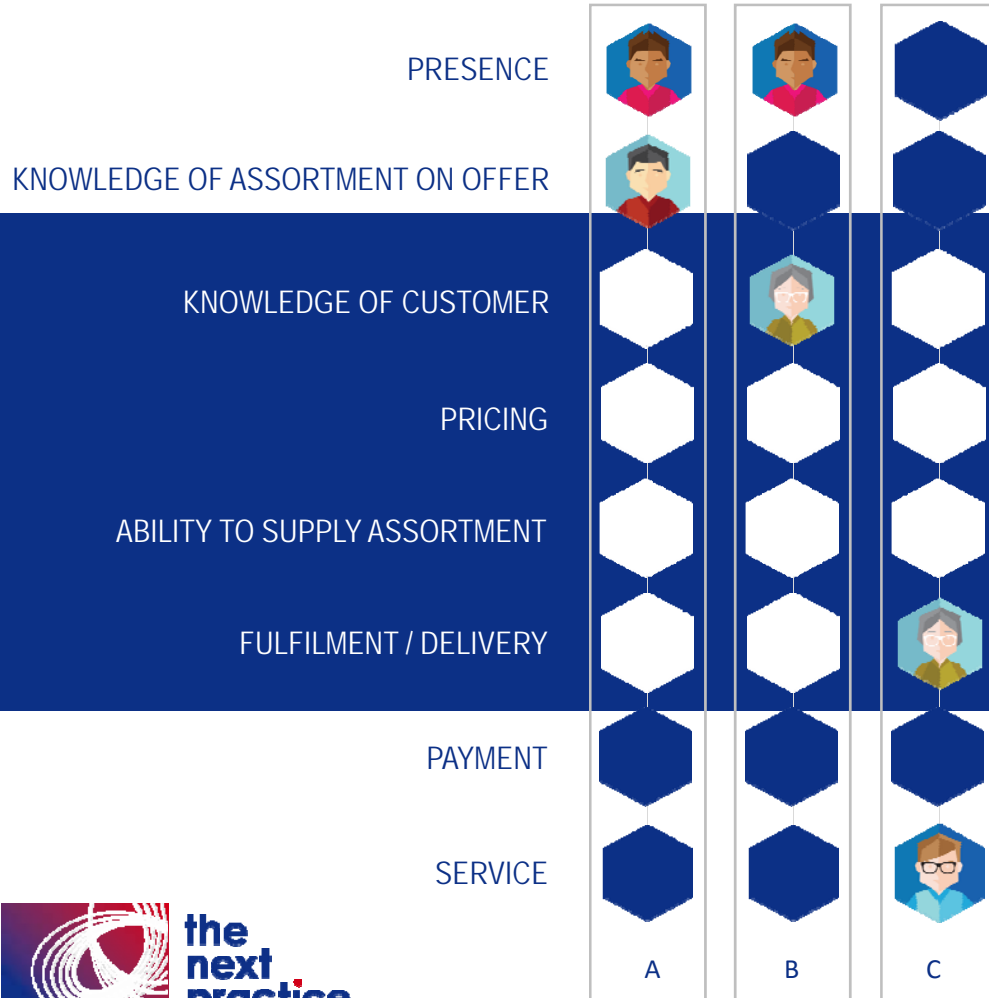


NADELEN:

- GRENZEN AAN DE GROEI
- SNELHEID WORDT BEPAALD DOOR RETAILER
- ONBENUTTE CAPACITEIT

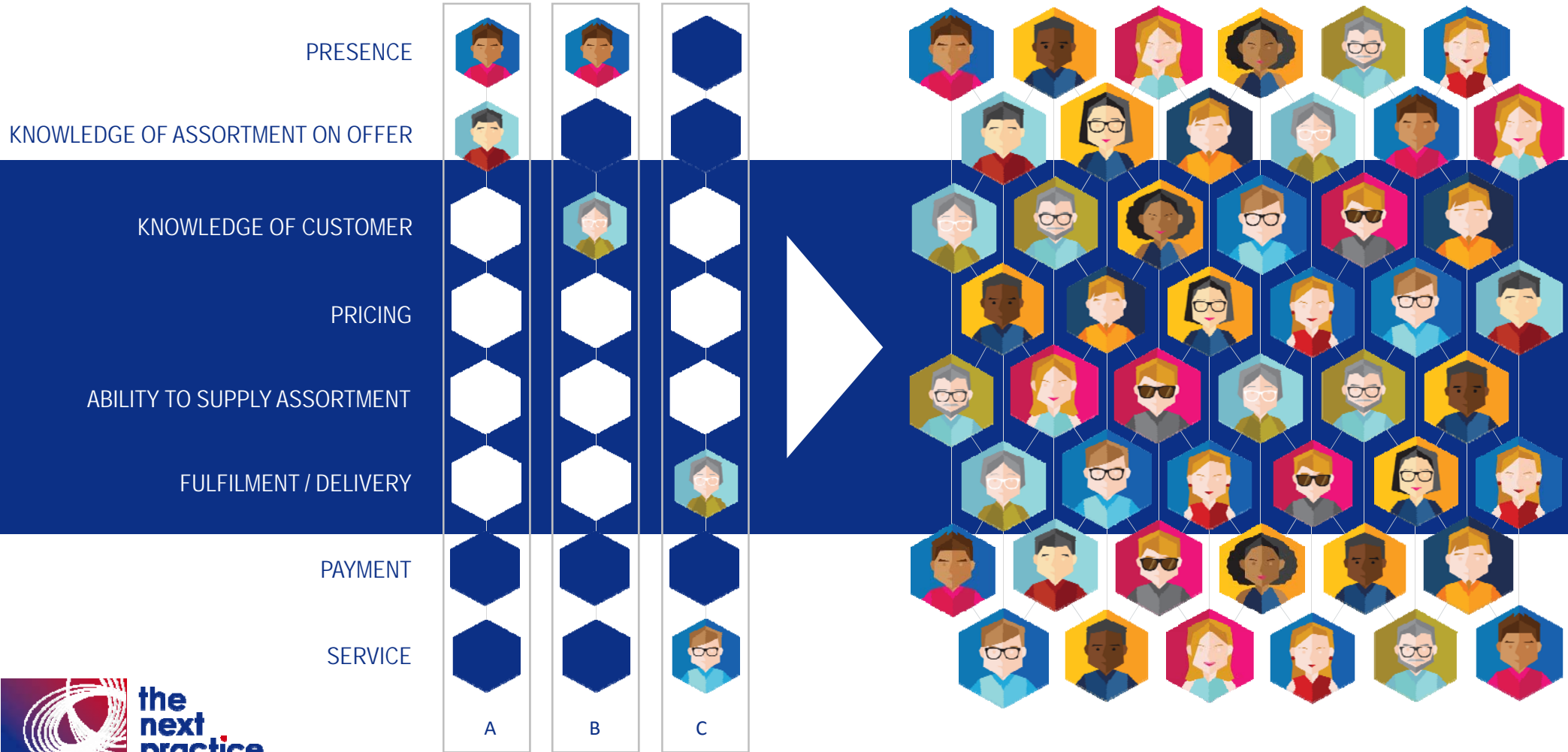
RETAIL IS CHANGING: FROM DIY

NOWADAYS



RETAIL IS CHANGING: TO.... DO IT TOGETHER - NETWORKING

RETAIL TOMORROW: A NETWORK OF PARTNERS



RETAIL IS CHANGING

FROM 'JUST IN TIME...'

