

# NYK Logistics kiest Europees WMS

## Over een moeilijk selectietraject

Logistiek dienstverlener NYK Logistics wil zijn concurrentiepositie verbeteren door een systeem voor warehouse management te implementeren. De zoektocht naar een WMS dat Europees te gebruiken is, was niet gemakkelijk.

Door Marieke Jansen, redacteur

Het selectietraject voor een nieuw warehousemanagementsysteem (WMS) bij NYK Logistics Europe was alles behalve makkelijk. Een systeem aanschaffen dat Europees te gebruiken is in elf landen is ook niet zomaar even gedaan. Eric Vooijs, teammanager, en Gerard Senne, systems analist, stonden voor deze uitdaging. De keuze viel uiteindelijk op Manhattan Associates.

### Hard knock out

NYK Logistics in Europa is een relatief kleine speler op het gebied van logistieke dienstverlening. De hoofdactiviteit van NYK Logistics Megacarrier is namelijk scheepvaart. NYK Logistics heeft één of meerdere vestigingen in elf Europese landen. Ieder gebruikte zijn eigen softwaresysteem, en sommige vestigingen helemaal geen. Om zijn concurrentiepositie te verbeteren ging NYK op zoek naar een WMS dat Europees te gebruiken was. 'Het kon goed zijn dat er al een goed systeem tussen zat. Daarom hebben we iedere vestiging gevraagd om een WMS te nomineren', zegt Vooijs. Daaruit vloeide een longlist van 25 leveranciers voort, welke allemaal een

korte vragenlijst kregen.

Zes leveranciers bleven over: DCS, EXE (nu van SSA Global), LIS (nu Redprairie), SAP, Marc Global en Manhattan Associates. Deze kregen ieder een uitgebreide functionele questionnaire met wel achthonderd vragen. Achteraf kunnen Vooijs en Senne er wel een beetje om lachen dat ze zoveel vragen hebben gesteld. 'Maar je kan nu eenmaal niet voorbij gaan aan de requirements van alle vestigingen. Doordat we het zo gedaan hebben, is de acceptatie voor de uiteindelijke keuze er.'

Alle functionele eisen kregen een wegingsfactor op een schaal van 1 tot 6, waarbij 6 het belangrijkste was. De eisen die van iedere vestiging een 6 kregen werden *hard knock out*-criteria. Als echter slechts een paar vestigingen een 6 gaven werden het *soft knock out*-criteria. 'We hebben het heel mathematisch aangepakt en elke leverancier kreeg de bijbehorende punten als het antwoord 'ja' was', zegt Vooijs. Drie pakketten scoorden boven de 95 procent van het totaal aantal te behalen punten, namelijk Manhattan, Marc en SAP. SAP viel uit dit rijtje af, omdat Marc en Manhattan al bij vestigingen waren geïnstal-

leerd. 'We wilden niet nog een nieuw pakket installeren', zegt Senne.

### Creatief prijs berekenen

Een van de moeilijkste dingen vonden Vooijs en Senne de prijsvergelijking. 'Softwareleveranciers gebruiken allerlei creatieve manieren van prijsberekenen', zegt Senne. Zo kon NYK Logistics kiezen om te betalen voor het aantal licenties per locatie, voor het aantal licenties per user, of per module of voor de manier waarop het geïmplementeerd werd: centraal of lokaal. 'Aan het einde van het liedje bleek alles even duur', zegt Senne. 'Maar we moesten het prijskaartje onderbouwen voor onze directie.'

Manhattan kwam uiteindelijk het meest overtuigend over en won de deal. 'Als we aan Marc vroegen naar bepaalde opties zat er vaker een 'maar' aan gekleefd. Bij Manhattan konden ze vrijwel direct aantonen waar de functionaliteit in de software zat.' Ook was NYK Logistics tevreden over praktische kennis van de processen. Stel, een vorkheftruck in gang 1 heeft pech en blokkeert gang 1, kan een volgende picking dan overgezet worden naar een andere gang? Ook op dat soort praktische vraagstukken had Manhattan direct een antwoord.

Toch was niet alles koek en ei, want een aantal gewenste zaken bleken niet mogelijk. Cyclecounting bijvoorbeeld is alleen te definiëren per magazijn, maar niet per klant in te stellen. Ook was archivering niet mogelijk, met uitzondering van de uitgaande orders, NYK Logistics kon alleen maar data vasthouden op een hostsysteem. 'Maar wij zijn een 3PL, we hebben geen host. Onze klant bezit dat hostsysteem', aldus Vooijs. 'We zijn positief kritisch, want we hebben wel het gevoel dat er naar ons geluisterd wordt', zo zeggen Vooijs en Senne. 'In de nieuwe versie zijn al veel van dit soort dingen verbeterd.' Voor de ontwikkeling van specifieke 3PL-functionaliteit voor zogenoemde *multicustomer*-magazijnen is NYK Logistics in direct contact met de ontwikkelafdeling van Manhattan. ●

'We merken het verschil. We staan nu vaker op de shortlist bij potentiële klanten dan voordat we het WMS gebruikten', zeggen Eric Vooijs en Gerard Senne van NYK Logistics