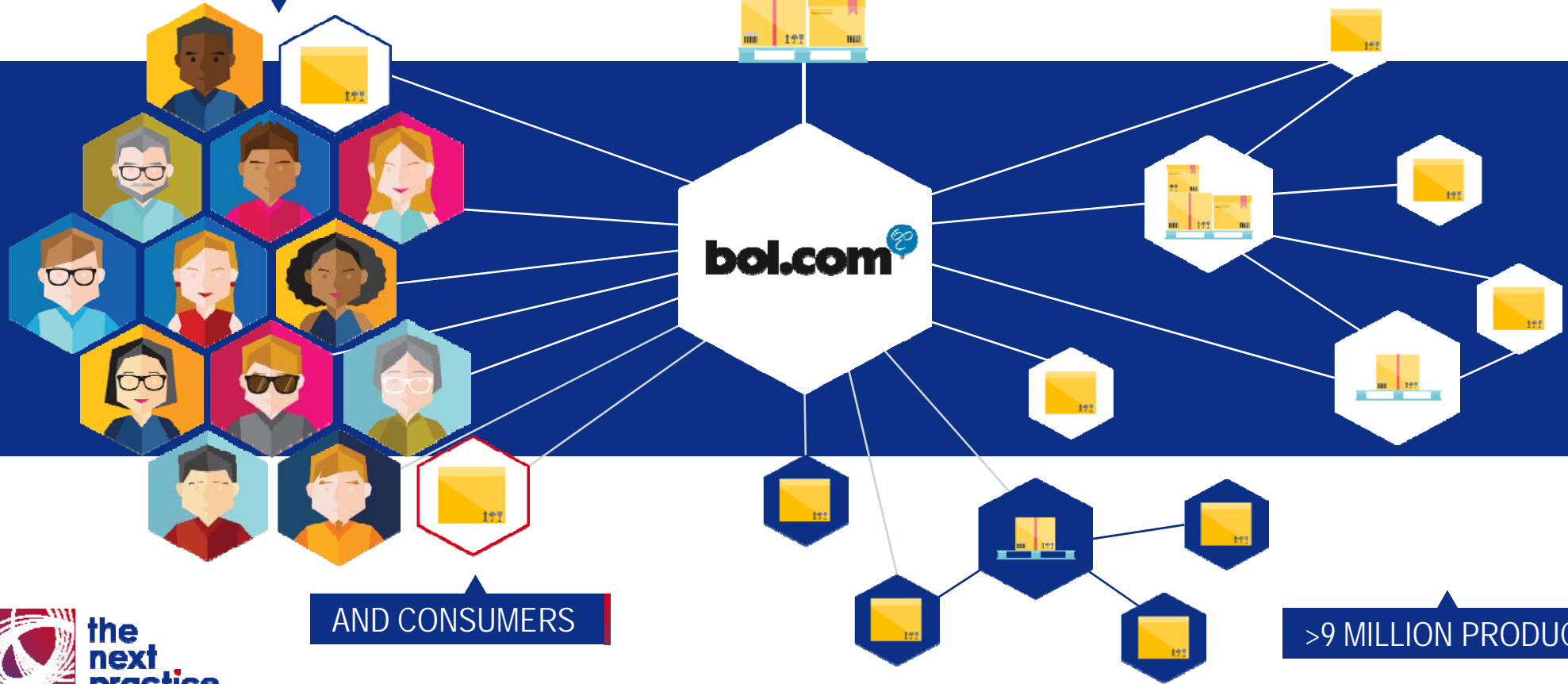


A DYNAMIC SUPPLY NETWORK

TO 'JUST NOT MINE'

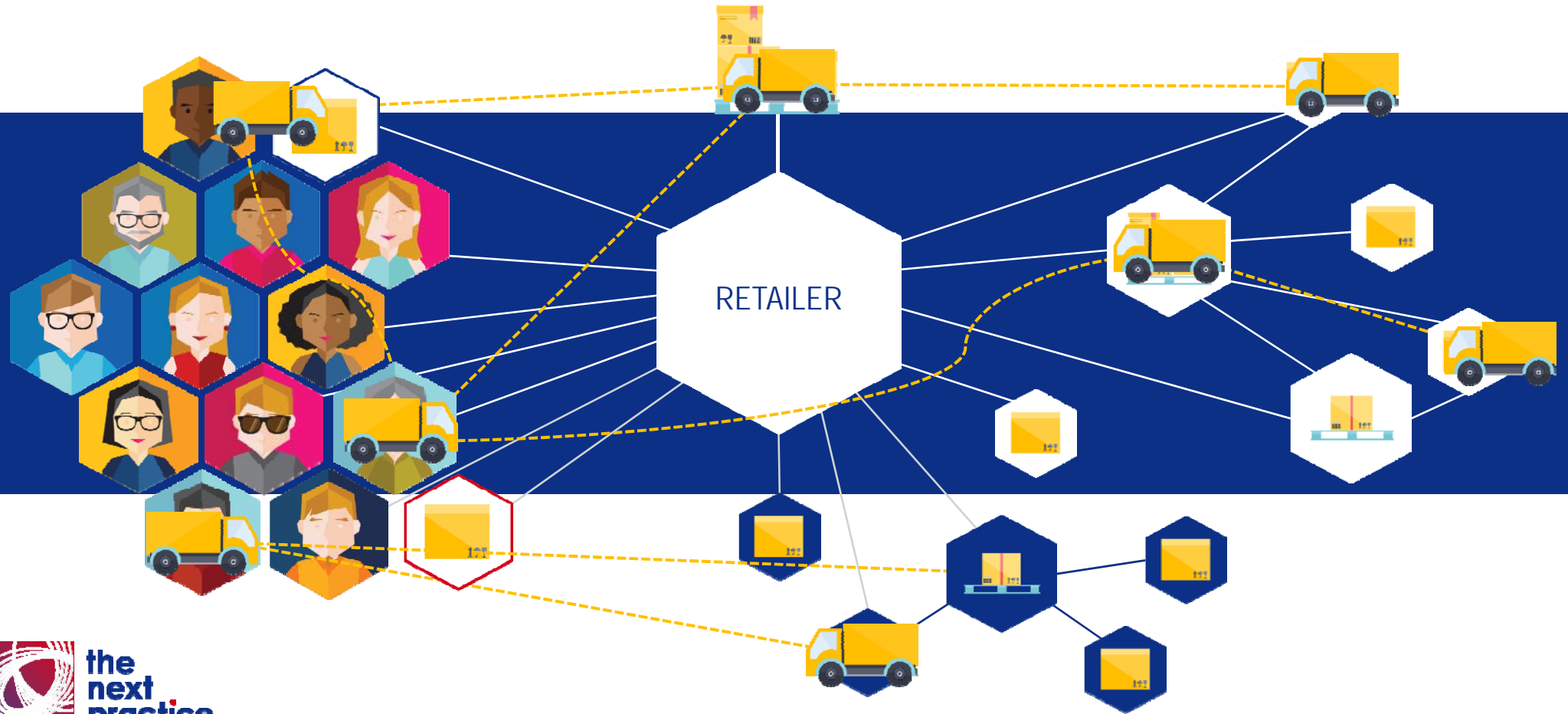
>5 MILLION CUSTOMERS

PARTNERS: MANUFACTURERS, WHOLESALE



A DYNAMIC SUPPLY NETWORK

DELIVERY



EEN NIEUW FENOMEEN

PLATFORMEN

- PLATFORMEN MET RECHTSTREEKSE VERBINDING TUSSEN AANBIEDERS & VRAGERS
- VAN PIPELINE NAAR NETWERK
- CONSUMENT WORDT LEVERANCIER EN LEVERANCIER WORDT CONSUMENT
- BENUTTEN CAPACITEIT PARTNERS

A DYNAMIC SUPPLY NETWORK PLATFORM



NETWERKSTRATEGIE

PLATFORM VERSUS PIPELINE

- GROEIVERSNELLER
- ONBENUTTE CAPACITEIT TOEGANKELIJK MAKEN
- VERANDERENDE BUSINESS RELATIONSHIPS
- CONSEQUENTIES KETENMANAGEMENT

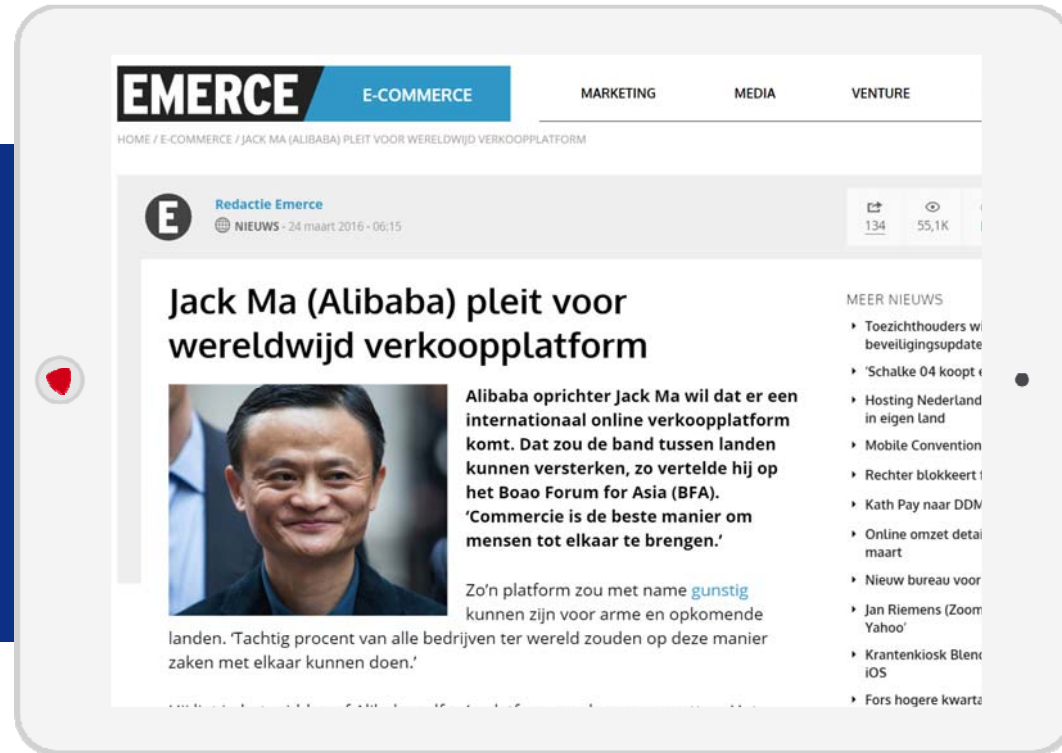
PLATFORMEN

VOORBEELD



PLATFORMEN

VOORBEELD



PLATFORMEN

VOORBEELD



TWINKLE
DIGITAL COMMERCE

Home Nieuws Weblog Achtergronden Praktijk Sta

abonneren | ad

Twinkle > Nieuws

Woensdag 2 maart 2016
909 keer gelezen Nu reageren

Jd.com: 129 procent meer omzet uit marktplaats



Jd.com, de grootste online retailer van China, was vorig jaar goed voor een handelsvolume van 71,4 miljard dollar. Na een ruime verdubbeling in 2014 nam het totaal verhandelde volume afgelopen jaar met 78 procent toe. Jd.com dankt de meeste groei aan externe verkopers.

Anders dan Alibaba verdient Jd.com primair aan de verkoop van eigen producten, nog wel. Van de 71,4 miljard dollar aan gross merchandising value (GMV) kwam 55 procent vorig jaar binnen uit directe verkopen. De flinke groei, van 60 procent, is echter niet half zo groot als de groei van de marktplaatsomzet. Die bedroeg 129 procent, waarmee de partnerinkomsten uitkwamen op een kleine 30 miljard dollar. Jd.com bood eind vorig jaar plaats aan 99.000 *merchants*, zo'n veertigduizend meer dan een jaar eerder.

NOG MAAR EEN PAAR STUKS!

JD Worldwide
Van het totale handelsvolume is 1 procent (ongeveer 7 miljard dollar) te danken aan internationale merken en retailers, aldus de Amerikaanse vaktitel Internet Retailer. Op JD Worldwide, een klein jaar geleden geopend als tegenhanger

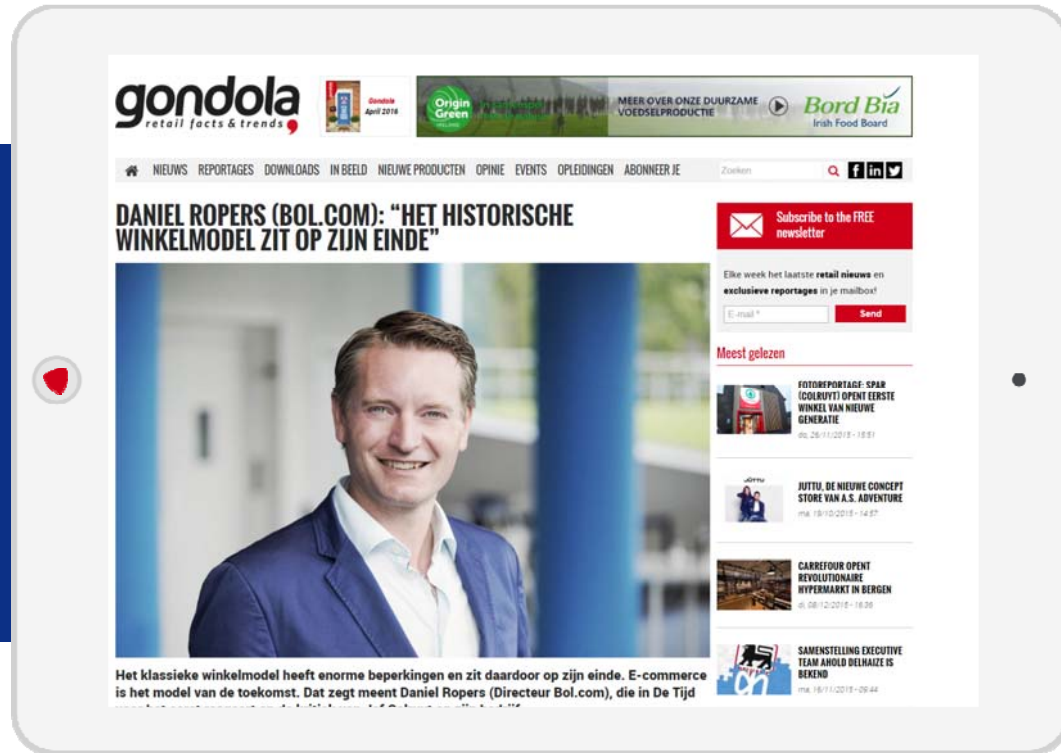
LAATSTE N
12-05-2016
12-05-2016
12-05-2016
11-05-2016

D
CU

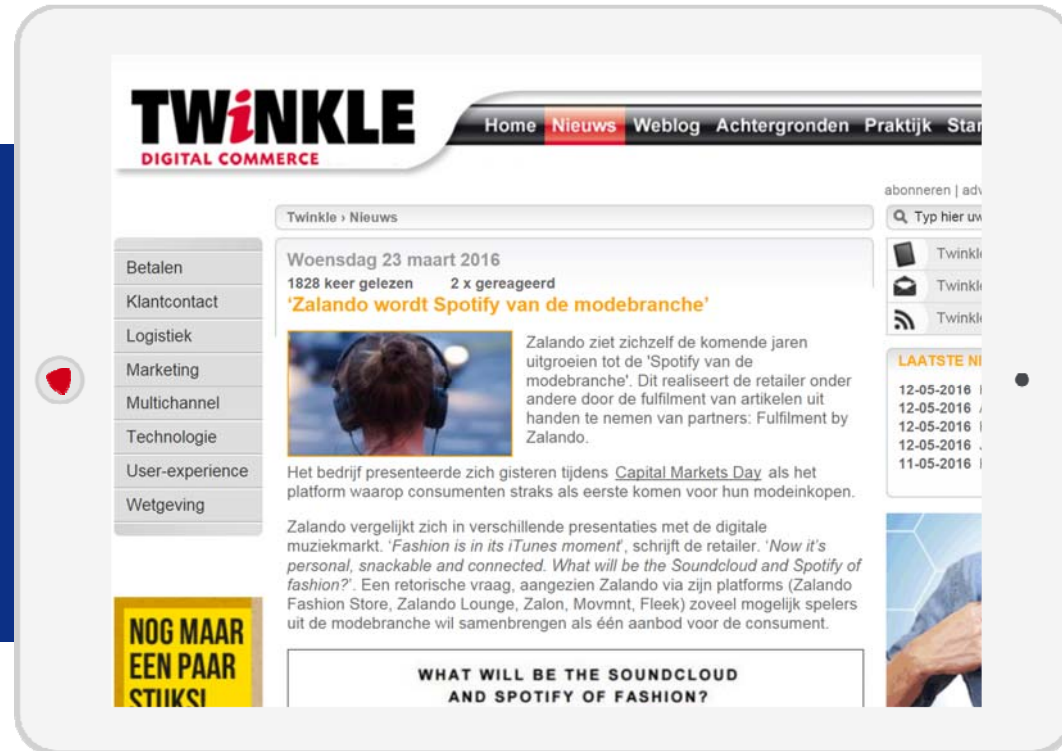
PLATFORMEN

VOORBEELD

bol.com



PLATFORMEN VOORBEELD



PLATFORMEN

VOORBEELD



EMERCE MARKETING E-COMMERCE MEDIA VENTURE

HOME / MARKETING / B2B ONLINE / 1 MILJARD DOLLAR OMZET VOOR VERKOPERS AMAZONS B2B MARKTPLAATS

E Redactie Emerce
NIEUWS - 6 mei 2016 - 06:10

1 miljard dollar omzet voor verkopers Amazons B2B marktplaats



Amazons B2B marktplaats heeft in zijn eerste jaar 1 miljard dollar aan omzet gegenereerd voor zijn verkooppartners.

Via de marktplaats, die zich uitsluitend op Noord Amerika richt, kunnen bedrijven korting krijgen op bulkgoederen. Bezorging is gratis vanaf goederen van 49 dollar en er zijn belastingvoordelen.

Klanten zijn onder meer Cardinal Financial, Henkel & Co, University of California-San Diego en University of Illinois.

MEER NIEUWS

- ▶ Hosting Nederland: in eigen land
- ▶ Mobile Convention
- ▶ Rechter blokkeert f
- ▶ Kath Pay naar DDM
- ▶ Online omzet detail maart
- ▶ Nieuw bureau voor
- ▶ Jan Riemens (Zoom Yahoo)
- ▶ Krantenkiosk Blend iOS
- ▶ Fors hogere kwarta
- ▶ Fusie Britse telecon niet door
- ▶ Minister Kamp wil r

PLATFORMEN

VOORBEELD



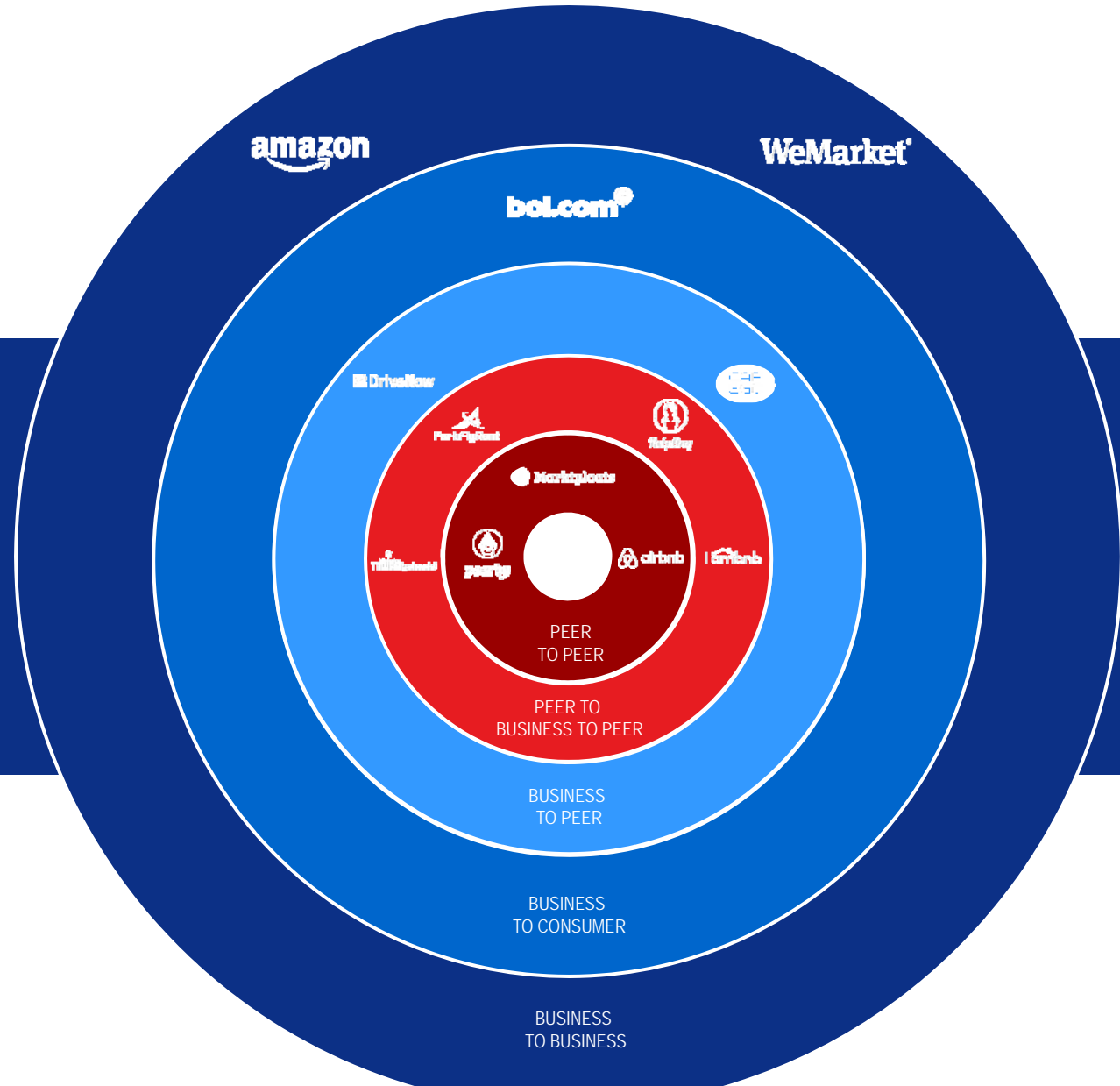
PLATFORMEN

VERSCHIJNINGSVORMEN

BRON: SHARE, VD GLIND, VAN SPRANG

DEELECONOMIE

TRADITIONELE ECONOMIE



DEEECONOMIE

CA. 130 PLATFORMEN

sjip it

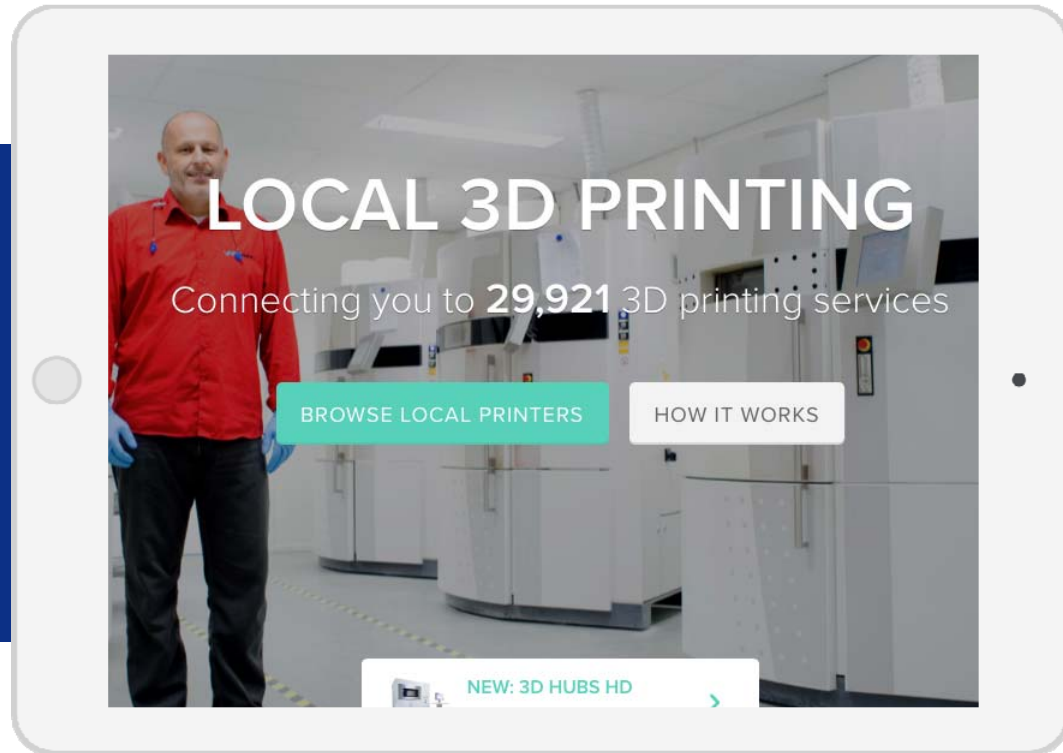


DEELECONOMIE

CA. 130 PLATFORMEN



3D HUBS



DEELECONOMIE

CA. 130 PLATFORMEN

STREEKPRODUCTEN
DUURZAME LEVENSMIDDELEN



COPE

EFFECTIVE OPERATIONAL STRATEGY & OPERATIONAL EXCELLENCE



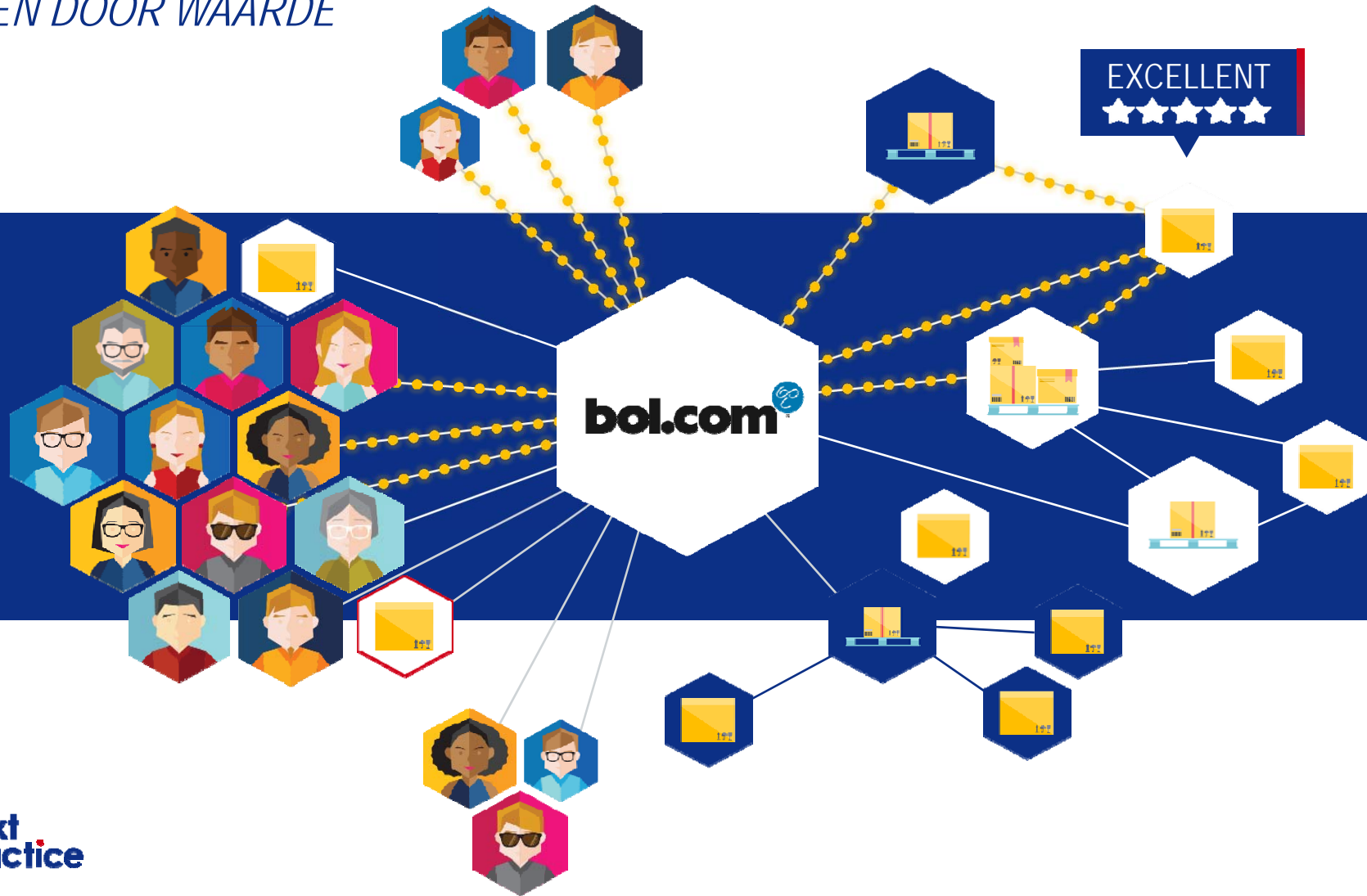
OMARMEN VAN ECOSYSTEEM DENKEN

BETROUWBAAR MODEL



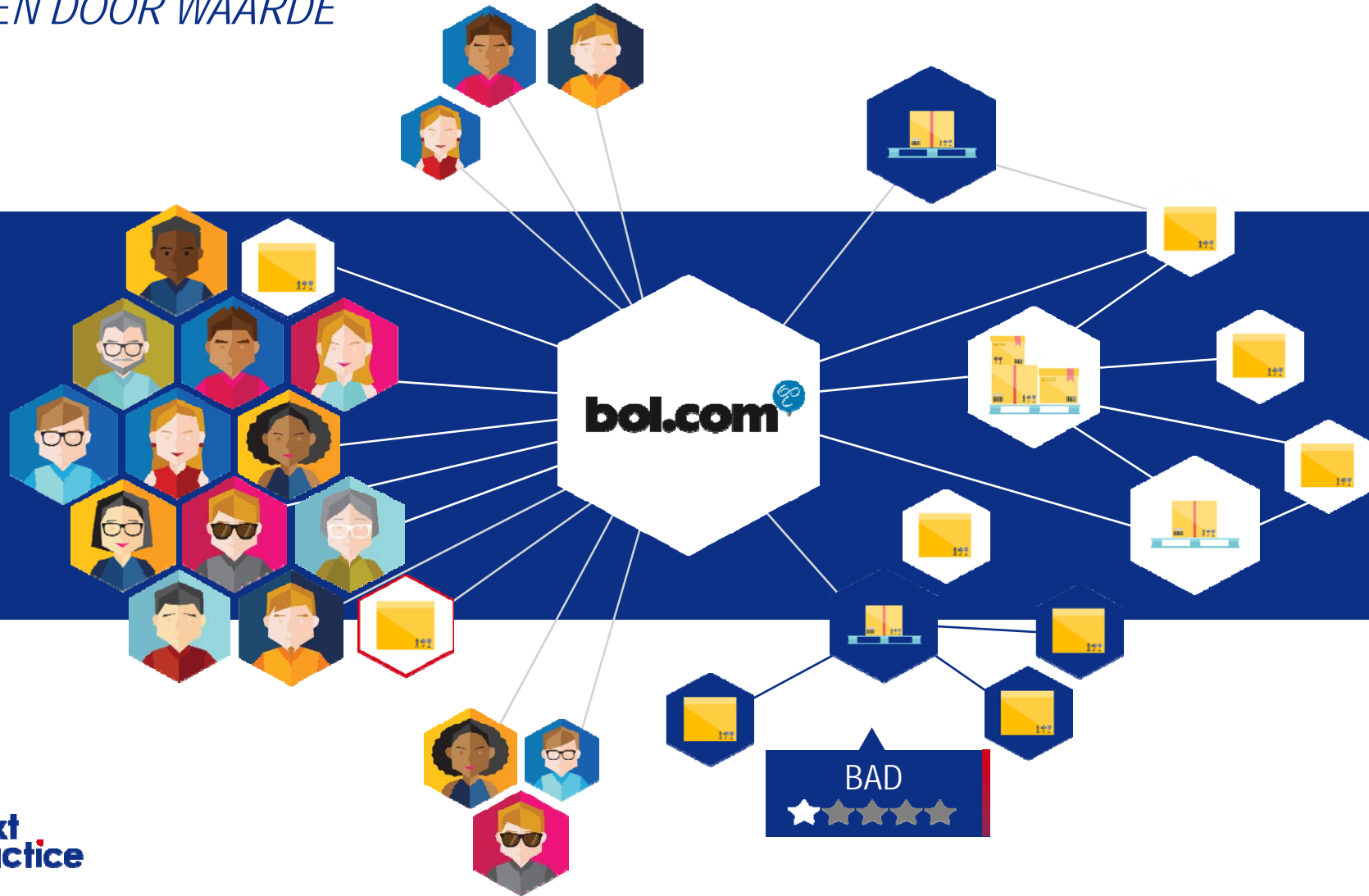
EEN ZELFORGANISEREND ECOSYSTEEM

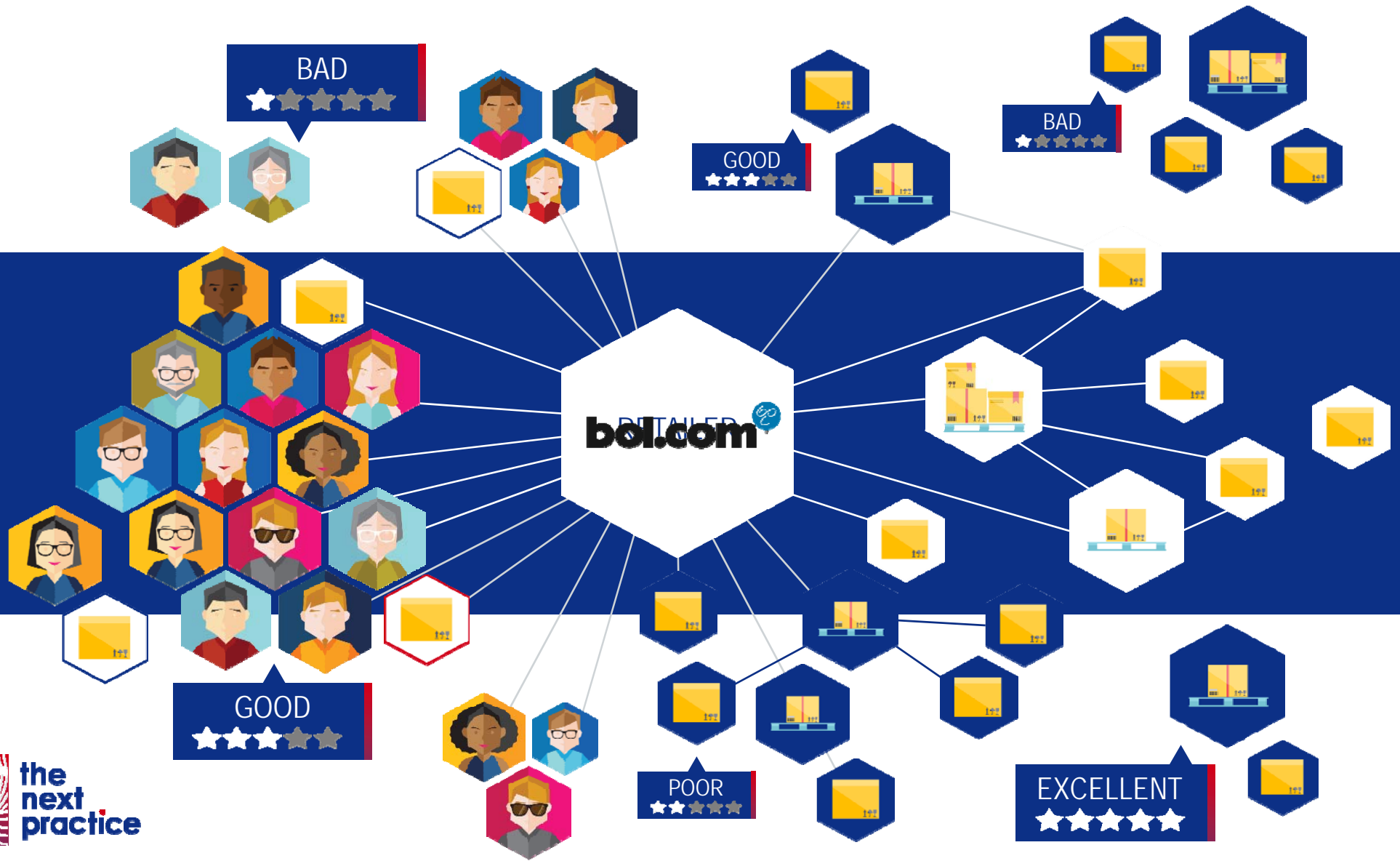
GEDRAGEN DOOR WAARDE



EEN ZELFORGANISEREND ECOSYSTEEM

GEDRAGEN DOOR WAARDE





OPERATIONAL STRATEGY

HOW?

1. NETWERKSTRATEGIE

2. WELKE ROL SPELEN PLATFORMEN

PIPELINE

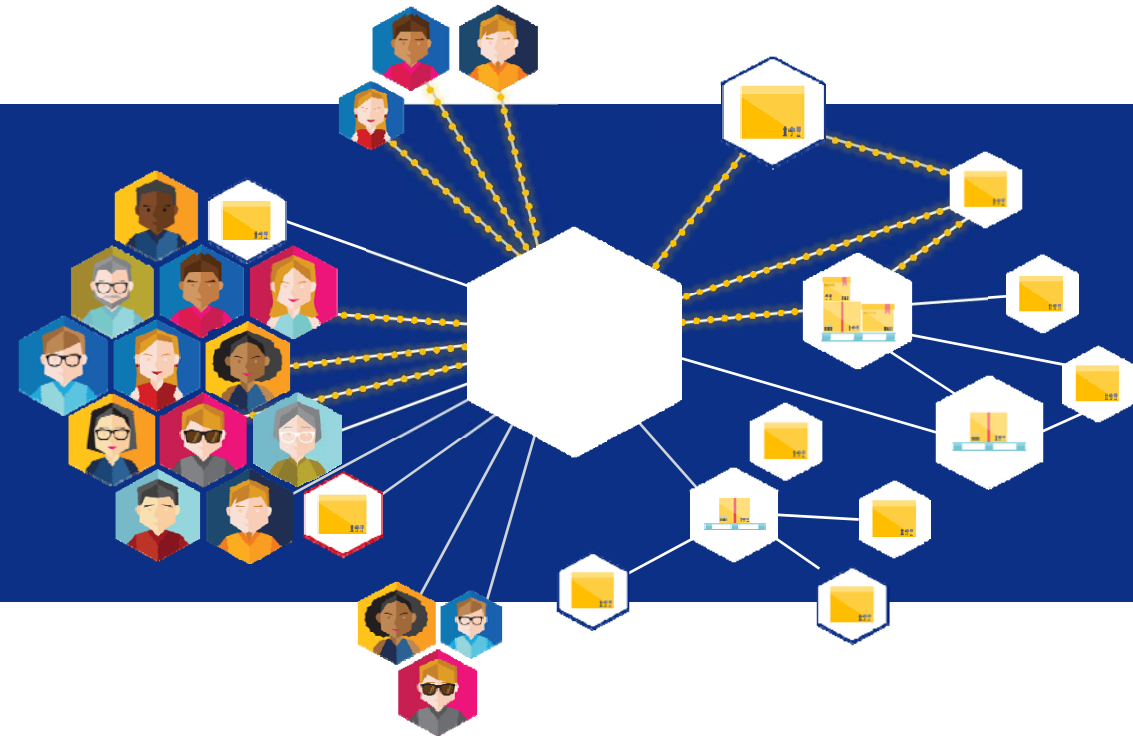
PLATFORM

OPERATIONAL STRATEGY

HOW?

3. WELKE KLANTGROEPEN KUNT U BEDIENEN

4. EN HOE TE BEGINNEN



OPERATIONAL EXCELLENCE

HOW?

1. MINDSHIFT

- VAN CONTROL NAAR ORCHESTRATIE
- VAN KLANTWAARDE NAAR ECO-SYSTEEM WAARDE
- VAN INTERNE OPTIMALISATIE NAAR EXTERNE BUSINESS RELATIONSHIPS
- ADOPTEREN VAN IDEEËN EN PRODUCTEN VAN ANDEREN



OPERATIONAL EXCELLENCE

HOW?

2. METRICS

3. IT

4. ORGANISATIE



ORGANISATIEVERNIEUWING

DUAAL MODEL

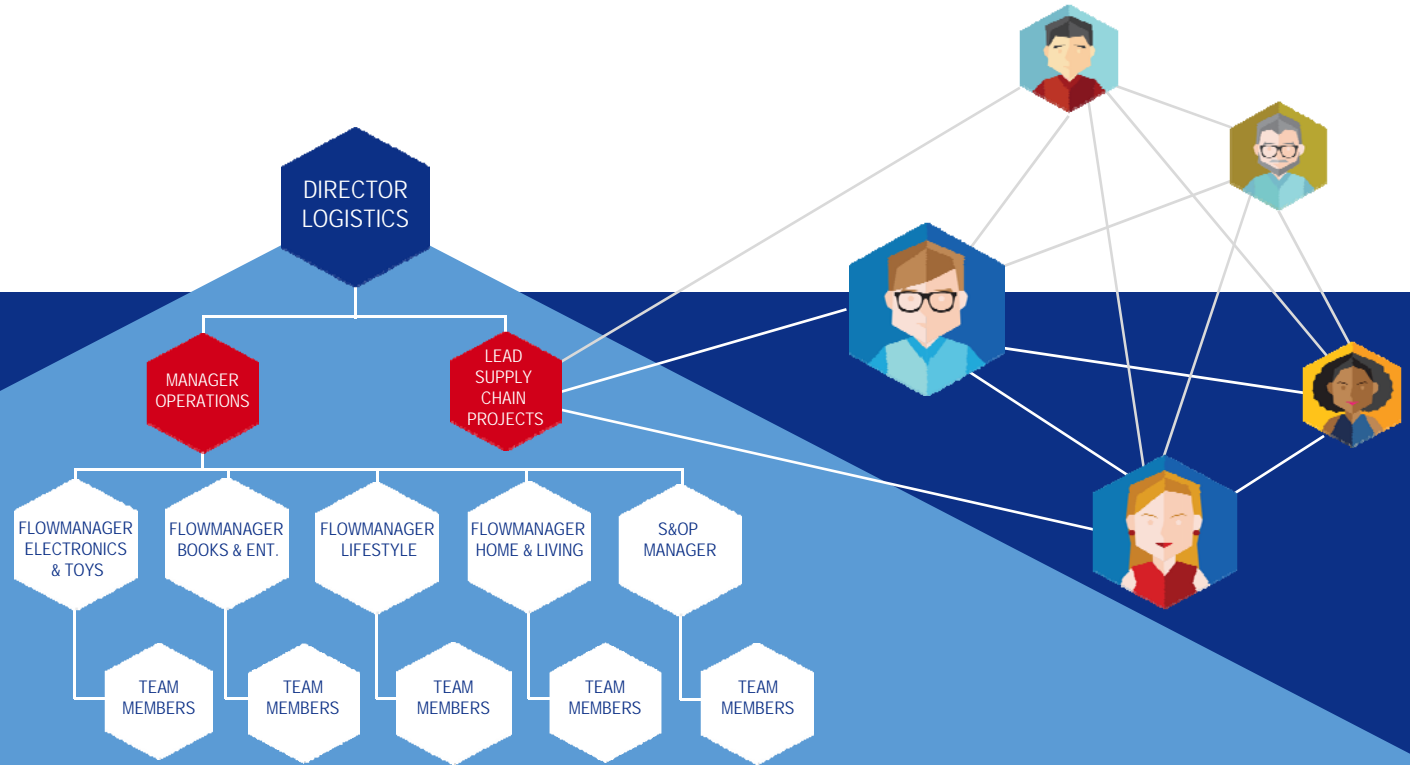
BETROUWBAAR & EFFICIËNT



SNEL & WENDBAAR

HOW COULD MY ORGANIZATION WORK BETTER?

BOL.COM



SAMENVATTING

DE KUNST VAN HET LOSLATEN

ONLINE GEEFT KANS VOOR
NIEUWE BUSINESS MODELLEN

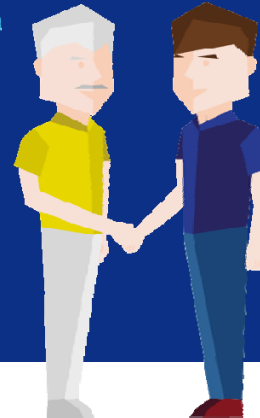
EXPERIMENTEN MET NIEUWE
BUSINESS MODELLEN

PLATFORMEN!

MINDSHIFT MENS
& ORGANISATIE

AMBIDEXTERE
ORGANISATIE

BALANS TUSSEN
CONTROL & EMERGENCE

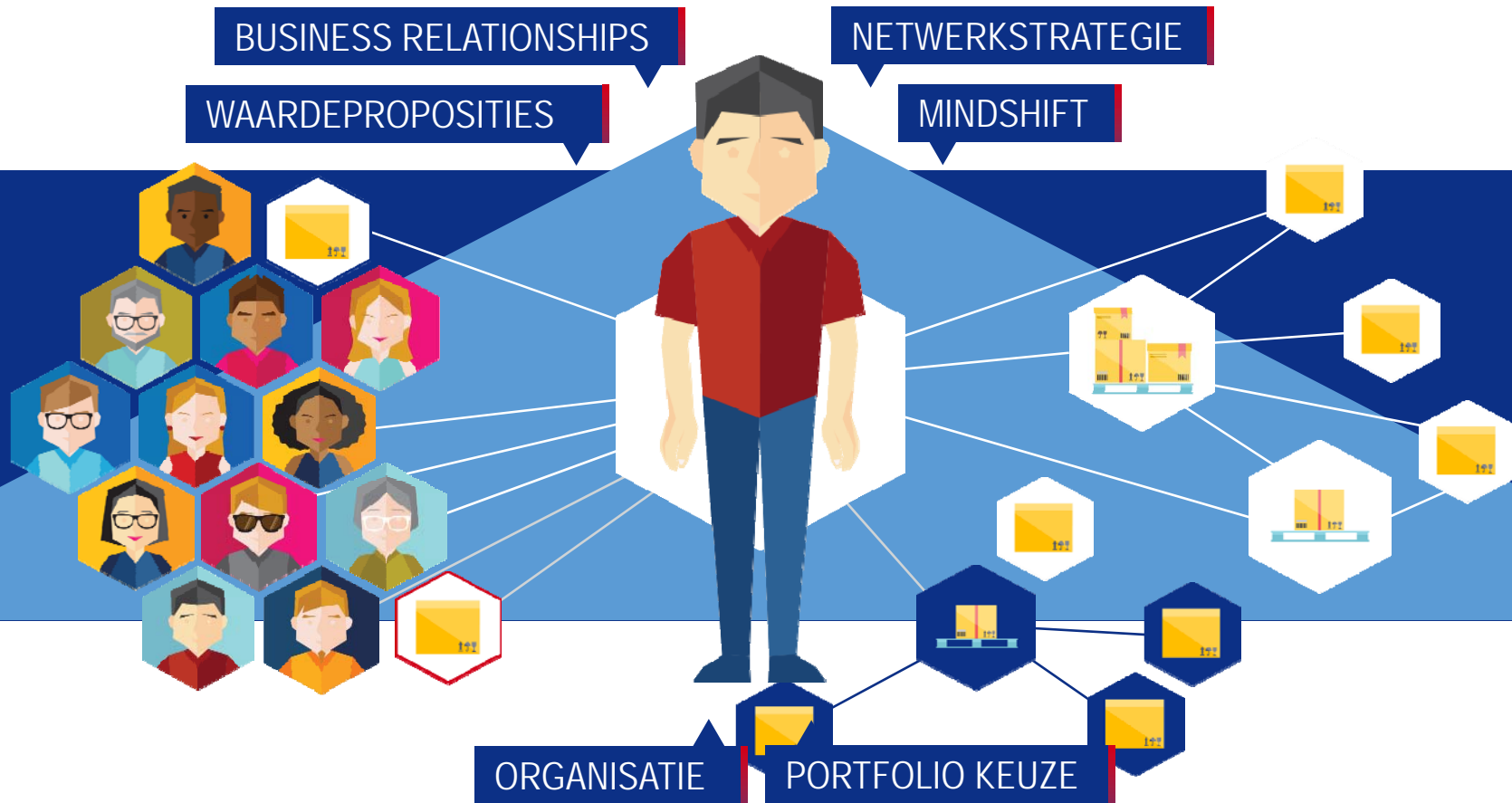


MANAGEMENT OF A SUPPLY NETWORK

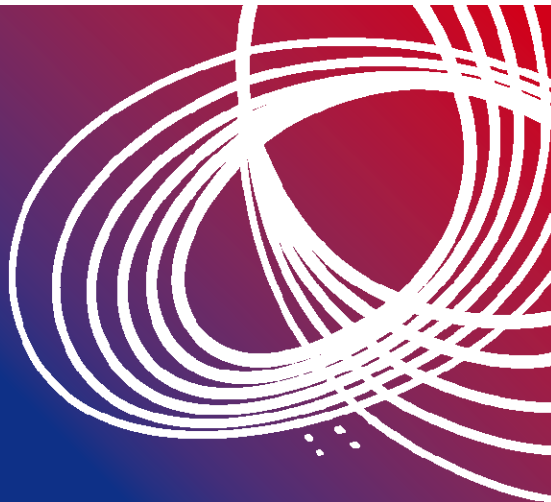
FROM CHAINLEADER / MANAGER...



MANAGEMENT OF A SUPPLY NETWORK *TO NETWORK ARCHITECT*



ORGANISATIEVERNIEUWERS,
GEBOEID DOOR COMPLEXE VRAAGSTUKKEN



**the
next
practice**

